

(本文首发于“刘润” 公号，订阅“刘润” 公号，和我一起洞察商业本质)

前些日子，看到一个同学的问题：

我太累了，在公司认真做事，不如会“表演”，会“PMP”的吃香。

干活的累死累活，有成果那又如何，到头来干不过写PPT的。

组织内部为了各自的利益勾心斗角，挣着卖白菜的钱，操着卖“白粉”的心。

不知道这份工作是否还有必要继续干下去？

哎....我想创业，不想再看别人脸色了。

赚多赚少我认了，最起码自由坦荡，至少自己说了算。

我这辈子....再也不想打工了。

我想创业。

机会在哪里？哪个行业发展好？哪个行业赚钱快？

我其实最不擅长回答“如何快速”这一类的问题。

我自己其实是一个喜欢下笨功夫的人。

我能理解他的焦虑和疲惫，但我必须诚实回答：

1) 不要因为对过去不满就去创业。

2) 创业的起点，一定是消费者获益。

如果你未来真的走上了创业的这条路。

我特别希望你能明白，创业的5个基本起点。



02

不能塑造壁垒的生意

都不是好的创业

2013年5月，我成立了一家叫“润米咨询”的小破公司，开始创业。

这家小破公司，老板、员工、行政、人事、财务、保安、阿姨加在一起，就我1个人。

连个办公室都没有。其实，我也不需要办公室。1个人需要什么办公室？

我每天去社区图书馆上班。直到和老头老太太们共事了个把月之后，我才招到了第1个员工。

这时一个问题出现了：

我一个人随便往哪儿塞都行，可2个人怎么办呢？

还好，我朋友多啊。

一位朋友说，我这里多张桌子，你先来挤挤呗。

后面几个月，一家创业公司，就嵌在了另一家创业公司体内成长，不断寻找着裂缝里光照进来的方向。

几个月后，我终于找到了自己的办公室。

然后，我把咬碎的牙换成钢镚儿，一分一分地贴在墙上，装修成了“润米咨询”最早的样子。

这就是“创业”。

润米咨询拥有大部分创业公司的共同特征：

“穷”。

即便很穷，却从不上门主动推销自己，公司甚至也没有前台电话。

我们不愿意拿着“扩音器”主动呼唤客户，也不想着去说服别人。

如果发现这个人竟然还要被说服，那就只能证明我们自己还不行。

初创公司缺人、缺钱、缺资源、缺方向、缺机会，是非常正常的事情。

公司一定要开在5A级写字楼里才能证明有实力吗？

才能招到优秀的员工吗？

自己没资源、没背景、没关系，真的就无法战胜有资源、有背景、有关系的创业者吗？

把辛苦挣的钱花在“面子”上的，产品势能不足的，才需要营销补，渠道补，都补不了的，

最后只好陪客户喝酒、吃饭、搞关系，但还是卖不出去。

喝酒、吃饭、搞关系都卖不出去的东西，互联网，也帮不上什么大忙。

把心思放在创业上，而不是证明自己上。

无论对于企业，还是个人成长而言，最难的事，是需要从一点一滴的小事中慢慢积累起来。

需要对用户持续稳定的创造独特的价值，构建很深的竞争壁垒。

壁垒是终点，不能塑造壁垒的生意都不是好的创业。



04

别赚快钱

做有资产积累的事

五源资本的刘芹，曾经对某公司创始人说：

你缺钱，我投给你，但你能不能答应我，在未来几年之内，不碰金融。

做金融没赚到钱，团队会元气大伤；

赚到了钱，团队会再也没兴趣艰苦创业，元气更伤。

能够迅速赚到快钱，这真的是好事么？

在创业道路上，会经常面临很多诱惑，冒出很多赚快钱的机会，和所谓的合作机会。

比如比特币、金融、游戏.....

如果选择赚快钱，你便被欲望吞噬了最宝贵的资源：

时间。

时间本来是用来打造你的核心竞争壁垒的。

所以，赚快钱犹如吸毒，在核心价值以外赚的快钱越多、越快，失去的也就越多、越快。

要做有资产积累的事，打造企业的资产池，时间越久，价值越高。

找到自己的飞轮，确定第一推动力，然后坚持不懈地推动。

飞轮正着转就是赚钱，飞轮反着转就是亏钱。

想象一下，你的面前有一个巨大沉重的轮子，你想要移动它，搬到满头大汗却还是几乎纹丝不动。

其实，你在轮子的每个点上都施加力量，顺着势头坚持转动它。

无论发生什么，遇到什么利益诱惑，都心无旁骛，坚持做正确的事，刚开始会非常缓慢，但是没有白用的力，每滴汗水都算数。

一旦巨轮转动起来，它就会转得越来越快，最终形成无可匹敌的势能。



最后的话

如果你还年轻，除了上面的5条，如果你真的想要创业，我还有几条建议：

如果你真的觉得你可以创业成功赚大钱，那就不要“拿”父母的钱，有几种办

法：

1) 打工几年，获得一些积累后，再拿自己的积累（金钱、能力）创业。

这时候，有些人会选择不再创业了，因为他这时才认识到，这笔钱的成本是如此之高；

2) 找专业的天使投资。

他们有经验、有能力对风险定价。

如果他们不投你，你要意识到，最大的问题可能是，你创业的风险太大，你目前还不值这个钱；

3) 如果又不想打工，又找不到风险投资，只有父母和亲朋好友可以依靠怎么办？

建议还是不要“拿”他们的钱，而是请他们“投资”。

比如，你想要借父母的20万用来创业。

说好，如果拿到第二笔风险投资，父母有优先退出权。

如果拿不到第二笔投资，父母默认不跟投，承认失败。

你要主动承担无限责任，如果创业失败，就股转债（父母的股份自动转为债务），去打工，用未来的工资，分期归还父母的这20万。

如果赚了钱，你的父母的股权收入，就是为你承担别人不愿意承担的巨大风险，而应得的风险价格。

这是愿意负全责，有能力负全责的人，如果想要创业，可以考虑的做法。

也是那些为了锻炼孩子、愿意支持子女创业的父母，可以选择的真正对子女有帮助的做法。

愿意对自己的一切决定承担后果，负全责。

再在创业中锻炼负全责的能力。

但是如果你连负全责的意愿都没有，

那也许，还是算了吧。