

从技术人到 创业者

@许式伟

- 2000 - 2006
 - 金山 WPS Office
 - WPS Office (2000 - 2001)
 - WPS Office 2002 (2002)
 - WPS Office 2005 (2002 - 2005)
 - WPS Office Online (2006)
- 2007
 - 金山实验室创始人，初入云存储领域
- 2008
 - 百度，网页搜索
- 2009 - 2011
 - 盛大祥云计划，盛大网盘，盛大云
- 2011 - 今
 - 七牛云存储

- 技术人
 - 2000 - 2007
 - 从创办金山实验室开始，关注重心不再只是技术，而更多是产品
 - 寻找适合自身的方向
- 产品人
 - 2007 - 今
- 创业者
 - 2011 - 今

- 儿童教育
 - 留意到：AppleTree
- 数字出版
 - 留意到：起点文学、盛大
- 云存储
- 网盘 / 相册
- 路由器
- ...

- 面向开发者的数据平台
 - 目标用户群体
 - 开发者
 - 产品
 - 数据平台
 - 存储：非结构化数据的存储
 - 网络加速：上传/下载双向加速
 - 数据处理：图片缩略图，水印，音视频转码，etc
 - 价值
 - 降低创业的成本（试错成本、初期成长成本）

- 选择原因
 - 从客户需求的理解方面
 - 选择自己最了解的客户群体
 - 从云存储的专业技能方面
 - 选择自己最擅长的事情
 - 从团队构成方面
 - 选择团队擅长的事情
 - 从产业方面
 - 选择高成长的领域

- 技术很重要，但不是创业的全部
- 创业是十项全能比赛
 - 团队
 - 产品
 - 客户
 - 流程
 - 产业
 - 成本

- 比业务更重要的，是人
- 创业的前提
 - 最好不是孤家寡人
 - 人无完人，做事有商有量比较好
 - 当然，决定权很重要，必须有人能够拍板
 - 不需要等所有人都齐全
 - 达到第一阶段目标所需的人准备好就行
- 及时补充人才
 - 在特定的阶段需要特定的人才
 - 及时补充团队的短板

- 产品不需要一上来就很完善
 - 满足客户的核心诉求就可以发布
 - 尽早发布比什么都重要
- 产品不是规划出来的，是运营出来的
 - 获得用户反馈
 - 快速迭代

- 客户满意度
 - 数字化运营：测量产品的客户满意度
 - 持续提升客户体验
 - 建立通畅的客户反馈体系

- 公司运作是自我完善的过程
 - 发现短板，及时补救
 - 发现低效，及时提升

- 清楚自己的位置
 - 谁是对手
 - 谁是合作伙伴
- 专注提升自己的核心竞争力
 - 非自身业务的东西不碰
 - 合作伙伴、客户的业务不能碰

- 成本意识
 - 时间成本才是最大的成本
 - 又快又好
 - 人力成本：能够不自己干的事情不要干
 - 哪怕做这事也许真不难
 - 用最低的成本做事情（不要忽略隐性成本）

•10多年前

- 互联网蓬勃发展，极大的机遇
- 所有公司在同一起跑线上
- 没有巨头
- 结果：形成了腾讯、百度、阿里巴巴等等巨头

•今天

- 移动互联网蓬勃发展，市场空间巨大
- 最好的时代，但也是最坏的时代
- 你与巨头同舞
- 你的杀手锏在哪里？

- 今天的创业者需要更聪明
 - 君子善假于物也
- 创业扶持产业应运而生
 - 孵化器：创新工场、软件园区、政府
 - 投资：天使、创投机构
 - 互联网咖啡：创业者交流与产业联盟
 - 云计算：产业细分工
 - ...

- 邮件/邮件列表
 - Gmail、Google Groups (免费)
- 文档
 - Wikidot (免费)
- 代码管理
 - Github (付费)
- DNS
 - DNSPod (付费)
- 客服系统
 - Zendesk (付费)
- 集群监控
 - 监控宝 (付费) + 自有监控平台
- 日构建系统
 - Jenkins (有机器和系统管理成本 *)
- 缺陷管理
 - Redmine (有机器和系统管理成本 *)

许式伟
@七牛云存储