

《美國創業爸爸 90 位人物》 新書出版



祝劇《美國創業爸爸》。如此眾多的社會人物支持參與的著作，在美國還是首開先河，填補了歷史空白，產生了很好的影響力。美國 90 位爸爸的事跡，牽動了數以千計家庭、單位的漣漪效果，對參政選舉會也會產生積極的導向作用。為答謝社會各界的厚愛，在召開新書發佈會的同時，也召開首屆“美國時代財富人物”頒獎會，暨“美國時代財富人物”頒獎會，暨《海外創業》講堂首開式。

【本報訊】《美國創業爸爸 90 位人物》新書出版發佈會暨首屆“美國時代財富人物”頒獎會於 4 月 19 日在美國加州菲蒙市舉行。美國第二部公益群體形像新書《美國創業爸爸 90 位人物》著作，獲得美國國會議員趙美心簽發的賀函和題詞《創業爸爸，我向你致敬，余胤良、高錕、李燕等名人題詞，方李邦琴、尹集成、龔其恩、陳俊雄、李猛等榮擔編委總顧問，經過 300 多人的推選、100 位社會各界名家為本書題詞簽賀、多家媒體支持，32 萬字歷時 10 個月編輯成冊。該書由中國僑聯的中國華僑出版社出版發行，並將籌資啟動改編成電

經多家僑團和編委的建議，特設立各種傑出人物表彰：1. 美國劍橋“世界傑出華人榜”(美國傑出人物獎)；2. “美國十大公益人物獎”；3. “美國十大特色創業爸爸”；4. “美國十大精神財富爸爸”；5. “美國十大傑出榜樣爸爸”；6. “美國十佳社會公益家”等。

圖為：著作人之一唐春敏(左)在發佈會上發言，右為美籍華裔企業家 C. C. YIN (尹集成)

創業先知 Paul Graham (上)

他所創立的創業孵化器 Y Combinator，是過去五年來針對初創企業發生的最好的事情，且正蔚然成風

Paul Graham 是誰？先讓我們來看兩則微博。4 月初，紅杉資本中國基金創始人沈南鵬：“今年紐約企業界最熱鬧的話題之一是什麼？不是華爾街花紅又創了新高或是 PE 大鱷們又私有化了哪個知名大企業，而是不斷冒出來的創業孵化器公司。這是在硅谷的做法，現在傳播到紐約了一個以前以股市債市交易驅動的地方。”

一年前的 4 月底，創新工場董事長李開復：“今天參觀了著名的 Y Combinator。Paul Graham 和我溝通中美創業者的差別。他提出：(1) 美國成功創業者很少一個創始人；(2) 他投資主要看團隊的智商和默契，項目幾乎不看；(3) 美國並購概率很大，許多項目很早退出；(4) 他不提供場地，只給吃住錢，在家中創業，每周見一次；(5) 美國薪水高，團隊小。”

從硅谷到紐約，從創投達人李開復到 PE 大腕沈南鵬，創業孵化器這樣的傳播路線說明其溫度在由溫而熱。而它的升溫，與 Paul Graham 難以分開。

當今天的紐約才開始為創業孵化器雀躍時，Paul Graham 已在五年時間內將 Y Combinator 打磨為硅谷初創企業孵化器的大牛；他本人，除了創立 Y Combinator，還通過勤奮的寫作與演講，號召有夢想的年輕人離開大公司，向他們明示創業的方向與方法，儼然成為硅谷創業新教父之一——如果不是唯一的話。

有評論認為，像 Y Combinator 這樣的初創企業孵化器的誕生，是過去五年來針對初創企業發生的最好的事情。

指針撥回 2005 年的美國，故事從那位會畫畫的程序員 Paul Graham 說起。

在他 2004 年出版的文集《黑客與畫家》(近日該書剛推出中文版)中，Paul 寫道，“黑客與畫家有一點是相通的，他們都是創造者”。Paul 本人同時擁有這兩個身份——他曾就讀哈佛大學計算機系和羅德島設計學院，會寫程序，也熱愛繪畫。

如今 Paul 擁有更多身份。請看他在網站“The Setup”(一個收納了眾多知名“極客”訪問的網站)上對自己的描述：“我叫 Paul Graham。我是個評論者，在 Y Combinator 工作，為創業公司提供諮詢，正在開發 Lisp 的分支語言 Arc，是資訊網站黑客新聞的管理員(這個網站正是用 Arc 寫的)。”除了這些，在他的個人官方網站上，他直言不諱地說：我是個投資者。

Y Combinator(簡稱 YC)，正是他物色、培育與投資創業型公司的機構。YC 是 Paul 和幾個伙伴(其中包括 Paul 現在的妻子 Jessica Livingston)在 2005 年創立的公司，旨在幫助年輕人創業(這話很熟悉吧？2009 年，剛從谷歌離開的李開復也說了類似的話)。

說起來，YC 其實是 Paul 的“二次創業”。YC 最早的合伙人 Robert Morris 和 Trevor Blackwell，也是他在 22 歲時第一次創業的伙伴。1995 年，他們曾創造了世界上第一款基於互聯網的應用軟件。這款軟件名為“Viaweb”，是一款讓人可直接在瀏覽器完成搭建網上商店的應用。3 年之後，Viaweb 被 Yahoo! 以 5000 萬美元收購。

這次收購讓 Paul 獲得了人生中“第一桶金”，用他自己的話說，就是“解決了生計問題”，他於是有了更多的熱情和時間投入各種創造中——這幾乎是他生活的全部樂趣所在。

當被問及當初為何創立 YC 以及它所代表的新模式時，Paul 回答說，“這一切純屬偶然”。

這當然不是故事的全部。YC 的模式最早來自 Paul 和 Robert Morris 的一次實踐。這兩位嘗過創業的甜頭的人，為一心想創業的學生打造了一個暑期“新兵訓練營”。參加項目的學生們將獲得 5000 美元(非常類似後來 YC 為創業者提供的“種子資金”)，以及這兩位前輩手把手提供的創業指導(類似 YC 現在為期 3 個月的培訓期，“funding cycle”)。

學生們踊躍的參與讓 Paul 心有所動。他意識到，對創業者來說，沒有什麼會比想法(idea)更加重要，但創業同樣需要錢(funding)。在去年 6 月的文章《你腦中的首要想法》中，Paul 談到，在某些時候，這個“想法”可能就是如何搞到錢。他回憶道，在創立 YC 時自己天天“念叨”的，就是如何給 YC 融資。

2005 年 3 月，Paul 在母校哈佛大學作了一次名為《如何創立創業公司》的著名演講，期間頭一次露出對天使投資的嚴肅思考。就在那次演講後不久，他和伙伴就創立了 YC，投資初創企業。

YC 趕上了一個好時機。創業成本因為互聯網應用大規模展開，雲計算等技術的出現變得低廉，越來越多互聯網大公司願意收購(而不是中國公司的直接“山寨”)創業公司的創新成果。正如 Paul 在他 2007 年的《未來的互聯網創業》演講中發出第一個預言：“當越來越多人相信創業是可行的，初創企業的數目就將增長到一個現在的人們會感到難以置信的程度。”

更重要的是，YC 選遇上了“史上最好的投資環境”。越來越多資



產超過 100 萬美元(美國法律規定的底線)的人成為天使投資人；2005 年，他們光是在美國就砸了 230 億美元；兩年以後，天使投資人投資的公司總數(57000 家)已是傳統風投(3918 家)的 14 倍。

事實上，YC 後來很順利就獲得了兩筆融資。風投願意通過 YC 去嚐試投資這些微小、初創公司，很大程度上是出於對 Paul 的信任。Paul 本身是一個對創業、技術有極深理解的創業導師。

“他的大腦就是一個巨型倉庫，無數創業公司失敗和成功的案例，他都知道得清清楚楚。”Rudy Adler 如此說道。Rudy 是網站 1000Memories 的創始人之一，後者也是 YC 扶持起來的一家創業公司。

年輕時的 Paul 相信哲學是一切的捷徑。YC 成立後，他同樣筆耕不輟，撰寫了很多文章來介紹自己的“YC 哲學”，試列如下：

一、小的就是美的 與傳統風投不一樣，YC 樂於投資選處於創業早期的小公司。通常來說，YC 在一個項目只投 1 萬-5 萬美元，以換取 5% 左右股份。少投資、少占股的好處有兩個，一是當公司日後估值上升，只要稀釋很少就得到下一筆資金；二是保持了創業者的控股，不至於被後來的投資人“吃掉”。

(未完待續)
源自：《中國企業家》

雅虎收購創業公司 IntoNow： 成立 3 個月 僅 7 名員工

【TechWeb 報導】4 月 26 日消息，據國外媒體報導，雅虎周一宣佈收購社交電視應用創業公司 IntoNow，該公司提供的技術將觀眾與電視內容及廣告商聯繫起來。本次交易的具體細節尚未披露。

IntoNow 網站顯示，IntoNow 的應用適用於蘋果移動設備，可讓用戶快速發現電視內容並與好友分享及討論相關內容。既可以在該產品內，也可以通過其他社交網絡進行。本次交易之前，雅虎剛在上周發行了最新業績報告，雅虎上周股價漲幅逾 6%。

IntoNow 成立於 2011 年 1 月，也就是說僅成立 3 個月，是一家

僅有 7 名員工的創業公司。該公司研發的 iPhone 應用不僅能幫用戶快速發現內容，還添加了社交元素。IntoNow 的投資人包括風投公司 Greylock Partners 和 Redpoint Ventures。不過該公司沒有披露融資金額。

IntoNow 的應用程序已經能與 Facebook、Twitter、iTunes 以及 Netflix 相連接。IntoNow 創始人兼 CEO Adam Cahan 是 Auditude 前 CEO，Auditude 提供網絡視頻管理及廣告服務。雅虎表示，IntoNow 有助於增強該公司媒體體驗和視頻節目的能力，增添更多的社交元素。

餐飲連鎖經營的選址模式綜合分析

幾乎所有的行業都可以用連鎖店的方式來經營，特別是在餐飲行業。餐飲行業發展連鎖經營有著很好的前景，其市場潛力非常可觀。餐飲行業進行連鎖經營，其連鎖店的位置對連鎖店的經營有著決定性的影響，選址不當，將導致經營的失敗。

在餐廳連鎖店選址的過程中，必須對所選定的潛在地址的相關因素進行詳細的分析，影響餐廳連鎖企業營業地址選擇的因素從宏觀

上講包括地理因素、社會因素、文化因素、經濟因素和市場因素等，具體來講包括以下內容：

- 1、地區經濟。飲食消費是在人們有足夠的資金滿足日常衣、食、住、行等基本需要之後的自可自由支配資金的支付。一個地區人們的收入水平、物價水平 都會影響到人們可供消費的金錢數量和他們必須支付的價格。一般地，當人們的收入增加時，人們願意支付更高價值的產品和服務，尤其在餐飲消費的質量和檔次上 會有所提高，因此，餐廳連鎖企業一般應選擇在經濟繁榮、經濟發展速度較快的地區。
- 2、區域規劃。在確定餐廳連鎖店之前，必須要向當地有關部門諮詢潛在地點的區域建築規劃，了解和掌握那些地區被分別規劃分為商業區、文化區、旅遊區、交通中心、居民區、工業區等資料。因為區域規劃往往會涉及到建築物的拆遷和重建，如果未經了解，盲目的選定連鎖企業，在成本收回之前就遇到拆遷，會使企業蒙受巨大的經濟損失，或者失去

原有的地理優勢。同時，掌握區域規劃後便於我們根據不同的區域類型，確定不同的經營形式和經營規格等。

3、文化環境。文化教育、民族習慣、宗教信仰、社會風尚、社會價值觀念和文化氛圍等因素構成了一個地區的社會文化環境。這些因素影響了人們的消費行為和消費方式，決定了人們收入的分配方向。一般而言，文化素質高的人，對餐飲消費的環境、檔次的要求比文化素質低的人要高。文化環境的不同，影響連鎖經營的規格和規模。

4、消費時尚。一段時期的流行時尚，往往能在很大程度上影響消費者的消費方式和方向。隨著人們消費水平的提高、衛生觀念的增強，人們在餐飲消費上越來越注意就餐的環境衛生，這樣外表裝修美觀、舒適、潔淨的連鎖餐廳就越來越為人們所接受。

5、競爭狀況。一個地區餐飲行業的競爭狀況可以分成兩個不同的部分來考慮。一是直接競爭的評估，即提供同種經營項目，同樣規格、檔次的餐飲企業 可能會導致的競爭，這對餐飲企業來說，是消極的。二是非直

接競爭，包括不同的經營內容和品種，或同樣品種、不同規格或檔次的餐飲企業，這類競爭有時起互補作用，對餐飲企業是有利的。在選擇連鎖經營區域時，如果無任何一種形式的競爭，將具有壟斷地位；如果有任何一種形式的競爭，都是值得連鎖經營集團在投資前認真研究和考慮的。競爭既是一種威脅，又是一種潛在的有利條件，只要把競爭對手作為一面鏡子認真分析其優勢或劣勢，就便於我們在競爭中掌握主動。

6、地點特徵。地點特徵是指與餐飲經營活動相關的位置特徵。如餐飲企業經營所在的區域，如政治中心、購物中心、商業中心、旅遊中心以及飲食服務區的距離和方向。連鎖餐廳所處的地點直接影響餐廳經營的項目和服務內容。

7、街道形式。這個因素主要考慮到街道和交通的形式會吸引人們到這個地方來，還是他們因旅遊而使人口發生移動。

8、交通狀況。關於目標地點的街道交通狀況信息可以從公路系統和當地政府機關獲得。如果交通的數據最近還沒有被統計出來。那麼可以選取



一天中最有意義的樣本數據作為參考。交通狀況的計算往往在中午、周末的晚上和星期天。在一段幾天時間內統計的數據應去除那些帶有偏見的結果。晚餐時間的統計可能會由於使用長期車票的人的交通產生很大的影響。交通狀況往往意味著客源，獲得本地區車輛流動的數據以及行人的分析資料，以保證餐廳建成以後，有充足的客源。

9、規模和外觀。餐廳的餐廳位置的地面形狀以長方形、方形為好，必須有足夠大的空間容納建築物、停車場和其他必要設施。三角形或多邊形的地面除非它非常大，否則是不足夠的。同時，在對地點的規模和外觀進行評估時也要考慮到未來消費的可能。

10、餐廳的可見度和形像特徵。

餐廳的可見度是指餐廳位置的明顯程度，也就是說，無論顧客從哪個角度看，都可以獲得對餐廳的感知。餐廳可見度是由從各地往來的車輛和徒步旅行的人員的視角來進行評估的，這對於坐落於交通擁擠的高速公路傍的地點是重要的，餐廳的可見度往往會影響到餐廳的吸引力。同時，餐飲企業無論從經營內容、方式、菜品質量、服務、裝潢等方面，還是在所選地址上都應具有明顯的突出的形像特徵。對坐落在擁擠的商業中心的連鎖餐廳尤為重要，形像特徵會增加整個連鎖企業集團的吸引力。

11、經濟成本。餐廳連鎖經營的關鍵因素之一就是經濟成本，在選擇連鎖餐廳時應該加以充分考量。

編稿源自：中國餐飲網



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 (17150 Ave. Arroyo Viejo #100)	1/24/11	11:00 AM	\$15.00
San Jose International Airport (17150 Ave. Arroyo Viejo #100)	1/24/11	11:00 AM	\$15.00
San Jose International Airport (17150 Ave. Arroyo Viejo #100)	1/24/11	11:00 AM	\$15.00
San Jose International Airport (17150 Ave. Arroyo Viejo #100)	1/24/11	11:00 AM	\$15.00

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