

應該一邊創業一邊工作嗎？

我所認識的許多企業家在啟動創業項目的時候都對不辭去自己原有的工作抱有負罪感，擔心自己不能為雇主付出全部，擔心在多個角色之間周旋，甚至擔心出現利益上的法律衝突。在本文中，我將提供一些解決這些問題的指導，但總的來說，我還是推薦你等到自己的新公司開始真正創收之後再辭去自己的正職。

例外的情況是：如果你在初創公司擔任的職位的工資由外部資金支付，或者你有足夠的銀行存款來支持自己和初創公司至少一年時間。否則，我建議創始人對自己的老板坦率一些，真誠地承諾初創企業那邊的“副業”將不會影響到之前你承諾要做出的業績。

接下來還有更為實際的問題：如何讓初創企業步入正軌。許多人無法同時處理多件任務，因而他們會花費幾年的時間一邊上班一邊打理自己的初創企業，結果是那樣都沒做好。即使你不是這樣的人，我也向你給出以下建議。這些建議都是從幾年前巴比克·厄章 (Babak Nivi) 在運營 Venture Hacks 公司的實際經驗中總結出來的。

1. 找一個合夥人。在兼職開公司的情况下，令自己步入軌道，勤勉工作方面，找一名聯合創始人是非常必要的。有些時候，你會碰到動力不足的問題，但如果你有一名依賴你的合夥人，你會找到方法克服的。如果你沒有合夥人，你往往會失去創業熱望，然後找點別的事來娛樂自己。

2. 每周挑選兩人可以一起工作的時間。巴巴克和他的聯合創始人在每周工作日的晚上和周末的一天共同工作。這並不意味著他們在其他時間就不工作。保持固定的時間安排將有助於度過可能不是那麼有趣的項目的各個階段。

3. 制定一些真正的時間節點。達到什麼目標時你們就可以全職投入創業了？5,000名活躍用戶？每周1萬次點擊量？融資？應該就目標達成共識。你一定不希望出現這樣的局面：一個合夥人準備好了全職工作，而另一個卻有所保留。這對雙方都不公平，也會造成災難。

4. 挑選可以在業餘時間實施的創業點子。每一家初創企業都是一個假設命題。如果你的假設是“我們能開發一個更好的基於網絡的聊天客戶端”，這是一種你能很快進行測試的東西。如果你的假設是“我們能造一輛能用檸檬水作燃料的汽車”，這就不可能在業餘時間完成了。

5. 要清楚你最初的創業夢想和最終成果是不一樣的。為長期戰鬥做好準備，如果你的初創公司馬上獲

得了成功，那就喜出望外吧。所以，在初期階段，尋找可能有所挖掘的小火花，用它來激勵你做得更好。每一周都要比上一周做得更好。看看這絲火花能否最終變成一團火焰。

6. 利用工作的每個空閒時間來變得更聰明。在別人享用咖啡或午餐的時候，花點時間更新你對技術、競爭對手、天使投資人，或者如何創立新公司的知識。也就是說，要分清將工作間隙時間用於自己的初創企業和從雇主那裡偷竊時間或資源之間的模糊界限。如果你的老板為你的工作付給你薪水，你還是首先要將本職工作做好。

同時，在利益衝突方面，你也要抱有實際的態度。如果你的初創企業有與你的雇主的公司展開競爭的態勢，那你可能稍後會失去一切。另外別忘了查一查你所簽署的任何僱傭協議，看看其中是否有規定說，你在聘用期間的“任何”發明或創造都屬公司所有。

顯然，如果早地辭去正職，這些問題就可以避免，也不會有你的初創企業不過是個興趣愛好的借口。沒有什麼因素能夠像擔心負債、飢餓以及可預見的失敗一樣激勵一個團隊。你甚至有可能會為自己在壓力下所能達成的目標而感到吃驚。

如果上述所有討論仍然讓你感到擔憂的話，你最好還是長期保有你的正職，並將你的初創企業點子轉讓給他人。一份可靠的薪水、醫療福利，以及一個有用的401(k)退休儲蓄賬戶並沒有什麼錯。至少，你不能兩眼一抹黑地投入創業。

源自：《經理人》



華裔小子創辦薩亞國

利用社交網絡模式賺錢

迫在“臉書(facebook)”創造了一個百億、千億元王國之後，美國33歲的華裔小子黃書璇，有心利用社交網絡模式，配合近年最流行的以地點為基準(location based)科技，來創造一個讓消費者、商家、慈善機構可同沾其利，共贏的薩亞國(Sayagle)，預定29日在波士頓市內的“Game On”餐廳舉辦面市宣佈會。

黃書璇和薩亞國(Sayagle)對大多數的讀者來說，還是個很陌生的名字，但年紀輕，有著哈佛、麻省理工學院炫人學歷的黃書璇，其實工作經歷豐富，不但曾經是朗訊(Lucent)、IBM、北電(Nortel)等大公司的主管，還在不到30歲時就擔任過大通集團(JP Morgan Chase)副總裁，薩亞國也已經是他和另二名共同創辦合辦WebNote之後所創辦的第二間公司了。

黃書璇是13歲那年，就只身一人飛到貝裡斯“留洋”了。媽媽留在中國台灣執教，為他儲備將來的教育經費。

他的成長經歷頗為傳奇，當年會遠赴重洋，全因為算命師阿姨鐵口直斷，他必須到西方求學，將來才有發展。礙於直接飛赴美國，費用太貴，他母親拿出加拿大、新西蘭、貝裡斯等地和他商量，這才有了在貝裡斯度過青少年期，倘佯在天荒地闊大自然中的經歷。

赴美國進波士頓大學後，受到周遭全是富家子弟同學的影響，他也跟著把買名牌、上高級餐廳等活動當家常便飯，竟在短短的一、二年間，就花掉了母親放在他身邊將近20萬美元的儲備金。當他母親在名需要周轉資金，囑他那學期動用儲備金繳學費，他老實以告，戶口內只剩下7000美金時，把他母親嚇



了一大跳，立即飛到美國，訓斥他十天，也促使他加緊修課，二年半就修完課，19歲就畢業，1999年一月就進了朗訊公司，當年的科技公司都鼓勵員工進修。

黃書璇在疼愛他的上司指點下，有課就修，短時間內就拿到許多證書。這位上司也是他生命中的貴人，勸他有機會就跳槽。

這讓他在朗訊遭遇網路泡沫

屬下一半員工的痛苦。

他第一次創業，是在MIT念書的時候，用網際網路搜索資料來做功課時，常常發現人們在網上張貼的煉接，已經斷了線，根本無法看到所想要的資料，這才促使他和同儕發明了WebNote，這家公司已有谷歌、Youtube創辦人陳士駿投資的公司。

現在的新公司Sayagle是他發現到社交網路科技和以地點為基準(location based)的科技配合時，可以創造共贏局面，無論是消費者、商家、或是慈善機構，以及他這服務商，都能獲益。消費者可獲5%消費回扣，換成永不過期的薩亞現金(Sayagle cash)，可自行落袋，或把收據變現金的捐給所指定慈善機構。商家可獲得有忠誠度的回頭消費者，掌握消費者資料，可以即時和消費者溝通特價活動等等。

黃書璇說，這是藉由科技幫助，把很多資料整理工作自動化，讓消費世界中的所有人都能更輕鬆的享受消費，賺更多錢。他有很多構想，將一步步實施，包括成立薩亞國慈善基金會、推出手機版薩亞國，推出商戶類、用戶慈善排行榜，以及薩亞遊戲等等。

薩亞國在麻州已有250家商戶簽了一年以上的合約，要等3月29日正式面市，但3月中時，達拉斯已有入聞風邀請黃書璇去做講談，也讓他薩亞王國已擴展到麻州以外了。

源自：中國新聞網



美國“創業者”簽證(Startup Visa)並不是一個新生的話題。事實上，相關的草案在2009年12月10號就已由來自民主黨的眾議員 Jared Polis 所提出。當時的名字叫 Employment Benefit Act of 2009。在2010年2月24號，這項草案與參議員 John Kerry、Richard Lugar 所提出的 The Startup Visa Act of 2010 草案合並，並隨即得到了一百多位風險投資人(Venture Capitalists)和天使投資人(Angel Capitalists)的支持。

美國“創業者”簽證(Startup Visa)並不是一個新生的話題。事實上，相關的草案在2009年12月10號就已由來自民主黨的眾議員 Jared Polis 所提出。當時的名字叫 Employment Benefit Act of 2009。在2010年2月24號，這項草案與參議員 John Kerry、Richard Lugar 所提出的 The Startup Visa Act of 2010 草案合並，並隨即得到了一百多位風險投資人(Venture Capitalists)和天使投資人(Angel Capitalists)的支持。

美國的“創業者”簽證

Act of 2009。在2010年2月24號，這項草案與參議員 John Kerry、Richard Lugar 所提出的 The Startup Visa Act of 2010 草案合並，並隨即得到了一百多位風險投資人(Venture Capitalists)和天使投資人(Angel Capitalists)的支持。

可能和大家想像的有些不同。該項草案並打算創立一個新的簽證門類，而只是希望修改現行法律，將現有的 EB-5 投資移民簽證的申請門檻降低。對於有志於申請美國移民簽證的國人來說，EB-5 這個編號肯定再熟悉不過了。它是美國所有移民類別中，申請核准時間最短、資格條件限制最少的一類移民簽證類型。根據現有的 EB-5 簽證規定，申請人可以依據以下任一項條款取得 EB-5 資格：

在美國任何地方投資一百萬美元並至少雇請十位雇員；
在美國政府認可的目標就業地

區(TEA)投資五十萬美元並至少雇請十位雇員；
在經美國政府批准的“地區中心”投資五十萬美元，並直接或間接雇請十位雇員。

五十萬美元放在哪都不是一個小數目。所以現行的 EB-5 簽證其實看重的是申請人的“投資”(Investment)而非“創業”(Entrepreneurship)。放在十年前、二十年前，這項簽證還算說得過去。在當時誰要是打算創業，沒有個五十萬美元也許還真搞不定。不過如果放到今天，放到互聯網創業這個大環境裡，這五十萬美元的硬要求就有點勉為其難了。

硅谷最有名的創業孵化器 Y Combinator 向每支創業團隊提供的啟動資金是兩萬美元，第一筆啟動資金，也僅僅是扎克伯格(Mark Zuckerberg)從他寢室室友 Eduardo Saverin 那要來的幾千美

元。互聯網、開源軟件、雲計算這三大法寶的誕生，已經在事實上將創業二字的門檻降低到了一個讓剛剛畢業的年輕人都負擔得起的水平。

於是就有了“創業者”簽證的第一個草稿：申請人已募集到了二十五萬美元的風險投資；其中至少有十萬美元來自美國的投資人或投資機構；別急，這還只是簽證(Visa)部分。拿到簽證，意味著申請人可以暫時在美國逗留和工作了。不過申請人依然沒有永久居留權(Permanent Residency)。為了拿到永久居留權，申請人還必須滿足以下資質：兩年之內創造五個美國工作崗位；兩年之內，融到一百萬美元的風險投資；或者，達到年收入一百萬美元的銷售規模。

的確，這份草稿已經在現有 EB-5 的基礎上向前挺進了一大步，不過仍然不夠。杜克大學(Duke University)的 Vivek Wadhwa 教授一直關注著“創業者”簽證的發展情況。

今年2月12號，Wadhwa 教授在 TechCrunch 上發表了一篇聲色俱厲的檄文，聲討“創業者”簽證當前草案的弊端。在3月14號，情況出現了轉機，Wadhwa 教授又在 TechCrunch 上發表了一篇文章，名字叫“Finally, a Startup Visa That Works”。文章講到，參議員 Richard Lugar 看到了 Wadhwa 發表於2月12號的那篇文章，意識到了當前草案的不合理之處。經過再三討論和商榷，他起草了一份新的草案。這份草案的具體內容是：

對於身在國外的申請人已從美國國內投資機構處募集到至少十萬美元；兩年之內創造五個美國工作崗位；兩年之內，融到五十萬美元的風險投資；或者，達到年收入一百萬美元的銷售規模。

對於目前正在美國，持有 H-1B 工作簽證，或者剛從美國大專理工科專業畢業的申請人，年收入不低於三萬美元，或者淨資產不低於六萬美元；已從美國國內投資機構處募集到了至少兩萬美元；兩年之內創造三個美國工作崗位；兩年之內，融到十萬美元的風險投資；或者，達到年收入十萬美元的銷售規模。

對於已創業的申請人，現有公司在美國市場的總收入已達到十萬美元；兩年之內創造三個美國工作崗位；兩年之內，融到十萬美元的風險投資或者，達到年收入十萬美元的銷售規模。

注意，其中第二項內容，也就是針對“目前正在美國，持有 H-1B 工作簽證，或者剛從美國大專理工科專業畢業的申請人”這項，政策最為優惠。哦，錯了，豈止是優惠，簡直就是德惠蠱惑以及煽動創業！

結束語：

目前來看，“創業者”簽證這項提案的確很美好，不過提案只是提案，還得等待參眾兩院通過，離正式施行估計還得一年多的功夫。不過，事先留個心總不是壞事。那時候，中國的創業者們，你們會有怎樣的行動？

源自：中文業界資訊



聯繫電話：中文 (626) 456-3463 英文 (626) 456-3358
http://www.lasvegasespressbus.com

豐運巴士賭城特快 Las Vegas Express

天天出發 迅速便捷

賭城 (Las Vegas) 賭城特快巴士
天天出發，沿途停靠
中國城、聖蓋博、蒙市、羅蘭崗，
讓您的旅遊最迅速方便。

洛杉磯豐運巴士公司
(W & H Trade Inc.)
提供華人最便捷服務，單程\$30-\$35，
來回\$45-\$55，歡迎多多利用。

皇朝客運公司 Santa Ana: 714-839-3500
San Jose: 408-729-7885
Toll Free: 1-888-834-9336

目的地	日期	時間	票價
ABC Expressway, Downtown (714) 839-3500	天天	Los Angeles, San Jose (714) 839-3500	\$19.95
San Jose Expressway (408) 729-7885	天天	San Jose, San Francisco (408) 729-7885	\$29.95
San Francisco Expressway (415) 435-1234	天天	San Francisco, San Jose (415) 435-1234	\$19.95

• Email: info@lowfarebus.com • 網站: http://www.lowfarebus.com