

恒泰证券

HENGTAI SECURITIES

投资者教育基地

创业之路

2020 - ALL
RIGHTS

INITIATIVE

目录

Contents

01

创业神话

02

什么是创业

03

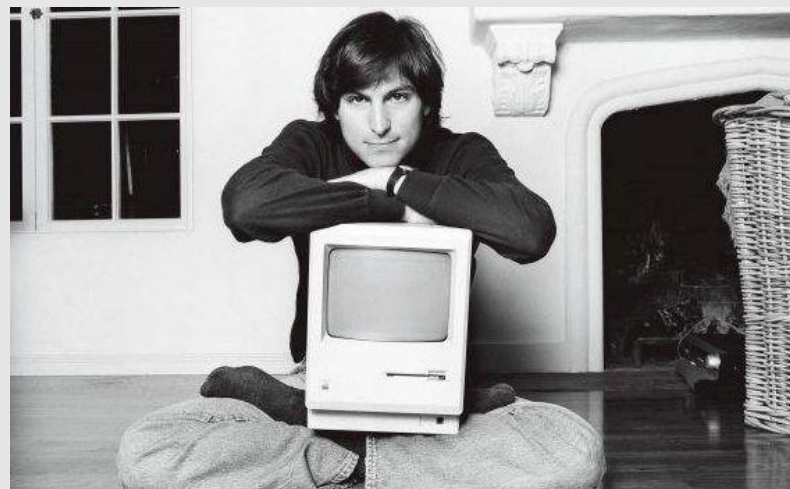
创业之路

1

创业“神话”



可能是世界上最著名的车库 - 猜猜看？



这里就是 Apple 起步的地方
史蒂夫乔布斯家的车库

1976 年 4 月，年仅 21 岁的乔布斯与好友在自家的车库内成立苹果电脑公司。截至2021年9月，苹果市值2.43万亿美元。

创业浪潮的时代背景

1. 全球化

- 过去：本地商家卖给本地人
- 现在：原料来自全世界、客户来自全世界、员工来自全世界



创业浪潮的时代背景



2.技术

- 过去：“重”资产创业
 - 厂房、店铺、设备
- 现在：“轻”资产创业
 - 人、电脑、知识

特斯拉 Model 3 供应链信息

电池系统

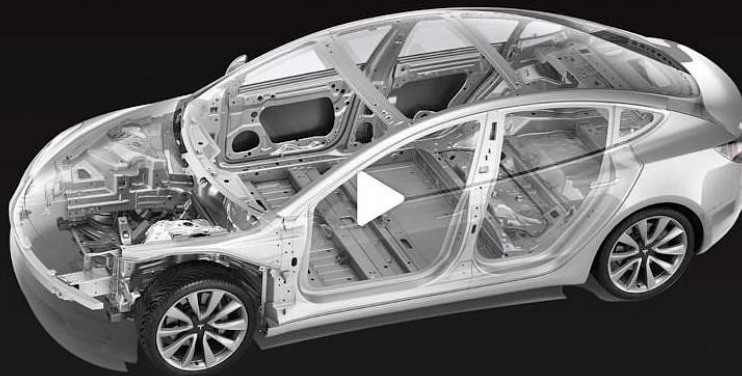
主要部件	企业	国内/国外
动力电池	LG	国外(韩国)
	宁德时代	国内(福建)
电芯壳	科达利	国内(深圳)
电池隔膜	恩捷股份	国内(云南)
电池负极	璞泰来	国内(上海)
工程塑料件	金发科技	国内(广州)
变速箱箱体	旭升股份	国内(宁波)
马达磁铁	东睦股份	国内(宁波)
阻燃剂	万盛股份	国内(浙江)
IGBT	意法半导体	国内(上海)
电控	Tesla	国外(美国)
感应电机	富田电机	国内(台湾)
铜芯转子	置信电机	国内(苏州)
马达终端壳体	东睦股份	国内(宁波)

车身件

主要部件	企业	国内\国外
热成型钢、车身件	华域汽车	国内(上海)
侧围、后盖模具	华域汽车	国内(上海)
铝合金车身、结构架	文灿股份	国内(佛山)
车身冲压件	华达科技	国内(江苏)
玻璃	福耀玻璃	国内(福州)
饰条	宁波华翔	国内(宁波)
后视镜	宁波华翔	国内(宁波)
轻量化紧固件	常熟车饰	国内(江苏)

中控系统

主要部件	企业	国内/国外
中控屏	长信科技	国内(安徽)
天线	大富科技	国内(安徽)
镜头	联创电子	国内(江西)
地图	四维图新	国内(北京)
	谷歌	国外(美国)



热管理系统

主要部件	企业	国内/国外
系统	腾龙股份	国内(广州)
电子水泵	飞龙股份	国内(河南)
热交换机	银轮股份	国内(浙江)
阀体	三花智控	国内(浙江)
微通道扁管	云海金属	国内(南京)

底盘

主要部件	企业	国内/国外
副车架	拓普集团	国内(宁波)
控制臂	拓普集团	国内(宁波)
转向节	拓普集团	国内(宁波)
电池托盘	华诚汽车	国内(韶关)
减震、密封件	中鼎股份	国内(安徽)
叉架	广东宏图	国内(肇庆)

高压电系统

主要部件	企业	国内\国外
OBC & DCDC	Tesla	国外(美国)
高压直流继电器	宏发股份	国内(武汉)
	泰科电子	国内(上海)
高压连接器	科达利	国内(深圳)
	科伦特	国内(深圳)
高压线缆	智慧能源	国内(青海)

智能驾驶系统

主要部件	企业	国内/国外
双目摄像头	mobileye	国外(美国)
毫米波雷达	法雷奥	国外(法国)
电动助力转向	博世	国外(德国)
芯片	Tesla	国外(美国)
软件系统	Tesla	国外(美国)
传感器组件	安洁科技	国内(苏州)
PCB	世运电路	国内(江门)
	沪电股份	国内(江苏)
FPC	东山精密	国内(苏州)
传感器电子元器件	均胜电子	国内(宁波)

车轮

主要部件	企业	国内\国外
轮胎	米其林	国内(上海)
轮毂	四通新材	国内(河北)
TPMS气门嘴	保隆科技	国内(上海)

内外饰

主要部件	企业	国内/国外
中控台	新泉股份	国内(江苏)
遮阳板	岱安股份	国内(上海)
方向盘	均胜电子	国内(宁波)
座椅	华域汽车	国内(上海)
保险杠	华域汽车	国内(上海)
金属及塑料覆盖件	日盈电子	国内(江苏)

恒泰证券

HENGTAI SECURITIES

投资者教育基地

2

什么是创业

POWERPOINT

创业就是你需要和一群人一起来做事,并且你们的规模也要保持尽可能足够小。

创业是你能说服的最大数量的一群人来一起创造一个不同的未来。

恒泰证券

HENGTAI SECURITIES

投资者教育基地



Tencent 腾讯



想一想：我们的生活因为这些公司变得不一样了吗？

创业在改造什么？

恒泰证券

HENGTAI SECURITIES

投资者教育基地

2021年中国新经济独角兽200强榜单（一）



2021年中国新经济独角兽企业TOP200榜单
2021 China New Economy Unicorn Enterprise TOP200 List

公司名称	省份	公司行业	最新参考估值 (亿美元)	公司名 称	省份	公司行业	最新参考估值 (亿美元)
字节跳动	北京	文化娱乐	4000+	优必选	广东	硬件设备	70+
蚂蚁金服	浙江	金融科技	2200+	执御信息	浙江	电子商务	60+
京东科技	北京	金融科技	2000+	乐元素	北京	文化娱乐	60+
阿里云	浙江	企业服务	900+	软通动力	北京	企业服务	60+
菜鸟网络	广东	物流服务	200+	云杉信息	北京	电子商务	60+
微众银行	广东	金融科技	100+	明略软件	北京	企业服务	60+
好享家	江苏	房产服务	100+	魅族科技	广东	硬件设备	50+
华大智造	广东	医疗健康	100+	自如科技	北京	房产服务	50+
平安医保	上海	医疗健康	100+	车好多	北京	汽车交通	50+
大疆创新	广东	硬件设备	100+	行吟信息	上海	电子商务	50+
喜马拉雅	上海	文化娱乐	100+	极智嘉	北京	物流服务	50+
致景信息	广东	电子商务	100+	医云科技	四川	医疗健康	50+
猿力教育	北京	教育培训	100+	联影医疗	上海	医疗健康	50+
零氪科技	北京	医疗健康	100+	沪江教育	上海	教育培训	50+
云鸟科技	北京	物流服务	90+	时空电动	浙江	汽车交通	40+
万得	上海	金融科技	90+	柔宇科技	广东	硬件设备	40+
观澜网络	浙江	医疗健康	80+	钧正网络	上海	汽车交通	40+
连连数字	浙江	金融科技	80+	小桔科技	北京	汽车交通	40+
美西西餐饮	广东	本地生活	80+	小船出海	北京	教育培训	40+
商汤科技	北京	人工智能	70+	普泰集团	香港	物流服务	40+

这些公司改变了我们的
生活。

很多情况下，因为他们
创造了新的“商业模
式”，或者提供新技术
的产品。



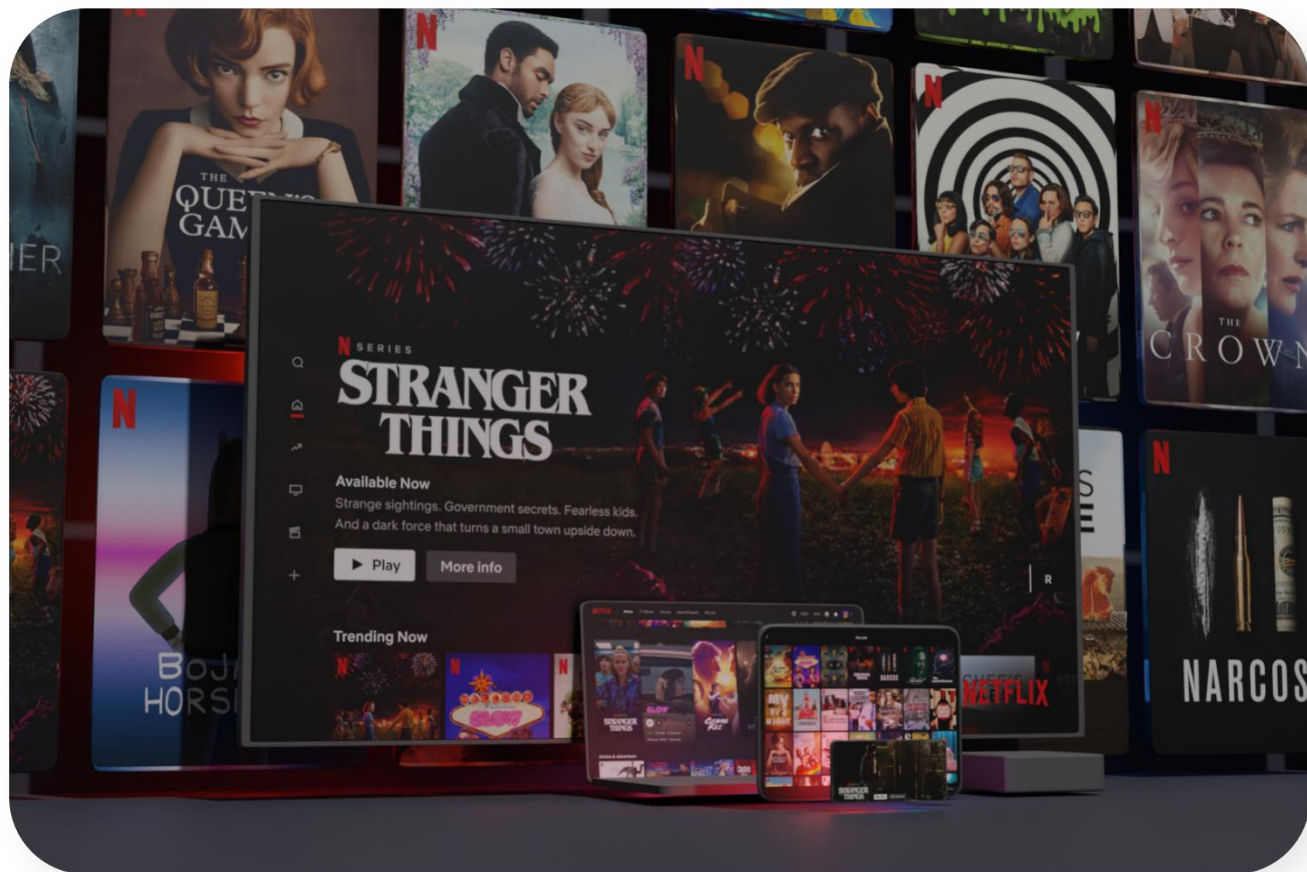
恒泰证券

HENGTAI SECURITIES

投资者教育基地



举个例子



恒泰证券

HENGTAI SECURITIES

投资者教育基地

在美国，有一家公司，从夕阳行业做起。却能屡次成功转型，最终成为年赚 120 亿美元的行业巨头。

它就是 **Netflix**——从租碟小店转型成功的互联网影视巨头！

它的主营业务核心商业模式非常简单：

$$\text{收入} = \text{用户数} \times \text{会员费}$$

Netflix 通过自己制作或购买非常优质的内容吸引用户，用户付费，收入增加，再继续投入内容，增加用户粘性，获得更多用户，获得更多收入。

它的 New Thinkings 是：

人们愿意为了优质的影视作品付会员费

微信是如何赚钱的？

在很多创业历程中，你可能需要重新设计一个新的商业模式。因为你很有可能在别人没有做过的事情。

微信是如何赚钱的？

- 广告植入：朋友圈、公众号、小程序
- 付费表情包：各种IP和明星的表情包
- 第三方服务：充话费、买电影票等
- 公众号认证：每次认证费用300元，每次有效期一年
- 支付业务：零钱提现业务手续费

恒泰证券

HENGTAI SECURITIES

投资者教育基地

3

创业之路

POWERPOINT

前路迢迢

恒泰证券

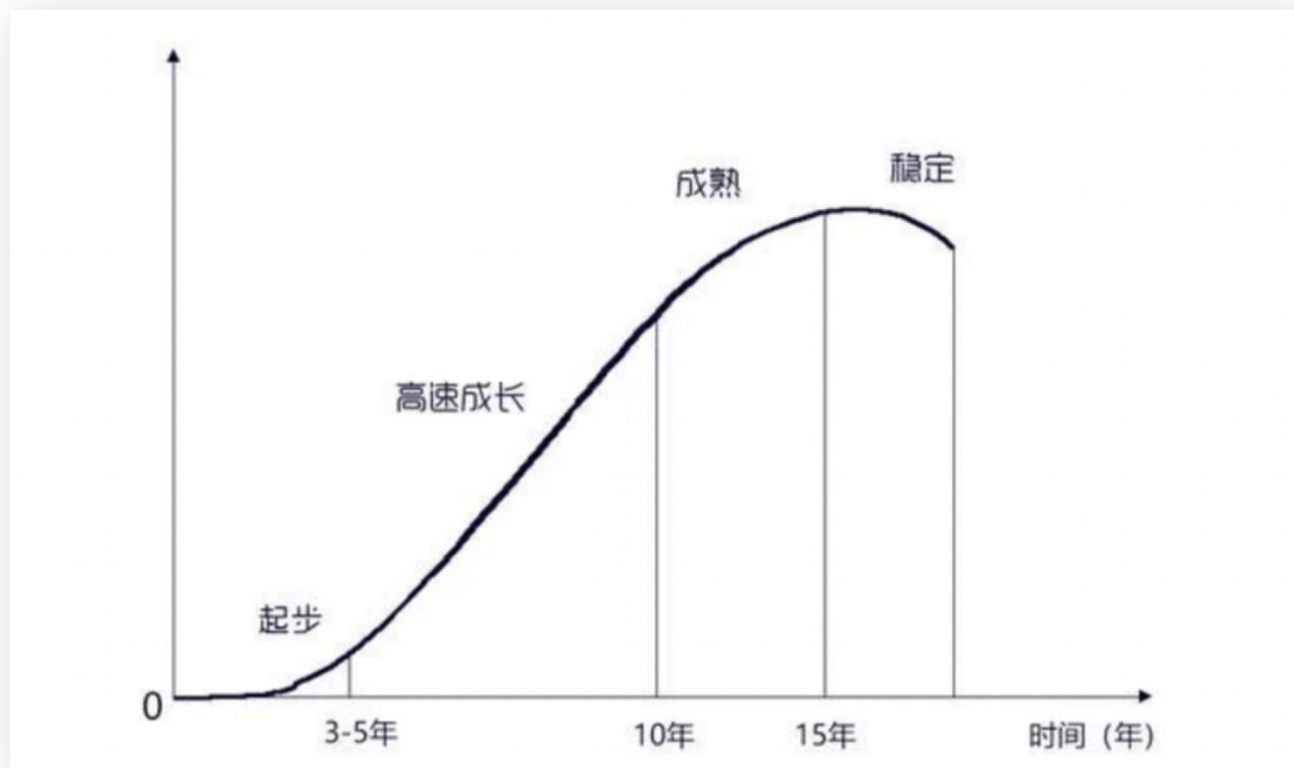
HENGTAI SECURITIES

投资者教育基地

美国一家公司 techcrunch，分析了美国 10 年 1.56 万家高科技创业公司的融资最后结果。

天使轮的时候有 100% 存活率，到了 A 轮融资只剩下 41%，B 轮融资剩下 23%，接着 14%、5%、2%、1%、0.1%，最后到了 H 轮只剩下 0.03%，换句话说讲，只有 4 家公司完成了 H 轮的融资。

1.56 万家公司开始创业，最后只有 4 家公司走到了 H 轮。这个就是经济规律，**创业本来就是最难的。**



创业核心

- 1 做增量发展**：我们不该去设定宏伟的目标，因为它们会带来泡沫。小且增量型的发展才是一条安全前进的路。
- 2 保持精益和灵活**：去小规模试错，去快速迭代，保证公司发展和转型的灵活性。
- 3 提高竞争力**：不要试图去开创一个不成熟的市场。去找那些已经存在的客户，完善已经被认可的产品。
- 4 专注于产品而不是销售**：做一个产品的时候，最基本考虑的是技术而不是销售。唯一一种可持续的增长是“病毒式传播”。

硅谷创投教父、PayPal创始人作品
斯坦福大学改变未来的一堂课 / 为世界创造价值的商业哲学

从0到1

开启商业与未来的秘密

彼得·蒂尔 (Peter Thiel) 著
[美] 布莱恩·约翰逊 (Brian Johnson) 译
高宝华 译

NOTES ON STARTUPS OR HOW TO BUILD THE FUTURE

ZERO TO ONE



中信出版社 CHINACITICPRESS

生物学和创业

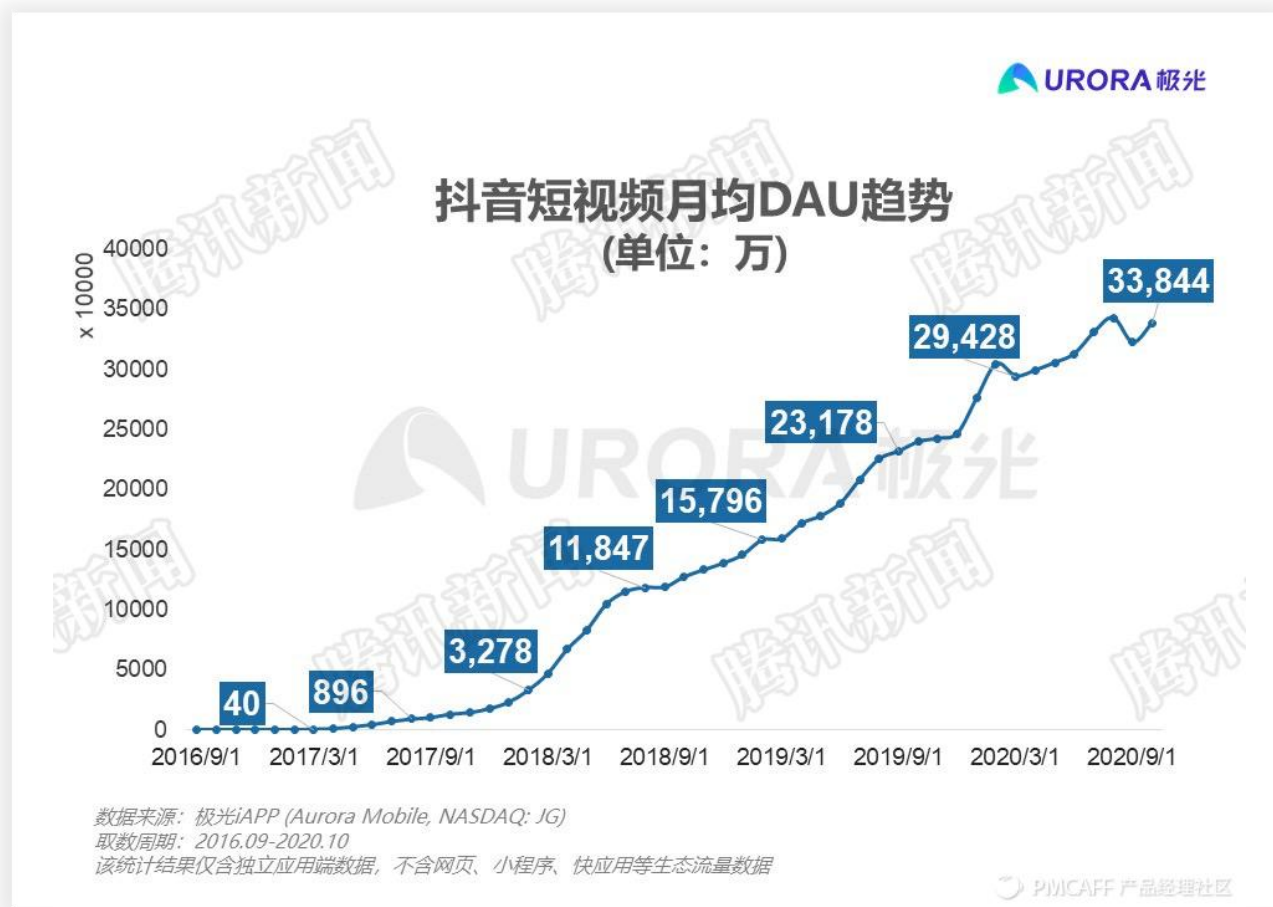
回忆一下种群繁殖率：

- K 值在 1 以上，则可以保持增长；
- K 值在 1 以内，则增长会停止；

创业公司也是一样的，如果一个客户不能带来更多的客户，那增长就是缓慢的。

增长速率	<p>种群增长速率 时间</p>	<p>增长速率 时间 0 t₁ t₂</p>
K值	无K值	种群数量在K值上下波动
联系	“J”型增长曲线 $\xrightarrow{\text{环境阻力}}$ “S”型增长曲线	

生物学和创业



DAU 就是每天使用的活跃人数

把 App 的用户数量看做“种群”的数量，创业者想法设法在做的事情之一：

保持增长！提高 K 值！

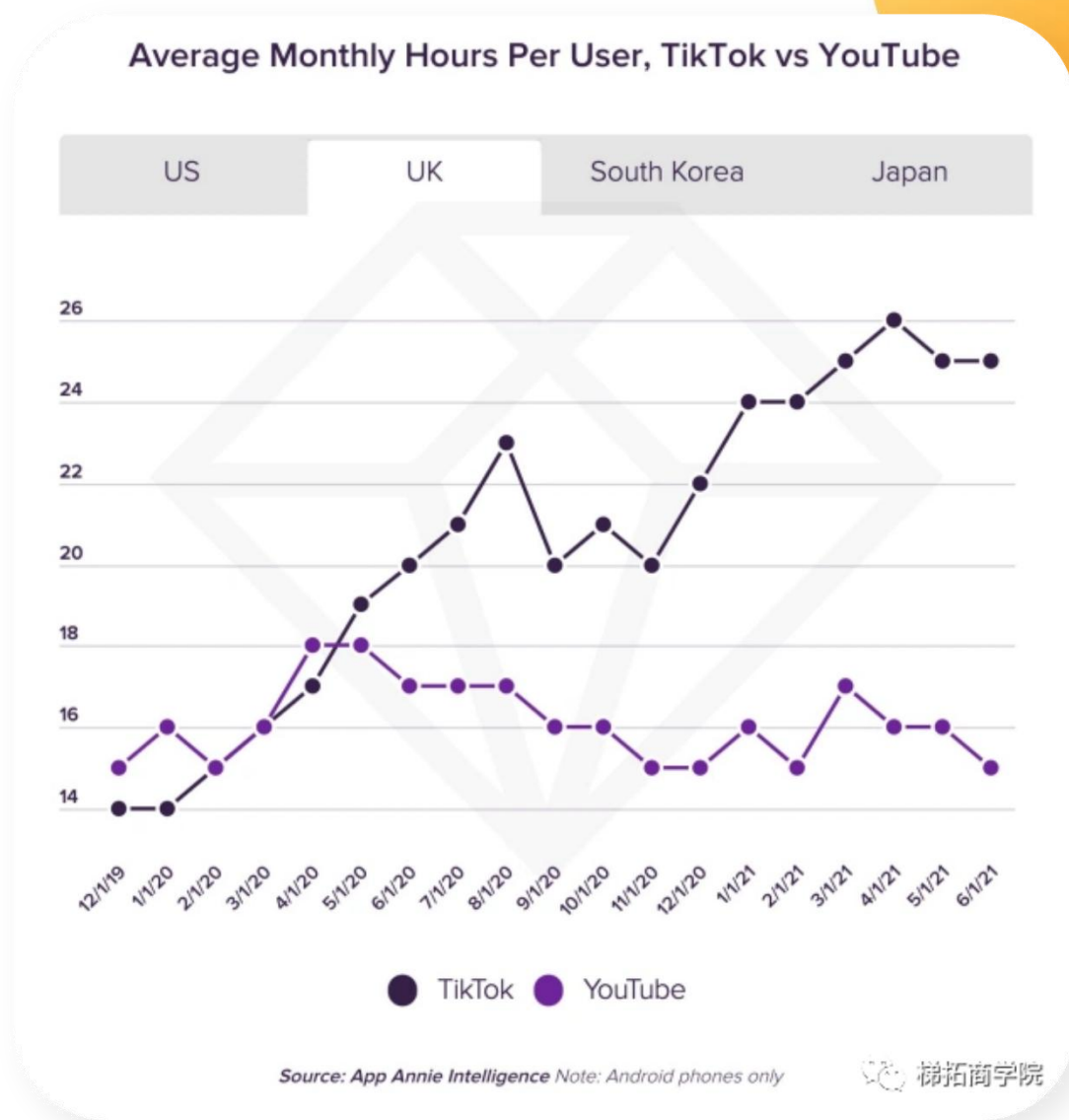
因为病毒和商业一样，都需要人（客户）传人（客户）。

如何提高 K 值

第一、粘性增长

让现有的用户在产品上花费更多时间，并且愿意付更多钱选择更加高级的服务。

这需要你的产品足够优秀，优秀到让用户产生依赖。比如视频 app 里面优质的内容等...



抖音的海外用户月均观看时长

如何提高 K 值

第二、病毒式传播

通过现有用户的推荐，一传十，十传百。

- 这对产品的要求其实更高，一个人要是在自己的社交网络上向家人朋友推荐一个东西，他自己首先肯定要对此非常狂热。
- 除此之外要为用户建立起推荐的入口。



如何提高 K 值

人群画像

基础属性

年龄
性别
学历
地域
职业
婚姻状态
...



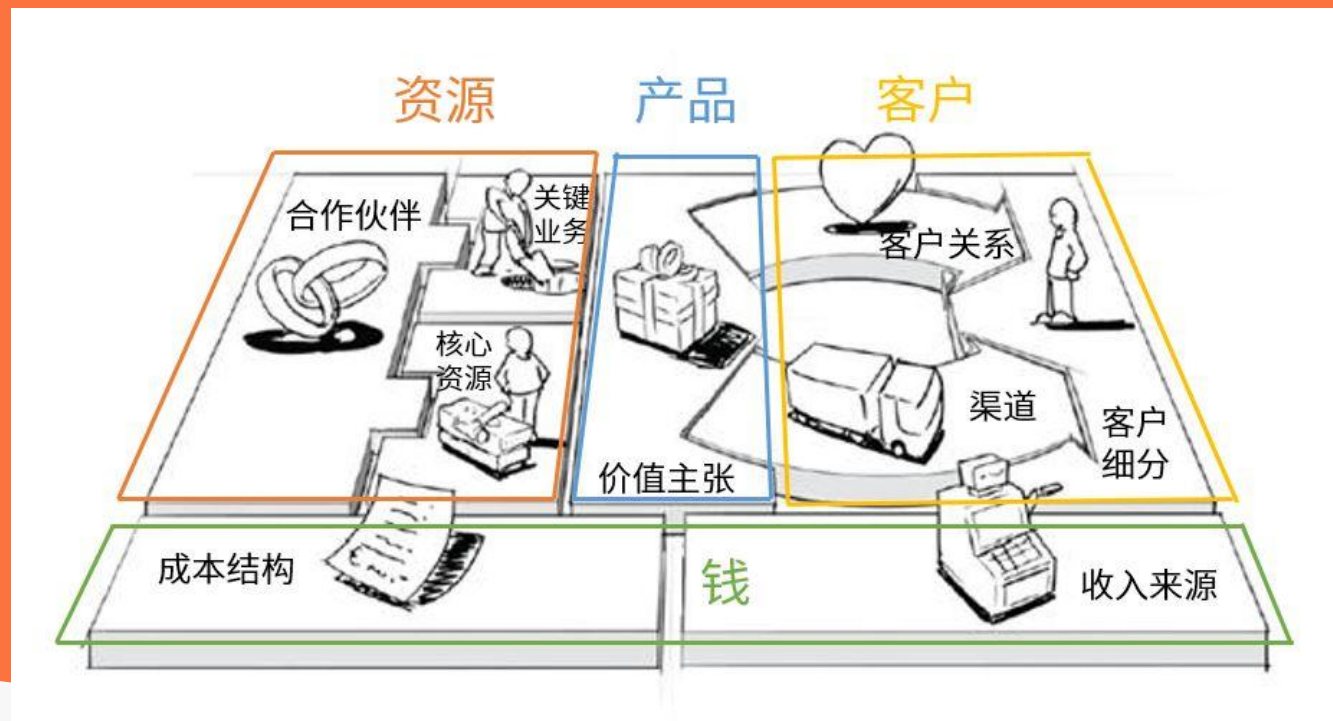
用户属性

个人兴趣
购买行为
决策影响
内容偏好
应用下载
社会话题关注
...

第三、付费增长

- 通过投入广告获得用户增长，这个方法比较适合资金充足的阶段。
- 很明显，单用户成本低又能带来高盈收的才是合适的广告渠道。

现在用这节课学到的知识，
结合你设计的爆款产品，
画出自己公司的创业地图吧！



课后作业



恒泰证券

HENGTAI SECURITIES

投资者教育基地

再见！

See U!