

《教训》

图书基本信息

书名：《教训》

13位ISBN编号：9787111474228

出版时间：2014-8-1

作者：腾讯科技频道

页数：160

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《教训》

内容概要

《教训：互联网创业必须避免的八大误区》：

这是一个成功学泛滥的年代。成功人士往往只谈成功之道，而不提遇挫之苦。对于成功学，多数创业者趋之若鹜。其实，相较于高高在上的成功学，对于他们而言，接地气的挫折学可能更有价值。

从2013年下半年开始，腾讯科技频道的核心栏目“创业启示录”，以创业的错误和失败作为切入点，陆续对17位奋战在一线的互联网企业进行了深入的访谈，系统地挖掘创业者实战中的经验与教训，获得了很好的市场反响，在此基础上，腾讯科技频道深入研究总结，归纳出一些脚踏实地的创业逻辑，形成了本书，借此向所有正奋斗在一线的创业者致敬。

《教训》

作者简介

腾讯科技频道，是中国最大的中文门户网站，集新闻信息、社会化媒体资讯和产品、以及区域垂直生活服务为一体的大型综合门户网站。腾讯科技频道是腾讯网旗下专注报道TMT的频道，是目前最有影响力的中文科技类媒体。不仅聚拢了LinkedIn创始人Reid Hoffman、Facebook COO Sheryl Sandberg、前《连线》主编Chris Anderson、苹果联合创始人Stephen Wozniak等一批国际顶尖科技行业人士，也第一时间关注一线创业者的产品和商业模式。腾讯科技依靠坚实权威的采编团队，致力于以大财经视野解读IT产业资讯，并成为国内首批进入“解释性报道”领域的新闻媒体。腾讯科技倾力打造的TMT解码、科技不怕问、战略档案及企鹅智酷等原创栏目，无缝作用于用户决策的各个阶段，充分满足用户需求。通过腾讯网、腾讯新闻客户端、腾讯视频、官方微信和微博矩阵、RSS订阅等渠道，腾讯科技频道7*24小时面向数千万用户提供最新鲜的科技资讯，在互联网、IT、通信及科学探索行业新闻领域占尽先机。

书籍目录

赞誉

序成功学太多了（腾讯科技频道主编龙兵华）

前言一线创业的八大致命教训

第一章 盲目照搬国外模式不接地气 002

爱日租：伪需求掩盖下的烧钱狂欢 002

点点网：复制硅谷模式忌踏空频道需求 009

今夜酒店特价：巨头阴影下的决策失误 018

第二章 自己定义的需求不一定是真需求 027

龚海燕二次创业：选择不熟悉的领域创业暗礁重重 028

第三章 过往经验是财富也可能是“包袱” 037

惯性思维陷阱：网易前COO创业之旅 038

“慢”的代价：大众点评十年沉浮 047

第四章 环境巨变 固步自封出危机 061

开心网：短期成功反成长远胜利绊脚石 062

维络城之殇：移动浪潮之下的措手不及 067

暴风影音：战略迟缓错失转型机遇 074

第五章 大规模转型风险高 081

乐淘：五年三次急转弯的韧性不足 082

好乐买：大平台误区和库存之痛 089

转型之痛：点心移动的布朗运动 096

第六章 快速成长下的过度膨胀和管理失控 107

拉手网之败：IPO冲刺冲出来的管理乱局 108

冲动之殇：凡客的失控性大跃进 117

第七章 “兄弟义气”埋下团队内讧隐患 125

红孩子往事：“中国合伙人”决裂 126

第八章 过度依赖合作伙伴丧失独立性 133

巨鲸陨落：合作伙伴不靠谱的沉痛代价 134

云云折戟社会化搜索：依附与独立的纠结 142

后记 151

本书创作团队 153

1、如书的题目所言，总结了创业应当避免的八大误区。以各个初创公司为案例挨个剖析创业过程中失败的原因以及经验总结，针对具体的领域、场景提出了很多有意义的建议，然则这种经验总结却有过渡总结之嫌，不妨称之为马后炮式总结。因为创业环境太错综复杂了，任何一个小小的决定都可以影响到公司发展。当时的决定正确与否，也只有到后来的是否“成功”才可评判。创业道路上，无不是以成败论“英雄”，这就是这条路上的残酷之处。To be or not to be，的确是一个问题。谁不是摸着石头过河，不断探索，不断反馈，不断调整，等回望身后，一条靠谱的创业之路才会渐渐清晰。可以未来的路呢？还是会有更多未知，但此时拥有的是更多经验。总的来说，书中关于各个初创公司（或各个创业领域）的分析、点评还是很到位的，有具体时间、背景，更有当事人访谈的加入，这可以帮助读者顺藤摸瓜找到关于话题的更详细内容，以及自行做更深入的思考。

2、在移动互联网浪潮来临之际，越来越多的创业者加入这一行列，有些曾经担任过著名网络公司的相关部门的负责人，有些则是半路出家，误打误撞进入这一行业，而有些则是初生牛犊，刚毕业或者甚至没有毕业的大学生。不管是谁，在创业过程中都曾体验过这一行业的“红与黑”、“罪与罚”。

与集体狂欢的上市活动相比，更多背后的心酸只有创业者自己知道。习惯了成长过程中的成功，习惯了追求基业长青的美好愿景，却没有人去注意哪些走下帷幕的创业公司。哪些曾经的辉煌稍纵即逝，留下的只有心路坎坷的创业之路。我们只有总结经验教训，方能为后来者减少更多的创业误区，而这些正是腾讯科技频道的使命。从2013年上半年开始，腾讯科技频道启动创业者教训系列访谈栏目，在下半年陆续推出20期教训访谈，本书《教训：互联网创业必须避免的八大误区》则是对这些访谈的整理而出，以便为更多创业者提供创业思路。

这本书中所提及到的八大教训分别是：1，盲目照搬国外模式不接地气；2，自己定义的需求不一定是真需求；3，过往经验是财富也可能是包袱；4，环境巨变，固步自封出危机；5，大规模转型风险高；6，快速成长下的过度膨胀和管理失控；7，兄弟义气埋下团队内讧隐患；8，过度依赖合作伙伴丧失独立性。以上这些看似简单，但在创业过程中创业者容易迷失在其中。今夜特价模仿美国红极一时的Hotel Tonight公司，但却没有中美之间的市场环境，连锁酒店在美国很成熟，但在中国则是个体酒店较多，同时也没有考虑到中美消费行为之间的差异。但在未来几年，这种模式可能在中国有很大的市场，此时要做的坚守下来。

龚海燕第二次创业的案例说明了两点教训，第一点，自己定义的需求不一定是真需求，也许斯莱沃斯基在《需求》一书中讲到产生麻烦可以从中找到需求，但是这种需求是在利基市场中产生，而龚海燕的第二次创业是在竞争激烈的英语培训市场。第二点是，曾经的经验是财富也可能是包袱，婚恋市场的成功经验并不意味着在英语培训市场有用。开心网和维络城是在市场变化过程中没有及时转型成功的经典案例。传统企业转型可以在两三年之内完成，而寻求速度优势的互联网企业，市场转型必须在半年之内有效果，否则转型就会失败。当然，转型也不能过于频繁。乐淘在大规模转型过程中失败，其原因有两点，其一，大规模转型，把鸡蛋全放在一个篮子里，正确的做法是部分转型，转型成功之后再全部转型；其二，转型过于频繁，没有在一个细分市场取得成绩就转向其他细分市场。

创业者有企图心必然重要，但是不能过于重于结果而忽视过程。凡客诚品为了扩大规模，急于过分扩张品类，导致管理出现失控。拉手网何尝不是！还有一种教训是本书没有提及到的，技术出身的创始人不善于管理，或者迷信非科学的管理之道，对于这类的企业，最好的建议是出售给有实力的大企业，总比葬于自己手下要强。

电影《中国合伙人》有句台词，不要和最好的朋友合伙开公司。这种说法违背现实情况，但无不有道理。股权相当易于对管理权的争夺，决策之间的争议，朋友之间的情意，这些夹杂在一起，容易导致管理失控。本书中应该还添加一点，婚姻情感问题在创业过程中的必要性，很多企业在上市之时因为后院起火而耽误。最后一点是不要过于依赖合作伙伴，弄不好，自己失去了所有权。

《教训》一书讲述的全是互联网企业创业的真实案例，在其他行业，其中很多教训都是互通的，互联网企业存在的问题其他企业也存在，这也说明管理问题的本质性，因此，本书不仅适合与互联网行业的创业者，同时适合其他行业的创业者。

3、当大部分人都在关注你飞的高不高时，只有少部分人关心你飞的累不累，这就是友情。忙碌是一种幸福，让我们没时间体会痛苦；奔波是一种快乐，让我们真实地感受生活；疲惫是一种享受，让我们无暇空虚。叹气是浪费时间的事情，哭泣是浪费力气的行径。不是人人都能活的低调，可以低调的基础是随时都能高调。就算不快乐也不要皱眉，因为你永远不知道谁会爱上你的笑容。

4、这本书都是一些比较新奇,操作性较强,适合个人小本投资的创业项目,还有众多真实投资案例和投资

分析以供参考!我觉得很适合年轻人学习,能学到很多关于创业方面的新的观念和看法,培养具有创新精神和创业能力的高素质专门人才融入人才培养全过程,创新思路,主动作为,以支持青年创业作为解决当前大学生就业难题的有效途径,对我很受用啊!

5、互联网创业必须避免的八大误区,适合准备创业以及正在创业的人阅读

读《教训》不是一本空谈创业理论的书,而是一本总结了当今中国式创业的问题,并以此来警醒读者们,在创业当中或者起初,能少走一些弯路。书中介绍了八种教训:盲目照搬国外模式不接地气,自己定义的需求不一定是真需求,过往经验是财富也可能是“包袱”,环境巨变固步自封出危机,大规模转型风险高,快速成长下的过渡膨胀和管理失控,“兄弟义气”埋下团队内讧隐患,过度依赖合作伙伴丧失独立性。以上八点个人总结为:模式借鉴,需求判定,经验之谈,环境巨变,转型风险,团队管理以及合作伙伴。1.借鉴模式,是否符合市场需求?一个产品从出生到培养,一定需要根据具体的市场环境来决定其基因,否则项目不是胎死腹中就是半途夭折。中国式的产品,欠缺一份创新性,无论是从产品技术的创新还是市场推广方式的创新,“先模仿后创造”,是中国人信奉的理念,但是大家都停留在“模仿”这一阶段了。从发达国家抄袭的产品功能以及商业模式,搬进稍微落后的国家;看到一个成功的商业产品,立马复制换皮就投入市场,分一杯羹。这些急功近利的作法似乎都欠些火候,想必结果大多也都是不好的。什么叫做真正的需求?对于一个产品项目而言,或许市场才是最好的检验方法,那么尊重目标市场的用户需求,才能算是一个真正的需求。无论是设计产品功能,还是运营推广之前,做一番简单而又深入的市场调查都是有必要的。摸清用户的痛点,可作为产品功能设计的核心;了解用户关注的热点,可作为推广的宣传点。创业者自己的痛点,或许只是少部分所需,并非大量用户的需求,那就不存在互联网所谓的规模效应,那么产品和项目的成功几率也就可想而知了。2.经验之谈人做很多判断以及决定会根据自己的经验而定,但是经验在对自己做出正确的选择和判断上,起到了多大的作用呢?成功以及失败经验的沉淀是必要的,但是完全靠经验去做判断却有失偏颇。经验主义是一个我们都比较熟悉的词汇,但我们却时常没有注意到这个人性弱点所给我们带来的灾难。在上一个教训当中,借鉴国外模式的做法其实也是一个经验主义者所犯的错误:既然别人以这种方式成功了,那么使用这个模式,我们也可以成功。当这个想当然投入实际操作当中去的时候,创业者才发现,文不对路,直至翻了船。根据经验来说的事情,大多都带有个人的主观感情色彩,客观事实就少了一些。很多创业者都是来自知名的大公司,带有光环的背景以及赫赫战绩。这些经验对于初创公司制定战略有一定优势,但是也很容易就归于模式,错失一些机遇。沉稳没错,但是偶尔的冒险或许会获得更多的惊喜;大公司的规章制度都是一环扣一环,或许一些细节不会导致大船的沉默,但是在初创的小公司,小小的问题都会导致翻船。创业公司可以根据经验沉稳发展,附以细心和灵活,也许会走的更长远。3.环境巨变,是否转型?市场瞬息万变,如果项目固步自封,想必会出现危机。产品都要通过不断的迭代来一步一步的完善,更何况公司的市场战略。但是要有转型的心谈何容易,适合的“断舍离”,“从繁到简”却是让国人比较难以接受的,犹豫之间,激烈的竞争就已经把市场仅剩下的蛋糕都吞噬了。但是有了破釜沉舟的转型决心之后,因为急于求成,快速商业化,导致用户体验受到了损伤,项目受伤;因为急于求成,在属于自己优势的领域没有深度耕耘,为了做“风口上的猪”,盲目转型,公司受伤。在面对环境巨变的时候,如何去决断?也许判断标准就像书中点心移动CEO张磊的说法,产品具有技术壁垒,数据壁垒以及运营壁垒的条件,转型的方向基本是正确的。创业公司应该审时度势,谋定而思变,切莫急于求成。4.团队管理“人心散了,队伍不好带”,不好的内部团队会无形增加工作成本:沟通成本,执行成本等等,员工层面上,真正能让团队的每个成员的价值与公司的目标价值同步是不容易的,利己主义在创业公司不宜出现,只有公司上层让员工从心底认可产品,认可项目,认可员工价值,才能让员工和公司一起同步发展。公司合伙人层面上,“一个创业公司必须只有一个灵魂人物,一个占大股份的创始人。一个以单一创始人为主,大决策专制的创业公司要远远稳健过一个有着多为股份相同的创业伙伴”。创业公司更需要上下沟通,尊重每一个声音,客观判断,克服个人主义,利己主义。5.合作伙伴就像不好的公司内部团队,合作伙伴的外部团队配合不好的话,更是会影响到公司的整体发展。双方对于项目的发展战略目的需要是一致的;双方都需要有对应负责各个部分的接口人,确保沟通高效性;双方需要对负责的工作内容确定主次关系;双方确认好合作关系中自己所属于的角色。创业公司应该把自己的核心技术以及业务独立出来,和合作伙伴进行互补的关系,相信自己以及相信合作伙伴,依赖而又独立的发展,才能提高团队的执行力以及灵活性。后记推荐此书的最重要的一个原因在于,书中是通过各种实例来引导读者,如何避免创业中遇到的问题。希望有

《教训》

创业想法的人可以买此书深入研究书中例子，获得灵感，在创业的道路上披荆斩棘，获得成功。

6、操作性极强的一本书。书中的案例都具有参考价值，现在很少看到这么用心的一本书了。罗列了很多创业公司的跌宕起伏，分析的也很好，年轻的创业者非常受用。互联网创业看起来是人人能做的一件事情，又有多少人一开始就陷入了误区，技术上的、管理上的、资本上的，有一个没处理好，就会影响全局的发展。开始创业之前，就要做好全面准备。

7、嗯，书不错适合年轻人。这本书介绍了互联网创业必须避免的八大误区。推荐给首次在互联网上创业的年轻人。书本内容新颖，语言朴实易懂，较吸引读者。不管是谁，在创业过程中都曾体验过这一行业的“红与黑”、“罪与罚”。与集体狂欢的上市活动相比，更多背后的心酸只有创业者自己知道。

《教训》

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:www.tushu111.com