創業者比大企業少什麼 創業者聖經(二)

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。

因爲這是人們所熟知的企業運作方式，所以有很多人認爲，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，有秘書打理雜務，年底出財務報表。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。

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，以便儘時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

爲什麼關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碟？對於大部分消費品企業而言，擁有渠道都是他們能獲得成功的核心因素。關而言之，產品上不了商店貨架就實不出去。

那些擁有很多產品的大企業雇得起很多銷售人員，他們的衆多產品共同分攤昂貴的廣告費用，而且他們可以高效地爲衆多零售商補充貨品。

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。爲此，企業要推出覆蓋全國的廣告以吸引消費者進商店購買產品，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。

大公司的成功依賴最後和最重要的一個原節：把產品放到消費者面前。

2、有充淌的資金可供使用

大企業可以借很多很多的錢。對於一家汽車製造商，籌措2億美圓來開發一款新車爾直是小菜一碟。比如，微軟公司花費了超過六年的時間，才把WINDOWS改進成市場上的主流操作系統。此前，微軟年復一年地推出品質不平的版本，並承擔巨額營銷費用來彌補虧損。微軟如何能夠負擔得起連年虧損？很簡單，通過股票市場以很低的成本籌措資金來維持。

大企業所能利用的資本是創業者們作夢也無法比擬的。一個創業者絕不匪通過注入巨額資本的方式來彩成自己企業的運作方式。

如果一個市場能夠通過投入鉅資來開發，那麼大企業一定會捷足先登。

3、品牌資產

爲何人們情願選擇耐克的新款服裝而對商氏運動品商店的服裝則敬而遠之呢？因爲耐克花費數十億美元建立了一個人們信任的品牌，有助於旗下其他新品推出時獲得消費者的青睞。

絕不要低估品牌的力量！《財經世界》雜誌估計萬寶路的品牌價值超過20億美元，雖說任何一家煙草生產商都能製造出同樣品質的香煙，但是，只有菲利浦，莫裏斯公司能利用萬寶路品牌50%以上的市場佔有率來攫取超額利潤。

消費者傾向于購買知名品牌的產品，大企業在這方面擁有巨大的優勢。

4、客戶關係

能夠接觸到客戶，對於很多公司，特別是一些面向企業客戶的公司，是一個巨大的競爭優勢。時代華納公司幾乎佔有美國雜誌廣告市場的三分之一，每當時代推出一份新雜誌的時候，它可以利用原有的客戶基礎來推銷新雜誌的廣告版面，相反，一家羽翼未豐的小公司則只能從頭開始開發新客戶。

在成熟市場，能夠與客戶建立關係也是一項巨大的競爭優勢。

5、能幹的員工

大企業魚龍混雜，不僅有差勁的員工，也有一些非常出色的人。優秀的發明家、設計師、市場營銷專家、銷售高手、客戶服務人員和生產員工，都被擁有崇高聲譽、能提供穩定環境和優厚報酬的企業所吸引，而像迪斯尼這樣的大企業，則會充分利用其獎勵員工的能力，直至極限。大公司的確能夠吸引才能超群的人。

大企業擁有更好的渠道、充沛的資金、人們所信賴的品牌、客戶和能幹的員工。那麼，創業者怎麼辦呢？

作者：Seth Godin
譯者：安芳會車

創業體會

掌控你的域名

網絡營銷對你來說很陌生？事實上，在你學習創業的方方面面的時候，往往把網絡營銷知識的學習放在了次要的位置。但是在你的營銷策略集合中網絡卻起到了莫基石的作用。所以你應該肯定其做的利用網絡這種營銷手段。

明智的營銷行家會採用通常的線下媒體，比如說商業刊物，宣傳牌來吸引和引導潛在的客戶來訪問他們的企業網站，同時網絡已經發展成令客戶找到更加滿意的信息並助推客戶的採購需求的地方。

當你建立自己的網站的時候，請牢記以下這些建議：

你整個的營銷策略（線上及線下）都會提高網站的訪問量。所以選擇一個能夠同快的表達你商業內容的域名是至關重要的。舉例說明，潛在的訪客會很容易的推測出它能在DecorateToday（今日裝潢）.com或者是PerfectPuppy（完美狗寶寶）.com這樣的網站中找到怎樣的信息。

面對提供各種大衆商品的大型商場在網上盛行，小型的商業網站就要以專取勝。通過專注於某中獨一無二的產品或是服務，建立一種穩固的競爭力，使自己的網站從衆多競爭對手中脫穎而出。比如說，提供奇貨可居的物品或是第二天的免費快遞服務。

保證你的網站導航清晰明瞭，且加載速度快。訪客總是在同一段時間內調覽多個網頁，而每一頁的瀏覽時間會相對很短，所以你的網頁設計就要簡明並貼近用戶。多數的主流網絡供應商都提供易用的製作博導來指導您在已有模板的基礎上創建您自己的網站。

訪客想看到深入的內容並且想瞭解你公司從導航圖（指引你找到公司的位置），公司背景介紹，到隱私政策。如果你提供很多產品並爲之建立一個站內搜索引擎將極大的方便客戶找到他們所需的產品。還有，就是要遵循“三次點擊”原則，從首頁向下不要超過3級頁面。

建立公司自己的內部數據庫來存儲潛在的以及實際客戶的信息。只要在首頁上放置一個註冊框，並且鏈接到一個註冊表格。並爲了鼓勵用戶註冊提供一些免費郵件資訊以及特惠之類的激勵政策。

給訪客再次訪問的理由，即要不斷的更新內容和產品，經常採用一些營銷策略，或者用一個有趣的博客來抓住訪客。如果你擁有的是一個電子商務網站，最好能提供多樣的支付方式，及時的客戶服務，爲客客戶提供結算便利，以及促銷的方案，比如免運費或者是附贈一些禮品。

獲取並留住客戶是關鍵，搜索引擎以及網絡目錄都會幫助你發掘客戶。作爲創業中的企業，你擁有的只是一個新生稚嫩的網站，通過付費的搜索引擎服務可以保證你的公司出現在搜索結果的最前邊。首先你可以在有名氣的搜索引擎上做一段以點擊付費的競價排名服務，並且認真的跟蹤搜索結果。

如果你已經擁有了內部的郵件數據庫，你更可以通過郵件資訊贏得潛在的客戶並從已有客戶那裏得到更多業務。鑒於郵件營銷的快捷與低成本，採用此種方法作爲對已知顧繫人的營銷手段是最好的方法。只要你提供的內容是客戶感興趣的，即便在創業初期預算不豐的情況下照樣可以經常的採用這種營銷手段。

作者：Kim T. Gordon
譯者：Xingze

美國專利制度與申請策略（二）

申請專利有何實質利益？

開發每一項新產品，對公司廠商而言，都須投入相當的人力物力。若這項新產品推出市場後，遭到同業抄襲，分瓜市場到立刻進行競爭，將使你的新設計產品的商業效果大打折扣。又或者，有一項產品的設計，勢必成爲未來市場上的主流商品。惟有你公司目前雖能設計出來，但要投入生產行銷錢上，公司之財力人力尚未能足够去發揮理想效果。但若這是一項必然的市場趨勢，最使你洞悉先機，而其他同業在未來亦有相當可能會因應市場需要，而研究發展出來這項商品。如此，具有財力物力之同業，就必能在短時間內吞食市場。這種情況，相信很多行業的管理人都曾遇過，而且束手無策，也錯失了很多商機，徒嘆市場上大吃小之競爭。然而，上述狀況在美國專利制度下，即能有完好的對策。若能善加運用專利制度，也能制伏所謂行業上的强者，脫穎而出。這就是所謂公平競爭。

將你的新設計商品或方法，提出專利申請。美國專利商標局的審查官，即會針對該項新設計，是否具有首創性（即在申請前是否已構成公知公開實事），進步性（即在功能上有否增進），可實施性（即是否能予以實施或製造生意）及非顯而易知性（即是否只係將現有物品或方法作簡單的組合而已）進行審查。若係新式樣專利申請，則針對其是否首先創作及美觀而進行審查。如審查結果係肯定的，即予核准十七年（新式樣十五年）的專利權。

新產品取得專利權保護，在專利權期限內，你的商品當然可以縱橫美國市場，獨享成果。美國的司法和公權力都對你擁有專利權的產品進行保護，强制任何侵害你專利權的人或公司，停止侵權行爲而予以賠償你一切的損失。這就是政府鼓勵工業不斷升級、人民進行具性公平競爭、開發智慧的現代制度。

從另一種角度來看，因爲專利權期限有二十年（新式樣專利十四年），你洞悉商機的設計，最使你目前未有充足的財力物力去實施生產行銷，你的公司卻可以先行盜情學取十七年的專利權保障。如此，在這十七年的專利權期限內，最使同業後來也因市場需要而有所設計問世。但由於你已取得專利權在先，或申請專利在先，沒有你的同意，亦不得予以生產製造與販賣行銷，或予以申請專利者。你可待公司實體發展到有足够力量或市場已成熟時，再行實施推出該項專利產品。或者，可與你肯定的廠商合作，進入市場攻城掠地。對一些極欲創業，一來缺乏資金，但擁有一份聰明才智的人而言，專利制度爲他們帶來肯定的機會。在工業國家中，憑藉一項功能卓越的新產品，便行創業成功的例子比比皆是。因此，不斷追求新產品進入市場，就成了各行業廠商的首要競爭方向。而這種需求之大，往往已不是個別公司中，經常已鑽入牛角內的開發部門人員所能滿足者。所以，專業發明人這個名詞就應運而生了。

這些發明人，有些是因爲長期接觸一項產品，深知其缺點之所在、靈感所至而有所突破，產生設計出一項新發明商品，也有人專門針對一項或各項商品，進行研究，發展出系列的新產品進行合作買賣專利權，作爲事業者。

這些新產品若獲取專利而受國家專利權保障後，即能透過授權廠商生產行銷獲得權利金，或將專利權像一項財產般移轉換買斷給急需有新產品推出市場競爭的有興趣廠商，而獲得相當的酬勞者。更有發明人在取得專利權後結合投資人，以專利權作爲技術股，創業投資生產行銷夢想成眞者。

當然，不是每一個企業發明的人都能名利雙收，其中亦有其專業性困難，和是否能切合市場需要的疑問。然而，立足於在以發明立國的美國，以往因爲你個人勢單力薄，雖然洞悉先機，才智過人思考到一種新產品，但國於不敢告知請教他人，怕被抄襲，又無能力製造生產，發明未能商品化，就無法行銷，也無從獲取任何利益。藉著專利制度的存在，你的夢想，已經絕對有機會成眞。

何人可以提出專利申請？

依據美國專利法第101條規定，尋線法宗，只有「發明」或「發現」的那一個或共同發明自然人可以有申請權，即可以提出專利申請及可以獲得專利的人。

所以，專利申請人當然就是專利發明人。最使該發明商品，最使同業後來也因市場需要而有所設計

美國加利福尼亞大學（UCD）新發明

有機垃圾的處理技術

美國加利福尼亞大學（UCD）經過長期的研究，發明了對有機廢棄物的高效能的處理技術，有關發明已經在美國註冊專利，其技術已經得到加州大學（UCD）實驗中心的驗證並且在市場上得到了應用。此技術可以將任何可分解的有機廢棄物(包括動物糞便、農業和林業廢棄物、食品和居民有機垃圾等)轉化爲生物能源，如可供動力車使用的有機燃料、供居民和工業使用的有機電力和高效有機肥料等。

技術優點

(1) 可對動物廢棄物、農業廢棄物、食品和城市有機垃圾等所有的有機廢棄物進行綜合處理。使有機廢棄物轉化爲：沼氣、有機肥以及其他高價值的產品；(2) 在發酵處理過程中，無二次污染，無異味，可建綠色花園式垃圾處理廠。是取代以往填埋、焚燒、堆肥等常規廢棄物處理技術的科學的、有效的、徹底的方法和手段；(3) 各項技術指標均優於世界上的類似技術，但工程造價和運行成本却遠遠低於其他技術；(4) 是惟一可以用於乾物質含量較高（乾物質含量可達到30%以上）的廢棄物厭氣發酵的適用技術。無需象其它稀式發酵方法那樣，需事先加水系統才能正常運行，爲產生廢水處理問題。同時，最有效的減少了發酵過程中所需的加熱能量；(5) 同世界上類似技術相比，該技術是目前惟一可以用於以生物轉換過程穩定生產氫氣和甲烷氣的技術。由此系統產生的氫氣和甲烷氣可直接用於發電、製熱或經壓縮液化後作爲車用燃料。甲烷氣和氫氣配合使用，將會減少汽車有害尾氣的排放量，同時降低空氣污染。氫氣可以單獨作爲燃料電池的原料；(6) 該技術集合了批式和連續生物處理過程的優點，並採用了高溫或中溫發酵，從而實現了穩定和高效的生物氣的工業化生產，爲不受氣候限製；(7) 該技術採用了獨特的技術和工藝設計及利用高效微生物使其發酵速度快，生物氣體產量高（每公穴乾物質可產氣0.5m3），占地面積小，成本低、投資回收快。整個系統可以提供最佳的工作條件幫助微生物更快地分解有機廢棄物，並可以高效地處理非均一的固體廢棄物；(8) 經發酵後的沼渣，無需堆肥，即可成爲優質、高效的有機肥。

技術特性

(1) 發酵系統採用嚥射式混合器，因此在發酵罐內無任何運動部件以便於操作和管理；(2) 採用了先進的技術和工藝設計爲使用了特殊的固體和液體分離裝置，可以將固體充分地保持在發酵罐內，以實現乾物質的穩定發酵；(3) 充分利用發電或其它餘熱，並採用發酵罐外部加熱以實現低能量投入和高能量產出；(4) 採用了特殊的泵和物料輸送系統可將含高乾物質的物料無需粉碎而直接送入發酵罐；(5) 採用了高效的厭氣微生物種菌群，顯著縮短了發酵時間、加快了產氣速度；(6) 採用了先進且可靠的計算機數據採集和控製系統，用於控製溫度、PH值、壓力和流量，並可實現即時氣體流量和成分檢測，其中包括氣氣、甲烷和二氧化碳成分的檢測。

APS技術指標

① 有機廢棄物轉化產氣率：每公斤乾物質產氣≥0.5M3；

② 有機廢棄物的轉化率：≥70%；③ 處理周期率：10－18天；④ 有機物廢棄物產出沼肥率：每噸≥0.55噸 符合和優於國家農業標準GB8172-87各指標；⑤ 污染率指標＝0 ⑥ 回收利用率：≥85%，混合廢棄物中除電池、瓦礫等不可再利用的成分外，其餘均可以再回收利用。

美國加州廢棄物處理系統特別提供原料協助這個研製中心。他們每天把300噸垃圾運到研製中心，原本他們運送這些垃圾進行掩埋處理。加州政府能源願意用副部長說：“這個系統如果成功推廣後，將給加州一個機遇，就是將至少50%的通過掩埋處理的垃圾變成了清潔的再生新能源。”很多媒體都對這一技術的先進性和對環保和能源的經濟效益進行了報道。

（對本項目有意者請與本報聯繫626－618－0518）

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
David Lin (林)
802 E Mission Rd., San Gabriel, CA 91776

房屋拍賣・造成搶購
拍賣可吸引眾多有錢買家競標搶購，在指定之時間以最高價賣出，不必裝修，也不必付佣金。好過一般上市，凡急於出售房產者，請即電626-277-7168洽詢(歡迎Agent介紹其滯銷之Listing 佣金照付)
地產拍賣專家
Broker / Auctioneer
林柏亞
626.277.7168
房地產以拍賣方式成交仍當前趨勢
歡迎有眼光之地產經紀加入行列，免費培訓