

李開復： 大學生創業 避開五宗罪



一個朋友，在一家軟件的大企業做了十年的軟件研發，想出來創業，問我要注意什麼。我開玩笑說，要想成功，必須學習互聯網創業的“葵花寶典”，第一條就是“揮刀自宮”。

大的軟件公司有很多資源，研發能力不錯，各種推廣資源也非常優越，但很少開發出來優秀的互聯網產品。初步看上去，原因很多，比如很難調動個人的積極性、內部管理協調非常困難等。我認為還有一個重要的原因，就是方法不得當。大公司資源多，一個互聯網創新項目，投入大量資源後，公司期望值高，考慮的問題自然多了，反而不容易做好。

從大公司離職出來創業，首先要“揮刀自宮”，干掉大公司這套做法，控制成本盡量少花錢，集中精力和資源解決核心的一兩個問題就足夠了。

不要想太多，不做太長時間的計劃，尤其是計劃不能太複雜！創業成功需要的是發現機會和快速突破的能力，再加一點運氣。大公司的工作經驗太多，有時候反而會限制自己的做法。互聯網創業，越簡單越單純，越容易成功！

1. 專注：解決用戶一個迫切的需求，解決的問題一句話就可以說清楚。

(1) 一個明確而且用戶迫切需要的產品，很容易找到明確的用戶群。這樣，產品研發出來後，不容易走偏。(2) 選擇的用戶需求要有一定的普遍性，這點決定這個產品的未來市場前景。(3) 解決的問題少，開發速度快，也容易控制初期的研發成本和風險。(4) 解決明確問題的產品，容易給用戶說清楚，推廣也會相對簡單。

2. 極致：要在這個功能點上做到所有同類產品的極致，做到最好才能贏。

(1) 極致是互聯網產品的核心，只要極致才能超出用戶的口碑，形成口口相傳的效應，給後期的推廣帶來了很大的便利。(2) 專注才能做到極致，做到極致才能擊敗競爭對手。

3. 快：開發周期一定要控制在

三到六個月的時間，一定要快。

(1) 互聯網時代，用戶需求變化比較快，而且競爭也比較激烈。快速的開發，容易適應整個市場的節奏，並且節約成本。(2) 用戶試用過程中，如果發現問題，反應速度也要快，盡快改善盡快更新。初期，我認為要保持在兩周的更新速度。

4. 口碑：初期市場營銷堅持少花錢甚至不花錢，才能看出產品對用戶真正的吸引力。

(1) 產品完成後，不要著急，先堅持在一個小規模的用戶群中試用，聽聽用戶反饋。(2) 大規模的推廣會帶來如下的兩個問題：一、投入大量市場費用後，用戶期望值很高，如果產品不完善，很容易引起負面的口碑，為以後的推廣留下了隱患。二、大規模市場推廣得到的測試效果不準確。如果產品不完善，甚至需求選擇有問題，會被數字掩蓋。當推廣費用停止後，用戶量不增長甚至下滑，再改就來不及了。過去幾年成功的互聯網創業公司，其實在市場營銷上花的錢都非常少，但這些公司在市場營銷上花的精力並不少。(3) 剛開始最重要的推廣技巧是搜索引擎優化和病毒式營銷。

互聯網創業的葵花寶典就是“專注”、“極致”、“快”和“口碑”！

一次完美的互聯網創業，最好是技術、產品高手搭配的兩三人創業，三到六個月內完成產品，再用半年到一年的時間測試完善產品，達成初步成功的門檻，再尋求融資，摸索成功的商業模式，然後投入大量的市場資源推廣，形成規模化業務。

初步成功的標準，不同的業務要求不同。我有一個簡單的標準供大家參考，就是產品推出半年到一年時間，網站頁面過一百萬PV，或者客戶端產品日淨增安裝量1萬次，而且用戶數還在持續增長。達成這個目標之後，需要琢磨的事情，就是在保持增長速度的同時，如何探索好的商業模式。

源自：雷軍博客

支招：小本創業商機破解 創業不再難

經營小本生意是一門藝術，要講究策略技巧。是對於經濟不是很充裕朋友們來說，就更要謹慎從事，盡量選擇低風險的投資渠道，合理運用營銷策略，充分發揮自身的優勢，方能積少成多。

慎選項目

很多人由於不熟悉市場，往往是跟著感覺走，看到別人做什麼生意賺錢，就盲目仿效跟潮，也不考慮自身實際情況。這樣，往往因為市場供過於求或不適合作這項經營，結果把手中的本錢變成一堆賣不掉的陳貨。因此，在投資時，要學會鑽空子，找冷門，做到“人無我有，人有我憂”。

見縫插針

經濟愈發達，社會愈進步，人們的需求就愈細化，一個個大市場之前是一定存在著適合小本經營的縫隙市場。因此，小額投資者應該跳出固有、狹窄的思維模式，更長遠地去把握市場運作規律，深入研究消費需求，獨辟蹊徑經營人無我有的商品和服務，巧占市場盲點。比如，經營與大眾商品相配套的商品，開辟三百六十行之外的新行業，為消費者提供多層次的便利服務。

快速反應

時間抓得緊，商品可增值；時間抓不緊，黃金也贬值。因此，誰的



反應速度快，適應市場的動態變化，誰就能贏得時間、爭得經營主動權。小本經營者只要時刻保持清醒的頭腦，及時對市場變化作出靈敏快捷的反應，抓住稍縱即逝的機遇，一定能夠實現小本大利。如“變形金剛”剛剛引進中國時，最早獲知信息並預測其廣闊前景的皆是一些小商人，他們迅速與開發商建立了穩固的經銷關係，投資不多卻獲利頗豐。

急客戶所急

資本雄厚的大企業經營重“守”，做小生意的小本經營則應重“走”。資本雄厚，可以通過各種媒體發布促銷廣告，利用自身優越的經營環境、齊全配套的商品和服務等待顧客自己上門。而經營小本生意如果固守城池是不可能有所

作為的。這方面最明顯的例子就是街頭的流動攤檔，他們所經營的商品一般都是日常生活用品，每家每天都得用，而且有的人特意迎合顧客的需求，常常送貨上門，收入不菲。

薄利多銷

俗話說得好：“三分毛利吃飽飯，七分毛利餓死人。”小本經營資金相當有限，如果只注重高額利潤則容易造成商品積壓，資金周轉不了，影響下一步的經營，長此以往就會形成惡性循環。奉行薄利多銷的原則，儘管利潤微薄，但價格降低了，在競爭中比別人具有優勢，就能吸引顧客，照樣賺不少錢。

有利即為

賺大錢是許多人的夢想，但大多數人終其一生，卻難以夢想成真。這其中很重要的一個原因是他們賺錢心太急切，小錢不想賺，大錢賺不來。曾有位百萬富翁說過：“小錢是大錢的祖宗”。生活中不少腰纏萬貫的人，當初就是靠賺不起眼的小錢起家的。溫州人善做生意是出了名的，但你知道，很多溫州人是靠生產經營打火機、鈕扣、繡花針等小物件而實現發家致富的。這些小產品的利潤才幾分錢，有的甚至1分都不到。在許多人對此人不屑一顧的時候，精明的溫州人卻依靠它們實現了賺大錢的夢想。

創業賺錢從“個性市場、綠色商機、女人和孩子、連鎖加盟”所相關的生意入手，是當今發財致勝的選擇。

思路一：凸現個性獨占市場

不可否認，現時的消費在不斷的升級，吃飯、穿衣、通訊的基本訴求從沒改變，但彰顯個性已是更新更高的消費主流和要求。而商機也正是附著在提供“個性選擇”上。

隨著市場環境的成熟和競爭的加劇，老老實實做傳統零售的空間已十分有限，幾年前流行的那種“跟風創業”更是已經鮮有市場。店舖只有在追求個性張揚的努力中，才能吸引住顧客挑剔的眼光；只有擁有鮮明的個性化，才能使你的店舖在殘酷的商業競爭中脫穎而出，在減少競爭的同時開拓發展空間。

思路二：女人孩子錢仍好賺

猶太人說：“賺女人和孩子的錢！”這一條創業金言經過時間的考驗依然屹立不倒。不同的是，現在女人和孩子的消費興趣發生了些許變化。

有關調查顯示，70%的社會購買力來自女性。大到商場小到街邊店，消費的主力都是女性。以往創業老板多為男性，但從近年來參加各創業展的數據顯示，男性與女性創業意願的比例已基本持平，因此女性創業意願提高，也是女性概念店經營型態發醇的原因。同時，從中國社科院公佈報告顯示，子女教育消費已超過養老和住房消費，成為居民儲蓄的最大目的。

思路三：加盟聯准高門檻

連鎖加盟被很多創業者視為低門檻的創業捷徑。實則未必。創業狀況調查顯示，選擇連鎖加盟創業的占到調查人數的32.5%，而打算投入創業資金在10萬元以上的僅為16.7%。這一誤區也正是撰寫本文需要將此獨立成段的一個重要原因。加盟連鎖企業，投入不菲的加盟費和保證金，投資者主要圖什麼？相信絕大多數投資者最為看重的就是品牌。

小本創業時，應該注意以下事項：

- 1、生意是為社會大眾貢獻服務的，因此，利潤是它應得到的合理報酬。
- 2、不可一直盯著顧客，不可糾纏。
- 3、地點的好壞，比商店的大小更重要；商品的好壞，又比地點的好壞更重要。
- 4、商品排列得井然有序，不見得生意就好，反倒是雜亂無章的小店，常有顧客登門。
- 5、把交易的對象都看成自己的親人。是否能得到顧客的支持，決定商店的興衰。
- 6、銷售前的奉承，不如售後服務。這是製造“永久顧客”的不二法則。
- 7、要把顧客的責備，當作“上帝的話”，不論是責備什麼，都要欣然接受。
- 8、不必憂慮資金的缺乏，該憂慮的是信用不足。
- 9、採購要穩定、簡化。
- 10、只花一元錢的顧客，比花一百元的顧客，對生意的興隆更具有根本性的影響力。

11、不要強迫推銷。不是賣顧客喜歡的東西，而是賣對顧客有益的東西。

12、要多周轉資金。一百元的資金周轉十次，就變成了一千元。

13、遇見顧客前來退換貨物時，態度要比原先出售時更和氣。

14、當著顧客的面斥責店員，或夫妻吵架，是趕走顧客的“妙方”。

15、出售好商品是件善事，為好商品作宣傳更是件善事。

16、要有這樣堅定的自信和責任感：如果不從事這種銷售，社會就不能圓滿活動。

17、對批發商要親切。有正當要求，就要坦誠地原原本本地說出來。

18、即使贈品只是一張紙，顧客也是高興的。如果沒有贈品，就贈送“笑容”。

19、既然要雇店員為自己工作，就要在待遇、福利方面訂立合理的制度。

20、要不斷創新。美化商店的陳列，也是吸引顧客登門的秘訣之一。

21、浪費一張紙，也會使商品價格上漲。

22、商品售完缺貨，等於是怠慢顧客，也是商店要不得的疏忽。這時，應鄭重道歉，並說，“我們會盡快補寄到府上。”要留下顧客的地址。

23、嚴守不二價。減價反而會引起混亂和不愉快，有損信用。

24、兒童是最好的顧客，對帶小孩的顧客，或來購物的小孩，要特別照顧。

25、經常思考當日的損益，要養成不算出今天的損益就不睡覺的習慣。

26、要得到顧客的信譽和誇獎：“只要是這家店賣的，就是好的。”

27、推銷員一定要隨身攜帶一、兩件商品及廣告、說明書。

28、要精神飽滿地工作，使店裡充滿生機活力，顧客自然會聚集過來。

29、每天的報紙廣告至少要看一遍。不知道顧客訂購的新產品是什麼，是商人的恥辱。

30、經商沒有所謂景氣不景氣，無論情況如何，非賺錢不可。

源自：世界創業實驗室

微軟聯合創始人爆料蓋茨十大瘋狂之舉

微軟聯合創始人保羅·艾倫(圖右)的回憶錄《謀士》(Idea Man)周一正式出版了。他在書中回憶了好友比爾·蓋茨的一些驚人舉。

蓋茨在書中被描繪成了一名難對付的談判者，但同時也包含一些蓋茨在兒時和微軟創辦初期的軼事。以下就是他披露的蓋茨十大瘋狂之舉：

1、翻垃圾箱找源代碼

高中時，蓋茨和艾倫通過一台DEC迷你電腦練習編程技巧。但是由於這台電腦屬於一家名為C-Cubed的當地企業而作為學生，他們二人無法像該公司的員工一樣獲得足夠的信息，這令他們頗感苦惱。所以，艾倫會在晚上帶著比自己小的蓋茨來到該公司的垃圾

桶裡尋找有趣的東西。有一次，他們找到了一份打印出來的TOPS-10源代碼，這解開了許多謎團。

2、為用電腦破解公司會計文件

由於租借電腦的時間越來越長，蓋茨和艾倫開始嚐試著獲取C-Cubed的一個免費賬戶。他們以某種方式得到了一個管理員密碼，並借此竊取了該公司的內部會計文件。艾倫希望破解該文件，以便獲取免費賬號，但他們卻被發現了，並且被逐出了公司。

3、幫助學校編寫排課程序，借機接近女同學

有一年夏天，蓋茨幫助他所就讀的高中編寫了一套排課程序。他借機將自己安排進一個全是女生的英語班，班上只有他一個男生。

4、滑冰摔斷腿

當蓋茨上高三時，他跟艾倫一起在華盛頓州南部從事一個臨時的編程項目，並且合租一套公寓。有一天晚上，蓋茨打著石膏回來了——他滑冰時把腿摔斷了。他原本應該在西班牙圖養傷6周，但他3周後就把石膏拆了。雖然腿上青一塊紫一塊，但他又開始滑冰了。

5、用勺子吃掉了一只烤雞

蓋茨對傳統社交禮儀沒有多少耐心。有一次，艾倫的女友麗塔(Rita)為他們做了一只烤雞，他用一個勺子吃掉了整只烤雞。

6、在哈佛打牌輸掉數千美元

大學時，蓋茨經常晚上在哈佛的學生宿舍打牌。艾倫詳細敘述了他的戰績，但最後的成績還是輸了

“數千美元”。不過，這種遊戲教會蓋茨如何迷惑對手，對他今後的發揮大有裨益。

7、徹夜不眠地工作後睡在辦公室的地板上

蓋茨是夜貓子，喜歡晚上工作。有一次，一名新秘書周一早上來到他的辦公室，發現他睡在地板上。她以為蓋茨失去知覺了，但實際上，蓋茨整個周末都沒睡覺，當時只是小憩一會兒。

8、在萬聖節派對從樓梯欄杆上俯衝下來

當微軟取得了一些成功後，艾倫在家裡舉辦了一場瘋狂的萬聖節派對。蓋茨以最快的速度起跑，然後跳到欄杆上，飛快地俯衝下來，滑向了廚房。



9、瘋狂駕駛

在微軟成立初期，蓋茨經常超速駕駛，因此他不得不聘請華盛頓州當時最好的交通律師給他保釋。有一天，他從朋友那裡借來一輛保時捷928跑車，並且玩起了飛車，差點把那輛車給報廢了，光是修理就花了一年時間。

10、劫持登機口的控制台



上世紀80年代初，蓋茨和艾倫有一次在舊金山國際機場沒趕上飛機。當飛機離開候機樓時，他跳上一旁的控制台，狂按按鈕，希望讓登機道與飛機重新對接。艾倫原以為蓋茨會被抓起來，但卻有人幫他們把飛機叫了回來。

源自：新浪科技

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, Broomfield	10/24/11	10:00 AM	\$19.95
ABC Expressway, Broomfield	10/25/11	10:00 AM	\$19.95
ABC Expressway, Broomfield	10/26/11	10:00 AM	\$19.95
ABC Expressway, Broomfield	10/27/11	10:00 AM	\$19.95
ABC Expressway, Broomfield	10/28/11	10:00 AM	\$19.95
ABC Expressway, Broomfield	10/29/11	10:00 AM	\$19.95
ABC Expressway, Broomfield	10/30/11	10:00 AM	\$19.95
ABC Expressway, Broomfield	10/31/11	10:00 AM	\$19.95

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