

<<科技创业启示录>>

图书基本信息

书名：<<科技创业启示录>>

13位ISBN编号：9787115308139

10位ISBN编号：7115308136

出版时间：2013-7-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：Pedro Gairifo Santos

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>

<<科技创业启示录>>

前言

写此书的想法来源于当下大部分创业书籍都只关注北美公司这个事实。

而当我读完那些书时，便想知道，如果换做欧洲的创业者及其公司又将是怎样一番不同的景象呢？

其实，介绍欧洲北美之间差别的书已是屡见不鲜，特别是比较与美国的差别的书。

但相比之下，在欧洲创业与在美国创业真的会有那么多不同吗？

本书是第一本向读者展示欧洲创业者创业故事的书籍；与介绍美国创业的《创业者》相比，我们会发现两地创业所具有的共同点与不同点：在创业者的思维方式上存在相同点，但是环境的不同，使得创业者在创立与发展公司时做出了截然不同的选择。

在编写此书过程中，作者发现不同故事所具有的相似模式。

其中一个模式便是，由于本部市场的狭小，创业者在创业初期都希望在全球市场上为公司注入资金。有些公司决定利用贴牌策略扩展业务，其他公司则选择更换平台或募集更多资金，但所有公司都认为只有定位于全球，才能取得成功。

例如在iPhone流行之前，Shazam的崛起就是运用贴牌策略来帮助它在全球取得快速发展。

第二个模式就是许多创业企业的理念在发展过程中一直未曾改变，或者，有的企业虽保留最初的想法，但运作方式却有变化。

例如Fon的创立与发展，企业目标一直都是是一致的，但是却先从NGO转为硬件卖家，后又转为其主要竞争对手的合伙人。

同样的例子还有Yandex，它是继Google之后，在NASDAQ首次公开募股获得最大融资值的企业巨头，而它在起步时主要做DOS系统下的圣经搜索算法。

我在访谈中注意到了另一个模式，那就是创业者都将公司定位为国际公司，而不是法国、意大利或英国公司等等。

此外，创业者都清醒地认识到在硅谷立足的种种优势；都要将目标集中在盈利上而不是扩展上；虽然在欧洲融资要比在美国花费两倍的时间，但是总会有足够的钱提供给适合的团队与企业。

很多读者会发现，仍有很多非常知名的欧洲成功创业故事没能收录到本书中。

其中原因各异，但是在写书过程中的一个意外给我留下了深刻的印象，让我发现不同欧洲国家之间原来存在着那么多差异。

卡巴斯基(Kaspersky)是一家非常优秀的俄罗斯公司，就在我联系他们商讨访谈事宜的时候，公司其中一位创始人的儿子竟遭遇绑架。

当我得知此事时，内心十分不安。

我的国家不曾听说有这种事情发生。

这让我清晰地认识到即使我们同在欧洲，国与国之间仍是截然不同的。

值得庆幸的是，一切都好，在警察的介入下孩子成功获救。

但是这次意外让我真正意识到为什么有些创业者不愿意再抛头露面，吸引更多的目光。

欧洲有很多成功的创业企业，却并没有一个统一的创新基地，这点有利有弊。

欧洲市场是分散的，客户、创业者和投资者都来自不同行业，说不同的语言，见面场合多样。

但这种分散性也缔造了创业者在创业初期的国际眼光，即对收益的明确追求，因为本国缺乏现成的投资和组织紧密的创业团体来支撑。

目前，因为有了像seedcamp和Stanupbootcamp这样的创业项目，以及像LeWeb这样的活动，创业者和投资人的关系日益紧密。

本书访问的很多创业者做成了一件件“不可能的事”。

他们一路走来，令整个行业日新月异。

同时值得注意的是所有人都是满怀热忱地解决一个特定的问题，而并不企图快速发家。

在有些访谈中，你会发现多数人在成功之前也花费了很多时间，走了不少弯路。

如果要总结出这些创业者所具有的独特品质，那便是即使事与愿违，他们仍无怨无悔，不断前进，将见解与热情付诸实践。

毅力与适应力，是书中很多创业者所具备的共同特征。

<<科技创业启示录>>

我希望当你读完本书，能够明白在欧洲的任何地方都有可能创业成功。除此之外，我希望你能对在欧洲乃至世界范围创业有更多自己的理解。尽管本书中的创业者取得了傲人的成绩，但是就像其他人一样，他们也曾经疑虑和失败过。也许本书能给你些许启发，或者它会让你心头一震：“是的。创业，我也可以！”。

<<科技创业启示录>>

内容概要

为什么硅谷创业者都在看这本书？

为什么本书中介绍的欧洲创业风景更值得一看？

这里的《科技创业启示录》一书，不仅是首次集中展示了欧洲科技创业者的风景线，更让我们可以了解到欧洲的同行们向“弱水三千，只取一瓢饮”，到底取了什么？

其中甘苦生死究竟如何？

对我们又有何启示？

创业的乐趣在于绝处逢生，在于突破自己，在于捕捉机会。

比起大师的道理或者导师的心灵鸡汤，从其他创业者的经历那儿会得到更为接地气的讯息。

而《科技创业启示录》中这些来自欧洲的故事，又多了一层视野上的开阔和不一样的思路。

从别人的故事中能够找到希望、灵感、启发，这就是我读这本书最大的收获。

——刘宛岚 品途网创始人

《科技创业启示录》是我见过的最容易读的创业书。

喜欢书中的小采访故事的感觉，一问一答，创业中的点点滴滴。

问答似乎凌乱，但营养很丰富。

绝对值得一读！

——韩毅 原硅谷动力副总裁、微博易联合创始人

创业真的很不容易，不是仅仅有想法和技术就可以的。

所有的成功创业者都值得

得我们学习和敬佩！

很开心有《科技创业启示录》这样一本书，给我们带来来自欧洲的创业故事。

——Susan Kuang Lanxi Club 联合创始人兼CEO

科技一直是人类向前发展的推动力，而科技创业更是人类文明进步的最强助燃剂。

欧美科技届的同行一直走在第三次产业革命之后的最前沿，《科技创业启示录》将为你揭秘欧美科技创业最前沿的资讯和信息。

——大熊 天品网创始人兼CEO

安静的时候可以翻翻《科技创业启示录》，书中的故事仿佛离我们很远，但又似曾相识。

如果很快出现一本关于中国创业者的类似的书，我也不会感到意外；不过现在，你可以先读这本来自欧洲的故事。

——全曼午 初见联合创始人

从本书中的欧洲创业者的创业历程，我们可以学习到产品、市场、融资、管理等方面的经验和教训。

中国的创业者可以借鉴全球的经验，做出更多符合用户需求、有世界影响力的产品。

——陈自明 我查查副总裁

对于中国的创业者，欧洲的故事值得一读。

看到这本书，我感觉很是亲切，因为其中有很多我想说的，也告诉了我很多我所未知的。

——方毅 个推创始人兼CEO

<<科技创业启示录>>

从工业革命到信息革命，科技创业的力量一次次成功跨越鸿沟，让未来成为现实。硅谷的风景，我们看得多了；在这种背景下，本书中介绍的欧洲创业风景更值得一看！

——西门柳上 畅销书《正在爆发的互联网革命》作者

我曾经考察过以色列和硅谷的科技创新企业。

我坚信中国科技创业者更应该有全球视角，《科技创业启示录》这本书的引进出版时机可谓恰到好处。

——王利杰 PreAngel天使创始人、十大新锐天使投资人

欧洲在泛科技领域创业的小公司也层出不穷，正是这种生生不息的创业传统和精神，古老欧洲才焕发迷人青春。

《科技创业启示录》带你遨游欧洲创业界，他山之石、可以攻玉，相信你读后一定受益不菲。

——凌代鸿 旦恩创投创始合伙人、十大新锐天使投资人

想来想去，觉得下面这句话最能表达我对这本书的看法：“想创业的中国年轻人看过此书后必有意想不到的收获。”

——崔会坤 天裕投资合伙人

这本书对于中国读者最大的意义在于，可以借鉴一下欧洲的创业者如何在硅谷之外进行创业，如何与美国对手竞争，如何进军美国市场，以及如何在一个高成本、复杂文化的环境下搭建团队、寻找投资。

——刘湘明 《商业价值》出版人

如果你读过《Founders at Work》，这本书会让你的视角更全面；如果你没读过《Founders at Work》，先去读那本书。

——王慧文 校内网（现人人网）联合创始人，美团网产品市场副总裁

创业就像坐过山车，心脏不好整不了这事，而体验过这种快感的人也容易上瘾。

想创业或者已在路上的人，可以通过本书从欧洲的同行人身上找点借鉴，但请记住，你只能做你自己。

——李胜兵 飘飘网创始人，前天涯社区执行总裁

每一次创业的本质是创业者自我修炼的过程，在这个过程中我们需要明灯来指引我们如何绕开那些礁石。

《科技创业启示录》就是这么一本书，每一位分享者都是以自己切身的体会来展示创业的艰辛。也许创业成功的可能非常小，但是这个会是生命旅程中很好的体验！

——董平（大师）名品导购网创始人兼CEO

这是一本在科技创业领域极具启发性的书。

本书提供了大量翔实的科技创业案例，让读者从国外创业者的故事当中汲取能量。

此外，在接受本书带来的科技创业熏陶的同时，我们也可以重构近20年来科技创新领域发生的片段和脉络：风平浪静之下是整个科技时代的创新步伐，彰显了创新的精神！

——陈作智 一块去旅行网&朋游风景网 创始人兼CEO

与美国硅谷相比，欧洲创业者相对来说更加成熟，通常是在职业发展过程中开始自己的创业之旅，这一点对于国内的创业者来说更具备借鉴意义。

本书记录了欧洲创业者的一系列访谈对话，一手资料直观可信。

<<科技创业启示录>>

——张娟 堆糖网创始人兼CEO

对中国的科技创业者来说，硅谷的创业故事大都耳熟能详，而很多欧洲创业公司和创业者的发展历程却鲜为人知。

与年轻和充满拓荒精神的美国相比，欧洲和中国的社会环境有着很多相似之处：都有着悠久的历史和在漫长的岁月里沉淀下来的传统观念。

这本讲述欧洲科技创业的书，将带给中国创业者和科技行业的从业者新的思考和收获。

——江宏 AVOS中国总经理

创业的两个关键，一个是找对人，一个是做对事。

多一个视角看创业，会让我们提高判断力。

这本介绍欧洲科技创业者的书，无疑对国内的创业者多一份启迪和借鉴！

——李明顺 好贷网联合创始人兼总裁

《科技创业启示录》这本书很好地诠释了欧洲创业者的创业激情和勇气，值得一读。

——金赞 辣妈帮APP创始人兼CEO

中国的整个创业环境，更倾向于炮制神话而非打造基业。

《科技创业启示录》客观、系统地介绍了欧洲科技创业历程中的代表性人物，或许可以为中国创业者提供一个全新的视角和启示，为中国日趋繁荣的创业环境注入正能量。

——浦明辉 在路上App联合创始人、首席市场官

本书通过一个个翔实的案例，告诉我们任何企业都有自己的有效经营半径；创业初期需要专注细分领域，辛勤耕耘，聚沙成塔，以盈利为首要任务；中期保持良好的企业文化和初心，变通运营方式，寻找业务发展的引爆点；最终，在全球范围内获得成功。

——凌超 冰点酒店控联合创始人、CIO

一直以来国内媒体总是热衷于报道美国的创业公司，我们每天几乎都能见到来自硅谷大大小小的信息。

而对于欧洲的企业家和欧洲的创业故事报道就少了很多。

《科技创业启示录》把我们带入欧洲，让我们了解了欧洲的创业文化和欧洲的创业精神，非常值得一读，推荐给每一个在路上的创业者们，一起共勉！

——陈闻 宝贝全计划创始人，上海播朵广告有限公司总经理

作为一个国内的创业者，看多了美国式的创业，我也一直期待能够深入了解欧洲的创业环境和成功故事，从中获得经验。

非常感谢作者带来这本欧洲创业史的饕餮大餐，在此也将本书推荐给所有的创业者，相信大家能够有所收获！

——李婧 七牛云存储市场副总裁

<<科技创业启示录>>

作者简介

Pedro Gairifo Santos, 荷兰鹿特丹管理学院MBA。
他现在是专门帮助创业者发展的非盈利组织Beta-i的总监, 同时也是Startupbootcamp的顾问及Startup Weekend的积极推动者。

<<科技创业启示录>>

书籍目录

目 录第1章 乔斯·怀特 1第2章 克里斯·巴顿、菲利普·安格布瑞希、迪拉伊·慕克吉、艾弗里·王 14第3章 拉尔斯·欣里希斯 41第4章 伯纳德·利奥托德 51第5章 伊恩·多兹沃斯 61第6章 贾科莫·佩尔蒂·吉列索尼 74第7章 奥利弗·波伊特雷 94第8章 理查德·莫罗斯 105第9章 弗利克斯·哈斯 114第10章 彼得·阿尔瓦伊 125第11章 索尔·克莱因 139第12章 鲍里斯·维尔德汉森·冯·让丹 155第13章 乐施玛·索霍尼 166第14章 伊利亚·塞加洛维奇 180第15章 理查德·琼斯 193第16章 亚里克斯·法赛特 206第17章 马丁·法萨夫思奇 214第18章 布伦特·霍伯曼 224第19章 卢瓦克·勒默尔 230第20章 埃里克·瓦赫福斯 247

<<科技创业启示录>>

章节摘录

佩德罗·桑托斯：没错，尤其是增加了公司的可信度。

乔斯·怀特：是的。

因为那时候欧洲的风投市场还相对年轻。

当然现在已经颇具规模。

但我们那时融资的时机也很好，我的意思是，我们融资时，MessageLabs才刚建立一年，我们之所以能够获得巨大的资金支持是得益于网络时代，因为那个时代科技公司的价值是很高的。

所以，在某种程度上，我们有能力利用这一点。

说实话，我觉得当时的估值有些高，所以互联网泡沫崩溃后的那几年，我们确实吃了不少苦，和投资者一起应对困难。

但是，我们始终坚持的是，建立MessageLabs并不只是想它成为飞速发展的企业，而是成长为一家稳扎稳打，又能不断盈利的公司。

所以，我们撑过了互联网泡沫崩溃时期，成长为一家非常强大的公司。

有时候，估值就像是系在脖子上的一块石头。

过分追求高估值是很难的，但获得平衡的过程又是充满乐趣的。

佩德罗·桑托斯：那么，之后你是不是需要募集更多资金呢？

乔斯·怀特：之后我们再也没有融资了。

Star和MessageLabs都是同一个团队在做。

1999年Star募集到了1000万英镑，加上Star获得的利润又相当可观，所以当时我们就可以主要集中发展

MessageLabs，而且我们管理现金的能力也很强。

我觉得欧洲公司具有更强的自力更生以及管理现金的能力，因为通常他们不能获得那么多资金，这样就不得不学习如何自力更生以及现金管理，所以我认为这有时候也是一种优势。

对于美国公司，有时候如果募集到太多的资金，你就会看起来像在做信托基金一样。

我认为，如果你不是真正需要钱，也不真正追求利润，那么将会是非常危险的。

实际上，我们也曾经历过那种情况，也就是我常常提到的，在MessageLabs缺乏资金的时候我们遇到的美国对手，Postini。

Postini的成立时间与MessageLabs相同，公司地点在硅谷，能募集到更多的钱，但我们最终发展到他们的两倍规模。

因此，事实证明，我们是可以做到的，欧洲公司可以与来自硅谷的公司抗衡，用更少的钱，打败美国竞争对手。

我们对此是非常自豪的。

佩德罗·桑托斯：你认为能让你们做到两倍于他们规模的主要因素有哪些？

乔斯·怀特：一个重要的因素就是我们在网络安全领域的背景。

我们曾在病毒和恶意软件方面都有经验，也提供过非常高质量的服务，我们在安全知识与安全技术方面可以说是资深专家了。

所以，我们对自身的服务有百分之百的信赖，如果一个客户受到病毒入侵，我们承诺会支付合同中规定相应的赔偿，这源于对我们的服务的百倍信心。

也是因为我们树立了一个提供优质可靠服务的安全公司形象，我们能够比竞争对手收取更高的费用

若有客户想要讲价，我们就会说，“那么，如果有人为你提供一个可以降价的脑部手术，你会同意吗？”

” 他们通常会回答，“不会的，我不会同意。

” “那你为什么不会？”

” “因为我想对我提供服务的服务者的一切，包括信誉与从业记录等有非常明确的了解。

” 所以，MessageLabs虽然价格高，但对服务有绝对的保证。

<<科技创业启示录>>

安全问题能打倒一个企业，和你的卖家讲价太重要了。

你应该选择好的合作人。

因此，我认为我们很擅长这些。

关于Postini，它的经验主要更多还是在垃圾邮件与电子邮件的管理方面，所以他们永远不能收费太高，也不可能真正树立安全公司的形象。

他们只是重新卖掉其他安全软件。

所以，我觉得我们和Postini只是在市场上定位不同，我们有能力收费更高，并且有能力获得更高的每用户平均收入。

同时，我认为我们在销售和市场环节也做得不错。

因为我们很擅长进入新市场，这同样也是欧洲公司的优势所在。

你可以学着如何更好地进入新市场，学着理解不同文化，不同语言等等，因为欧洲市场永远不够大，于是你不得让自己具备很强的开发新市场的能力。

相比之下，美国公司开发市场的能力却不够强。

所以说，当Postini在美国之外的市场上挣扎的时候，我们早已相当成功地开发了新市场。

另外，我们具有很好的品牌管理和品牌定位能力，将MessageLabs定位于一个优质品牌，并把它包装的看起来拥有比实际大得多的实力。

我们同样在销售策略与监理销售团队方面做的非常优秀。

以上这些是我认为的关键因素。

佩德罗·桑托斯：面对如此高速的发展，公司遇到最大的问题是什么？

有哪些随之而来的发展之痛呢？

乔斯·怀特：当时我们遇到的最大的问题就是我们的网络是在一间又小又旧的办公室里开发出来的，而办公室是在英格兰一个偏僻的小地方，可是转眼间，我们就变成了世界上最大的电子邮件处理商。

我们当时的网络结构并不具备处理如此巨大数量的电子邮件的能力，也并未考虑负载平衡，我们无法及时地做出邮件过滤的判断。

所以我们不只是一要跟上发展的步伐，而且还要跟上电子邮件与垃圾邮件的发展速度。

因为公司在发展，电子邮件使用量在增长，病毒和垃圾邮件也在不断增多，我们像是处在一场暴风雨中。

所以，到了大概2003、2004年，我们的网络终于被如此巨大数量的电子邮件载荷量压得喘不过气来了。

有大概18个月的时间，每当有很强的病毒出现，我们的网络都会变成龟速，发送电子邮件的速度也大大放慢。

有时，客户成功发送一封邮件需要花上一到两个小时。

如此一来，我们就会对客户们解释说，“我们要确保你们不会收到病毒邮件。”

他们听了之后通常会说，“我们根本什么邮件都收不到！”

然后，我们真的遇到问题了。

我每时每刻都在给客户打电话解释。

那时候我们的关系真的很紧张，因为如果你开始出现严重的邮件延误，客户就会离开。

我觉得这种情况只能出现一次，如果再次出现延误，你就要失去客户了。

我认为那段时间对公司来说确实是一种挑战，公司要重建更具效率的邮件处理服务，以便能够对所有数据中心做负载均衡，来度过这段艰难时期。

当时公司的形势十万火急，举步维艰，是我们经历过的压力最大的一段时期。

要知道，我们在发展迅速的时候犯过很多错误。

那时，我们在雇人方面就有失误，我们当时的想法是雇几个人总比不雇人要好，这是十分错误的。

在起初的一段日子里，我们真的不得不花费时间和其他的一切来为公司高层招聘合适人选。

因为，一旦公司高层招到对的人，也就为整个公司的基因库奠定了基础。

我觉得这方面我们犯了一些错误。

<<科技创业启示录>>

有时候，我们仓促地决定或认为如果能雇更多的人我们会有更好的发展，而不是去雇正确的人。因此，我们有时在雇人方面做了十分草率的决定，而不是真正地花心思来寻觅关键位置的人选。这也就为公司发展埋下了隐患。

后来我们到了美国发展。

起初进入美国市场的时候，我们的预算相当少，只是想着在美国建立一个销售团队而已，看看形势会怎么发展。

接着我们发现这样行不通，因为我觉得在美国，你一定要对市场进行全额投入，你需要拥有一个能胜任自主管理的团队，还需要做足准备，有时候会在投入资金一段时间后才能有利润回报。

就这样，我们在美国的第二次尝试成功了，但第一次是真的失败了。

我们也因此获得了很大的教训。

佩德罗·桑托斯：为了迁到美国发展，你最终投入了一共1500万美元，是吗？

乔斯·怀特：没错，差不多是那么多。

在收支平衡之前，我觉得我们搬到美国也许是要付出些代价。

最终我们花了很多钱，也花了比我们预期的更长的时间才达到收支平衡。

在美国市场发展并非易事，因为你是单方面的和大客户做生意，比如说花旗(Citi)、安盛(AXA)和摩托罗拉(Motorola)等大公司都是超级大客户。

在美国，我们拥有大客户以及很大的用户基地，尽管如此，如果你的定价更低，那么要想真正赚钱是要花费时间的。

这对我们来说确实是一个教训。

我们当时在美国的利润非常低。

P8-11

<<科技创业启示录>>

编辑推荐

《科技创业启示录》编辑推荐：为什么有些人创业成功，而更多人失败？成功的人当初承受过哪些压力，做过哪些重要的抉择？《科技创业启示录》是梦想创业的你不可错过的必读之书，记录世界顶级科技创业者的心路历程，雷锋网和众多资深创投人士联袂推荐。

在当今这个科技创造财富的时代，在硅谷和美国之外，欧洲大陆也孕育了不少成功的IT科技创业公司

。走进欧洲的每一座城市，几乎都会发现独立的创业企业。

《科技创业启示录》将带你领略欧洲杰出科创者的智慧，洞察创业过程中的高潮与低谷。

<<科技创业启示录>>

名人推荐

创业的乐趣在于绝处逢生，在于突破自己，在于捕捉机会。

比起大师的道理或者导师的心灵鸡汤，从其他创业者的经历那儿会得到更为接地气的讯息。而《科技创业启示录》中这些来自欧洲的故事，又多了一层视野上的开阔和不一样的思路。从别人的故事中能够找到希望、灵感、启发，这就是我读这本书最大的收获。

——刘宛岚 品途网创始人《科技创业启示录》是我见过的最容易读的创业书。

喜欢书中的小采访故事的感觉，一问一答，创业中的点点滴滴。

问答似乎凌乱，但营养很丰富。

绝对值得一读！

——韩毅 原硅谷动力副总裁、微博易联合创始人创业真的很不容易，不是仅仅有想法和技术就可以的。

所有的成功创业者都值得我们学习和敬佩！

很开心有《科技创业启示录》这样一本书，给我们带来来自欧洲的创业故事。

——Susan Kuang Lanxi Club 联合创始人兼CEO科技一直是人类向前发展的推动力，而科技创业更是人类文明进步的最强助燃剂。

欧美科技届的同行一直走在第三次产业革命之后的最前沿，《科技创业启示录》将为你揭秘欧美科技创业最前沿的资讯和信息。

——大熊 天品网创始人兼CEO安静的时候可以翻翻《科技创业启示录》，书中的故事仿佛离我们很远，但又似曾相识。

如果很快出现一本关于中国创业者的类似的书，我也不会感到意外；不过现在，你可以先读这本来自欧洲的故事。

——全曼午 初见联合创始人从本书中的欧洲创业者的创业历程，我们可以学习到产品、市场、融资、管理等方面的经验和教训。

中国的创业者可以借鉴全球的经验，做出更多符合用户需求、有世界影响力的产品。

——陈自明 我查查联合创始人、副总裁对于中国的创业者，欧洲的故事值得一读。

看到这本书，我感觉很是亲切，因为其中有很多我想说的，也告诉了我很多我所未知的。

——方毅 个推创始人兼CEO从工业革命到信息革命，科技创业的力量一次次成功跨越鸿沟，让未来成为现实。

硅谷的风景，我们看得多了；在这种背景下，本书中介绍的欧洲创业风景更值得一看！

——西门柳上 畅销书《正在爆发的互联网革命》作者我曾经考察过以色列和硅谷的科技创新企业。

我坚信中国科技创业者更应该有全球视角，《科技创业启示录》这本书的引进出版时机可谓恰到好处。

——王利杰 PreAngel天使创始人、十大新锐天使投资人欧洲在泛科技领域创业的小公司也层出不穷，正是这种生生不息的创业传统和精神，古老欧洲才焕发迷人青春。

《科技创业启示录》带你遨游欧洲创业界，他山之石、可以攻玉，相信你读后一定受益不菲。

——凌代鸿 旦恩创投创始合伙人、十大新锐天使投资人想来想去，觉得下面这句话最能表达我对这本书的看法：“想创业的中国年轻人看过此书后必有意想不到的收获。”

——崔会绅 天裕投资合伙人这本书对于中国读者最大的意义在于，可以借鉴一下欧洲的创业者如何在硅谷之外进行创业，如何与美国对手竞争，如何进军美国市场，以及如何在一个高成本、复杂文化的环境下搭建团队、寻找投资。

——刘湘明 《商业价值》出版人如果你读过《Founders at Work》，这本书会让你的视角更全面；如果你没读过《Founders at Work》，先去读那本书。

——王慧文 校内网（现人人网）联合创始人，美团网产品市场副总裁创业就像坐过山车，心脏不好整不了这事，而体验过这种快感的人也容易上瘾。

想创业或者已在路上的人，可以通过本书从欧洲同行身上找点借鉴，但请记住，你只能做你自己。

<<科技创业启示录>>

——李胜兵 飘飘网创始人，前天涯社区执行总裁每一次创业的本质是创业者自我修炼的过程，在这个过程中我们需要明灯来指引我们如何绕开那些礁石。

《科技创业启示录》就是这么一本书，每一位分享者都是以自己切身的体会来展示创业的艰辛。也许创业成功的可能非常小，但是这个会是生命旅程中很好的体验！

——董平（大师）名品导购网创始人兼CEO这是一本在科技创业领域极具启发性的书。本书提供了大量翔实的科技创业案例，让读者从国外创业者的故事当中汲取能量。

此外，在接受本书带来的科技创业熏陶的同时，我们也可以重构近20年来科技创新领域发生的片段和脉络：风平浪静之下是整个科技时代的创新步伐，彰显了创新的精神！

——陈作智 一块去旅行网&朋游风景网 创始人兼CEO与美国硅谷相比，欧洲创业者相对来说更加成熟，通常是在职业发展过程中开始自己的创业之旅，这一点对于国内的创业者来说更具借鉴意义。

本书记录了欧洲创业者的一系列访谈对话，一手资料直观可信。

——张娟 堆糖网创始人兼CEO对中国的科技创业者来说，硅谷的创业故事大都耳熟能详，而很多欧洲创业公司和创业者的发展历程却鲜为人知。

与年轻和充满拓荒精神的美国相比，欧洲和中国的社会环境有着很多相似之处：都有着悠久的历史和在漫长的岁月里沉淀下来的传统观念。

这本讲述欧洲科技创业的书，将带给中国创业者和科技行业的从业者新的思考和收获。

——江宏 AVOS中国总经理创业的两个关键，一个是找对人，一个是做对事。多一个视角看创业，会让我们提高判断力。

这本介绍欧洲科技创业者的书，无疑对国内的创业者多一份启迪和借鉴！

——李明顺 好贷网联合创始人兼总裁《科技创业启示录》这本书很好地诠释了欧洲创业者的创业激情和勇气，值得一读。

——金赞 辣妈帮APP创始人兼CEO中国的整个创业环境，更倾向于炮制神话而非打造基业。

《科技创业启示录》客观、系统地介绍了欧洲科技创业历程中的代表性人物，或许可以为中国创业者提供一个全新的视角和启示，为中国日趋繁荣的创业环境注入正能量。

——浦明辉 在路上App联合创始人、首席市场官本书通过一个个翔实的案例，告诉我们任何企业都有自己的有效经营半径；创业初期需要专注细分领域，辛勤耕耘，聚沙成塔，以盈利为首要任务；中期保持良好的企业文化和初心，变通运营方式，寻找业务发展的引爆点；最终，在全球范围内获得成功。

——凌超 冰点酒店控联合创始人、CIO一直以来国内媒体总是热衷于报道美国的创业公司，我们每天几乎都能见到来自硅谷大大小小的信息。

而对于欧洲的企业家和欧洲的创业故事报道就少了很多。

《科技创业启示录》把我们带入欧洲，让我们了解了欧洲的创业文化和欧洲的创业精神，非常值得一读，推荐给每一个在路上的创业者们，一起共勉！

——陈闻 宝贝全计划创始人，上海播朵广告有限公司总经理作为一个国内的创业者，看多了美国式的创业，我也一直期待能够深入了解欧洲的创业环境和成功故事，从中获得经验。

非常感谢作者带来这本欧洲创业史的饕餮大餐，在此也将本书推荐给所有的创业者，相信大家能够有所收获！

——李婧 七牛云存储市场副总裁

<<科技创业启示录>>

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>