

<<创业时,我们在知乎聊什么?>>

图书基本信息

书名：<<创业时,我们在知乎聊什么?>>

13位ISBN编号：9787508643403

10位ISBN编号：7508643402

出版时间：2014-1

出版时间：中信出版社

作者：知乎

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>

<<创业时,我们在知乎聊什么?>>

内容概要

前所未有的互联网出版实验,500万知友亲手甄选内容,知乎三年创业问答精华大集结
史上最真诚创业书,用互联网思维讲透创业的逻辑
在知乎,最强大互联网创业群体真实分享创业路上的荣耀与隐忧
从Idea到步入正轨,创业公司如何招人、做技术、卖产品、找融资、建团队、处理法务?

他们在知乎聊创业:
创新工场创始人李开复
天使投资人 徐小平
小米科技创始人 雷军
微信之父 张小龙
美团网创始人 王兴
搜狗创立者 王小川
奇虎360创始人 周鸿祎
虾米网创始人 南瓜
VeryCD创始人 黄一孟
啪啪创始人 许朝军
知乎联合创始人 黄继新
鲜果网创始人 梁公军
课程格子创始人 李天放
手机之家创始人 高春辉

.....
他们这样聊创业:
创业的理由有100种,但不论你选了哪一个,你所要面对的事情也许都是一样的
你这个创业项目如果腾讯跟进了,完全复制你的产品模式,你怎么办?

创始人之间越是熟悉,越是要“先小人后君子”
平常心,不吹牛,不畏惧
我不止一次看到创业者“拍脑袋”,凡事都是“我觉着吧”,而不是“用户觉着吧”
不赚钱的企业是没有存在价值的,这一点,所有创业的人都必须记在心中
人才,团队,周报
不理智的完美主义是很危险的事
看一份商业计划书就像和一个人交谈。
把这个‘人’写好,无论从内容还是风度。

唯有用户与爱,不可辜负

.....
知乎创始人周源第一次创业失败,去和创新工场的同事聊,发现其实前两年自己创业时,闭门造车开发一个软件,和世界有些脱节,他意识到如果能更方便地让许多行业里的朋友把自己最懂的事分享出来,其实能避免很多创业的错误,不久他发现了 quora 模式,然后就有了知乎。

《创业时,我们在知乎聊什么?》
》是一场前所未有的互联网出版实验。

知乎作为目前最高质量的知识型问答社区,聚集了中国互联网上科技、商业、文化等领域里最具创造力的人群。

<<创业时,我们在知乎聊什么?>>

由500万知乎用户亲自甄选出近百篇知乎上的创业问答，最终成就本书的出版。

《创业时，我们在知乎聊什么》是一本关于梦想、创新、如何引爆流行并赢得尊重的青年创业手册。

本书的回答者包括：互联网行业最成功的创始人、创业家、最具创新精神的投资人、最活跃的产品经理、法律专家、财务分析师、网络工程师、连续创业者、无数知乎控，他们推心置腹地回答每一个创业问题，分享自己隐秘的创业经历，讲述创业路上的荣耀和忧患。

每个人都可能是创业者，而这些专业级的分享，会让创业者不再孤单。

<<创业时,我们在知乎聊什么?>>

作者简介

知乎，中国社交问答网站的先行者，其愿景是“组织各个领域的知识，把人们大脑里的知识、经验、见解搬上互联网”。

知乎社区聚集了中国互联网上科技、商业、文化等领域里最具创造力的人群，他们来自于金融、医疗、法律、传媒、教育等众多行业，拥有丰富的从业经验，较高的经济收入和社会地位。

<<创业时,我们在知乎聊什么?>>

书籍目录

目录

第一部分 种子期 3

第一章 审视自己 3

为什么要创业？

3

是否适合创业？

6

早期容易犯哪些错误？

8

创业者应该具备哪些素质？

12

单身创业和已婚创业哪个更好？

18

女性创业的压力和问题有哪些？

19

「亲历者说」创业第一年个人会发生哪些变化？

21

「亲历者说」李开复给创业者什么建议？

22

「亲历者说」博士辍学回国创业，王兴后悔吗？

24

第二章 选择方向 25

如何选择创业的方向？

25

如何确认用户的真实需求？

26

如何才能不被那些大的互联网公司抢占市场？

28

进入市场前已经有很多竞争者了，如何判断是否还值得进入？

31

对于早期创业团队，产品推出后很容易被复制，如何建立自己的竞争壁垒？

32

创业先期必须重视的问题有哪些 33

如何正确看待灰色行业？

37

「亲历者说」互联网发展了十几年，作为从业者，你错失了哪些创业机会？

38

「亲历者说」王兴：快速找到新方向 40

「亲历者说」雷军：创新的本质是容忍失败 42

第二部分 助跑期 42

第三章 找合伙人 42

有项目，少量投资，怎么寻找技术合伙人？

42

想邀请一位对项目有重大价值的朋友，但他要求不错的工资，也要不错的股份，这合理吗？

44

<<创业时,我们在知乎聊什么?>>

几个朋友合伙创业,如何分配股权?

45

想请一个资历和能力都很强的人来做创业团队的顾问,以什么形式的合作方式会比较好?

47

「亲历者说」王兴的创业搭档是怎么找到的?

50

第四章 初次找钱 51

创业是自筹资金好还是找天使投资好?

51

天使投资一般占多少股份,怎么算?

53

看BP(商业计划书)的人最想从中得到的是什么?

BP应包含哪些内容?

54

如果有机会和天使投资人进行面对面沟通,该准备些什么?

59

投资人通过哪些方面来判断一个早期创业者的好坏?

61

一家公司的「估值」是怎么估出来的?

谁来估?

62

创新工场如何为刚刚创办的创业公司估值?

64

好的投资人应该是什么样的?

65

年轻的创业者,怎样才能比较容易地拿到风险投资和天使投资?

68

天使投资、VC(风险投资)、PE(私募股权投资)介入企业的节点是什么样的?分别起什么作用?

69

原始股与期权有什么区别?

对持有人来说有什么不同?

创业者一般拿到的是期权还是原始股?

70

假如没有天使及VC的投资,创业公司如何活下去?

72

第五章 早期的产品规划 73

互联网创业早期,启动产品开发时有哪些注意事项?

73

赢利模式对于一个创业公司/项目很重要吗?

74

用户体验是什么东西?

如何评价用户体验好坏?

怎样描述用户体验评价方法的核心?

77

跑马圈用户的思维是否正确?

78

<<创业时,我们在知乎聊什么?>>

- 「亲历者说」王兴强调,创业者需要加强沟通 80
- 「亲历者说」周鸿祎愿赌服输,专注最重要 81
- 第六章 早期的团队构建 82
 - 创业公司如何招人? 82
 - 创业团队内部如何高效沟通? 85
 - 创业团队如何让新员工觉得是有前途的? 86
 - 创业团队都有哪些有效的团队管理方式? 87
 - 创业初期是否要找专门写字楼做办公室,还是可以用民宅? 89
 - 什么时候要搬到正式的办公室? 89
- 第三部分 起步期(0~1万元) 90
- 第七章 产品上线 90
 - 一个有效的新产品上线策略包括哪些考虑因素? 90
 - 一个新上线的产品,应该如何解决「冷启动」的问题,寻找到第一批用户? 91
 - 创业团队早期是怎样快速尝试和快速改进的? 93
 - 如何分析整理产品上线后的反馈? 95
 - 「亲历者说」王兴讲述校内网冷启动的全过程 96
 - 「贴士」汪华强调的互联网产品早期推广的注意问题 97
- 第八章 人才与团队管理 101
 - 如何管理问题员工? 101
 - 初创名员工之后进入的新人要如何融入早期核心团队? 102
 - 应该如何通过工作笔记来提高个人的工作效率? 104
 - 自己的钱、股东的钱、公司的钱之间有什么区别? 109
 - 「亲历者说」创业公司在设立时注册多少资金合适? 为什么? 110
 - 「亲历者说」课程格子用户超百万规模时团队只有4人,这是如何做到的? 111
 - 「亲历者说」创业公司CEO们是如何识别人才的? 怎样看学历、能力和经验等? 112
- 第四部分 加速期(1~100万元) 114
- 第九章 产品的迭代 114
 - 当产品基本成型,如何把产品做得更好? 114

<<创业时,我们在知乎聊什么?>>

新产品推出后增长不错,竞争对手开始出现,如何保障团队的持续成长?

117

产品上线后,应该如何做数据分析?

117

「贴士」汪华建议互联网产品推广策略 121

「贴士」创业早期公司和外部机构合作,哪些事项需要有协议或法律合同来约定?

125

「亲历者说」王小川谈快速发展期,团队对于新技术选择的态度应该是怎样的?

125

「贴士」王小川、周鸿祎总结可供创业早期公司进行研究参考的互联网公司商业模式 126

「亲历者说」美团是如何从激烈的市场竞争中脱颖而出的?

129

第十章 找机构投资 129

创业公司第一轮融资时应该注意些什么?

129

拿到 Termsheet 意味着什么?

131

VC 做的尽职调查 (DD) 一般包括哪些问题?

132

创业者该如何看待腾讯的“跟进”?

134

「亲历者说」创业者应该签对赌协议吗?

138

「贴士」董事会的投票权是怎样设计的?

中国法律框架下如何设计?

142

第十一章 团队初次扩容 143

拿到A轮投资之后,怎样把握招人的节奏?

143

如何协调新老员工关系?

144

创业公司如何做校园招聘?

144

30~50人的团队如何提高凝聚力和执行力?

146

30~50人的团队,如何提高团队管理能力?

147

「贴士」创业公司在不同阶段对财务岗位的要求分别是什么?

152

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>