第一图书网, tushu007.com

<<互联网创业启示录>>

图书基本信息

书名：<<互联网创业启示录>>

13位ISBN编号：9787115252722

10位ISBN编号：7115252726

出版时间：2011-11

出版时间：人民邮电

作者：沃尔什

页数：367

译者：曹铁鸥

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

本书是作者和众多互联网成功人士创业经验的总结，是写给那些想在事业上更上一层楼的程序员、网站创业者、网站策划人员以及所有试图了解互联网行业的人的。
书中讨论和研究的是成千上万网站创业者在网络、移动和社会化平台上的奋斗经验。
创业公司和一人企业代表了全球软件产业和亿万网民的未来，Bob Walsh专注于此，承接前几本创业专著，以准确清晰的叙述和大量生动的示例为指引，为你提供了一幅无与伦比的创业导航图。
书中汇聚了对创业家、风险资本家等许多著名人士的访谈，便于你从各个角度全方位了解互联网创业的精髓，身未动而胸有成竹。

作者简介

Bob Walsh网站创业畅销书作家，StartupToDo.com创办者，“创业公司成功之道”播客主持人，47 Hats的博主，以及Joel Spolsky软件商业论坛http://discuss.joelonsoftware.com/default.asp?biz)的版主。
他的日常工作是为创业公司和个人企业提供咨询服务，通过在网站上加强软件的阐释来增加销售量。
早期做过记者，后来从事定制软件开发达20余年之久。
从2007年以来，他从原来的Windows桌面程序员变成了Rails的网络程序员，为网络创业公司策划并实施优秀的解决方案。

译者简介：
曹铁鸥中央财经大学信息学院硕士，研究方向为电子商务和信息产业经济。
现任新华社信息部经济信息编辑，关注IT、电信和能源领域。
2007年开始与图灵公司合作，曾翻译出版《高效人士的116个IT秘诀》、《Java编程风格（英汉对照）》。
网络ID为Autorun，个人博客“蚌病生珠”http://www.caotieou.com。

书籍目录

第1章 引言：今非昔比
1.1 请将芯片插入大脑
1.2 网络新经济的现实情况和你的创业公司
1.3 那么，什么是创业公司？
我为什么要成为其中的一员
1.4 创业公司的风格——选择你喜欢的
1.4.1 传统型
1.4.2 MicroISV
1.4.3 额外项目
1.4.4 开源项目
1.5 什么时候是最合适的启动时机
1.6 小结
第2章 创业公司的核心是价值
2.1 价值和问题，问题和价值
2.2 开始的开始只是一个开始
2.3 瓦利创业公司法则
2.3.1 问题
2.3.2 你的创业公司的价值
2.3.3 你的资源
2.3.4 你的支点
2.4 瓦利“创业定律”的含义
2.5 去哪里找问题
2.6 小结
第3章 平台多多 选择多多
3.1 过去和现在
3.2 每个人都想在平台生意中分一杯羹
3.3 SaaS
3.3.1 概述
3.3.2 从创业公司角度来看的主要特点
3.3.3 优势
3.3.4 劣势
3.3.5 点评
3.4 PaaS
3.4.1 概述
3.4.2 从创业公司角度来看的主要特点
3.4.3 优势
3.4.4 劣势
3.4.5 点评
3.5 社交网络平台
3.5.1 概述
3.5.2 从创业公司角度来看的主要特点
3.5.3 优势
3.5.4 劣势
3.5.5 点评
3.6 移动平台

3.6.1 概述
3.6.2 从创业公司角度来看的主要特点
3.6.3 优势
3.6.4 劣势
3.6.5 点评
3.7 混合平台
3.7.1 概述
3.7.2 从创业公司角度来看的主要特点
3.7.3 优势
3.7.4 劣势
3.7.5 点评
3.8 开源/内容管理平台
3.8.1 概述
3.8.2 从创业公司角度来看的主要特点
3.8.3 优势
3.8.4 劣势
3.8.5 点评
3.9 Mac 和Windows 桌面平台
3.9.1 概述
3.9.2 从创业公司角度来看的主要特点
3.9.3 优势
3.9.4 劣势
3.9.5 点评
3.10 小结
第4章 创业公司的工具和群组
4.1 回到过去
4.2 创业工具
4.2.1 创业公司的版本控制
4.2.2 客户/测试版反馈
4.2.3 优秀的动态视频
4.2.4 测试你的网站和软件
4.3 订阅创业社区消息
4.3.1 “ 六位数 ” 软件微型企业研究院
4.3.2 StartupToDo.com
4.4 创业组织、网络和实体创业小组
4.4.1 学院派创业小组
4.4.2 创业小组
4.4.3 你身边在线/实体创业小组
4.4.4 在线论坛
4.4.5 年度大会
4.5 大型厂商针对创业公司的扶持计划
4.5.1 Microsoft BizSpark
4.5.2 Sun 创业核心计划
4.6 小结
第5章 资金：筹集，管理，盈利
5.1 跟着资金的脚步
5.2 融资

5.2.1 理解融资的步骤
5.2.2 你不是一个人在战斗
5.2.3 融资基础
5.2.4 天使投资和风险投资者想要的是什么
5.2.5 创业孵化器
5.3 管理资金
5.4 赚钱
5.4.1 PayPal
5.4.2 Avangate
5.4.3 FastSpring
5.4.4 iPortis
5.4.5 Zuora
5.4.6 TrialPay
5.5 小结
第6章 社会化媒体与创业公司
6.1 注意力就是一切
6.2 大道理
6.3 建立你的社会化媒体基础雷达
6.3.1 iGoogle
6.3.2 Google Blog Search
6.3.3 Twitter 搜索和TweetGrid
6.3.4 BackType
6.3.5 FriendFeed
6.3.6 使用PostRank 的谷歌阅读器
6.3.7 在社会化媒体雷达上都要看些什么
6.4 创业公司博客
6.5 欢迎来到Twitter 的世界
6.6 新的新闻媒体
6.6.1 编辑观点
6.6.2 记者观点
6.6.3 创业公司公关的正确方式
6.7 你的另外一个头衔：首席社区官
6.7.1 Ginevra Whalen，Six Apart公司TypePad 社区经理
6.7.2 Matt Johnston，uTest 的营销和社区副总裁
6.7.3 Veronica Jorden，Blellow公关经理
6.7.4 Maria Sipka，CEO，Linqia
6.8 小结
第7章 清楚最重要
7.1 如果你不够清楚，就赚不到钱
7.2 独特销售主张模式
7.2.1 纽带
7.2.2 信誉标记
7.2.3 相关价值
7.2.4 独特销售主张难题的最后一个要素
7.3 案例研究：Mint.com
7.4 案例研究：RescueTime
7.5 小结

第8章 行动起来
8.1 这听起来可能不太舒服
8.2 GTD 简介
8.2.1 GTD 的五个核心原则
8.2.2 GTD 软件推荐
8.3 在线工作效率
8.3.1 驯服信息猛兽
8.3.2 有用的工具
8.4 开发人员效率
8.4.1 跳出Google 怪圈
8.4.2 如何学习
8.4.3 深入黑暗核心：创业公司开发人员方法论
8.4.4 你最不喜欢的话题
8.4.5 Fog Creek 的FogBugz
8.4.6 请随我进入下一阶段
8.5 创业公司创建者的工作效率
8.5.1 创业者效率工具
8.5.2 还是要介绍一下
8.6 小结
第9章 创业名人访谈
9.1 你应该听听某些高人的意见
9.2 小结
第10章 接下来该做什么
10.1 尾声的序曲
10.2 创业成功的机会比以往任何时候都大
10.3 产品或者服务背后创意的质量才是重中之重
10.4 你的创意要能对至少一个特定市场产生持续的吸引力
10.5 真实的价值 + 优秀的客户体验 = 步入正轨
10.6 如果遵循别人的游戏规则，那你就输定了
10.7 社交网络是成功的关键
10.8 要有计划才能穿越独自创业的死亡之谷
10.9 管好钱，它是创业公司的生命线
10.10 最后的一点建议

章节摘录

版权页：插图：很不幸，这本书并不能给你一只神奇的魔杖，让你施展魔法改变自己的行为、逃避眼前的危机、把在线工作收拾得干净利索。
但是你可以简单地改变一下上网的方式，或者在必要时重复这种改变的过程，来提高你的在线工作效率。
注意：这9个步骤非常简单，但是会对你的在线工作效率产生很大的帮助，不过，很多老习惯改起来可就没那么简单了。
（1）设置防火警戒线。
如果你的收件箱有几百条未处理的信息，你的RSS订阅源已经多得无法控制，你的书签已经泛滥成灾，那你最好为自己营造一点喘息的空间。
将聊天工具的状态改成“忙碌”，把尚未处理的电子邮件放到一个叫做“邮件破产”的文件夹里，将你的RSS订阅导出为一个OPML文件，然后清空全部的订阅信息。
是的，这样的做法有点像休克疗法，但是不疼不痒的操作不足以改变现状。
（2）低位设置电子邮件预期。
首先，改变一下自动签名档或者在每封邮件后面自己加上一段签名档（所有邮件客户端都支持这个功能），让其他人都能够了解在和你通信的时候应抱有什么样的期望。
这没什么复杂的——我的签名档是“（工作日我每天仅查看几次邮箱）”——但这是个声明，告诉大家你的邮件实时回复的时代已经一去不复返了。
（3）纠正电子邮件用途。
你有多少邮件是自己招来，结果却破坏了你的时间管理系统的？
你知道我指的是什么。
所有那些订阅信息邮件，有的是你自己注册的，有的是别人发来的，这些邮件来自各种Web2.0网站、各种在线零售商、各种新闻站点。
这些根本算不上是联络信息——这些信息对你而言完全是一种消耗。

媒体关注与评论

“ 对所有有志于从事互联网或者软件公司创业的人来说，本书都是极佳的学习参考资料。
”　　——JoelSpolsky，StackOverflow创办人，FogCreek软件公司CEO，《软件随想录》作者
“ BobWalsh为这本书取错了名，因为这样一部‘ 创业启示录 ’堪称前无古人，它是一幅无与伦比的创业导航图，为我们标出了土地、岩石、珊瑚礁、洋流、风和海盗的明显标志。
为什么说取错了名呢？
因为这本书内容如此丰富翔实，实在是完美地适用于所有产品类型的创业公司，而不仅仅是互联网公司11　　——NeilDavidson，RedGate软件联合CEO，“ 软件商务大会 ”组织者“ 这本书会让你彻底地想清楚作为现代的创业公司要具备的基本要素。
它的用处简直让人难以置信，而且会带给你很多启发，你应当把研读这本书作为你创业的一部分！
”　　——MarkRoseman，独立软件开发商，小企业主

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com