

# 从码农到CTO再到 CEO过程中的认知升级

刘小明(刘建国)

广州经传 集团CTO & 美美发CEO



70+  
技术研发



10000+  
销售人员

# SPEAKER INTRODUCE

---

**刘小明** 经传集团CTO&美美发CEO

- 2007年加入经传集团任职C++码农
- 2012年担任经传集团CTO
- 2016年担任经传集团旗下美美发项目CEO



TABLE OF  
**CONTENTS 大纲**

---

- **从码农到CEO(认知升级的三个阶段)**
- 创业路上打怪升级篇
- 创业认知方法论

# 从码农到TL



“一个合格的Team Leader，必须技术与情商兼备，带领小组不断打胜仗！”

# 从TL到CTO



“CTO必须产品/技术/运营一把抓，不然就是一个永远的背锅侠。”

——丁香园CTO(范凯)

# 从CTO到CEO



创业者要求：三个素质（志存高远/意志坚定/心胸宽广），两个能力（战略能力/学习能力）。

TABLE OF  
**CONTENTS 大纲**

---

- 从码农到CEO（认知升级的三个阶段）
- **创业路上打怪升级篇**
- 创业认知方法论

# 创业路上打怪升级篇

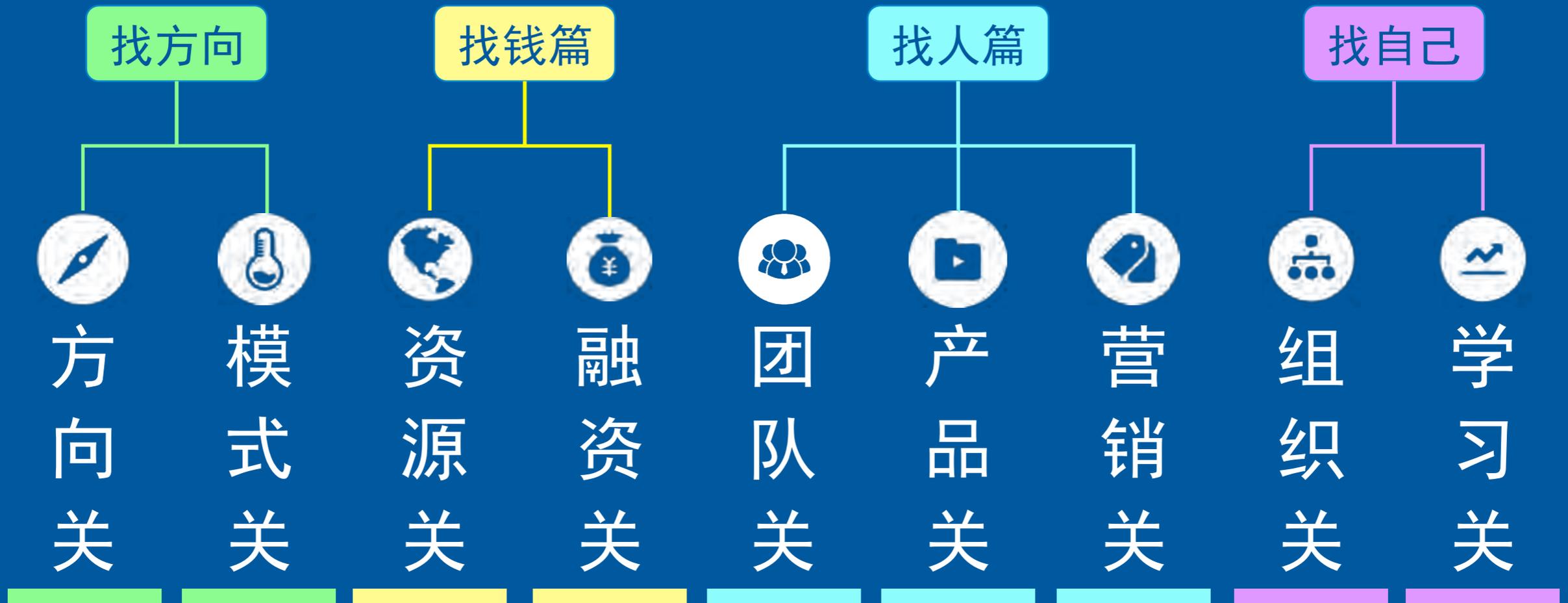


大众路线 找人/找钱/找方向



匠心路线 省钱/做产品/找卖法

# 创业九级通关



# 创业九级通关（找方向）



方向关



模式关

我是谁？

我从哪里来？

商业模式不清晰

要到哪里去？

为何要到那里去？

《精益创业》

颠覆式/改良性创新

凭什么我能去？

我要怎么去？

盈利模型

核心竞争力

当前资本热点

从抱怨发现机会

满足自身需要的产品需求

1 PLAYER GAME

2 PLAYER GAME

TOP-2015

# 创业九级通关（找钱篇）



## 资源关

资源匮乏，缺少势能

资源撬动模型  
(砣码/支点/翘板)



## 融资关

任何时候，有钱一定要先拿

拿到钱比什么都重要

创始人要用至少一半的时间来找钱/找人

融资难

掌握创投游戏规则

创投圈的F1赛道（风口/泡沫）

VC选项目的标准



# 创业九级通关（找人篇）



## 团队关

团队没有战斗力

合伙创业

领军人物

股权分配

专才的创业瓶颈

决策机制

招“合适”的人

找到足够胜任的老大



## 产品关

产品没人买单？

客户是谁？

产品驱动

什么场景下解决什么问题

产品全生命周期

初期有靠谱的产品经理非常重要（降低试错成本）

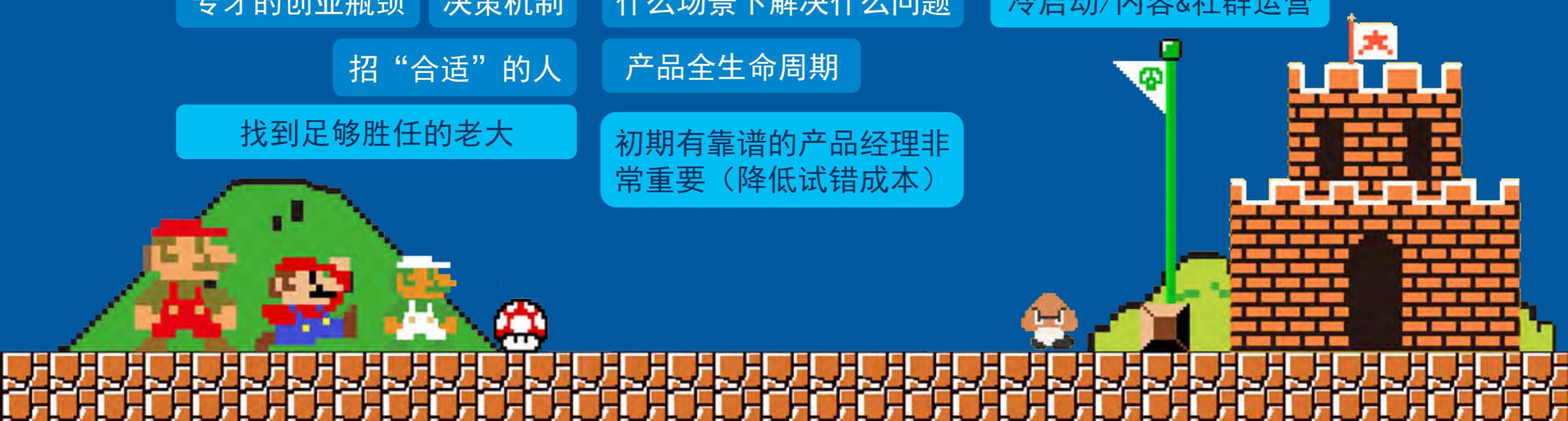


## 营销关

市场打不开局面

社会化营销

冷启动/内容&社群运营



# 创业九级通关（找自己）



## 组织关

长不大的小萝卜头公司

组织优化

组织创新

顶层设计

企业文化

小萝卜头公司里都有一个穷忙的武大郎



## 学习关

认知障碍（不知道自己不知道）

元认知能力

认知升级

混沌大学

终身学习

学习能力不够，先学会怎么学习，再来学习

# 销售（怼）产品



# 产品 (撕逼) 技术



# 团队如何从撕逼到协同？



TABLE OF  
**CONTENTS 大纲**

---

- 从码农到CEO（认知升级的三个阶段）
- 创业路上打怪升级篇
- **创业认知方法论**

# 一次成功的创业至少需要十年



# 创业（你真的准备好了吗？）

创业是小概率事件 失败是必然 成功是偶然

## 连续创业者

未长夜痛苦者 不足以语人生

公司离破产永远只剩下18个月

心智强大  
经得起折腾

创业是条  
“不归路”

# 创业的真相

N/A

- “所谓创业，就是带着一群**未知**的人去一个**未知**的地方干一件**未知**的事情。”



- 享受创业的过程，因为它是一种很**特别**的生活方式。



- 创业是加速自己**成长**最好的路径，没有之一。



THANKS!