

創業者比大公司多什麼

創業者聖經 (三)

大企業擁有更好的管道、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？新創公司還有成功的機會麼？

如果創業者在上述五個領域和大公司直接展開競爭，如果一家新創的小企業象一家大公司那樣行事，那你絕對沒有成功的機會。虎嘴噴食，必成虎食。

設計一款新的電腦遊戲軟體，然後試圖在零售管道售賣，這絕對是個瘋狂的念頭，Electronic Arts and Brøderbund會把你榨乾。

同樣的道理，想和耐克爭奪運動鞋市場的份額也是形同自殺的舉動。

創業者必須利用他人沒有的一些特長，只有這樣，新創企業才能以己之長，攻彼之短甚至攻彼之無，在競爭中擊垮對手，取得成功。

很多創業者未能領會這一教訓，他們癡迷於商業創意的新穎和自己旺盛的精力，以為只此兩項就足以帶來成功，而結果是，在大企業的優勢領域與之競爭，白白浪費了無數的錢財和時間。

這就是我為何對高檔食品行業如此困擾的原因。在美國，每年會新推出2000多個新的高級食品，其中1900個會以失敗告終。原因就是推出這些產品的人們所癡迷的只是一個產品創意，而非生意本身。

成功的創業者知道，單單有能力製造一個好的產品並不意味著他們就應該去生產這個產品。家傳秘方也許能做出美味的炸土豆片，但這並不一定表明它就能變成一項可行的生意。

如果有機會在兩者之間選擇，或傾其所有，投入到一個產品超酷然而競爭激烈的市場上搏殺，或在一個產品沉悶的利基市場中悶聲發財，有經驗的創業者總會選擇後者。所以，對那些揀了有點兒小錢而又滿懷夢想的企業家的行當，應該敬而遠之，另尋他途。

當然，創業者也擁有許多大企業所沒有的東西，借助這些優勢，創業者能順利地創建和發展自己的事業。

1、沒有成功帶來的包袱

這是創業者最大的優勢。大企業有一套墨守成規的做法。比如，員工眾多的企業喜歡維持現狀，避免變化可能帶來的風險。又比如，沒有任何一家鐵路公司進入航空業，儘管他們完全有能力做到，也因為固守傳統領域而無暇顧及開發諸如航空業這樣的新業務。

市場和技術變化蘊含新的商機。互聯網上的第一號網站並不屬於Ziff Davis或微軟，而是由一個一夜成名的創業者楊致遠建立的。

我十五年前結識Jim Levy的時候，他正經營著歷史上成長最快的企業之一，借助著推出一個又一個電玩遊戲，Activision快速擴張，攫取了（市場領先者）Atari 2600大量的份額。不過，僅僅一年以後，他的公司就變成了一家臃腫、志得意滿且官僚主義橫行的企業。

作為一個剛剛畢業的MBA，自視甚高的我覺得應該給Jim Levy一些方向性的建議，於是從我《哈佛商業評論》上找到一篇文章，以此為依據，建議他應該利

用公司目前豐厚的利潤來開發全新的遊戲軟體市場。通過為IBM和蘋果電腦製造軟體，他們可以運用市場先行者的地位和資金，來佔領更多的市場。

但是Jim已經被成功的包袱所拖累。他的投資者和員工並不願意投資於新的市場，而只想像過去一樣獲得更多的利潤，從而重溫舊夢，於是公司不斷重複以前的業務，於是，幾年之後，公司被別人以令人匪夷所思的低價所收購。

2、容易養活

在海洋裏，那些最先消亡的動物往往是最大魚，因為它們需要吃很多才能滿足。那些小傢伙們，如浮游動物，吃點兒麵包屑就過得去了。創業者也是如此。迪士尼電影的票房價值如果低於四千萬美元，他們就不能得到滿足，與此相比，佛蒙特的一個企業家於1990年拍攝了一部叫《前方在修路》的兒童影片，他在電影賺足十萬美元的時候就已經非常高興了。

四千萬美元是十萬美元的四百倍，想像一下，在巨人般的大公司視野之外，有多少空間可以供小企業生存發展。要做就做利基市場，而不要面面俱到。

3、親歷親為

在許多企業裏，總經理具有令行禁止的能力。如果使用電氣的制冰器聲音更低些，工程師一定會留意照顧，而當他需要和底特律的大客戶安排一次會議時，人們一定會抽時間來和他見面，他畢竟是全公司的老總。

但在大公司，總經理一般總是與工作現場相脫離的。通用電氣有成千上萬的員工，而傑克·韋爾奇只有一個。當他周圍被各

懷目的的人們所包圍時，他很難有機會接觸和觸及整個整個公司。

以前我有一位員工Jerry飛往底特律。此處略。他早到了機場約四小時，發覺有一個航班大約15分鐘後飛回紐約，飛機上幾乎空無一人。Jerry於是詢問是否可以搭乘這個航班，而不是等四小時以後。否則怎麼說，這架飛機也飛往同一個目的地，機上又有空位，而且也不會讓航空公司增添額外的費用。

檢票人員拒絕讓Jerry搭乘。如果這家航空公司的總經理看到這一幕，你認為他會做出同樣的決定嗎？航空公司的總經理絕不會在有機可乘的時候而拒絕乘客搭乘，絕不會用如此愚蠢的方式讓自己的品牌形象受到損害。問題

是，一個半腦滿腹的檢票人員接待了Jerry，而總經理不在現場。

與此相反，創業者就是自己公司的總經理，因此有機會與自己的客戶有很多的往來，自己制定政策，也避免了因為不合時宜的規章制度而損失客戶。創業者可以利用“親歷親為”這一能力和靈活性，贏得挑剔的客戶。

4、迅速的研發

有句俗話說得好，“九個女人也沒有辦法在一個月裏生出一個孩子”。因時因地，團隊協作作時不能加快速度，反而可能降低效率。

有關的研究一再證明，規模小而專注的團隊總比大而官僚的團隊行動更為迅速。顯然，挑出四個天才組成一個團隊總是比隨便挑選二十來個普通的人組成團隊更難，也更具風險。這也是很多大公司不善於推出創新產品的原因之一。

5、新手的力量

當羅亞康姆或歐歌或通用汽車來詢價時，很多小供應商彷彿聞到血腥氣的鯊魚。他們知道大公司的人並不是公司的擁有者，所以提出的要價更高。無論多高的價錢，大公司總是付得起的。

除了能向大企業報出高價外，小公司還習慣於應付大企業提出的很多繁瑣和苛刻的要求：訂單、官僚文牘、律師、保險條款等等。下略。

大公司有時候咄咄逼人，人們

也就用同樣的態度與之交往。而創業者經營的是一家小企業，所以你可以不用預付款就能取得一個電玩遊戲的經銷權，或者說服梅爾·吉普森在你的紀錄片中現身，或者請你的律師免費為你出謀劃策。

6、運營成本低

創業者可以在家上班，沒有部門之分和公司專車，只要一部電話，很少的保險保障和不取報酬的員工，新公司就可以運轉了。如果一個創業者不能比大企業低得多的成本運作，那一定是選擇了錯誤的產品類型或者正在以錯誤的策略經營公司。

儘管大公司具有規模性，他們仍然必須在每一單個產品上實現盈利，否則遲早要為此付出代價。每個產品類上虧損而想靠銷售額來彌補虧損，最終會在噩夢中醒來。

創業者可以通過其很低的運營成本，特別是當產品或服務無需巨額資本的支撐時，來超越更大的競爭對手。

7、靈活的時間

大公司在經營中缺少時間方面的自由度，比如，他們需要每月支付銀行利息，討好股票市場，按照一定的時間表來發展公司的業務，我們都知道，按照時間表來做事意味著靈活性的減少。有時候他們必須加快速度，有時候又必須延遲。

而創業者行動靈敏，並未出現在公眾視野裏。必要時，創業者可以比大企業以快十倍的速度取得進展，而當業務需要時，創業者也可以放慢腳步，用耐心和時間來慢慢孕育和發酵。

作者: Seth Godin
譯者: 安步當車

一個保險經紀人的隨想 (二)

“這是保險市場上最新最熱門的產品”，“保證市場最低價，歡迎比價”，“99%的人買貴了人壽保險”等等，您可能在媒體中經常見到此類保險產品的推介。

若您還從未擁有保單，可能會心動打聽一下，若您已擁有了不少保單、年金等，心中又可能會嘀咕：我的保單會不會買貴了，產品過時了？

若上述的廣告對您還是有影響的話，坦白而言，您還不是一位明智、成熟的金融服務顧客，但這當然不是您的錯，而是某些公司及代理人的市場策略及行銷方式在不斷誤導消費者，使大眾在誤導中似是而非。

對保險代理行業的定位，本人認為是專業性很強，而且是針對個人、家庭或企業的具體狀況作出客觀分析從而擬出合理化建議的顧問角色。

與律師、會計師、工程師等看齊的專業化行業。

用某單一產品、用所謂最低價去做銷售推介對不對？當然不對，例如：如果您偶然微疾去醫生診所問診，而您的家庭醫生二話不說馬上開具處方，叫您去吃市場上最熱門的藥品，請問您敢吃嗎？同樣，當保險代理人與您還未有充分瞭解溝通的情況下，不停地做他認為最熱門產品的推介，就像不問症而開藥的情況，請問您敢接受嗎？

筆者也有在媒體中作一些形象廣告，不少客人打電話來直接詢問：50萬30年人壽保險價格是多少？醫療保險多少錢一個月？年金現時利率是多少？本人是不敢冒然報價以免誤人。

因為我深深知道，作為一名保險代理人，不是在打價格戰，而是從事著為家庭、企業等提供充分保障的高道德標準的行業。

一位素未謀面的顧客，請問您為什麼需要人壽保險？為什麼是50萬保障？為什麼是定期保障？為什麼是30年期限？太多的為什麼，所以這就是為什麼每位客人我們都要約一個面談，作出充分的瞭解（Fact finding）無論是客人或保險代理人都不應陷於產品及低價格的迷思中，而要建立瞭解需要及提供解決方法的互信關係。

例如有一位客人，向筆者瞭解一種投資型人壽保險的優劣，而在交談中得知：客人是一位年已五十五的未婚女士，既無子女又無他人負擔。

當然本人可順勢向客人推薦各類人壽保險以達到銷售的目的。然而經分析發現她目前是有購買人壽保險需要的（當然日後結婚可能會育有），相反積蓄退休金更為重要，所以本人會建議客人在公司的401K計畫或個人退休計畫上多做儲蓄。

有部分理財顧問強烈建議人壽保險只選擇定期保險，其他都不做考慮，這樣是有失偏頗的。最簡單而言，一個客戶家庭要做遺產規劃，並用人壽保險作百年後支付遺產稅的工具，那麼請問最長為三十年的定期人壽保險能達到這個目的嗎？

所以任何事情都要作出具體的分析，並沒有絕對好的建議、絕對好的產品，因為也許這能並不適合您。

最後作一個比喻：您未來的需求就是要達到的目的地，而金融產品是去往目的地的工具，就像小汽車、摩托車及自行車，選擇哪一種工具，完全視目的地的遠近及費用等來考量，同您信賴的專業代理人商量，做出的判斷可能會更明智。

徐海峰

世界頂尖技術的結晶 GeneNu

1、基因和人類基因组計劃

現代遺傳學家認為，基因是DNA(脫氧核糖核酸)分子上具有遺傳效應的特定核苷酸序列的總稱，是具有遺傳效應的DNA分子片段。基因位於染色體上，並在染色體上呈線性排列。基因不僅可以通過複製把遺傳信息傳遞給下一代，還可以使遺傳信息得到表達。不同人種之間頭髮、膚色、眼睛、鼻子等不同，是基因差異所致。

人類只有一個基因组，大約有5-10萬個基因。人類基因组計劃是美國科學家於1985年率先提出的，旨在闡明人類基因组30億個鹼基對的序列，發現所有人類基因並搞清楚其在染色體上的位置，破譯人類全部遺傳信息，使人類第一次在分子水平上全面地認識自我。計劃於1990年正式啓動，這一價值30億美元的計劃的目標是，為30億個鹼基對構成的人類基因组精確測序，從而最終弄清楚每種基因製造的蛋白質及其作用。很多疾病的病因將被揭開，人類保健產品就會設計得更好些，預防人類衰老最佳方案就能“對因保健”，生活起居隨著人類基因组逐漸被破譯，一張生命之圖將被繪就，人們的生活也將發生巨大變化。基因保健產品已經開始走進人們的生活，利用基因保健產品抵抗人類老化、逆轉人類生理年齡不再是一個奢望。因為隨著我們對人類本身的了解進上新的台階，飲食習慣有可能根據基因情況進行調整，人類的整體健康狀況將會提高，二十一世紀的保健醫學基礎將由此奠定。

2、科學預言

5000多種疑難重症可望得到根本治療。

21世紀被眾多科學家公認為“生命科學”將跨越物理世界與生命世界不可逾越的鴻溝，發展成為新一輪自然科學革命的中心。生命之謎的大解密，必定要對人類生存與發展產生直接的革命性影響。

隨著多國科學家大規模基因測序行動的結束，人類遺傳密碼這部“生命天書”的破譯將進入全新的信息提取階段。借助數學理論、信息科學和技術科學的研究成果，通過對人類基因圖譜中功能基因信息的全面解讀，5000多種遺傳病以及相關的疑難重症可望在分子水平上得到早期診斷和根本治療。人類生命質量將得到更全面的保障。

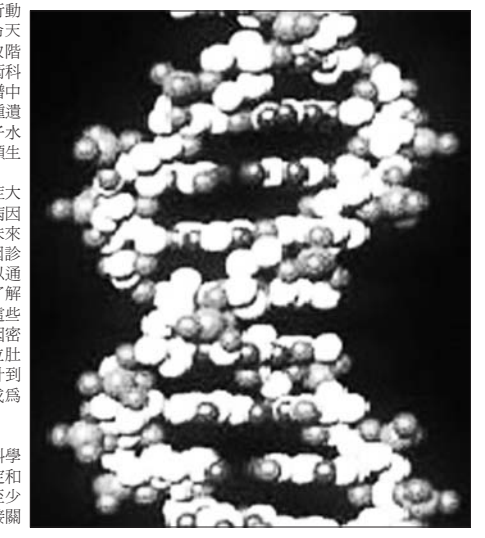
科學家指出：人類所患的常見病症大多與基因有關。如人類第二大致死原因腫瘤，其發生與基因有密切關係，未來可以運用生物片等對疾病進行基因診斷，進而進行基因治療。人類還可以通過對病原菌遺傳密碼的“破譯”，了解各類傳染病的病因，從而有效控制這些傳染病的傳播。比如，破譯痢疾基因密碼後，就知道了哪些基因導致人拉肚子，從而有针对性地採取療法。預計到2010年至2020年，基因療法有望成為一種較普遍的療法。

3、基因檢測——人類生命的福音

早在人類基因组全圖完成之前，科學家就已經把目標轉移到基因功能鑑定和蛋白質研究等方面。科學家認為，至少4000種基因與人類疾病的發生有直接關

係，還有大量基因與疾病有千絲萬縷的聯繫，隨著人類基因组計劃的深入開展，長久以來困擾人類的一些重大疾病將在不遠的將來得到根本的解決。

作者: Mark Chai



David Lin (林)

802 E Mission Rd., San Gabriel, CA 91776

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

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