

# 創業者宣言 創業者聖經 (一)

我是一個創業者。雖然沒有很多的錢，但我擁有主動性、洞察力和勇氣。我的努力和專注將幫助我擊敗大公司和擁有更多資金的競爭對手，並使我成功。我無所畏懼。

我把注意力集中在怎樣增長業務上，而不讓公司職業發展或其他分心之事浪費我的時間。

我將運用我的技能，充分參與公司每個領域的運作，同時，聘請專家來促進專業的成功。

為了節省我最寶貴的兩項資產：時間和金錢，我會積極和有效地利用一切技術手段。

我的秘密武器之一是懂得怎樣克服官僚主義。和其他公司相比，我的企業規模適中，因而更加快捷、更加靈活。

我像一束激光。各種機會層出不窮，試圖模糊我的焦點。但是，我絕不會偏離已經確定的目標和計劃，直到我自己決定改變為止。因為我知道，計劃應該隨機應變。

我所從事的是「一項長久的事業」。和機會主義者不同，我創建的企業將永續經營，只有長久的事業，才能成為對我個人聲譽和未來的投資。停存就是成功。每過去一天，我離我的目標就更近了一步。

我發誓要在我所從事的領域做的比任何人都多，我要不停地閱讀、學習和引導。我最大的資產

是，通過努力為我的客戶所增加的價值。

我要善待周圍的人，因為我知道滴水之恩湧泉相報的道理。

我在所有的商業往來中都要徹底誠實和公開，而不利用創業者的地位來取得不當的優勢。我的聲譽將伴隨我一生。因此，我將時時投資並盡力維護她。

我是處於劣勢努力奮鬥的人。人們為我加油，希望我成功，對他們的幫助，我來者不拒，心存感激。

我知道感恩的巨大作用，如果可能，我也會為需要的人提供幫助和感恩。

我沒有什麼可以失去的，這一點將成為我的一項顯著的競爭優勢。

我是一名銷售人員。我的收入遲早取決於銷售，歸根結底，銷售需要靠我自己，而不是分銷機構或業務代表來完成。

我通過幫助別人得到他們需要的東西來銷售，通過設備需求並滿足需求來銷售。

我是一名拳擊隊員。我將堅持不懈，始終如一，並努力推廣自己和我的事業。

我會衡量我所取得的進展，在自己和隊人面前坦誠面對。我會設立嚴格的財務目標並誠實地評價我的表現。

我會制訂時間和金錢方面的界限並在界限範圍內工作。

最重要的是，我會記住，過程才是最好的獎賞。我將學習，成長並盡情享受創業過程中的每一個時刻。

我們日常所知的企業通常擁有成百上千的員工，持續的現金流和一個可行的商業模式。

因為這是人們所熟知的企業運作方式，所以有很多人認為，創建和經營企業的唯一方式就是像那些大公司一樣，在漂亮的辦公室裏上班，有秘書打聽業務，年底出財務年報。這當然是一種誤解，讓我們來看看新創企業和大企業之間有什麼不同。

就像打乒乓球和參加溫布爾登網球賽有著天壤之別一樣，創建自己的企業與經營IBM絕對是兩個不同的世界。你應該瞭解他們之間的區別，以便懂得怎樣利用新創企業的規模和特色。

傳統的大企業主要依靠五個因素來取得成功。

1、渠道

為什麼蘭登書屋能出版如此之多的暢銷書，而華納音樂則能推出如此之多的暢銷唱片？對於大部分消費品企業而言，銷售渠道都是他們能獲得成功的核心因素。簡而言之，產品上不了商店貨架就賣不出去。

那些擁有很多產品的大企業雇得起很多銷售人員，他們的眾多產品共同擔保昂貴的廣告費用，而且他們可以高效地為眾多零售商補充貨品。

傳統的零售商要求產品供應商承擔風險，保證產品能夠賣出去。為此，企業要推出覆蓋全國的廣告以吸引消費者進店購買產品，還要開銷額外的推廣費用，以負擔零售商推出地方性的廣告宣傳。

這也就是為什麼凱洛格麥片一直高居市場分額之冠的原因。實際上，很多小企業可以做出更美味的麥片，而且價格可以更低。但是凱洛格麥片公司可以支付所謂的「貨架費」來把產品鋪滿超市的貨架，在週末早晨播放電視廣告，派出成百上千的銷售代表到全國各地的雜貨店推銷凱洛格麥片。

凱洛格麥片的成功依賴最後和最重要的一個環節，即零售店。我們稱之為「有充沛的資金可供使用」。

大企業可以借很多很多的錢。對於一家汽車製造商，籌措2億美元來開發一款新車簡直是小菜一碟。在那些生產設備、研發、銷售費用高昂的行業裏，往往是能夠籌措到廉價資本的大企業佔據了上風。(待續)

作者: Seth Godin  
譯者: 安步當車

## 美國專利制度與申請策略(一)

當我們在中國大陸時，就聽說美國是一個能讓人夢想成真的地方。及至今日，我們都生活在這片西方大陸上，但大部份人都有感受，在美國要現實富貴夢想，亦非想像的容易。

事實不然，美國確實具有一些能讓有能力和想像力與創作力的人夢想成真的機會，只是美國本土的華裔社會不盡瞭解而已。多少美國人已靠這個制度，踏上成功之路，甚至一夜致富。

**美國夢-專利制度**

無論你是中國、臺灣、香港、越南或任何其他亞洲地方來到美國定居後，相信你都記得以前你在家鄉有什麼構思或創作，首先想到的當然是如何保密，以免為別人抄襲。然而，往往因為缺乏人力物力，未能付諸實現，換取財源和商機。但是，發明立國的國家，卻有一個世界首屈一指的法律制度，保障你的智慧足以被他人所保護。你的智慧足以被他人所保護。這種權利，包括到除了獲得創作的同意，任何人都不能在美國實施的排他權，及像房地產一樣可以隨意買賣權。這種權利，我們稱為「智慧財產權」。

智慧財產權大致分為三大類，分別為「專利」、「商標」和「著作權」。專利權係針對工業上具有利用價值之設計改良及發明予以保護之權利。商標權係針對表彰商品、服務所屬家使用之標記所記號的使用權利。著作權則係針對如文藝作品、圖書攝影、錄音及至電腦程式等創作之排他權利。

首先，讓我們進入最具價值的專利世界中——一窺究竟。

**可專利性及歸屬**

一、發明之可專利性

美國專利權分為三大類，即(一)發明專利、(二)植物專利、(三)新式樣專利。分別對方法、機器、製造品、物的組成、改良之方法或物品、植物及物之外觀予以保護。並各有其核能專利之要件。

(一)發明專利通常分為五種

1、方法專利：專利技術中之方法，定義是指對某些實體物品所執行的、使其性質或情況位置產生改變之一連串步驟。

例如：(a)一種防水皮鞋的製造方法；(b)一種免洗餐盒之創新製成過程。

物品之新用途，即發現一種現存物品的新使用用途，亦歸發明方法專利的保護範圍。比如發現一種現存的纖維線，能作為刷牙線之用途者。然而，一些自然法則原理、心智程序、營業方法、數學表現式、數學演算式、電腦程式(著作權之保護範圍)及以人為反應要件的方法，在美國則不是專利的保護範圍，原因是這些理論，並非以「物」為基礎的結果，故沒有給予專利的先例。故無法稱為方法或其它保護對象。

2、機器專利：機器係指一種機器、裝置或用以執行某些具體功能之構件之組合。如(a)一種自動封套之包裝機器。(b)一種軸心製造機器之輸入裝置。

3、製造品：其包含所有人類工業技術所製造之物品(如腳踏車、燈具、打火機或鋼規等等)，及所有由原料或調劑物而製成之物品。但不包括機器或物的組成，及自然產生和沒有實質改變之物(如一種去皮的檸檬)。

4、物之組成：意指由兩個或多個物質相互混合而成者。而所謂組成物通常係指經化學反應之產物，但也可能指合金或一機械性的混合。

# 創業者們的十大迷思

我最近成了一名風險投資人，所以經常可以聽到一些創業者在創業時常犯的錯誤。為了避免一過又一遍的重複說教，我想把這些錯誤在這裏做一個總結：

**迷思一：一個好想法就可以讓你賺大錢**

事實是好想法對於商業成功並不是充分條件也不是必要條件。微軟電腦算是獲得商業成功的典型，但是在它的整個發展史上卻沒有一個完全獨創的「好想法」。事實上微軟正通過模仿對手的想法並在競爭中打敗對手而一步步發展壯大的。Google 確實有一些獨創的，像 Page Rank、Ad-words、廉價機票群等。但是這些沒有一個是由 Larry 和 Sergey 想出來的。這並不是說 Larry 和 Sergey 和 Bill 不夠聰明，實際上他們三個比任何人都要聰明。但如果你認為他們只是有一天突然有了一個靈感接著就發財了，那只能說你是癡人說夢。

**迷思二：東西做出來自然會有人用**

有時候事實確實如此。Google 就是個好例子。但是像 Google 這樣的公司只是鳳毛麟角，更多的公司生產的產品因為這樣或者那樣的原因賣不出去。我自己就有這樣的慘痛經歷。那是在 1993 年創建的第一家公司，名字叫 FlowNet。它同時也是一種新的高速局域網通訊設備的名字。10M 的傳輸速度是當時的標準，但 FlowNet 提供高達 500M 的傳輸速度。在後來的五年中 FlowNet 一直都是擁有最佳性價比的網絡設備。他甚至提供了個內建的可保護畫面質量的視頻流媒體服務。如果 FlowNet 能夠得以流行全世界，今天的視頻流媒體將比現在的狀況要好得多。

但是儘管 FlowNet 在技術層面上可以打敗任何競爭者，它卻在商業上遭受了巨大的失敗。我們連一塊也沒有賣出去。原因很簡單：它與局域網標準不兼容。如果當時我們做足功課，做些市場調查，我們就會知道兼容性即使不是致命的也將

是個大問題。那樣我們就不會把目前已耗以數計的美元浪費在專利申請和樣品生產上了。

**迷思三：如果你不申請專利，別人會偷走你的想法**

事實上沒有人會對你的想法有興趣，除非你的想法被證明是成功的，但對於對於偷學者為時已晚。即是說真的有人對你的想法非常認同，但是他聰明的人話自然會選擇跟你合作。如果不行，他做什麼都是威脅你時專利還是有用的：它會讓偷學者感覺很後悔。

**迷思四：你的看法很重要**

事實上你和你的合夥人對你們產品的看法沒有任何意義，重要的是客戶會怎麼看待你們的產品。我們很自然的會假設，如果你和你的夥伴們認為你的產品很好，那麼其他成千上萬的人們也會這樣認為，事情有的時候是這樣，但大多數的時候不是。原因是你是如此的聰明可以設計出這麼好的產品，那麼你讓很多產品的使用者是不一樣。相對於你，你的客戶們要更為平庸一些，他們的口味也會更為平庸一些。如果你的產品是為了迎合那些會在乎你自己在乎的那些東西的人的話，你的用戶群將會非常小。

**迷思五：盈利模式都是假的**

就像迷思二一樣，有時候這也是事實。像 Carl Sagan 常說的「預言是失敗的藝術」。你永遠也無法知道你的生意會賺多少錢，也無法知道要花多少錢去佔領市場。需要盈利模式的理由是讓你自己做一個內部的思考，如果你自己確信會得到回報，如果你經過計算後發現，即使只是要保持不動損你的用戶群也必須比現在的市場大十倍，那麼你也許就需要重新考慮了。就像艾森豪威爾說的，計劃一無是處，但作計劃卻不可或缺。

以此為基礎，很多創業者們都會犯一個典型的錯誤。他們常這樣說「只要我們佔有哪怕是 1% 的市場份額，我們也會賺大錢」。這樣

的說法直接暴露出你沒有仔細的分析用戶的需求。你也許同樣會說「100 個客戶中至少會有一個客戶買我們的東西吧(或者坦白地說，這一點也不能肯定)」。這跟根本無法增強自信心。

**迷思六：懂得的知識比認識的人重要**

我一直都拒絕否認這一點。從小到大，你都相信聰明比什麼都重要，你也不會相信媽媽所說的「學會與他人相處比學習成績更重要」。

事實是，人際關係比知識要來的重要。這並不是說聰明、你學問沒有用。你的學問一定程度上決定了你會被推舉給「誰」。但最終，你認識並信任，更重要的是信任你，的人會比你的學問對你的前程有更大的決定性作用。商業活動是異常複雜的。沒有任何一個人有可能具有完成一個商業決定所需要的所有知識和經驗，所以精明的人們會把他們的權力下放給其他人。而當他們選擇下放的對象是首先想到的就是他們認識並信任的人。

**迷思七：博士頭銜很有用**

實際上擁有博士頭銜可能證明你不是低能兒。從我的經驗看來，擁有博士頭銜只會對獲得商業成功產生負面影響。因為在學業上獲得成功的方式與在商業上獲得成功的方式恰好相反。在學業上，你的同儕決定你的成功，在你的顧客決定你的成功，而你的顧客，基本上可以肯定的說，不會是你的同儕。

**迷思八：我需要 500 萬作為啟動資金**

事實上除非你是做硬件的，否則你根本就不需要任何元的啟動資金。Paul Graham 說過很多關於這方面的內容，我就說了很多關於這方面內容，你不需要啟動資金，但必須願意自己去做。你必須自己實現自己的想法，沒有人會為你去做，也沒有人會出錢雇人為你去做。原因很簡單：如果你不願意為你想法的商業潛能而放棄你的休息時間，

為什麼別人要用他們辛苦賺來的錢為此冒險。

**迷思九：有好的想法是我的計劃中最重要的部分**

事實上好想法基本上沒有任何意義，重要的是：

1、誰是你的顧客？

2、他們為什麼要買你的產品？

3、你的團隊有些什麼人？

4、有哪些風險？

**迷思十：沒有競爭對手再好不過**

如果你所處的行业沒有競爭對手，最可能的理由是，它根本不能賺錢。這個世界上有 60 億人口，幾乎完全沒有可能還存在一個沒有任何人的發覺的有利可圖的市場。

最好的消息莫過於你的競爭對手都很多。絕大多數的公司都運作的不是特別好。他們很懶惰、欺騙顧客、他們的員工都很低價。你總是很容易的找到市場機會。進入，然後打敗競爭者。你並不需要沒有競爭對手，你需要的差的競爭對手。放心，他們多得是。

**額外提醒：上市會議讓開心**

如果創作的過程讓你厭倦，你大概是不會成功的。它是如此艱難，如果你不能從中找到樂趣，它會讓你筋疲力盡。即使你通過艱難的交易變得富有，當回首往事的時候也只是會惋惜青春的流逝。古董和跑車帶來的快樂是短暫的。只有一種快樂是可以買到的：那就是當你作為投資人，聽一個小夥子興奮的向你講述他新鮮的商業計劃。

所有這些都可以總結成一句話：重要的是客戶。商業成功的並不是一個好想法，好想法到處都是。商業成功是需要有一個好想法，組織一個好團隊，把想法做成好產品，最終把它賣給客戶。很簡單，也很複雜。

祝你好運！

作者: Ron Garret  
譯者: Gneheix

**25 年專業經驗**  
**專業,誠信,負責**  
**倉庫租售**

電話: (626) 252-4248  
傳真: (626) 285-8081

802 E Mission Rd., San Gabriel, CA 91776

**地產專家**  
**你想到美國賺大錢嗎?**  
**具有 23 年經驗的地產專家**  
**讓你美夢成真,馬到成功!**

**626-277-7168**

**林亞伯**  
Abraham Lin

1300 E Main St. # 201, Alhambra, CA, 91801

