

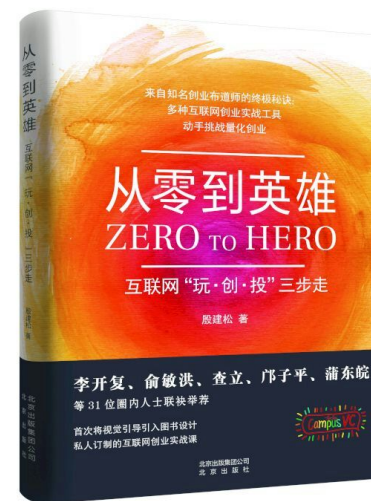
从零到英雄

殷建松Jason

2017-7-10

关于我自己

- 1971年出生于浙江嘉兴
- 职业生涯：
 - 本科：1989年到贸大的国贸系的国际金融专业
 - 国企：中信公司、华夏证券
 - 硕士：1996年到荷兰马斯特里赫特管理学院MBA
 - 外企：1997年开始十年IT行业（PWC、微软和IDG）
 - 创业：2008年创办爱就推门玩具店连锁，出版《创业的乐趣》
- 创业布道师：
 - 2015年担任清华x-lab创业导师
 - 2016年创办校园VC并出版《从零到英雄》
 - 2017年担任中国高校创新创业教育联盟的投融资委员会副秘书长



- ▶ 玩
 - ▶ 设计我的人生
 - ▶ 设计我的创业
- ▶ 创
 - ▶ 设计我的产品
 - ▶ 实现我的产品
 - ▶ 营销我的产品
- ▶ 投
 - ▶ 领导我的团队
 - ▶ 关于融资和投资

关于校园VC的事

- 大学生创业靠谱吗？
 - 所有人的创业都不靠谱
 - 大学生创业有独特优势
 - 关键在于认清自己、另辟赛道
- 线上加速营
 - 我们跨在两个赛道上：创业教育、种子投资
 - 初步尝试了三个产品：火种节、加速营和创投会
 - 确立要以『与各高校创业老师合作为特色』来开展线上加速营
 - 对标美国的YC创业营：一年辅导200个项目，成为名副其实的创业大学
 - 搭建了生态系统：投资合伙人、合作导师、合作院校、渠道伙伴等

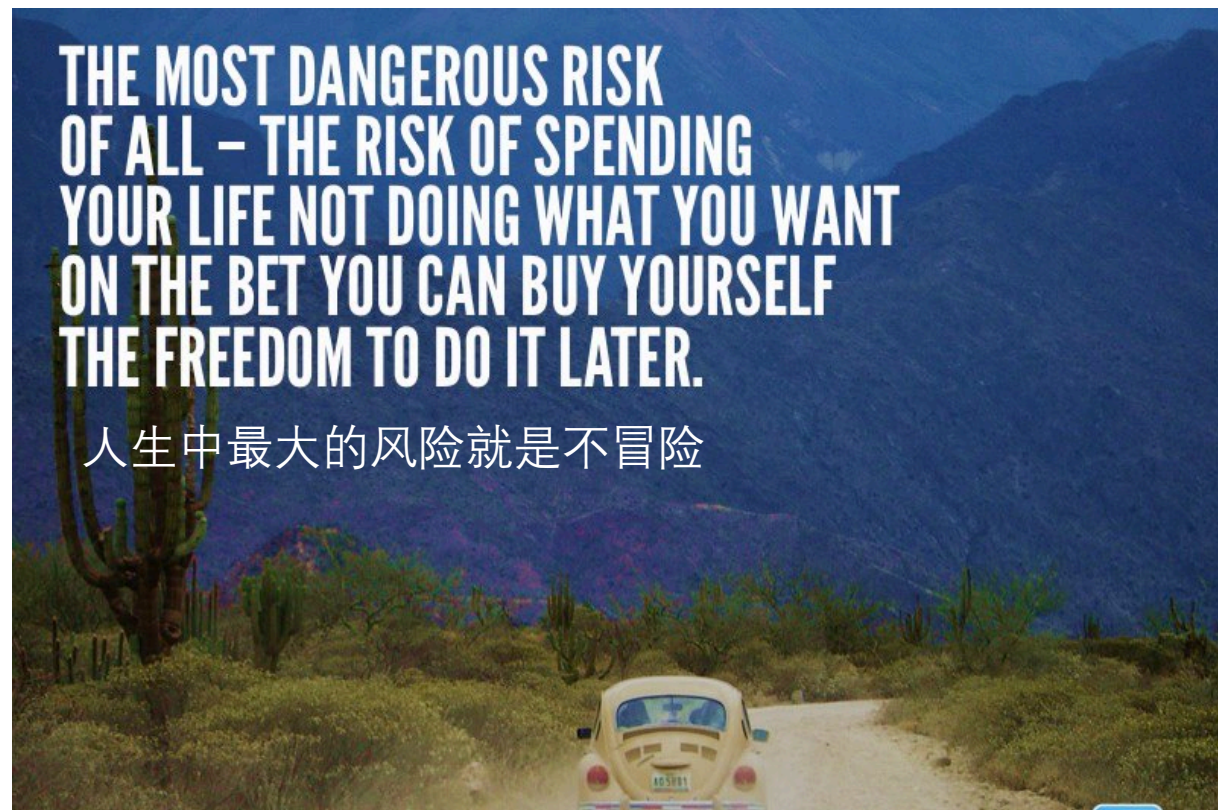


创业是一种技能

- 和英语、编程一样，创业也是一种技能
 - 为什么人人都要练习创业技能
 - 卖油翁曰：无他，但手熟尔
- 很多人创业失败是因为
 - 明明是一个小学生
 - 偏要去踢世界杯
- 创业技能需要从小培养
 - 自幼家贫、生性好斗
 - 敢字当先：敢想敢要敢得到
 - 创新总是从边缘开始
 - 创业者与整个世界为敌
 - 不创业就死不瞑目

THE MOST DANGEROUS RISK
OF ALL – THE RISK OF SPENDING
YOUR LIFE NOT DOING WHAT YOU WANT
ON THE BET YOU CAN BUY YOURSELF
THE FREEDOM TO DO IT LATER.

人生中最大的风险就是不冒险



如何练习创业技能

- 上班打工是人行道
- 卖服务是慢车道
- 卖产品是快车道
 - 产品需要符合NECST原则
 - Need：需求
 - Entry Barrier：进入有壁垒
 - Controllable：可控
 - Scalable：可扩展
 - Time：与创始人的时间无关
- 创业需要循序渐进
 - 先从人行道到慢车道
 - 再从慢车道到快车道
- 关于创业最好的比喻是：
- 当你开始一个创业，你带着一袋零件，被上帝推下悬崖
- 你希望袋子里是组成飞机的零件
- 看起来像有可能，但因为都放在一个袋子里，所以你无法得知
- 你的生命在急速地扑向大地
- 死亡是你的宿命？
- Think Big, Start Small, Do Fast

主动升级大脑操作系统

- 学习与创造两轮驱动的认知升级
 - 想、言、行、察
 - 把想的写下来、把写的做出来、把做的记下来
 - 从做的和写的两者之间的差异的复盘，来快速学习
 - 推荐使用大脑的整理工具：Workflowy
- 通过学习来创造
 - 每天浏览HackerNews和ProductHunt让我眼界大开
 - 欢迎关注我的自媒体『Jason创业导师』
- 通过创造来学习
 - 输带化：输出带动吸收内化
 - 团队学习：一个人可以走得很快，但是一群人才会走得很远

我的学习之路

- 全世界最好的三所大学
- 都是免费的！
- Google
- Youtube
- Github
- 现在没有专家了
- 你就是专家
- 只要你掌握了RSA
 - Read：阅读
 - Search：搜索
 - Ask：询问

创业的本质

- 本质是『不确定性』

- 朝九晚五的日子 vs. 创业就像过山车
- 上过山车要有一定的身高（热爱到痴迷）
- 苍蝇和蜜蜂的故事

- 扔泥巴、做实验

- 扔到墙上、看看哪个泥巴、能粘得住
- 傻子吃包子，并不是最后一个包子才吃饱的
- 创业者是骑着一匹烈马，瞄准远处草丛中在奔跑的小兔子射击
- 在早期『搜寻』阶段，不宜雇人、融资或扩张

- 创业中反直觉的事

- 人多、资源多、功能多、潜在客户多、主意要保密、团队头脑风暴等

Transition Curve 过渡曲线



创业的三大挑战

- 找人找钱找方向：
 - 人：指合伙人、（三观）志同道合的、同一部落的人
 - 钱：不要为了赚钱而创业，就想不要为了赚汽油而去开车
 - 资金只是资源的一种，经验是一种资源、人脉也是一种资源
 - 警惕唯资源论，因为资源没有创业精神重要
 - 资源的价值是相对的，比如冻疮油的故事
 - 方向：指项目具体怎么做的切入点
 - 单点突破：我的客户只有一个，一找就找到，一聊就开心，一看就想买
- 我认为的三大挑战之排序：
 - 找伙伴：通过线下极速模拟创业等活动来找伙伴
 - 找方向：从用户痛点出发不断做实验，让听得到炮火的人来决策
 - 找资源：等到需要用到时，再去找，不要事先囤积、自我设限

产品社群生态化

- 产品设计冲刺

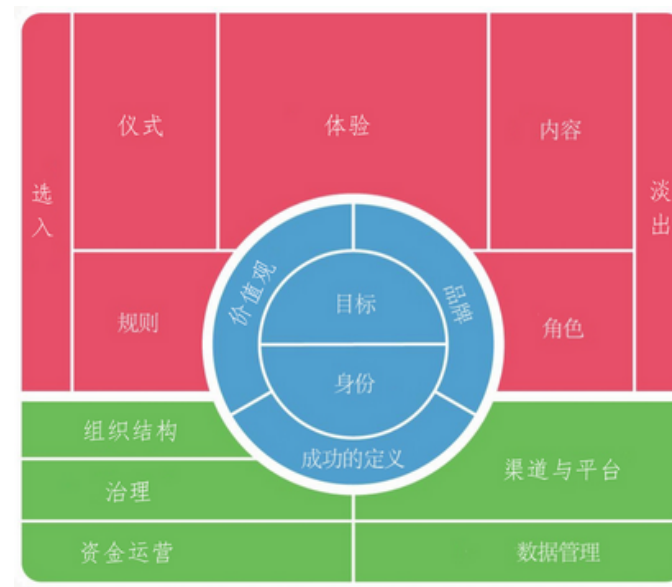
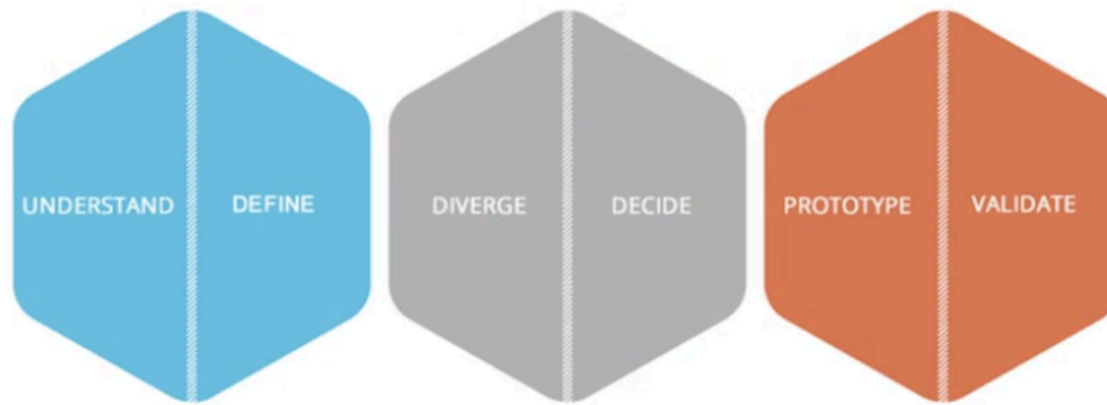
- 来自谷歌的《设计冲刺》一书
- 类似人生的不断扩散与收敛的否定之否定
- 就像我不断关注微信公众号并定期成批取关
- 我们用火种节来让学生们快速体验

- 社群画布

- 三个要素：身份、体验和结构
- 推荐阅读《社群画布指导书》

- 生态化

- 多方联结（创造机会介绍朋友们之间相互认识）
- 极客做产品、暖男做社群，两者得协作

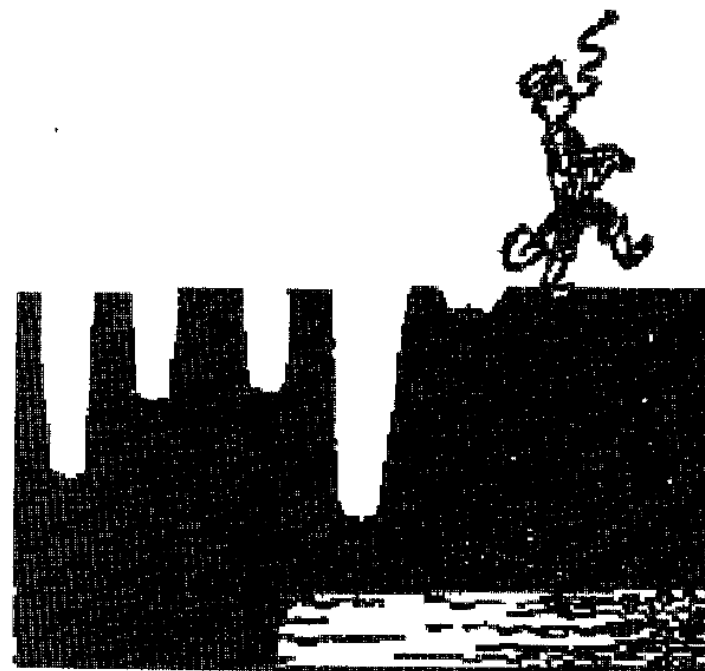


阶段性打小胜仗

- 人工智能+时代的团队法则
 - 未来的职业关系，不再是雇佣关系，而是互相投资的关系
 - 简单粗暴的管理就是打小胜仗：胜则举杯相庆，败则拼死相救
- 最重要的事，只有一件
 - 一旦这件事做了，其他事都变得不重要了
- 团队只有面对巨大压力的时候，才会真正团结到一起
 - 乔布斯的『共启愿景 挑战现状 使众人行』
 - 人人都很好，只有老板最难搞，『夜总会』
- 冲出舒适区
 - 每次你感到不安、焦虑，甚至恐惧的时候，你都在成长
 - 向死而生，要么赶紧死，要么痛快活

商业计划书与开会

- 商业计划书的逻辑模型
 - 背景分析：3C（客户/自身/竞争者）
 - 目标设定：从A点去往哪个B点
 - 战略选择：如何从A点到B点
 - 行动方案：SMART原则
 - 需要的支持和资源：设定期望
- 如何开月会
 - 管理层先开小会：听大多数人意见、跟少数人商量、一个人做决策
 - 全体同事开大会：左左右右上上下下相互培训



这下面没水,再换个地方挖

新电力：人工智能与区块链

- 人工智能的本质
 - AI->机器学习->深度学习，让机器学会学习（能自己编写软件）
- 人工智能的六大应用
 - 无人驾驶、机器视觉、创作内容、预测未来、优化系统、语言沟通
- 区块链的本质
 - 分布式的不可篡改的公开账本
 - 矿工们的挖矿就是在努力记账
 - 密码学原理保证了陌生人之间可以建立信任
 - 第一大应用是比特币，第二大应用是ICO（币众筹）
- 区块链的价值
 - 互联网让距离无关、区块链让信任无关

种子期天使投资



- 天使投资者一般是有经验的创业者
 - 老创业者当祖父母了，不愿自己带婴儿了
 - 婴儿没有人吃饭睡觉做梦都在想着他是会夭折的
 - 投资时就像嫁女儿，每次辗转难眠
 - 投资者一旦给钱就弱势，所以厌恶风险
- 创业者只有在资本优势能转化为业务优势时，才需要融资
 - 资本不是免费的，需要年回报至少25%以上
 - 融资的过程中，有钱拿就一定要拿，不要在乎估值和稀释等
 - 融资成功不值得庆祝，类似你拿企业未来去做的抵押贷款
 - 融资的代价，就是在将来战略决策上，肯定要受投资人（优先股）影响
- 投资者如何挑选创业者
 - 优秀的人是各种各样的，一旦想总结规律就会被打脸
 - 但是不优秀的创业者是有某些共性的，比如心胸狭窄…

如何面对利益的诱惑

稻盛和夫的每日反省：何为正确地做人

独角兽来源：时机运气+正确动机+巨大市场

自我认知决定创业成败

创业者的四千精神

欢迎关注我的自媒体

