

《给创业者的礼仪、社交与婚恋指导》

年轻互联网创业者的技术外因素—高智商外的高情商
创业者基础礼仪、人际合作与婚恋决策是如何助力成功的

董小玲

YML投资基金创始人 (2007-)

北京上智力行管理顾问公司创始人 (2004-)

科技创新与创业课程的老粉丝 (2008-)

科技创新与创业课程的老粉丝（2008-）

- 张铭老师许辰人老师等首创与引领
- 2008-2017发生了什么？
- **从小破孩到小伙伴**
 1. 互联网技术的颠覆式革命
 2. 移动互联网中国领跑 手机支付
 3. 双创国策
 4. 高智力创新创业
 5. 中关村成为革命圣地
 6. 热钱多，好标的珍贵，年轻互联网知识分子成为香饽饽

目录

- 一. 技术外素质是如何决定创业成败的
- 二. 创业者基础礼仪
- 三. 年轻互联网创业者的人际合作—关系管理
- 四. 成功创业者婚恋决策的个人观察
- 五. 年轻创业者需要理解的几个要点

一.技术外素质是如何决定创业成败的

- 2007-2017经手的案例，生存不下去的都是社会成熟度和情商因素缺失
 1. 创业是从零开始,预测-构架-实施能力必须强
 2. 优秀人才被激烈争夺（3%）,双方强烈认可才稳固做大事业
 3. 企业运营,占一把手和核心团队精力的2/3，喜欢钻研的退出
 4. 技术+资本双轮驱动模式,不断融资进来持续拉升考虑退出机制
 5. 亲情沟通：创业是新事物,70%家长希望稳定和确定性(户口)二代和草根首选
 6. 爱情沟通：1/2创业中断源于另一半

《科技创新创业》课程培养综合素质,赞 高校筛选的是智商,培养的是技术素质



- 公司架构

1. 技术研发—与校内表现相关指数*****
2. 运营 —与校内表现相关指数*****
3. 市场销售—与校内表现相关指数*****
4. 资本 —与校内表现相关指数*****
5. 人力— 与校内表现相关指数*****
6. 行政— 与校内表现相关指数*****

一.技术外素质包括

1. 社会成熟度 毕业1-3年黄金期 清醒/有理想
2. 商业社会成熟度
流量/变现
生存=收入-成本
融资-快速扩张-融资-快速扩张的阶梯模式
3. 认知人的个性/不确定性 “他她为何这样做?”
案例：《老公的股份》

二.创业者基础礼仪

- 1.表达素质
- 2.形象素质
- 3.接待与拜访礼仪素质
- 4.路演、会议礼仪
- 5.商务餐饮礼仪



二.创业者基础礼仪

1.表达素质

- 书面表达:
 - 书面留存的习惯
 - 笔记拍照后微信反馈
 - 创业是**1000000**个细节累积

1.表达素质 微信

- 一.使用概率频率上:微信(90%) 电话 邮件 短信
- 二.扫微信码 申请对方批准
- 错 我是群聊()的小宇宙
- 对 董老师好,听众北大信科硕一童新(男)

1.表达素质 微信

- 三.微信交流 一屏界面不要零碎
案例：
 - 在吗？
 - 在。
 - 有个事。
 - 说。
 - 现在方便吗？
 - 方便。

1.表达素质 微信

- 四.为何受教育少的爱发语音(换位思考能力)
- 五.微信低效的原因： 对方没有置顶。。。。
- 六.什么时候电话：
 急事
 要直接听对方意见（口气、情绪）

微信 朋友圈

- 朋友圈可以看出
 - 你对外披露的意愿强弱
 - 披露的频率（媒体背景一般高频干货）
 - 转帖与原创题评
 - 发布时间
 - 清早
 - 中午
 - 晚上
 - 周末

微信 朋友圈（续）

- 解读：作息，工作时间规律（晚上、周末），工作专注时长（碎片化）
- 发布内容
 - 专业信息
 - 热点社会新闻
 - 鸡汤
 - 个人情绪
 - 自拍

微信朋友圈点赞与评论

一.白金转-金评-银赞-铜潜水

二.如果你们互为好友，某一位帖子你可以阅读到点赞情况

三.转帖的礼仪（只有**0.001%**的人做得到）

第一时间送达指望微信

- 微信成为办公第一平台（24小时随时到达）
- 微信长文档（如PPT）可以和邮件同步互抄
- 微信可以和短信同步互抄

微信群沟通

- 体现情商高低
 - 错：主讲者不上相
 - 对关键人物不利的
 - 让一些人感觉不舒服的
 - 引发群内争吵

商业文件

一.每一个字都会被评审

二.排版体现了你的情商，你的行业生态成熟度

开 题--复杂思考—（站在听众立场上的）提炼浓缩

三.听众

1.小白

2.累积了多少小时

3.听众认知有边界，测试你能不能讲懂

4.听众会疲劳 内容记不住但感觉团队对路，会单约约谈

二.创业者基础礼仪

1.表达素质 口头



1. 意愿
2. 简洁
3. 逻辑
4. 全面
5. 精准

路演、谈判、倾听与陈述

- 路演

1. 你只有几分钟
2. 80-20定律, 80%路演给人印象不深
3. 直入主题 类似项目<竞争情报与投创决策>
4. 盈利： 个人客户、企业客户、政府
5. 风险与不确定性（想最不愿意想的事）
6. 在挫折面前（主办方技术失误，说 2遍）
7. 如果是最后一个， 准备浓缩方案，可以提示前面守时公平
8. 专门训练《当众路演》
9. 不同机构可能单独邀请问核心问题

如何用1000元快变一身斯文形象

	头颈	上半身	下半身	足部	贴身物品	随身物品
不错评价						
邋遢评价						



¥299.00

男装/女装 U休闲鞋(UPJ) 197733
优衣库UNIQLO

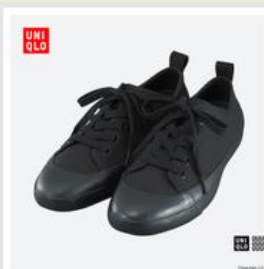
总销量: 249 | 评价: 27



¥299.00

男装 U全棉斜纹长裤(UPJ)
401855 优衣库UNIQLO

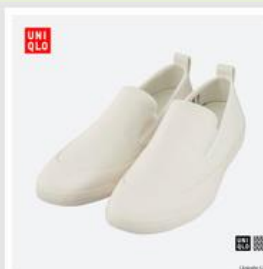
总销量: 99 | 评价: 1



¥199.00

男装/女装 U帆布休闲鞋(UPJ)
196183 优衣库UNIQLO

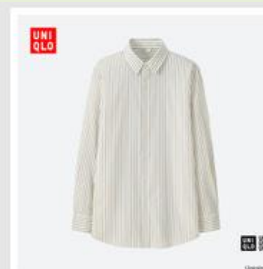
总销量: 764 | 评价: 121



¥199.00

男装/女装 U帆布休闲鞋(UPJ)
196201 优衣库UNIQLO

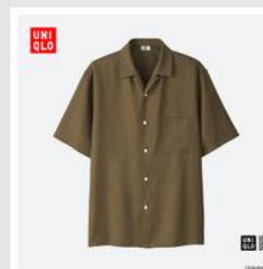
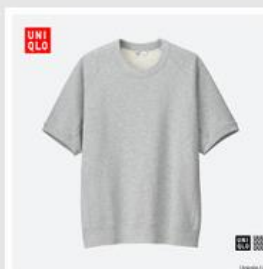
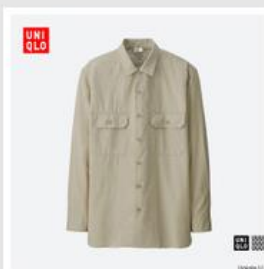
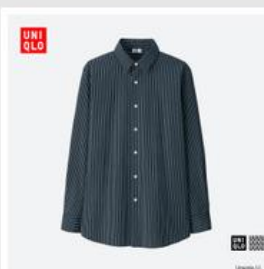
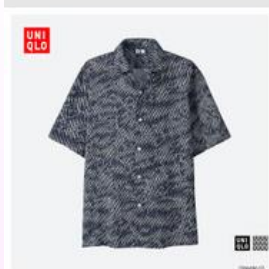
总销量: 1167 | 评价: 165



¥199.00

男装 U优质长绒棉衬衫(长袖)
(UPJ) 197625 优衣库UNIQLO

总销量: 1040 | 评价: 113



接待客户的流程

1. 指路
2. 迎接
3. 会议室行政准备
4. 名片、介绍、称呼
5. 座次
6. 业务介绍
7. 提问和答疑
8. 送客
9. 跟进



餐饮分类

1. 正式宴会
2. 工作便餐
3. 自助餐
4. 食堂简餐
5. 外卖工作餐

餐饮确定流程

1. 选饭店
2. 选桌位
3. 座次安排
4. 菜肴选择
5. 进餐与攀谈
6. 付帐
7. 往返安排

点菜技巧

1. 第一个菜定心理规格

2. 平衡丰富

- 高档菜 清蒸鱼、基围虾
- 下饭菜 酸甜牛柳
- 清淡菜 虾仁蒸水蛋
- 健康菜 白灼西兰花、砂锅豆腐
- 季节菜 冬季—铁板番茄羊柳
夏季—冰镇话梅山楂

如何安排酒店住宿

1. 酒店星级
2. 位置与交通工具
3. 熟悉程度
4. 餐饮口味与含早餐否
5. 养生保健与锻炼设施

三. 年轻互联网创业者的人际合作— 关系管理

1. 合伙人
2. 员工
3. 投资机构
4. 政府部门
5. 上下游合作方
6. 媒体
7. 其它

创业者的自我管理体系

- 误区一 管理自我
 - 不喜欢上班,约束
 - 不喜欢上司,服从
 - 不喜欢同事,竞争
- 误区二 天掉馅饼
 - 雇人的感觉不要太好
 - 租办公室比较爽
 - 可以买辆喜欢的车
 - 可以去雄安买房
 - 可以去万柳租个小豪宅
 - 可以穿阿玛尼夹克

管理客户

- 客户不满足，贪心
- 客户善变，不忠诚

管理合伙人

- 一把手文化(公司和家庭需要)
 - 小伙伴平分三一三十一模式可行吗
 - 管理是一致行动,各把一个方向,配合和谐
 - 分歧是常态,屁股决定脑袋
 - 利益冲突 常态,识别人-预测人-预测人背后的人(创业看看丈母娘)
- 能看准别人的后脑勺是本事,年轻时经常需要一段时间才醒悟

管理员工

员工分性别 男女干活搭配不累

员工分背景 穷人孩子早当家 珍惜，二代不二

员工分性格 内向/外向

员工会闭嘴/吵架/跳槽/造反/蒸发

什么特质能带团队

1. 能琢磨透商业逻辑，挖到钱
2. 孩子头，能识别优点，为缺点兜底
3. 有价值主张，话不一定多但废话少，有特定追随者
4. 能做垂直，善做生态 弄通一线能谋局
5. 人品 找来利益如何分
6. 德行 契约精神 骨子里的高贵
7. 有原则有底线，这是对风险控制和不确定性最好的防御

四.成功创业者婚恋决策的个人观察

如何协调理智外情感—难题难吗?

- 1.创业意味着什么样的生活状态
- 2.创业与家庭生活能否平衡 你的另一半和父母的诉求
- 3.创业者选择另一半的考虑要素
能量有限，阶段性，预测对方的不确定性
- 4.创业者如何处理夫妻关系
- 5.如何处理双方父母关系
- 6.创业者如何做好父母 高质量陪伴、阶段性

谈谈女性创业

93%男性创业者

7%女性创业者

- 情商懂小伙伴
- 懂教育、体验、消费升级
- 婚恋、生育爆发商业机会

愿意做您们的朋友
董小玲 手机 13910309031

谢谢大家倾听

珍惜本课程

抓住双创国策机会

做一个好人

做一个靠谱人

好奇但不花心

祝《科技创新与创业》课程常青