

一個酒蓋引發的創業再小的市場也是機會

勒妮(Rene)和格雷格·普拉姆利(Greg Plumlee)是Thirsty Bug Enterprises公司的兩位創始人。他們設計的BevHat是一種防止飛蟲落入酒中的網狀杯蓋。在一次露天酒會活動中，格雷格不得不用一塊紙巾蓋在酒杯上，防止被酒香吸引的小飛蟲落進去，可是兩次差點打翻酒杯。他和妻子，也就是他的合伙人勒妮，當時都很希望有比紙巾墊或軟紙的紙巾更別緻的東西蓋在酒杯上。

這兩位葡萄酒愛好者在2008年有了這個創意，但之後整整猶豫了一年，不確定是否要在金融危機期間將他們的存款投入到這裡。2009年他們決定行動，從自己的腰包裡拿出2.5萬美元，然後在2011年2月正式開始營業。

是甚麼啟發了他們？格雷格做過一番研究，發現市面上沒有產品能解決他和妻子在酒會遇到的困擾。既然如此，那接下來的選擇就是自己發明一個。BevHat不僅迎合了消費者需求——也滿足了格雷格親手發明一種新產品，然後推向市場的夢想。他表示，這次投資全靠自學成才，包括尋找生產商、設計網站、申請專利等。最終發明出的產品外形類似一個倒置的濾網，頂端有一個圓把兒。

格雷格說：“我們需要一種能解決問題又好用的東西，靈感就來自我們喝酒時的經歷。”BevHat滿足了我們的需要：因為它可以防止飛蟲落入杯中，你無需再“把酒倒掉，不會不小心喝到蟲子，也不用將手指伸進去撈飛蟲出來。

這家公司位於加州的爾灣，86%的客戶是釀酒廠、紅酒店和各種賣家；其餘是偶然間看到這一產品的普通消費者（大部分是女性）。到目前為止，在加州、德克薩斯、愛荷華州、紐約州和賓夕法尼亞州的28家酒廠和紅酒店中已經售出了近3000個BevHats。

格雷格和勒妮都有全職工作，將全部業餘時間都獻給了這份事業。勒妮負責對各個酒廠進行Email營銷。除了要管理自己的網站外，BevHat還有Facebook和Twitter賬戶。不過格雷格表示，直接與商家接觸——訪問釀酒廠、郵寄樣品、預約時間來展示產品——被證明是最好的營銷方法。

在BevHat.com，兩個裝售價11.98美元，10個裝售價39.99美元。夫妻二人正在努力開發不同尺寸、顏色和設計的蓋子，希望到今年年底BevHats的銷量可以達到1萬個。

作者：Michelle Juergen

譯者：金笙 源自：創業邦

馬雲：在你很賺錢的時候去融資

馬雲：你們要記住，你一定要在你很賺錢的時候去融資，在你不需要錢的時候去融資，要在陽光燦爛的日子修理屋頂，而不是等到需要錢的時候再去融資。

創業者問：企業在甚麼階段融資最為合適？馬雲：不要從創業第一天起就想著融資，在沒有盈利之前也不要去想，絕大部分企業在沒有盈利之前融資是不正常的。

馬雲：做企業，首先要想到的是沒有融資我也能盈利，等你盈利了，想擴大盈利的時候，那時就會有人想要投錢了。沒有盈利的時候想說服別人投資，投資人多半會說：等你盈利了再說吧。

對那些今天盈利情況很好的企業，你們要記住，你一定要在你很賺錢的時候去融資，在你不需要錢的時候去融資，要在陽光燦爛的日子修理屋頂，而不是等到需要錢的時候再去融資，那你就麻煩了。所以，在你不需要錢的時候去融資，這就是融資的最佳時間。

創業者問：在小型企業資本不大的情況下，如何盡可能在少花錢的前提下，快速地通過網絡來發展自己的隊伍呢？

馬雲：阿里巴巴創業是從50萬開始的。阿里巴巴剛成立的時候，上億資本的企業也很多，但當時的那些企業現在怎麼樣？阿里巴巴現在怎麼樣？所以企業發展跟有沒有太多的錢沒甚麼太大的關係。

很多人講，我企業做不好是因為沒錢、我缺錢，我覺得，有這種想法的人，基本上是做不成大企業的人。錢是資源，不可以沒有，但光有錢一點用都沒有！所以今天的網絡，不是憑資本打天下，而是靠思想打天下，靠行動打天下，靠團隊打天下，靠創新打天下。路還沒找到就想著快速是不行的。

源自：世界工廠網

華人海外創業：低調堅韌務實的成功基因

63歲的David近年來每年都會帶孫子回中國參加官方機構舉辦的尋根之旅活動。除了讓孫子更瞭解自己的祖國，他也是為了了卻自己的思鄉之苦。30多年來，他一直在美國芝加哥的唐人街經營一家中餐館，很少有機會回到中國。

David就像管理學大師德魯克在《新興的超級力量：海外華人》的文章中提及的三代二代之前的華人創業者一樣，他們通常文化程度不高，靠自己的辛勤開中餐廳、洗衣店等創業往往是為生存之舉，但共同的特點是非常低調和務實。

2011年《華僑華人藍皮書》發現，全球華商財富絕大部分仍然集中在東南亞和港台地區，但中國內地富豪的崛起和發達國家華人高科技企業的興起，正在改變全球華商財富的地域和行業分布格局。

善於抓住商機

中國國務院僑務統計顯示，目前全球約有4500萬海外華僑華人。從上世紀80年代早中期，第一代中國內地留學生走出國門開始，經過了近三十年的時間，無論從人數上，還是從職業分布與職位層次上，華人都已經有了相當的積累與成就，其中不乏優秀的創業者。

這些受過最好教育的中國人創立企業的領域與方式，和早年的海外華商已有了質上的飛躍與區別，他們顯然比當年的創業者更具有知識性，更有前瞻性，當然也不乏第一代創業者的特徵，低調和務實。

參與《藍皮書》華商部分寫作的華僑大學經濟學系魏志民教授告訴記者，在開辦企業時，這些新一代創業者往往已經發明高質量的產品或新式服務，或者對自己將提供的傳統產品與服務有確切的知識，並且有對市場的相關知識作為基礎。並且他們在扎入其商業體系已相對完善與成熟的社會後，經過頭幾年



的“文化衝擊”後抓住了機會，找到、掌握了在當地創建商業的切入點與路徑。

比如，朱家良(James Chu)1987年到美國時，一文不名，但他後來創立的品牌View Sonic是美國顯示器最大的獨立品牌，年銷售超過10億美元；孫大衛(David Sun)、杜紀川(John Tu)創立的Kingston公司的銷售額超過16億美元。

進入20世紀90年代末期的網絡新經濟時代，從香港移民王嘉廉(Charles Wang)創辦CA(Computer Association)，到陳丕宏的宏道公司(Broad Vision)，進而至楊致遠創辦雅虎(Yahoo.com)成為網絡經濟的標誌，這一段段華裔在科技界的傳奇故事更為人所熟知。

總結成功經驗的時候，王安電腦創辦人王安曾說：“與其說在於天賦，不如說是通情達理。所謂通情，就是通曉美國國情和世界計算機行業的行情，達理則是明察市場經濟發展的規律和原理。”

在多重困難中的堅韌

海外的華人創業者被德魯克認為是新

興的超級經濟力量。創業不易，異鄉創業更難，因創業需不少的社會資源，海外華人創業者艱辛的原因之一就是很難融入當地主流社會。創辦Future Labs和WebEx的朱敏剛到美國時就住在校外，即便打工也尋找能與美國人更多接觸的工作，為更多瞭解美國文化和思維。

創業者面臨的最大的不確定性就是如何獲取創業和維持企業的繼續生存資金。國務院僑辦專家諮詢委員會委員、廈門大學教授莊國土告訴記者，在早期缺乏現代銀行與大型信貸組織支持的情況下，華人主要是通過親戚、朋友等關係網來獲取支持。不過美國硅谷著名華人創辦的專業社團華源科技協會，也在為硅谷創業公司提供與風險投資人、成功創業者接觸和交流的平台，這無疑增加了海外華人在困境中的創業機會。

在異鄉發展企業，雖然中國人最大的特點就是吃苦耐勞，為了實現自己的夢想，願意付出比別人更多的辛苦和努力，但在持續經營過程中也在不同程度上經

受過危機的考驗。傳統家族企業的特色讓這些企業走向成功，有時也會由於創業者技術出身缺乏管理技能、繼承人的問題、不可預見的外部環境的變化，讓公司走向破產。魏志民認為，王安的公司最後走向失敗，就是因為權謀管理與接班人危機。德魯克也在上述表示，中國海外華人企業要發展，比如要讓“陌生人”參與進來。

華人創業者還遇到的是意想不到的政策方面的風險。由於一些國家出於狹隘的民族主義情緒，下令禁止華人經營某些行業，東南亞國家的優秀華商有時還會受到當地人的敵視和不理智行為。

“雖然現在這種明顯的排華行為少見了，但在某些領域的歧視現象也依然存在。”莊國土認為。

為融入主流社會，早年，像王永慶、林紹良這些成功創業者，常常主動與一些社會名流，包括政治家、經濟學家和德高望重的社會人士，保持密切的聯繫。王永慶曾經說道，這不僅是一種精神的需要，也有助於把握社會經濟趨勢，發現商業機會，同時，也逐漸為企業建立了一個保護性的公共關係網絡，以防各種不測事件的影響。

海外創業的各種艱難，也曾讓不少創業者有過放棄的念頭。8coupons創始人苑文璧建議，如果有好的創意和模式，一定要堅持下去。

“好企業是磨出來的。”2011年11月的一個晚上，在清華經管學院舉行的企業家講堂上，“硅谷最成功的5位華人企業家之一”鄧鋒這樣感慨，“作為第一代美國移民，要想在美國成功，沒有資本，沒有資源，只能靠自己的勤奮和才幹。”鄧鋒的話，概括了海外華人的創業心聲。

作者：劉瓊

稿編源自：第一財經日報

十大最笨點子成就數位富翁

萬個像素在很短時間內全部賣光。現在有很多人在模仿。

2. 聖誕老人的信

假裝你從南極寫信，假裝你是聖誕老人，給小孩寫信並送個聖誕禮物。當然這些孩子的家長要付費，10塊錢一封。聽著和開玩笑似的，可是已賣了20萬封。

3. 狗用的風鏡

做些給狗們戴的風鏡，然後在網上賣。這事聽起來也挺玄，可是人家也成了百萬富翁了，還開了個真正的店鋪呢。

4. 激光修道士

修道士開了一個網站，賣打印機墨盒之類的耗材。是真正的修道士運營這個網站，這就是他們的特色。2005年他們的銷售額是250萬美金。

5. 天線球

賣汽車天線上裝飾用的小球小玩具之

類的東西，現在還有人用這個東西嗎？還在網上賣。看起來夠噱，可是又一個百萬富翁因此誕生了。順便說一句，都是中國生產的。

6. 健身撲克牌

出一套撲克牌，每張牌上印上一套健身方法，然後在網上賣，一付牌18.95美金。誰會買呀？我是不買。可是一位健身教練員去年在網上賣了470萬美金這種牌。

7. 和艾滋病患者約會

跟一個艾滋病帶源者約會，這個主意怎麼樣？如果你不是艾滋病患者，可能想都不敢想。但如果你是一名艾滋病患者，可能聽起來這個主意就不一樣了。這個目標市場找的可真夠精準，夠另類。

8. 專用尿布背包

很多母親都要帶好幾個尿布出門，在

路上的時候好給孩子換。但一般女士用的背包手提包等不一定適合，尿布拿出拿進都不方便。有人就建了一個網站，賣尿布專用背包，還分成了22大類。2005年剛開張，就賣了18萬美金。

9. 遊戲控制桿

專門設計製造一種用起來比較舒服，能吸汗，手不累的遊戲控制桿在網上賣。這個產品不但非常受歡迎，而且還打入了超市。

10. 許願骨

西方人有個傳統，感恩節的時候拿一根火雞的骨頭兩個人拽，誰拽到比較長的那段，誰的願望就能實現。可火雞的骨頭一年能得到幾塊呢？有人就在網上賣假的塑料的許願骨。誰買這玩意兒？可是人家現在一天生產3萬根。

源自：財經日報

前車之鑒：一個程序員創業失敗後的自白(中)

總結這次創業失敗的主要原因：

1. 沒有選擇好運作項目的公司和合作夥伴，公司知名度不高，高層里本來是三個人，但是實際上卻只有我一個人人在打拼，我知道我能和他們互補，但是我還是缺乏市場開拓的能力，技術我完全可以做好，但是“一腳踢”的事實逼我必須全面兼顧，太多的事情讓我太累，無法一一的做起來，結果是一件事情都沒有做好。

2. 我自己對困難的估計不足，運營的風險其實是很大的，公司整體預防風險的能力有限，而且市場本身的根基不好，

就像房子沒有打好地基，很容易倒塌。

3. 沒有核心領導人(即使有也是個擺設，當時是另外一個老闆當總經理)，也沒有可靠的資金支持，在要錢沒錢要人沒人的情況下很多工作無法展開，總之事情很難展開。公司的帳本一直都是在支出，支出。沒有收入，一個公司是支撐不了3個月的。

4. 其實做這個事情在高層里只有我一個人是要破釜沈舟做好，其他的兩個老闆只是抱一個觀望的態度，也許他們只是希望空手套白狼，如果做成了他們可以賺一筆，輸了就算了。而我傾注全部

心血，當事業來做，到後來變成了做一個自己不可能做好的事情，結果輸得很慘。

5. 事情的發展使得我自己的定位嚴重錯位，本來主要是技術，為市場提供一些幫助，而我缺少的市場擴展能力卻沒有人來補，就象踢球，漏了卻沒有人補，結果肯定是失敗。

6. 在公司高層上，本來定了很好的合作模式，但是大家都沒有執行，合作協議成了一紙空文。導致後來的資金撤走我都沒有任何的辦法，打官司又不好，大家還算是朋友，回天無力了。

實驗證明可以消除二手煙。並對防輻射塵污染、花粉過敏、病毒、黴菌等都有很好的防護作用

迷你空氣清新負離子發生器
帶給人們的是貼身的保護和無阻隔的暢快，讓使用人隨心享受
空氣維生素



徵求代理，饋贈親朋禮物首選

詳情請電：Eva +1.626.500.8068 李小姐 拉斯維加斯 +1.702.324.9831



MINI Negative Ion Generator
戴在脖子上的
迷你空氣清新器 電子口罩
清新空氣 消煙除塵 增強抗病能力 改善睡眠 製造活性氧 保濕保健康

世界上最小的空氣清新器- 迷你負離子發生器使用了世界上最新的科學技術成果。它使用最小，最薄的壓電陶瓷變壓器產生高壓，並產生約500萬個保護人類，特別是老人，兒童，婦女，病人，殘疾人等人群，讓人不會感覺不舒服。除了它的體積小重量輕，沒有噪音，無電磁輻射，而且不會受到其他電磁輻射，防止輻射。這個綠色產品加上一個關鍵的部件使產品更加完美。