

# 《如何定义孵化器》

## 图书基本信息

书名：《如何定义孵化器》

13位ISBN编号：9787308154394

出版时间：2016-3

作者：梅晨斐

页数：227

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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《如何定义孵化器》

## 内容概要

这是一个属于创新的时代，随着“互联网+”的浪潮浩浩荡荡地涌来，互联网的形态不断向多元化演变，越来越多互联网创业公司开始崭露头角，难以计数的App、新式站点、应用平台、网络服务出现在大家眼前。在这一场互联网创业的狂欢中，人们还未曾了解其后最有力的助推者——互联网品牌孵化器。

自美国最著名的创业孵化器Y Combinator横空出世以来，国内的孵化器产业亦随之兴起，开始成为互联网创业公司迈向成功的第一位导师。它们不仅为初创企业提供成长所必需的资金，更进一步为其提供创业指南，从各个角度将那些具有创新精神的想法和团队打磨成真正具有市场竞争力的公司，在互联网高速发展的时代书写下一个个属于自己的故事。

# 《如何定义孵化器》

## 作者简介

梅晨斐：小村资本旗下STORIES孵化器联合创始人。从事早期互联网、移动互联网产品孵化和投资。拥有技术背景，留学法国，曾任职法国电信、中兴通信。对互联网创业孵化充满兴趣，后进入InnoSpace孵化器。

## 书籍目录

内容提要

第一章 梦想：不要说你懂YC

不要说你懂Y Combinator

创始人Paul Graham

YC=实验

Paul Graham 的退休

YC的十年变化

YC的核心：Office Hour

YC的投资：11000+3000x

YC的真正恐怖之处

YC的项目筛选与面试

为什么几乎所有号称再造“硅谷”的计划都失败了

第二章 现实：早期团队为什么需要孵化器

Copy2China在国内是走不通的

孵化器背后的“大佬们”

孵化器的场地优势

孵化器的日常行政

孵化器内的创业活动

孵化器的基础服务

孵化器的核心服务

孵化器的内部结构

孵化器的投资差异

孵化器的收入来源

孵化器的目标客户

孵化服务的价值

早期创业团队为什么需要孵化器？

项目进入孵化器要做的事情

孵化项目的终考：Demo day

孵化器的极限

内部孵化与外部孵化

附录-1 公司注册

附录-2 WiFi斗争血泪史

附录-3：智能门锁品牌介绍

附录-4：其它智能硬件品牌介绍

第三章：挣扎：如何做一家孵化器

不要做Co-Working Space

不要害怕竞争对手

如何在国内做好互联网孵化器

如何做一家不亏损的孵化器

如何选择创业团队

如何从大数据中筛选出优质项目？

孵化器如何搜集案源

孵化器如何做项目筛选

孵化器如何培养分析师或投资经理？

如何给孵化项目组建一个平衡的团队

如何做好项目咨询

独立品牌孵化器与独立咖啡馆

# 《如何定义孵化器》

不同VC的品牌推广策略

个人品牌影响力

课程驱动

活动驱动

基金品牌驱动

如何宣传孵化器

孵化器的海外市场拓展

不稳定才是孵化器的真实状态

孵化器的运营与推广

孵化器也可以做成上市公司！

未来：孵化器与生态系统

第四章：起飞：孵化器与创业者的关系

撑过18个月，你就成功了

女朋友与兄弟会

从小就要是一家健康的公司

创始人要有什么样的心态：Inner Peace

四无产品的融资需求

创业团队应该如何选择孵化器？

创业团队与孵化器应该如何绑定合作关系？

投资原则：抛弃弱者、跟随强者

你需要激起我们的热情

创始人“气场”与加入创业团队的逻辑

初创团队如何提高工作效率

如何组织公开项目对接会？

如何组织私密项目交流？

路演交流时应该如何准备PPT？

投资人玩的生意，其实是Knowledge Gap.

投资人也是手艺人

如何在看不懂的情况下投资早期项目？

创业项目与个人的成长

从WWDC，初创产品发布会到如何做好产品推广

Dumb Ways to Die：推广

附言

2015年互联网孵化器发展趋势

后记：由文字、文章到文集

交流与致谢

# 《如何定义孵化器》

## 精彩短评

- 1、孵化器行业教科书，应该给孵化器从业人员都强行灌输一下。创业本身已经是不容易，请求从业人员高抬贵手，别坑人。作者文采我勒个去啊~
- 2、一个孵化器创始人关于孵化器的事无巨细的介绍。
- 3、文字挺通俗易懂接地气，作者果然孵化器老司机。现在外面孵化器扎堆开放，看完搞明白了孵化器的实质是什么。照搬国外抄一个是没有灵魂的，YC的成功不可复制，但并不是说永远无法做出像YC那样成功的孵化器，我们从冰山的最底层去看其实本质是通用的，遇到的坑许多也都相似。
- 4、一直想写个书评。第一句想想，该引：“字字写来皆心血，n年辛苦不寻常”吧。作者是个认真的学问人。引用，分析，自己的观点，皆为严谨。

书从作者研究著名孵化器Y Combinator入手，解析其运营模式，客户(团队)考量，投资方式，及成功案例分析。在大量数据、资料之下，对于孵化器如何本土化，及可能的盈利模式，进行探讨及自己的分析。

通篇像一篇大论文，但也有大量实战经验，提及当下热门的共创空间与共享空间业内干货无数，值得一看。

看书，最怕的是作者无自己思想，或者理论单薄却滔滔不绝。而这本书回到开篇所说的字字皆心血，优点在于作者信息量及知识结构有一桶水，足以给你这一杯来“定义”孵化器，这创投圈热点。

另一看点是书中有不少作者口语及与专业知识无关的人生感悟，却挺精彩，很有趣。

## 5、基础科普读物

- 6、这本书写得挺好的，虽是互联网行业，但对医药行业孵化器也有很好的借鉴。孵化器想盈利，投资是关键。
- 7、作为孵化器管理者，这本书有很大的借鉴意义，而且行文也很顺畅。
- 8、一小时可看完 比较粗浅
- 9、基础知识点，启蒙读物。说的很浅，好在清晰流畅。
- 10、厕所读物级别
- 11、花了一下午时间读完，写得比较泛泛，是作者做孵化器的经验，也包含困惑，了解一下也不错。
- 12、刚看到前面那些推荐人，很多都是见过、合作过或者关系不错的，因此完全没有书应有的距离感，拉低了本书的高度。后来经朋友推荐读了，虽然通读很快，但比预期好很多，收获不少。建议孵化器从业者人手一册，非常好的启蒙、归纳和指导书。
- 13、中肯的评价一下：是一本基础知识普及的书，对于刚创业或者刚成为孵化器管理者的人来说有价值，对于其他人，意义不大，基本上几个小时就能把这本书看完。还是佩服笔者对孵化器的理解和认识的广度！
- 14、一般，做孵化器研究时的科普读物。
- 15、以文集形式带你认识创业生态圈里的孵化器。还算可以吧，当扫盲入门来看，还有认识创业行业的现状
- 16、系统的总结了很多，简单易懂
- 17、对我来说没什么用，对想创业的人来说或许有用
- 18、作为加速器的创办者读这本书太浅了，不过对于普及来说却是很干很傻瓜的一本书。
- 19、语言风格比较接地气，通俗易懂，有一定的借鉴意义
- 20、创办孵化器入门手册。简单通俗易懂！

1、一直想写个书评。第一句想想，该引：“字字写来皆心血，n年辛苦不寻常”吧。作者是个认真的学问人。引用，分析，自己的观点，皆为严谨。书从作者研究著名孵化器Y Combinator入手，解析其运营模式，客户(团队)考量，投资方式，及成功案例分析。在大量数据、资料之下，对于孵化器如何本土化，及可能的盈利模式，进行探讨及自己的分析。通篇像一篇大论文，但也有大量实战经验，提及当下热门的共创空间与共享空间业内干货无数，值得一看。看书，最怕的是作者一大抄，或者翻来覆去半桶水。无自己思想，或者理论单薄却滔滔不绝。而这本书回到开篇所说的字字皆心血，优点在于作者信息量及知识结构有一桶水，足以给你这一杯“定义”孵化器，这创投圈热点。另一看点是书中有不少作者口语及与专业知识无关的人生感悟，也很有趣。

2、来自科技部的数据显示，2015年国内新增各类创业孵化器4000多家。而在2015年之前，28年来的孵化器数量总计还不到1600家。与孵化器相映衬的，是当下的创业热潮。来自彭博社数据的显示，“自2010年来，中国初创企业数量每年以将近100%的速度增长，到2014年达到161万家。这一速度全球称冠”。每分钟诞生8家企业，这是2015年前三季度创业的中国速度；拉动GDP增速约0.5个百分点，这是2015年前三季度创业对中国经济的贡献。那么，这种现象到底是好事还是坏事呢？鄙人认为，应是“喜闻乐见，但谨慎看好”。据“天时创业实验室”文章：“随着孵化器越来越多，还是感觉创业者都不够用了。”一位投资人感叹，尽管现在创业者众多，但拥有资金的平台、投资人也不少，而优质项目就那么多，如何吸引这些项目来自家孵化，已经是不得不考虑的事情了。一位观察人士也说，目前，不少省市出现了以孵化器或企业总部基地等为代表的工业地产项目。一些入驻企业迅速将房产作为投资品转手售卖，导致许多总部基地空置率上升，有的孵化器甚至被称作“鬼城”。在南京建邺区，一家科技企业孵化器园区房子还没完全建好，就已经全部出租了。租户大部分是一些商贸流通、生产制造企业，初创科技企业数量少之又少。而很多做孵化器的天使投资人，则逐渐热衷于政府补贴、资金申请、炒作地产项目，或者干脆转型VC融快钱，“真正能为创业者创造价值的，可能没有几家。”按照科技部的定义，创业孵化器应该是以促进科技成果转化、培养高新技术企业和企业家为宗旨的科技创新服务载体。但我们阅读上文遍可知道一个讽刺的现实——创业潮的刺激让本应是平台的孵化器成为了投资新方向，哪怕它和科技并无任何关系。似乎可以毫不夸张的说，中国的孵化器，正在经历一场“大跃进”。SO，为之奈何？《如何定义孵化器》是一本介绍孵化器的常识书，更是一瓶“孵化器大跃进”时期创业者必备的清醒剂，它会点燃你的创业热情，却也时不时的提醒你，创业时，总有些东西比孵化器这个外科更重要，比如团队。”无论是学校、政府、VC、地产或传统公司，都有自己在该领域独有的优势，也都是希望通过吸引和投资优质项目，达到不同的目的（政绩、税收、科技地产差异化、品牌影响力、后轮融资锁定、传统产业转型）。……然而，孵化器的C2C是走不通的，大家在上游都拥有场地、投资、导师、政策和品牌资源。在下游希望获取影响力、财务回报、差异化、政府和案源锁定。但是在中间缺失的是一支有经验，并且愿意把孵化器当做创业项目运营的团队。“（P50）”做好一个孵化器，和创业公司的早期一样，最关键的就是团队。我们虽然并不害怕其他竞争对手背后的资金和创始人的名气等，但是我们害怕他们的运营比我们更加聪明。除了聪明之外，他们可能比我们更勤奋。聪明和勤奋也就算了，他们的运气可能更好。最坏的情况是，比我们还年轻。所以归根到底，我们唯一担心的是竞争对手的团队，他们是什么背景，是如何思考孵化的，以及是如何行动的，其他的都无所谓。总的来讲，创业的整个过程都不容易，特别在早期的12~18个月决定了公司是否能够顺利起步。坚持，肯定是过程中必不可少的要素。内心的平和和无畏的精神同样重要。“（P113）瞧，即便是作者谈到孵化器本身，也是在强调团队的作用，足见其的清醒程度。当然，重要的不止是团队，还有孵化项目本身的质量：”如果是天使轮，或者第一轮融资的话，不要把太多的精力放在讲市场规模、财务预测、竞争对手上。另外，你要相信，最好的演讲，源自于对行业的了解和产品的优势所带给你的自信，不断的联系和技巧都只是其次。“（P203）‘对于孵化器品牌推广的态度，简单来讲，我们需要做好项目孵化服务。当然，在前期也不可避免要做一些付费的推广。但最终的目的，我们希望已有的客户、投资人、上下游合作伙伴等能够自然地帮助我们进行口碑推广。只有自然的口碑推广，才能带来更优质的案源。”（P151）“万钟则不辩礼义而受之，万钟于我何加焉！为宫室之美，妻妾之奉，所识穷乏者得我与？乡为身死而不受，今为宫室之美为之；乡为身死而不受，今为妻妾之奉为之；乡为身死而不受，今为所识穷乏者得我而为之：是亦不可以已乎？此之谓失其本心。”两千余年前的《孟子》教诲，在今天这个“孵化器大跃进”的时代仍然能让人受益



## 《如何定义孵化器》

。我想，每一个奋斗在孵化器中的创业者都应该再读上它一遍吧，哦对了，记得带上《如何定义孵化器》同步阅读。你会发现更多孵化器之外需要思考的本质的。如果你发现一件事已经变了味道，那么停下来思考调整，就是最大的进步。对于当下的孵化器乱象，又何尝不是如此呢？当很多孵化器、众创空间根本不知道在做什么，当越来越多的孵化器企图把创业工厂化、流水线化，当很多创业者都没挣到钱，而创业辅导机构却都挣到钱了，如何终结一次“孵化器大跃进”便已是个可以放在台面上讨论的议题了。SO，如何终结一次“孵化器大跃进”？需要大家的精进，需要市场的优胜劣汰，当然，也需要多一些《孟子》和《如何定义孵化器》这样的清醒剂。

3、创业是很多人的梦想，因为这是获得财务自由最直接的线路。在国务总理李克强“大众创业，万众创新”的号召下，青年们都有一个创业的梦想。创业孵化器就是为实现青年们的这些梦想应运而生的。总之，这本书非常的适合有创业梦想的人来看，因为它能够让你更好的利用创业孵化器带给你的有利资源，让你更快速的实现创业的梦想。此外本书也非常适合想要帮助人们创业的机构学习，了解创业孵化器的运作。最后，有创业梦想的大学生和青年也一定要看这本书，它能够给你很多的启发。其他想看的人也是可以看看的，但是上面提到的三类人，看过之后会有醍醐灌顶的感觉，写在前面，也就是希望这本书能够真正的帮到正在寻求希望的人。这本书是非常值得多看几遍的书，我看了三遍，第一遍看的比较快，大概的了解创业孵化器在国外的发展和基本的运作等，简单的框架，第二遍、第三遍再读的时候，结合自己的一些经验，真的是受启发颇多的，创业不像想象的那么简单，创业孵化器更是考验一个团队的能力和经验的，因为创业孵化器是帮助创业者实现梦想的地方。接下来要详细的说一下说中的干货和自己的一些感悟，希望对还没有看到此书的有所帮助，真正认识到书的价值。对于这样一本相对来说比较枯燥的管理类的书看下去，其中一个原因就是书的目录真的而是太有逻辑性，能够让人迅速的抓住书的框架，对这本书提起求知的欲望。书整体分四个部分，第一章讲了国外成功的创业孵化器YC的经验和成功的原因，以及运营的模式等，看到这样好的榜样，创业者和想要做创业孵化的机构心里也吃了一颗定心丸，有想要继续学习下去的动力。第二章讲了早期团队为什么需要孵化器，这是非常值得学习的一张，作者写的非常的详细。第三章，如何做好一家孵化器，不是简单的复制国外的成功经验，作者根据中国的国情和发展的状况，提出了很多好的建议，也是值得学习的一章。第四章，孵化器和创业者的关系，孵化器和创业者是双赢的共同体，一荣俱荣，是命运的共同体，学习这一章能够让连着正确的进行磨合，也更加有助于项目的成功。这就是书的整体脉络，非常的清晰，无论是创业者，还是孵化器，都是面面俱到。接下来就说一下我个人的经历，曾经在一个创业孵化器的公司工作过，不得不说一个好的团队真的是决定项目成功的一块非常重要的奠基石，创业公司的团队成员一般都比较的努力工作，积极，有想法，但是团队的领头羊如果一意孤行，心智不够成熟，会让创业的成功率大大的降低，因为我看过好几个这样的实例，着在本书中也有详细的介绍，具体可以看125页和176页，书中原本的内容我也不想一个字一个字的敲出来。最后预祝所有有创业梦想的人成功。

4、书一上手感觉风格极简，不像市面上其他花里胡哨的创业毒鸡汤（误）~推荐er却都是大牛，都被安排在封面底部（无形装逼最为致命~）。看到目录那一刻我以为翻开了字典，三大页满满的的目录真的是real醉人。目录绝对是本书的一大亮点，完整翔实的目录对应一篇篇思维干货。也从一个侧面证明这是一本可攻可守的书，既可以通本全读，也可以挑感兴趣的部分来看~这本书良心的地方就在于——你所有关于孵化器的疑问，都能得到解答。



# 《如何定义孵化器》

## 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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)