

向死而生：这是一个程序员的创业故事

你好，我是一个程序员，亦是一个创业者。

我想我应该算是一个优质的程序员，我可以举几个例子证明：

2012年我的 Afinal 获得了开源中国的“最受欢迎中国开源软件”称号。

2016年我的 JPress 同样获得了这个称号。

多个软件获得了 Gitee 的 GVP (最有价值的开源项目)。

我是 Seata、Consul、JFinal 等多个知名框架的 Contributor。

在我的职业生涯里，我在多个上亿用户量的产品团队里做过核心研发、架构师和 CTO(技术总监)。

但是，在过去的创业里，却是蛮失败的，或许其中一个比较重要的原因是：我是一个优秀的程序员。

向死而生：这是一个程序员的创业故事 程序员奋斗创业经验心得第1张

(一)

2014年，我开始了人生的第一次创业。

创业的方向是家具这个行业。

选择这个行业是因为我发现，消费者在市场上买到的几乎所有知名品牌的家具，大都是代工厂生产出来的。2014年的时候，北京的大兴和通州，遍地都是这样的工厂。

工厂生产出来的家具，被家具品牌各种压榨和限制，从工厂出来几百块的家具，被品牌贴牌后可以卖到几千块，很多家具可能会翻10倍。工厂很辛苦，同时消费者却又买不到物美价廉的家具产品，这个里面产生了一个巨大的利润差。

我觉得，这是一个巨大的机会。

我离职了，那一年，O2O 很火，于是我还创新了一个新的词叫 F2C(工厂到客户)，我想通过我们的平台，我们可以直接把厂家的货卖给消费者，没有中间商赚差价。同时我们和厂家商定：家具价格厂家自己定，每卖出一单给我们10%的返利。

2014年，由于 O2O 太火了，如果没有和 O2O 沾边，创业者的项目很少被投资人看上。为了 O2O，我们在北京通州租了2000+平米店面，用于家具体验和展示。同时做了一个在线家具商城，客户可以店面体验完毕后，直接在线下单购买。

看起来很美吗，不是吗？

很快，2000+平米的店面和在线家具商城，一个在互联网行业一直打拼的我，我花费了50w左右费用，其实已经很省了。

商城要上线，我们其实经历了很多的事情。

首先得一个厂家一个厂家的去约谈、确定方案签订合同之后，由于厂家生产的家具没有照片，之后我们需要自己去厂家拍照、拍照之后还需要做成商城的产品着陆页，这个过程需要用到摄影师、设计师、网站编辑...不同人员的配合。

这些其实不算什么，最大的问题是，我们谈的不只是一个厂商，每个厂家都有自己诸多不同的产品，产品从拍照到上线，是一个巨大的工作量。过程经历了2个月左右的时间，5个人的团队，网站虽然勉强上线了，但我们累的精疲力尽。

不过此时，痛苦才刚刚开始，网站没有流量啊，产品卖不出去。

此时，我们已经花费了5个月的时间和60+万的资金。

在2014年底，北京进入了最冷的季节，我们经历了SEO、站群、邮件群发、百度竞价、百度知道等了N种推广方式，终于迎来了收单：一个2000元的布艺沙发、地址就在北京通州，家住6层。

虽然是第一单，但是我们异常高兴。和客户简单沟通之后，我们把家具拉到客户家的小区，进入小区、准备搬沙发上楼时，我们才发现，电梯特别小，沙发无法通过电梯门进到电梯里。

我们想把家具拆成更细的零件，送到楼上后再组装，但当时天快黑了，怕拆下来的细小零件落下不好找。同时是大冬天啊，北京的风嗖嗖的...

我们就想，干脆走楼梯好了，4大老爷们搬一节布艺沙发，从重量的角度来说还是很轻松的，说干就干。

进入楼梯开始上楼后，我们才发现，楼梯也特别小呀，每到一个拐歪的地方，都特别的不受力，几次差点把沙发搞掉在楼梯里...

经过了约1个小时的奋战，终于把4

节布艺沙发全部搬到客户家里了。

此时才发现，我的两只手多处，已经被沙发和楼梯里的水泥扶手磨出了好多的血...大概因为是冬天的太冷的原因，被冻僵的手根本无法感知在什么时候被磨破的。

于是，赶紧把血擦在衣服上，怕弄脏了客户的新家具，客户买的是布艺沙发，脏了真不好洗。

这样，经过了1个多小时的奋战，休息2分钟后，准备帮客户简单组装，然后收钱走人...

2000块钱的家具，可以赚200块。这够我们几个人吃一顿晚饭了，毕竟这是我们5个月来的第一单，我们开始计划应该去哪里吃晚饭比较享受又划算。

此时，客户过来跟我们说，布艺沙发破了一个大口子...我赶紧检查了一下，沙发确实划破了，还不止一处，我想应该是刚才搬沙发的时候，楼道太窄给划破了。

于是，我们马上商量解决方案...

此时，客户走过来说：这沙发我不要了。

我们4个人相互看了对方，傻掉了。

我脑中第一反应是：这个沙发，绝对不能退!

先不说我们如何在如此寒冷的天气了把沙发送到客户家里，虽然手磨破了皮、流了血这些都不是算什么，这可是我们5个月以来第一单啊!我们创新的F2C模式刚刚被验证啊!如果退货，我们如何给厂家信心啊...不能退!

和客户协商半天后，幸亏这个顾客是为女顾客、同时又是大晚上的、我们4个大老爷们在客户家里，客户也怕呀...怕我们在极端的情况下会做出什么事来。

软磨硬泡下，客户最后同意1500元要了这沙发...

嗯，也就是说我们开创新的F2C模式，从厂家1800元拿的布艺沙发，1500卖掉了。同时还伴随着大冬天里风嗖嗖的刮、手上多处被沙发磨出了血、各种和客户软磨硬泡...就为了亏这300块钱!

要知道，在离职之前，我可以坐在温暖的办公室里，一天可以轻松的赚2000元。

于是，我对自己说：马云刚刚开始的时候不是自己在跑客户嘛;刘强东自己不是也都是当过快递员嘛...我算个毛啊。

(二)

经历近两年的时间以及全身家100w+的损失后，最终放弃了所谓创新的F2C家具行业，找了几个同学合伙，他们负责出资金、我出技术，我们又成立了新的公司。

2015年的时候，新媒体很火啊。

风口。

因此，我们商量，决定做toB的新媒体管理工具。同学对我很信任，他们说：海哥，听你的，你是技术大神，我们相信你。

有了初创资金、还有同学的认可和支持、同时又是做我非常熟悉互联网软件这个行业，我信心大增。我做了这么多年的产品研发，互联网行业是最熟悉的领域了。

我开始策划了一堆的实用的功能。

1、对接微信公众号

2、管理员通过手机可以直接和公众号的粉丝互动

3、自动化营销

4、微信各种裂变功能：微信投票系统、做任务...

5、对接今日头条(没有接口通过浏览器模拟用户自动登录)

6、同步一点资讯

7、内部切入论坛功能、方便粉丝交流。

8、...

同时开始注册新的公司、开始招人。1个月后，公司注册下来了、办公地址也搞定了。以海哥在这个开源圈子的小有的名气、也迅速组建了近20人的团队。

产品+设计+开发+运维+测试，五脏俱全、perfect!

这是一个SaaS平台，我希望给客户的东西绝对是简单的、好用的、完美的、安全的。

三个月过去后，由于功能规划过多，第一个版本还没出来了，两个合伙人开始着急了，找我说：哥，能不能先出来第一个简单的版本。

我回他们说：现在的这个版本，功能太少，还有缺陷，用户肯定不买单。

不过在合伙人的“压力”下，我也开始给团队施压。第四个月，第一个版本出来了，但是之前规划的功能太多，从而导致第

一个版本变得有点4不像了...每个功能都做了一点。

这个绝对是我不能容忍的。

于是，我说服了我合伙人(同学兼投资人)，我们再需要1个月的时间，重新规划和整理。

就这样，每个月20w的开支(人员工资+办公地址租金等)，在接下来不到半年的时间里...团队最终还是解散了，尽管到解散的时候，产品还是没有达到预想的功能。

我自认为经验丰富、十拿九稳的第二次创业，不仅狠狠的打了我的左脸、还扇了我一个大嘴巴子。

(三)

经历了这两次创业，我几乎掏空了自己所有的积蓄以及身体。

因为无法对团队、客户、同学、家人的种种承诺，这让我时刻处在极度的焦虑和巨大的压力之中，我感觉特别的痛苦和煎熬。

在那一段时间里，我整夜整夜睡不着觉。

我感觉老天不公、我感觉时运不济。是的，在那种自认为拼命挣扎而又无能为力的困境里，我的认为所有的失败都是来至于外界而非自己...

在2016年，在朋友的介绍下，我加入了一家上市公司，担任CTO。

反思

越是沉痛的经历，带来的越是深刻的反思。在我担任CTO的时间里，终于可以缓一缓，稍微有点时间来回顾我的创业经历、来学习和反思。

感谢公司，在此期间我学习了如何做团队管理、读了很多管理方面的书，最后回顾下

发现，我过去所有的失败，其实都是必然的。

直到今天，我还看到有源源不断的创业者，像我一样，在走着我所走过的路，我决定把我所犯过的错误写出来，也许能给正在创业的同学带来一点点的反思。

追求风口

之前曾经听过雷军大佬的演讲，雷总说：我们创业者，很多时候除了努力、聪明等这些因素以外，我们所做事情(创业)还必须顺势而为，当风口来的时候，猪都会飞起来。

雷总举了很多的成功例子，到目前确实有非常多的企业借助风口的力量，成为了伟大的企业。雷总同时还创办了顺为资本，代表做事情要顺势而为的意思。

我深信不疑啊，所以，当O2O很火爆的时候，我以O2O为基础而衍生创办了家具行业的公司，失败后，新媒体很火，于是我又去创办了新媒体工具的公司。

我在追风啊，可是，这些产品解决的都不是自身问题的，不是自己的需求。最终导致的结果是：自己开发出来的产品自己也不用。

反思学习后我才发现，很多大佬讲的很多真理，其实不一定是对的，或者不一定符合每个创业者。

大量的成功案例证明：创业，就应该以自身需求为出发点，做自己需要的产品，才是成功率最高的创业方式。我们不要去盲目追求风口，去追求变数。每个创业者应该考虑的，不应该是风口，而是：

在未来10年的时间里，什么是不变的。

认知盲区

在我创业经历里，我只看到了某一个无法被证实的机会，不知道团队与管理、不知道财务与人力、不知道市场与品牌、不知道用户与运营，拍脑袋凭借“肉身填坑大法”勇敢往前冲。

夹杂着对市场、行业的无知，缺少了对企业和商业的敬畏。

前哈佛大学校长德里克说：“如果你认为学习成本太高，那你就试试看无知的代价”。经过这两次创业，我付出了三年的时间、100w+的资金和掏空身体的代价。

最近也比较流行一段话：

你所赚的每一分钱，都是你对这个世界认知的变现；你所亏的每一分钱，都是你对这个世界认知的缺陷；这个世界最大的公平在于：当一个人的财务大于自己认知的时候，这个社会有100种方法来收割你，直到你的认知和财务相匹配为止。

然而，最大的错误反而不是无知，而是一知半解。

在第一次创业之前，我自己创办过门户网站，后来以近10w的价格出售，那时对一

个还在读大学的学生来说绝对是一笔巨资，是一次成功的创业。

做这个网站的时候，我每天所做的事情其实非常简单，就是每天更新网站内容，每天坚持互换网站链接。随着搜索引擎的收录，网站IP自然也随着时间水涨船高。

但是，我错误认为：我有过成功的经验。

无知只会让我们做出错误的决策，一知半解会让我们做出错误决策的同时，还坚信那是正确的。

能力陷阱

当一个人拥有某个能力(技能)的时候，就会把这个能力无限的放大，这个能力反而会成为你的陷阱。

由于我是一个“出色”的程序员，在第二次创业里，我轻易的就能看到程序和产品的各种问题，同时这些问题都是有能力去解决的事情，因此我必须要去解决，这花费了我巨大的时间。也是因为我在编程上“过于出色”，因此，在公司里我看到的几乎所有问题都是研发和产品相关的问题。

当你的某项能力过于出色(相对自己的其他技能而言)，这项技能就越容易让你发现对应事情的细节问题。

企业的经营，本是一个综合能力、多种复杂进程协同进行和处理的事情。当你单一事情越是关注，你对其他事情关注的时间和精力就越少。这样，这项出色的技能会像一堵墙一样，屏蔽了所有其他本应该注意的问题，让你不会再对这些问题有所关注。

我很少去见投资人、很少担心产品能否卖出去、很少关注团队的培养和管理。

同时，我会认为所有的成功都是基于自身能力前提假设。

我会认为只要我们的产品有某某功能、只要我们的产品足够安全，就会有投资人青睐、就会有用户购买。

很多的时候，过于出色的能力不仅仅在我们创业时得不到帮助，反而像一堵墙一样挡住了前进的道路。

人性弱点

虚荣：在第一次创业中，在商业模式都未被验证的情况下，为了O2O的概念和风口，我就投入了巨资在体验店上，把本来该做的事情没有时间和金钱去做。

自我：在第二次创业中，在能力陷阱的驱使下，听不见其他人的声音，一路走到黑。

精益创业

在这两次创业中，我几乎都是“凭感觉”进行创业的，我认为只要我有情怀、有人脉、有经验就能成功。

于是在把所有的努力都放在产品上，放在自认为的用户体验里，同时参加各种社群积累人脉。

真正实践之后我才发现，创业本身可以是一件非常科学的事情，而不仅仅只是有情怀、有人脉、有经验。精益创业以不确定性为前提，不会以确定性为前提；以科学试错为前提，不会以经验预测为前提；在这两次创业中，我都无意中做出了很多确定性的假设，比如，我认为只要产品功能多，投资人就青睐、用户就会买单。

以我的经验...我认为只要有A就会有B，但这些都没有任何科学数据作为基础。

精益创业还要求我们必须对产品做价值验证和增长验证。如果价值得不到验证、如果增长模式得不到验证，就应该快速失败。

精益创业要求我们必须：fail cheap, fail fast.

但是，在这两次创业中，我全是凭感觉、蒙眼狂奔。

我并没有对产品价值去验证、增长方法没有去验证就开始着手去做。这个失败不仅仅花费了我资金，更重要的是花费了很长的时间和身体的健康。

让我付出付出了巨大的代价。

创业，本身是一件非常科学的事情，产品和企业的价值与增长是可以被验证的。

再次起航

2019年，我又再次创业了。

这一次，我做了一个解决自身需求的产品，它不是风口，但它是未来10年依然会有需求的产品。也因为解决了自身的问题，所以我一直会是它的忠实粉丝和用户。

不管怎样，期待遇见更好的你...和我。

作者：杨福海

来源：卢松松博客