

闪电式扩张(LinkedIn领英创始人里德·霍夫曼新作。从0到1之后都在践行的极速增长策略和反常识商业法则)

作者：里德·霍夫曼

# 闪电式扩张

[美]里德·霍夫曼 [美]叶嘉新 著

路蒙佳 译

中信出版集团

# 目录

[推荐语](#)

[序一 以快制胜](#)

[序二 闪电式扩张带来新机遇](#)

[中文版序 闪电式扩张在中国](#)

[引言](#)

[第一章 什么是闪电式扩张](#)

[软件正在吞噬（并拯救）世界](#)

[仅有增长并不是闪电式扩张](#)

[进攻与防守，回报与风险](#)

[五个阶段：从“家庭”到“国家”](#)

[三种关键方法](#)

[第二章 商业模式创新](#)

[四个关键增长因素](#)

[两个限制增长的障碍](#)

[经过验证的商业模式类型](#)

[商业模式创新原则](#)

[领英、亚马逊、谷歌、脸书的商业模式分析](#)

[第三章 战略创新](#)

[何时开始闪电式扩张](#)

[何时停止闪电式扩张](#)

[闪电式扩张并非适合所有人](#)

[迭代过程](#)

[战略在每个阶段的变化](#)

[创始人的角色变化](#)

[第四章 管理创新](#)

[八个关键转变：从海盗到海军](#)

[九条反直觉规则：让火焰燃烧](#)

[企业需要永无止境地改变](#)

[第五章 闪电式扩张的蓝图](#)

[高科技行业之外的闪电式扩张](#)  
[对大型企业进行闪电式扩张](#)  
[商业领域之外的闪电式扩张](#)  
[“大硅谷”的闪电式扩张](#)  
[新兴生态系统中的闪电式扩张](#)  
[中国：闪电式扩张的沃土](#)  
[进行防守的三种选择](#)  
[第六章 负责任的闪电式扩张](#)  
[能力越大，责任越大](#)  
[风险评估框架](#)  
[选择如何行动](#)  
[平衡责任与速度](#)  
[结论](#)  
[致谢](#)  
[附录A 全球闪电式扩张企业](#)  
[附录B 披露](#)  
[附录C CS183C课程论文](#)

# 推荐语

陆奇 YC中国创始人兼首席执行官

中国的创新环境为闪电式扩张提供了一个比较自然的用武之地，我在自己创新探索的实践中也多次借鉴《闪电式扩张》中的理念，受益良多。我相信这本书能够帮助中国的企业管理者和创业者提高认知，从而在未来大有作为。

刘炽平 腾讯公司总裁

当扩张速度至关重要时，闪电式扩张就是创业与创新宝典。这本书详细介绍了硅谷和中国的重要经验，案例囊括爱彼迎、亚马逊、谷歌和腾讯等公司。

陆坚 领英中国总裁

2019年年初在硅谷出差，里德送给我一本《闪电式扩张》英文版，并在扉页上写下“为领英中国、科技和美好社会的闪电式扩张”。这是一本指引创业者和管理者以超乎寻常的智慧和勇气打造伟大公司的战略指南和战术手册。任何一家创业公司都追求规模化的快速增长，但是闪电式扩张不一

定适用于所有创业公司或所有发展阶段。作者不仅提供了丰富的案例，还提供了“是否”（If）和“何时”（When）的战略思考，以及“如何”（How）赢得闪电式扩张的战术指导。

比尔·盖茨

你即将看到的案例研究以及你即将获得的工具拥有前所未有的重大意义。阅读本书正当其时。

埃里克·施密特 谷歌前执行董事长

硅谷的秘诀在于它不断更新剧本。每次新的成功——从谷歌到脸书，再到爱彼迎和优步——都建立了推出改变世界的产品的新方法。通过关键案例研究，里德·霍夫曼介绍了打造一家市场领先公司的关键元素。如果你想学习如何在混乱——这已经成为初创企业和传统企业的新常态——中实现增长，就请阅读这本书吧。

布莱恩·切斯基 爱彼迎联合创始人兼首席执行官

这是一本初创企业翘首以盼的书。我想不到还有哪本书能如此完美地反映公司在每个增长阶段面临的具体挑战和机遇。

谢丽尔·桑德伯格 《向前一步》 《另一种选择》 作者

《闪电式扩张》展示了公司如何在数字时代为客户和股东创造价值。这是一种引人注目的内部观点，阐述了新经济如何形成并改变全球商业。

亚当·格兰特 《沃顿商学院最受欢迎的思维课》 作者

在我读过的关于如何让公司快速发展壮大，以及何时值得尝试这样做的书中，这是最优秀的一本。本书罕见地结合了新鲜见解、生动案例和可操作建议，是企业家和高管的案头书目。

杨致远 雅虎联合创始人

《闪电式扩张》结合了中国和硅谷的经验，解释了阿里巴巴和爱彼迎等公司如何在极短时间内发展成为改变世界的公司。对于打造未来公司的企业家和领导者来说，这是一本重要的参考书。

# 序一

## 以快制胜

比尔·盖茨

我认识里德·霍夫曼有许多年了。当时我到硅谷与格雷洛克合伙公司（Greylock Partners）的负责人会谈，以便了解他们投资的公司，而里德是这家风投公司的合伙人，于是我们成了朋友。他的敏锐头脑和出色的商业意识让我印象深刻。里德以举办长午宴而闻名，席间的谈话一直持续到深夜，我们花了许多顿饭的时间剖析科技业、分析人工智能的前景，等等。当微软的首席执行官萨蒂亚·纳德拉开始谈论收购领英（LinkedIn）时，我知道这是个非常合适的选择。

在我与里德讨论的所有问题中，最引人深思的可能就是闪电式扩张。正如他和叶在本书最后一章中说明的，这一思想适用于许多行业。但是，当商业模式依赖于拥有大量用户并从中获得反馈时，优先考虑速度（speed）而非效率

（efficiency）——即使面临不确定性——就显得尤为重要。如果你提早进入市场并开始获得反馈，

而你的竞争对手没有这样做，那么你就成功在望。只要规模对于业务至关重要，尽早进入市场并快速行动就是制胜法宝。

这尤其适用于双向商业模式，这种商业模式有两组用户，他们对彼此产生积极的网络影响。例如，领英希望吸引求职者和想聘用他们的雇主，爱彼迎（Airbnb）希望吸引寻找住处的房客和出租房屋的房东，优步（Uber）希望吸引司机和乘客。

同理，销售操作系统的软件公司希望吸引应用程序开发人员和终端用户。微软当然经历过闪电式扩张阶段（虽然当时我们没有如此称呼它）。我们很早就走上了学习的道路，并建立了严肃认真的公司声誉。我们拥有勤奋工作和做事高效的极致文化。

闪电式扩张背后的思想不仅适用于初创企业和规模化企业，对于大型成熟公司也很重要。行动窗口可能很窄，也可能快速关闭。数月的犹豫，即意味着领先者与追逐者的差距。

里德和叶的想法比以往任何时候都更加实际，因为现在企业可能正以几十年前根本不可行的方式



快速壮大。丰富的服务提供商和外包公司生态系统为快速增长提供了支持。许多公司都经历过急剧增长，因此有很多例子可供学习。用户反馈以数据流形式源源不断地涌入。产品周期从以年为单位缩短到以周或天为单位。好评可以在网上即时传播，因此强大的产品可以迅速吸引大量受众。

换言之，你即将看到的案例研究以及你即将获得的工具拥有前所未有的重大意义。阅读本书正当其时。我很高兴里德和叶能分享他们的真知灼见。

# 序二

## 闪电式扩张带来新机遇

YC中国创始人兼首席执行官 陆奇

我很高兴能够为里德·霍夫曼的这本书作序，我愿意毫无保留地将这本书推荐给中国的读者朋友们。

我推荐这本书的第一个重要原因是里德本人。里德不仅思想前瞻，还拥有独特的创业和投资经验，是当今最值得重视和尊敬的创业者、投资人和创新思想家之一。他对前沿技术的思考与探索，特别是对人工智能、全球创新和社会整体进步所做的贡献，值得我们每个人关注。

我初识里德是在他创建领英的早期，从此我们便保持频繁的交流并成了长期的朋友。我们在一些重大课题上有过很深入的探讨，这常常让我受益匪浅。在过去的交往中，我也有幸见证里德职业生涯的重要时刻。第一次是在2008年，我毫无保留地推荐领英现任首席执行官杰夫·韦纳成为他的接班人。我和杰夫曾在雅虎有着近6年的合作经历，他主持业务，我负责技术。领英的这一次首

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《闪电式扩张 (LinkedIn领英创始人里德·霍夫曼新作。从0到1之后都在践行的极速增

请登录 <https://shgis.cn/post/796.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

