

42 例经典创业故事



更多财富故事

<http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

目录

.....	错误! 未定义书签。
1.义乌人如何成就千万身家.....	3
2。“业务员变董事长”.....	7
3.创下百万财富的小伙子.....	15
4 少女的惊人商业奇迹.....	17
5.女大学生另类赚钱术.....	21
6.花生王子.....	24
7. 百万人生是这样传出来的.....	29
8.从 8 万到百万赚钱故事.....	33
9. 郭俊峰被开除的总裁.....	39
10.超过百万的养猪女.....	43
11.这样的 500 万.....	50
12. 百万资产的地摊户.....	55
13. 炒出百万富婆干包菜.....	57
14. 唐越:创业传奇故事.....	59
15. 花心创业轻松月过万元.....	61
16. 穷丫头到百万富婆.....	62
17.土货赚大钱.....	68
18. 留韩生年传亿韩元.....	71
19. 签名土鸡蛋月赚一万元.....	74
20.卖石头的农民.....	78
21 网上卖化妆品月比白领.....	79
22. 鞋店月赚 10 万.....	80
23. 百元起家 赚上亿资产.....	81
24.三千元掘出“第一桶金”.....	84
25. 千元起家成亿万富翁.....	85
26. 卖生蚝 2 年创富 500 万.....	88
27.穷光蛋现在赚到 30 万.....	92
28. 充满辛酸的创业之路.....	95
29. 张玉卿如戏人生.....	98
30. 复印店一年就赚一辆跑车的大学生.....	100
31. 糊里糊涂成百万富翁.....	102
32. 18 岁CEO张伯宏.....	106
33.普通人创业故事.....	107
34.地摊小子的百万财富路.....	109
35. 大兵哥开公司赚 100 万.....	111
36. 猪八戒网传奇创业.....	116
37. 北大学子卖T恤.....	117
38. 穷学生从 5 万赚到 5 亿.....	118

39. 弱女子 3 年赚了 600 万	122
40. 女孩月赚 30 万	125
41. 亿万富翁的夜市人	126
42. 拾破烂炼成亿万富翁	129
.....	

1. 义乌人如何成就千万身家

为什么一个小小的县级市会有如此高的关注度？因为它用 42 万种小商品、年成交额近 400 亿元的力度打造了一个“世界超市”，成为“小商品的海洋，购物者的天堂”，从“买全球货，卖全球货”到“小商品，义乌造”，义乌以积极、外向、进取的心态，从原先一个贫困的浙中小城向国际性商贸城市迈进。

深入探究义乌“点石成金”之谜，就会发现，义乌现象是浙江现象的一个生动缩影，义乌的成功实践正是浙江全面建设小康社会的一个成功典范。

十眼看义乌

我们到义乌采访的三个人，两个戴眼镜，加起来一共 10 只眼睛。在义乌的几天，10 只眼睛忙得要命，一会儿远观，一会儿近看，一会儿惊奇，一会儿不解，几天下来，不敢说看遍了义乌，但是看到的那点点滴滴，已足以让我们一次次感叹。

薛建国：

这些用小商品创出大市场的故事，如果让义乌人听听，都不稀奇，几乎每个义乌商人都在做这种事。清洁球，就是家里洗锅涮碗的那个亮亮的金属球，超市里卖几毛钱一只，利润不过几分钱，义乌人黄利军就做这个，做了 12 年，做成“清洁球大亨”，每天一个集装箱一个集装箱地把清洁球卖到全世界 20 多个国家，人家还打出口号：立志清洁全球！牛吧！

熊晓燕：

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

做吸管也能做成大款，真是让人想不到。一根吸管赚 8 毛钱，居然一个月能净赚 40 万，相当于我们好几年的收入啊，早知道我也去做吸管了。

小小吸管给相关产业的震动，可能不仅是楼仲平把它做到世界第一，更重要的是它如此微不足道，却创造了如此大的价值。义乌人，厉害啊！不得不服！

孙晶晶：

那天我逛义乌国际商贸城，在一个饰品摊位，我看中一只仿白金戒指，问价格，老板说：一毛钱一只。啥？一毛钱？我的耳朵差点掉下来。老板说，一只一只卖当然是累死了也赚不了钱，我们是赚批量的钱。老外一下单，一火车皮一火车皮拉，钱“哗哗”地就进来了。你那句话没错：义乌人，厉害啊！

三个义乌人的传奇

5 厘钱利润成就千万身家

“我最初做饮料，一下子亏了 60 万元，那时候，跳楼的心都有了。”坐在像小树林一般的五颜六色的铅笔样品背后，义乌市最大的铅笔生产企业中圆笔业有限公司董事长宗元自嘲地笑了，他手指像拨竖琴一样将一排铅笔拨了一遍，感慨地说：“我是为了还债才做铅笔的，没想到我有今天，还全靠它了！”

1993 年，宗元做了两年副食品批发，开始尝试做乳酸饮料，可是没有技术，饮料卖不出去，最后亏了 60 万元，几乎是他的全部家当。为了还债，做过老板的宗元只好来到了岳父的铅笔厂打工，开始和铅笔打交道。

从一棵树到一支笔，中间要经过 300 多道工序，但一支铅笔的利润最多不过 5 厘钱。“这

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

要做到什么时候才能还清债呀？”宗元有些绝望。但岳父对他说：“积少成多，你别想一口吃成胖子。”

宗元到现在都感激岳父的这句话。他从岳父那里盘来三台机器，开始在自家 10 多平方米的卧室里做铅笔。他和两个工人晚上做铅笔，白天拿到市场去卖，几毛钱一支铅笔，一天能卖 100 多元。

卖了一年铅笔，手头有了一点钱，宗元觉得不开发新产品不行了。1998 年，他向银行贷款 3 万元，买了新设备，制造抽条铅笔。这种铅笔当时只有少数大企业才能生产。由于宗元生产成本低，抽条铅笔每支的价格比其他企业低 1 分 5 厘，上门要货的人踏破门槛，厂里一天要生产 10 多万支抽条铅笔。生产量一大，利润就成倍上涨。

宗元来了劲头，不断地生产新型铅笔。1998 年 7 月，一个来自印尼的商人看中了宗元的铅笔，一下子就向他定了 660 箱铅笔，3 个月就赚了一万多元。“这是我第一笔出口生意，也真正见识了什么叫‘小商品大利润’。从此以后，我就到全国各地跑展销会，专做外销生意。”

现在，宗元的工厂一年生产 2 亿支铅笔，盈利数百万元，铅笔销往 20 多个国家和地区。

用吸管把世界“吸”进来

楼仲平家中有 6 个兄弟姐妹，童年最深刻的记忆就是饥饿。因为家里太穷，他读完初二后就跟着父亲去江西一带鸡毛换糖。

“因为小时候吃过苦，所以我这人做事很踏实，也特别倔。10 多年前我有机会能做生意，就选中了做吸管。因为那时候做吸管的人不多，而且小商品薄利多销，做好了照样能赚钱。做生意最忌好高骛远。”虽然现在楼仲平富甲一方，但是说起话来依然很平和。

1994 年，他租了两间民房，买来两台机器，和妻子两个人没日没夜地做吸管，一天要做

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

几百公斤，做得手指头根根发痛，而每根吸管的利润只有 8 毫。就这样做了 3 年，刚赚了一点钱，金融危机爆发，塑料原材料大幅涨价，许多吸管厂纷纷改行，原有的 40 多家吸管厂一下子减到三四家。妻子担心地问楼仲平：“咱们也换吧？这样下去要亏死了。”楼仲平摇了摇头：“吸管是易耗品，需要量大。只要过了这个坎儿，一定有钱赚。”

楼仲平硬是过了那个坎儿，将吸管产业越做越大，家庭作坊也升级成为双童日用品有限公司。“我上网很早的，网络在中国还是新生事物的时候，我就把吸管放到网上卖了，我用吸管把世界都‘吸’进来了。”楼仲平说起此事就很得意。靠着网络，他的吸管一下子推销到了全世界，目前，公司通过电子商务成交的业务占据了公司总业务的一半以上。

现在，义乌双童日用品有限公司是世界上最大的饮用吸管生产企业，有 60 条生产线，公司 90% 以上的吸管销售世界各地，日出口吸管 8 吨，一年的产量占了全球吸管需求量的四分之一以上，每月利润达 40 万元。

炒杏仁每年能卖 800 万美元

“这小东西也许能炒着吃呢？”毛应理到现在都忘不了，6 年前他到新疆轮台进瓜子的时候，看到路边水果摊边满地杏核时的怦然心动。

那时候，毛应理只是一个卖炒瓜子的义乌农民，从来没有见过这种新疆小白杏。新疆人只将杏肉做成果脯，杏核壳太坚硬，就全部扔掉了。望着满地杏核，毛应理自然想到了自己的“专业”，想试着炒杏仁。

为证实杏仁是否能食用及所含的营养成份，他直接从新疆飞到北京，请农业大学鉴定。结果是，此杏仁不但可以食用，而且有很高的营养和药用价值。

拿着这份权威的鉴定报告，毛应理收购了大量杏核，运回义乌。毛应理夜以继日地炒了无数杏核，试验了无数种炒制技巧，终于让硬核开了“口”。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

接着，他又马不停蹄地研究配方、包装。产品一出来，市场就供不应求，一级品每公斤卖到 30 多元。

毛应理的炒杏仁一露脸，就引起了“傻子瓜子”和“阿明瓜子”等老牌企业的注意，也引起了美国加州杏仁商会会长罗杰·怀森的关注，他很快就飞到义乌，品尝过炒杏仁后，马上就 and 毛应理订货：“我从来没吃过这样的炒杏仁，味道太好了。你每个月给我供货 100 吨。”

原先被弃之于地的小杏仁从此身价百倍，飞越重洋，每年给毛应理创造 800 万美元的收入。从杏仁开始，毛应理和他的义乌华隆食品有限公司又开发出新疆小白杏杏酱和番茄酱出口世界各地。

现在，只要提起毛应理，新疆轮台县委书记张正荣就赞不绝口：“义乌人了不起，毛应理是我们县的‘财神爷’，原先小白杏一公斤 6 毛钱还卖不出去，现在一公斤要 1.3 元呢。现在，小白杏已成了我县农民的支柱产业

2.。 ”业务员变董事长

·体会：英雄不问出处，起点不论高低，只要不断学习、努力，终会成功。

高天增办公室陈列的各种荣誉证书让人目不暇接——中国优秀企业家、十大职业经理人、中国职业经理人卓越贡献奖、郑州大学商学院 MBA 荣誉教授……问及这些荣誉的获得时，高天增总是一带而过。问及他的成长历程时，他好像换了一个人，对“下海”落聘业务员时的尴尬、二次应聘业务员的忐忑、取得佳绩后的兴奋、做区域经理时的心得、创业时的艰辛等十多年从事营销工作以来的各种经历，事无巨细、如数家珍。让我们一起倾听这个从落聘业务员到博士董事长的成长故事——

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

硕士落聘“业务代表”的背后

20 世纪 90 年代初，高天增对广州、上海等地进行了几次工作考察，在南方汹涌澎湃的市场经济大潮的激荡下，他重新确立了人生目标——做一名企业家。当他把自己的“停薪留职申请”交到领导那里时，却遭到了拒绝，同事更是充满了怀疑：“你一个书生，别说创办企业，离开单位，能养活自己就不错了！”

听到这些话后，高天增内心暗暗发誓：“如果我连自己都养活不住，还算什么人才？不出 10 年我就要用自己的企业证明自己！”决心一下，高天增便断了自己的后路——他把“停薪留职申请”换成了“辞职报告”，正式下海。

积淀之中是理性，沉默之后是爆发。高天增果断地辞职了，但他清楚自己只懂技术，不懂营销，不懂管理。要创业还有很多东西要学，还有很长的路要走。结合自己的技术专长，经过一段时间的市场考察，高天增打算日后进军饲料行业。有了这个方向后，他便决定到当时国内规模最大、效益最好的外资企业北京康地公司，从业务员做起，补上自己创业所必需的“营销、管理”这两课。

17 年的工作经验，硕士文凭，丰厚的专业知识——凭借这些优势条件，别说是基层的业务代表，就是公司的中层管理他觉得自己也能胜任。怀着这样的心理，高天增从自己的学历、技术背景、理想、抱负到饲料行业在中国的广阔前景等，和负责招聘的香港老总满怀豪情地谈了两个小时。当得知和自己同时面试的一位刚毕业的中专生都应聘上了这个职位后，高天增更是胜券在握。然而最后的结果却是“NO”。

落聘了，这一消息对刚刚辞职下海的高天增来说无异于晴天霹雳。但是高天增并没有因此而一蹶不振、对自己丧失信心，而是积极寻找原因，总结经验教训，两个月后再一次到康地应聘原来的职位。

这一次，他不再谈自己的学历、工作经验，只谈自己对业务代表的理解、工作职责，如果

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

应聘上了之后自己开发客户、维护客户的想法、做法等，结果他顺利地应聘上了北京康地饲料公司的业务代表。

通过这次教训，高天增发现每个人在不同的单位都有不同的岗位分工，只有角色定位对了，才会想该想的问题、说该说的话、做该做的事。自己既然是来学习的，要做好业务代表，那么就应该用业务代表的职责要求自己，以小学生的姿态，多看、多听、少说，从康地的每一位员工那里学习自己不了解、不会的东西。有了这个认识后，高天增便把一句话深深地刻在了心里——“二”人行必有我师。

“二”人行必有我师

20 世纪人和人比的是能力，21 世纪人和人比的是学习能力。只有不断向别人学习，取长补短，才能不断进步，不被社会抛弃。

传说上帝在造人时，为了让人们多看、多听、少说、多学习，便给人造了两只眼睛、两个耳朵、一张嘴巴。遵从上帝的旨意时，上帝便会用知识、成功鼓励他；当违背上帝的旨意时，上帝便会用挫折、失败惩罚他。虽然这个传说不足为信，但是其中的寓意发人深省。

《论语》中讲到“三人行必有我师”，在第一次应聘业务代表落败给刚毕业的中专生后，高天增便把“‘二’人行必有我师”这句话深深地刻在了心里。“‘二’人行必有我师”不仅是高天增的座右铭，更是他做人的心态、处事的姿态。说到“‘二’人行必有我师”的好处，高天增侃侃而谈：

通过康地公司对销售人员系统的培训、严格的要求，我知道了“业务员”和“业务代表”不同名称后面的含义；通过同事为了攻克一个大客户，历时 3 个月拜访 50 次的事例以及这个客户后来给公司带来的销量，我知道了销售人员做业务必须具备的素质和能力；通过向不同分销商学习，我知道了什么叫“商格”，认识到了分销商的价值，不同类型分销商看重的东西以及开发、维护不同类型分销商的技巧、方法；通过向领导学习，我知道了什么是管理……

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

20 世纪人和人之间比的是能力，21 世纪比的是学习能力。只有不断向别人学习，能力才能迅速提高，才能不断进步，不被社会抛弃。这个道理谁都懂，但是像高天增这样坚持不懈、身体力行的人寥寥无几。

如果真有前面的寓言故事，那么上帝无疑对高天增后来“多听、多看、多学习”的表现非常满意。经过半年的学习努力，高天增不仅从一位落聘业务员成长为一位优秀的业务代表，而且被提升为康地公司河南区的业务主任。又过了半年，高天增因为突出的业绩和超群的综合素质，被康地公司提升为华中区的销售经理，全面负责江西、河南、湖北、安徽四省的销售工作。说到过去的业绩，高天增总是一带而过；说到从工作中学到的东西，他总是滔滔不绝，这其中说得最多的就是“管理”。

管理就是让别人干自己想干的事

管理就是决策；管理就是协调；管理就是计划、组织、控制等活动的过程.....在不同的管理学家、管理者心里，管理有不同的含义。通过一系列的管理实践，高天增认为管理就是让别人干自己想干的事，让别人干好自己想干的事，让别人乐意干自己想干的事。

高天增骄人的销量不仅赢得了同事、领导的肯定，而且职位也得到了跨越式提升。做了大区经理后，考核他的不再是个人销量，而是整个华中区的销售业绩。考验他的也不再是销售，而是管理。

刚上任大区经理的那段时间，高天增整日马不停蹄地来回穿梭在四个省份的大客户那里，恨不得一天能当两天使。一个月下来，他开发了不少客户，取得了不俗的个人业绩。然而在公司月总结会上，等待他的不是表扬，而是批评。因为华中区的整体销量直线下降。

会议结束后，高天增突然想到第一次落聘业务代表的原因——岗位角色定位错误。这次遭到批评不是由于同样的原因吗？四个省的市场，就是自己跑断腿，一个人也不可能完成整个

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

区域的销售目标。既然公司给了自己华中区经理的职位，给了自己权力，自己为什么不行使大区经理的职权，整天做那些业务代表的工作呢？

有了这个想法后，高天增便根据四个省区的不同情况，把销售目标分解给销售人员，让他们来干自己想干而没有那么多精力和时间干的事情。

目标分解后，高天增不仅增加了下面销售人员的动力，而且减轻了自己的工作压力，整个华中区的销售面貌有了初步改善。然而由于个人能力参差不齐，并不是每个员工都能完成分解给他们的目标任务，结果销量还是和总的目标任务有一定差距。高天增发现作为管理者，让别人干自己想干的事情固然重要，让别人干好自己想干的事情更为重要。

让别人干好自己想干的事

让员工干自己想干的事情只是分解销售目标的初衷，让员工干好自己想干的事情、完成销售目标才是分解销售目标的目的，只有每个人干好他们的事情，团队的销售目标才能完成。

在完成动态的市场规划、目标分解后，高天增使用大量的精力帮助那些完不成目标任务的销售人员寻找原因，并指导、帮助他们干好自己想干的事情。

对这些人员跟踪调查后，高天增发现不能完成目标的销售人员存在的问题五花八门：有的确定了错误的重点市场，有的客户开发力度不够，有的客户流失率特高，有的缺乏和大客户谈判的策略和技巧……

高天增发现这些问题后，对销售人员存在的共性问题集中培训共同解决；对销售人员存在的个性问题单独沟通分别解决；这样还不能解决的问题他就现身说法，通过传帮带的形式现场解决。除此之外，他还主动帮助销售人员攻克难点市场、“钉子”客户。

经过一段时间的努力，高天增每月轻而易举地就能完成总公司下达给华中区的销售任务。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

但是在高天增的心里，想成为一名优秀的销售管理者，除了完成公司下达的销售任务，更要充分调动下属的主观能动性，让他们愿意干、乐意干自己想干的事情，从而实现更高的销售目标。让别人乐意干自己想干的事

管理不仅是一种技术，更是一门艺术。在和销售人员的接触中，高天增日益感受到了管理的这一特性。把目标分解给每个省区的销售人员、给他们传授销售方法等这些技术层面的东西很容易做到，挖掘销售人员的潜力、调动他们的主观能动性、让他们乐意积极主动地干自己想干的事情并不那么容易。

首先，高天增帮助销售人员树立正确的价值观，树立和当前工作相关的远大理想。这样，销售人员就会以正确的价值导向评判工作中的得失，就会觉得他们的工作有价值，就会为了他们的远大理想更加积极努力地工作。

其次，真心相待每一位员工，感情驱动销售人员更加积极努力地工作。高天增认为，自己不仅是下属工作中的领导，更是生活上的兄弟、感情上的朋友、利益上的代言人。自己不仅要在工作中指导他们，更要在生活中像兄长一样关怀他们，像朋友一样和他们交心，像利益代言人一样为他们争取更高的福利待遇，为他们提供更多的晋升机会。只有这样，员工才会和自己心往一处想，劲往一处使，一道创造辉煌的业绩。

再次，建立有效的竞争机制。佛争一炷香，人争一口气。高天增按照区域把华中区分成了四个小组，在组与组之间、人与人之间建立长期有效的竞争机制。通过竞争机制，整个团队形成了你追我赶的良好氛围。积极努力地工作，完成更大的销量成了员工追逐的一种乐趣。

通过高天增的努力，华中区的所有员工不仅愿意干、乐意干他当初想干但没有足够的精力和时间干的销售工作，而且干得卓有成效——华中区 1995 年的销量不仅位列全国首位，而且当年的销售记录直到 2002 年才被打破。

正当康地公司对高天增的能力、业绩一片叫好，准备给他更高的职位时，他却做出了让大

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

家又一次匪夷所思的事情——辞职。辞职意味着他将放弃两年来在康地所付出的努力，放弃康地优厚的待遇，放弃在康地美好的前程。高天增没有表现出任何犹豫，因为他清楚自己的人生目标是企业家，不是“打工皇帝”。他清楚在人生要取得最大的成功，不仅仅要善于争取，更要善于放弃。

学会放弃

成功和争取、放弃密切相关。放弃比争取更难，因为它需要的不仅是勇气，更是智慧和魄力。

争取更高的分数，争取上更知名的大学，争取工资更高的工作，争取更高的职位……是大多数人成长历程中听到的频率最高的话，也是大多数人的奋斗目标。但是仔细观察就不难发现，每次争取的结果总和为了这个结果所做的放弃有关。

每个人精力、时间有限，可利用的社会资源有限，所以往往会出现“鱼和熊掌不可兼得”的情况。这时就要求我们果断地做出抉择，放弃不利于最终目标实现的东西，珍惜现有条件，争取使现有资源实现产出最大化。

为了实现理想，学习创业所必须具备的营销知识和管理技能，高天增放弃了在农科院的大好仕途；为了创办自己的企业，高天增放弃了优厚的待遇，放弃了“打工皇帝”的前程；为了集中优势资源开发优势产品，开拓优势市场，他在创业初期只选择了猪和鸡的预缩料进行研发生产，放弃了自己众多的科研成果，放弃了郑州以外的市场份额；为了调动员工的积极性，他放弃了自己对广安集团的绝对控股权，让中高层管理者、技术骨干、业务骨干积极参股……

在通往成功的道路上，有两件事情要做：争取，放弃。和争取相比，放弃更不易做到，因为放弃不仅需要的是当事人的勇气，更需要智慧和魄力。

受资本、人力资源的制约，高天增起初放弃了鸡、猪预缩料以外的产品；放弃了郑州以外

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

的市场空间。但是在选择预缩料的那一刻，他就下定决心，努力把广安预缩料做成质量一流的高科技产品，让广安成为郑州预缩料的第一品牌。实现这两个目标的前提就是真心相待每一个客户，珍惜珍重每一位客户。因为高天增坚信只有真心对待客户，客户才会真诚对待自己；因为在高天增心里，客户才是企业最重要的资源。

客户是企业最重要的资源

客户是企业最重要的资源。没有客户企业就没有存在的价值，没有客户的增长、没有客户需求的增长，企业就没有发展的空间。

资产、品牌、人力资源是传统意义上衡量企业价值的主要组成部分。但是在高天增眼里，企业最重要的资源不是这些，而是客户。从创业初期到现在，客户始终是广安集团所有工作的中心——一流的产品提供给客户，一流的人才服务客户，创造一流的品牌让客户认知，以便服务更多的客户。

创业初期，为了尽可能地提高广安预缩料的市场占有率，高天增先后 20 多次到一家养殖户那里给他们传递各种养殖信息，帮助养殖户给猪诊断疑难杂症，当客户知道高天增就是企业的老板后，被高天增的所作所为感动得说不出话来，现在这家养殖户已成为广安 9 年来最忠诚的客户之一；当得知一家养殖户想使用猪预缩料后，高天增和同事抬着一袋预缩料，步行 10 多公里，穿越面包车无法通过的村间小路，把产品送到了养殖户的家里……

就是在杂务缠身的今天，高天增每月也要抽出一定时间拜访客户：亲临养殖户的养殖厂，帮助养殖户解决饲养过程中的技术问题，获取各种产品在养殖户那里的反馈信息；到终端经销商那里了解市场行情，分析竞争对手，以便为公司制订合适的销售政策提供依据。

一切为了客户，为了客户一切，为了一切客户。也许正是广安强烈的客户意识和高度的责任感促成了广安在激烈的市场竞争中取得了飞速的发展。当问及高天增创业以来最大的成就感是什么时，他的回答出乎我的意料——和广安一起成长起来的合作伙伴都成了赢家。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

企业家的胸怀有多大，企业的发展潜力就有多大

高天增从第一次落聘业务代表，到成为拥有 30 余家子公司的博士董事长仅仅用了 9 年时间。我们无法考究在这个过程中高天增为之付出的努力和艰辛，单单他的胸怀就值得我们每一个人敬佩和学习。

“二进宫、三进宫”是广安人力资源组成的一道独特风景。最典型就是一位区域经理今年年初第 4 次来公司上班。问及高天增对这一现象的看法时，他含笑而答：鼓励员工出去创业、锻炼、学习是广安文化的一个重要组成部分。成功了，他们可能成为广安的合作伙伴；失败了，广安随时欢迎他们回来。

每当高天增到老客户那里时，他的自豪感便油然而生。原来一穷二白的老乡通过科学养殖，通过使用广安的饲料，现在成了十里八村的致富状元；原来靠几千元资本，租一间门面房和广安合作的经销商现在有了自己的小洋楼、小汽车；原来到公司应聘时说话还脸红的大学毕业生现在好多都成了公司独当一面的中高层管理者，不仅有车有房，而且拥有广安的股份。

企业家的胸怀有多大，企业的发展潜力就有多大。

3. 创下百万财富的小伙子

张康良笔挺的鼻梁上架着一副金边眼睛，有着文雅、睿智的书生气质。可就是这个小伙子，在随处可见的小虫子上发现商机，并锲而不舍地去挖掘这个被别人认为不值得一提的“虫子经济”。现在他的身价已经达到了上百万。

小昆虫串成财富链

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

苦学专业知识为成功打下基础

张康良出生在江西丰城的一个普通干部家庭。山清水秀的家乡一到春天就处处鸟啼虫鸣，调皮的张康良喜欢在这时候捕捉各种各样有趣的昆虫。能成为一名研究昆虫的学者，是他当时最大的愿望。大学时张康良选择了当地农大的植物保护专业。

大学 4 年里，张康良将全部精力用于和各种虫子打交道。他用奖学金买来氰化钾、盐酸、伊红、镊子、染色玻璃器皿、封塑机等材料和工具，学习制作昆虫标本，大学期间他自制了几百个昆虫标本，这使得他的制作标本的技术也达到了很高的水平。

张康良从没有想到小虫子可以有商机。直到有一次，他与一个同学去书店，书店外的一个小摊床吸引了他的注意。柜台里摆满了各种各样的琥珀虫、用途也各不相同，有手机挂坠、小饰物等等，品种还真的很多。上前一问价格才知道原来这个东西价钱还不低呢。可是尽管这样，在柜台前挑的人还真多。这让他有点动心了：制作琥珀标本应该还是比较容易的，而琥珀饰品成本不高，利润却不小，且自己又是学这个专业的，制作产品比卖的这些还要好，说不定卖琥珀饰品真的可以走出一条致富路呢。

卖昆虫饰品掘得第一桶金

毕业那年，同学们都到江浙、广东等沿海地区寻找工作机会，张康良却去了昆明，同寝室的室友都说他研究昆虫着了魔。

半个月后，风尘仆仆的张康良揣着一份人造琥珀的代销合同和近千人造琥珀回到了南昌。自己做有点来不及了，他要先用别人的产品考察一下市场。他在昌北学院区租了一间 12 平方米的店面。“奇异虫精品屋”正式开张。同时，他又运用书上看到的知识，给琥珀做了好多带有深化色彩的宣传。“琥珀”在西方传说中是美人鱼的眼泪，美丽的昆虫被包裹在晶莹透明的琥珀里，栩栩如生，引得不少大学生、情侣驻足。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

张康良的人造琥珀一开始销量就不错，可惜成本太高，每件成品卖 20 元左右，利润只有 3~4 元，每个月只有六七百元的利润。从不安于现状的张康良对此并不满足，他开始有了新的想法。

6 月份是应届毕业生离校的时间，张康良抓住这个时机，决定自己做琥珀饰品卖。他先花 4000 元钱从湖南株洲的一个工艺品引进人造树脂琥珀的全套加工技术。对于人造琥珀的昆虫材料，张康良就地取材，成本很低。为了扩大宣传效果，他印了 1000 份“DIY 精美琥珀——包裹四年真情”的名片在高校学生中散发。将各种昆虫的图样印制好后，并根据它们不同的特性附上煽情的赠言，如：“知了——知了一生情”，“天牛——几年后你当老总比它更牛”，“蝴蝶——缠绵一世”，“萤火虫——谢谢你燃起我的心灯”……使顾客们体味到 DIY 琥珀的特有情趣。同时他也鼓励顾客们将自己捕来的昆虫进行加工或订做。短短的一个月时间，净挣了 4680 元，张康良第一次体会到生意人才有的兴奋。

用赚来的这些钱，张康良和女友去了趟深圳的海洋公园。他从深圳的彩烛馆得到启发，将定型琥珀的模具纸盒加工成圆形、心形、三角形、五星形，并在琥珀中加入了不同的香型和色彩……张康良还根据客户的特殊要求将情侣照、签名、座右铭灯铸入各种形状的琥珀内，让人爱不释手、百玩不厌。

时尚大学生对之更加青睐，“奇异虫精品屋”的名气也随之扩大，连附近一些礼品店、旅游纪念品店的老板都来这里订货。

4 少女的惊人商业奇迹

14 岁读大学；

18 岁当大学教师；

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

22 岁怀揣两万美元独闯华尔街让资本迅速增值到 1000 万美元；

27 岁回国创办国内首家大型网络教育机构，成为中国网络教育第一人；

30 岁掌控规模达 6000 万美元的企业资产。

这些数字都出自一个身材高挑、外表文静、气质脱俗、言语温婉的女子身上，她就是中国国际教育产业投资集团、校园在线教育集团董事会主席、CEO 郗慧林。

一面是天才少女，一面是商业奇才，看起来不那么搭界的两面如何在郗慧林身上完美地结合？11 月 25 日上午，记者在郗慧林的办公室采访了她。

一个“早熟”的小女孩

“很小的时候，父母就刻意培养我的独立生活能力”。郗慧林生长在陕西西安一个高级知识分子家庭，因为父母总出差，“我脖子上经常挂着钥匙链，在家带着小我 4 岁的弟弟”。郗慧林清楚地记得，她 4 岁时，妈妈要生弟弟，爸爸又出差在外，是她张罗着拿东拿西。

“我从小就一直在设计自己的人生目标，希望比别人早点长大，早点工作，早点成功。”所以，郗慧林极其珍惜时间，她 4 岁开始上小学，半年后跳级进了三年级。

她不仅在学习上出类拔萃，其他方面也都表现出色，小学是学校乐队的旗手，初中是合唱队的指挥，还经常参加学校组织的各种比赛，如朗诵、体育、跳舞等。郗慧林说，这为她今后在校组织各项活动，以及经营企业打下了基础。

14 岁，郗慧林考入北京师范大学，成为当时班里最小的学生。“我想从众人中脱颖而出，想鹤立鸡群。”于是，在新生大会上，郗慧林身着一件漂亮的黄夹克，加上自己 1.7 米的个头，引起了所有老师、同学的注意。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

“人需要勇于表现自己，只有自己强大了才能帮助别人。”在郗慧林眼里，人生处处有机会，需要及时抓住。

活力无限的青春少女

“在别人眼里，我可能是不合群的。”郗慧林说，大学期间，她的大部分时间都是泡在图书馆里，同时组织学生找家教的活儿干。

所以，她 18 岁毕业的时候，就拿到了外国语文学和国际贸易两个学位，而且那几年来往家里的车票都是自己挣的，这让她很自豪。

毕业后郗慧林当上了北京石油化工学院国际商业经济学的讲师。业余时间她利用自己的外语优势，为出版社翻译书，为外国旅游团当导游。

为外国企业在中国的招商会议做同声翻译时，她赢得了很多外商的好评。有几家外商主动要求她代理中国的市场。

“对那些英语好的人来说，不出国是一种浪费”；“从小习惯了旅行的我，很希望能天大地大任我驰骋。”这两个原因使 22 岁的郗慧林带着两万美元闯荡美国华尔街，开始了她商业奇迹的创造。

从一个起点到另一个起点

1993 年的一个夏天，飞机降落在美国芝加哥国际机场，郗慧林看了一眼这个陌生的地方，下定决心，“我要挑战自己，征服美国人，要在这里攀登上知识和商业的天堂”。

“机遇总是会适时地青睐那些时刻作好了准备的人”。郗慧林的执著使她成为了时代的

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

幸运儿。那一年，她在美国纽约和芝加哥两地成立了与 First Chicago Bank's First Option 联合的公司，为中国多家私有及国有公司提供资产管理服务。在美国多如牛毛每日都生生灭灭的企业当中，这家小小的公司虽然毫不起眼，但对郗慧林来说确是迈出了人生最重要的一步，更是一个崭新的起点，她开始有了第一次兴奋的失眠。

从此以后，这位年轻女子向资本靠拢的脚步逐渐加快。她以亚洲营商中心——香港和加州硅谷为基地，创办并运营了 Gardism 投资公司，负责管理在港交所上市的中国企业及其境内投资业务。如其所愿，这家公司在两年内顺利实现了上市，而郗慧林亦像同时代的许多成功者一样，在股市中掘到了她用于搅动商海的第一桶金。

1997 年，27 岁的郗慧林就积累了一千万美元。而此时的她又开始考虑新的起点。她选择了回国。1998 年，在世界网络热波及到中国的时候，她选择了网络多媒体教育，成立了校园在线教育集团。而这使她不经意间成了中国网络教育第一人。

致力于终身学习理念的推广

“我觉得应该把成为教育事业家的梦想和自己所有的商业经验很和谐地发挥，所以就选择了教育，并且是网络教育。”郗慧林说。

现在的校园在线集团主营业务，第一就是多媒体英语的学习。郗慧林与全球排名第一的皮尔森教育集团签订了在中国的独家代理权利，推广朗文成功英语。这套多媒体产品是朗文研发 10 年、耗资 5000 万美元的成果。

“拥有了这种知名的品牌，就拥有了致富的工具。”郗慧林很自信地说。

为了推广她的产品和终身学习的理念，几年来，她奔走于大江南北，先后到过全国 1000 多所大中小学校，无偿为那些贫困地区的学生们提供了大量的远程教育设备和资金。她始终坚信：改变社会从改变教育开始，改变教育从改变孩子开始。而尽其所能改善贫苦地区孩子的教学条件，是她在追求商业利益外实践教育梦想的一个途径。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

26 岁时，郗慧林就游遍了祖国的所有大城市，“拥有了财富就拥有了所想要的生活。”郗慧林工作之余会开着自己的跑车驰骋，会去住能够得着星星的山顶小屋。

“我担心安逸的生活会消磨自己的意志，所以，我把精心布置过的房子租出去，自己过着租房住的日子。”郗慧林经常故意寻找挑战，为此，她曾 3 次去西藏。

郗慧林觉得自己最快乐的事情是给大学生演讲。她想中的未来生活是到大学里当一名教师，另外，再收养很多山区的贫困孩子。

5.女大学生另类赚钱术

李红梅，大学毕业后进一家工厂上班，工作没到一年就遭下岗厄运。一气之下，她索性做起旧书生意。

读大学时，李红梅就发现许多二手书店通常是将人家卖不出去的书抱到店里来销售，却忽视了顾客究竟要什么读物。而随着图书市场格局的变化，目前现存的正规旧书店已为数不多，这就无形中导致旧书业的现状已无法满足市场和读者的实际需求。加上近年来纸张飞涨，包装精美的新书更是价格不菲，这无疑给二手书市场留下了巨大的交易空间。

李红梅认为，时下做什么生意都要讲定位，而做旧书生意的定位就在于——业精于专！根据现实情况，她打算主营社会性、人文、革类书籍，从而形成自己的特色。换言之，面对五花八门的图书市场，经营者绝对不能“贪”，面面俱到经营旧书的致命弱点。有了定位，李红梅收购旧书时就心中有数了。她首先看书的内容，其次是出版社。

“业精于专”同时显现了另一个优势。旧书业作为一种文化消费模式，具有特殊性，买者素质高，成交量也高，而主营财富、金融类书籍的旧书店，其前来捧场的顾客的文化素养可想而知。要做到业精于专，对书店老板也是一种挑战。首先经营者要有文化素质、有品位，这样才能收购到高质量又好卖的旧书，才不会使一本绝版好书总是垫压在箱底下。今年

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

春节过后，李红梅收购到一百多本财富类书籍，没想到新学期开学没几天，就被大学生抢购一空。

书店开张没多久，为增加有效的交易渠道，李红梅还开设了网上交易(主要是学术类著作)，意在便于与同行交流。现在，网上交易量已占到书店业务总量的 15%。此外，李红梅还销售一些基本不赢利的书籍，这样做可稳住老客户、争取新顾客，从而带动其他生意。增设“寄设”业务，又是李红梅的新招。这一招则充分站在顾客的立场，也宣扬了书店的诚信之本。此项业务主要面对那些有书却不原贱卖的顾客，他们希望手上有价值的旧书能像字画一样寄在店里由老板“代销”。“代销”成功，老板收点“代劳费”。小小的二手书屋如此这般经营了一年，现在李红梅的书店每月有 3000 元的纯利。

“捞小虾”也是一种境界

程布惠，湘西瑶族的山里人。大专毕业后，她一直找不到合适的工作。当她看到城里人很喜欢山里的土特产时，就想到将老家边远山区那些纯天然的山货运到城里来销售。打定主意后，程布惠先是带了一小部分品种来到省城“探路”，结果大受欢迎，原因是：这种无污染的山货，正是追求生活质量的城市居民最为喜欢的。

尝到甜头后，程布惠立即在家乡找了几个帮手。她亲自前往湘西山区组织货源，并在省城租了一个 20 多平方米的门面，专门销售农家山货。没多久，程布惠又将小店一分为二，一边为批发部，一边为零售部。为充分利用店里的空间，她又在靠门道的位置卖起了山里的苦凉茶。用程布惠的话说，这叫全方位发掘资源，半成品都堆放在店里，拿来烧成茶水卖，利润就提高了十多倍。这些苦凉茶品种有金银花、野菊花、凉茶叶.....几乎全是山上野生野长的。开始时，程布惠还担心这种难登大雅之堂的苦凉茶在城里卖不动，不想一经推出就大受欢迎。顾客反映，这种山里的苦凉茶虽然味道苦些，喝起来不如现代流水线生产出来的茶口感好，但原料地道正宗，在炎炎夏日里饮用真正能起到清热解毒的作用。而且每杯一元的价格，顾客都说“实惠、物有所值”。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

接着，程布惠招了两个女帮工，一副放开手脚大干一场的架势。一边卖山货，一边卖熬好的苦凉茶。初次创业的程布惠，在短短一年时间里，居然靠卖山货与卖苦凉茶赚到了10万元。

卖酒，“卖”来半个老板

漂亮的脸蛋、苗条的身材，不可否认是时下女孩子求职的种资本和优势。可大学毕业的蒙沙因为没有靓丽的外表，多次被用人单位拒之门外。为自食其力，更为争一口气，蒙沙放弃了外出找工作的想法，她想到了儿时家乡的甜酒，“不如挑着自己家的糯米甜酒到大街小巷去叫卖，过一段时间就自己开店，虽然苦点，但毕竟是为自己打工。”说干就干，蒙沙放下架子，开始每天穿街走巷叫卖两、三个小时，一天下来也能赚到近20元。一个月之后，蒙沙获利约600元，吃饭问题基本解决了。

蒙沙制作米酒的手艺是父母教的民间传统做法，没过多久，她自己加进一些现代酿制工艺，因而，蒙沙做的甜酒口感格外好，适合现代人崇尚“原汁原味”的要求。一些老顾客每每听到蒙沙的叫声音声，都会不约而同地拿着瓶子来买，许多人甚至还把甜酒作为早餐，在一碗甜酒里打几个鸡蛋，不仅味美，而且营养价值也高。

就这样辛苦了半年，蒙沙的甜酒生意有了转机。一家酒楼的老板看中了蒙沙的甜酒。原来，该酒楼老板一直在暗中观察蒙沙卖甜酒的情况，以及顾客对这种传统甜酒的反应，还私下向一些来酒楼用餐的顾客征求意见，得出的结论是：甜酒进酒楼必赚钱。酒楼老板最后与蒙沙达成合作意向：由蒙沙提供技术并负责开发糯米甜酒系列早餐品种，酒楼则提供经营场地及开发资金。最后，扣除成本，老板与蒙沙各种50%的纯利，每个月底结算一次。这次合作，可谓皆大欢喜。尽管头一个月是一边开发一边营业，蒙沙也得到了每月900元的分红。而从第二个月开始，她每月的分红都在2000元以上。

开办婴儿抚触室

傅苏美大学毕业后，压根儿就没想去找工作。因为就在毕业前几个月，报纸上的一篇《婴儿按摩有“钱”途》的文章让她很感兴趣。傅苏美从小钟情按摩，她很想开设一项专

门为婴儿提供按摩服务的按摩室。婴儿按摩虽不能按普通方式操作，但毕竟与成人按摩有相通之处。

经过一段时间的学习和训练，加上早有按摩基本功，傅苏美很快就掌握了婴儿按摩的技巧。为稳妥起见，她又出资委托市场调研公司进行了一个星期的市场调查，结果有80% 的被访者都表示很需要这项服务。

傅苏美介绍说，她的婴儿抚触室尚未正式开张，就有家长怀抱婴儿希望她提前“上班”。她说，把婴儿按摩称作“婴儿抚触”更为确切。将裸体婴儿放在暖色调的床单上，轻轻地在婴儿的脑腹部、手脚部及背部进行按摩。一般情况下，婴儿出生第二天就可以做抚触，每次抚触15分钟为宜，有条件的最好坚持每天给婴儿抚触一次。一般婴儿可抚触到3岁左右。

现在，傅苏美的婴儿抚触室每天早上8:30分开门时，门口总有人已在等候。遇到忙的时候，傅苏美只好叫餐馆送碗米粉充当午餐，虽然辛苦，但她认为，既然自己干上了这行，就尽量让顾客们满意回家，这也是个需要爱心的行业！

至于开设婴儿抚触室的收益，傅苏美说，一个月下来有好几千块。她还说，现在是一个“要致富、讲技能”的时代，有时，我们完全可将自身的某种业余爱好转变成一种致富门道。

有一句话说：当命运对你关上了一扇门，同时也会为你打开了另一扇门。然而，要打开这扇门并通过它走向成功，就需要敏锐的眼光和敢于丢弃某些老观念。女性创业也是如此。

6.花生王子

从小我就不是一个安份的人，总是爱琢磨点什么，现在想起来我还非常的得意，最得意的有两件事：

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

第一件是 85 年我读初中时，我们这儿有一年流行穿一身涤卡军装，脚上穿双军勾，胸前带一枚毛主席像章，街上满眼的绿。军装皮鞋都差不多，大家相互间没什么可比的，就开始比起了胸前的像章，你的是绝版，我的就带个夜光，最贵的瓷质带夜光的竟卖到了 200 元钱，那是个什么概念？我父母加一起一个月才挣一百多元。我觉得机会来了，就在寒假用了九天时间，带着保镖(只听我话的男同学)跑遍了锦州周围的偏远山村，只要是主席像章，不论大小，不论材质，不论品相，小的五角，大的一元我全要，收了 476 枚像章(在这里我坦白，如果不是我看到价值不大的，就说钱没带够，我这些天收两千也不止)，用光了我十几年的压岁钱，但其中有二十七枚瓷质的，四枚瓷质带夜光的，能卖就卖，剩下的，全卖给了倒像章的小贩，我一家伙挣了一个天文数字——3647 元，这个数字我这辈子都不能忘记，那是我当教师的父母三年多的收入。

另一件事是我手里有了钱，虽然费了九牛二虎之力才没被老爸没收，但是告诉我这钱不能动，让别人知道我们家出了个只想钱的疯丫头，我就永远别想再离开他们的视线。没办法就这样的过了大半年，我初中毕业在家闷得快发疯了，就撒个谎说去同学家，出门后就象没头苍蝇一样的在街上乱逛，这一逛就看到了我们锦州后来火了十多年的林西路市场在卖摊位，因是新生事物，观望的人特别的多，一个两米六的摊位两年才要三百六十元租的人都很少，我当时不知哪根筋扭了，一下认定这是个机会，就回家偷偷的拿出了我的存折，但还是太胆小，只租了三个摊位，不到手中积蓄的一半。而且一转眼就以每半年一百二十元转租出去了。租我摊位的人不是不想租，只是怕字当头，想让我来担这个风险，万一市场不行他们也少损失一些，如果他们知道后来他们要花那么大的代价，谁也不会这样笨。就这样过了不到三个月，我父母就知道了，那一次我的腿差一点儿被雷霆之怒的父亲给打折，倒不是他们不缺钱，而是在他们眼里，这是不务正业，只有考上大学才是唯一光宗耀祖的道路，他们在人前才会抬起头。没办法，全部兑给租我摊位的人，一个摊位的价格是一千二，而且后来我才知道，当时的市价应是一千六到一千八，我被黑了。

从那时起，在老爸老妈的一日三查下，我就当起了乖乖女，再也不敢去折腾了。于是我就按照父母的意愿，非常老套的上学、工作、找对象、结婚生子，平平淡淡走过了十几年，老公疼我，儿子可爱，银行的工作虽说压力很大，但算上年终分红平均每月近三千元的收入在

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

锦州这个落后的老工业基地，下岗工人多如牛毛的地方，也足以傲人。按说也该知足了，可自从前年底搬进了我们单位集资修建的号称我市最高级的高层楼房后，看着车库当中那么多车，可没有一辆属于我，再想一想我的同学当中成为大款的全部是当初所谓的差生，在我挣钱时他们还在抹鼻涕呢，我觉得我心中的某个地方又开始跳动了。经过了近两个月的内心煎熬和不断的上网寻找创业项目，看着一个个说得天花乱坠的项目，终于我有一天鼓足了勇气对老公说了我想辞职的想法，没想到老公虽然是个书呆子，却非常的支持我，这时我们银行改革政策出台，允许买断工龄。于是我就不顾朋友同事的劝阻，很快就办完了手续，那时在他们眼里，我是不折不扣的疯子。对父母呢我是这样想的，与其实话说害他们担心还不如一下就断了他们的想法，省得唠叨个没完。就说我犯了错误，和储户打架了，不买断也在银行呆不下去了，省得他们烦我，而且创业还能得到他们的支持。

现在看来，我当初在没有任何准备的前提下就贸然下海，真是太盲目与可笑了，到今天老公还在笑我，说我总是躺在十几岁的成功簿上下不来，总以为小女子一出手，大把的钱就手到擒来，虽然到现在我还是不承认，但心里是深以为然的。

我做的第一个项目是加盟了一个玩具租凭店，连房租、装修、加盟费、进货、宣传等等一个月就进去了近八万元钱，然后就是每天美滋滋的做我的清秋大梦了。可是除了开业初火了半个多月后，就门可罗雀了，打广告又扔进去两万多元，但没起什么大作用。又过了两个月，看着只在每日均摊成本上下晃的营业额，听着只知给孩子报这班那班的家长发的牢骚，说我们的业务员天天在校门口引诱孩子，被磨得没办法了才来，觉得接着走下去也没什么大戏，就毅然的把店铺转租给别人开了包子店，玩具因为还很新，档次高而进价又很低，没费什么力就卖给了一家玩具店。这样算下来，我不到五个月就赔进去六万多元，别提对我的自信有多大的打击了。

这样我消陈了几天，每天说是出去找项目，但我知道这只是个借口，因为当时我真的非常的怀疑我还行不行？正在我魂不守舍的时候，我接到了一个老乡打给我的电话，一个劲的谢我，还说感谢我给他们找到了一个好财路，说这个月他们挣了一万多块钱，给我邮来了两千元资料费，弄得我丈二和尚摸不着头脑。一边心不在焉、假装热情地应付着，一面在脑海里

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

飞速的搜索，因为我的老乡太多了，直到他提到“花生”两字，我才猛然想起三个月前我曾给了老家绥中一对下岗夫妇干花生变鲜花生的资料，一个月一万多？？？要知道他们可刚刚开始啊！那是我老公找外地做农业技术服务工作的同学要来给我看的，大多都是关于吃的、关于农产品深加工的项目，但那时我认为我是干大事的人，不能挣这个小钱，没想到，大事让我赔得很惨，小事却让我赚到了辞职后的第一笔钱。

我觉得我又找到了我过去的感觉，急匆匆的回到家，乱翻一气，总算没有把这个宝贝扔掉，如获至宝地看了三、四遍，觉得这几十页纸中的八项技术个个都是一座金山，因为人人都离不了吃，只有人人离不了的东西才是个大市场。

上网一查，才知道我国在世界上是一个花生生产大国。种植面积居世界第二位，中国创业网消息在 1999 年的总产量已达 1300 多万吨。据报导说，有些花生种植大户为了获得好的价钱和满足大城市消费需要，特意调整种植品种，让新花生提早上市，将新鲜花生运到上海等大城市销售，很受欢迎。的确，不管是城市还是乡村，很多人都喜欢吃新鲜花生，或者是喜欢吃盐煮花生(也有不加盐的)，尤其是不少餐馆、火锅厅和卡拉 OK 厅等休闲娱乐场所，作为休闲食品更是倍受青睐，非常受欢迎。但是由于新鲜花生的收获时间不长，加上保鲜时间很短，因此仅靠自然收获季节所具有的新鲜产品，不能满足广大消费者的需要。

哇，一年起码能做八九个月。我决定还是先从花生上做文章，我怕老公笑我，就偷偷的买了几个小号塑料桶和二十斤生花生果及一些材料，跑到我妈家做起了实验。每天早出晚归的，脸上满是兴奋的神情，弄得老公莫名其妙。看着我把好好的卫生间弄得又是土又是泥的，爸爸想说什么也不敢说，怕我又提起他当年耽误我成为富翁的事儿。几天后，我把生产出来的鲜花生一称，居然有四十二斤，爸爸吃着我煮的鲜花生不住的点头连说香，我明白这下我成富翁了。

但我明白我自己，让我天天弄这个花生，虽然很挣钱，但是会破坏我的美丽，特别是一双玉手肯定要受到伤害，这不应是我做的，我要的是靠头脑、靠智慧创造财富，我可不想用我的容貌变丑为代价，这样我的同学同事会笑话我。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

哪位伟人说过：“给我一个支点，我能撬起地球。”我得找到这个支点。当天晚上我一夜未眠，天蒙蒙亮时我终于伸了个懒腰，来到老公床前狠狠地亲了他一口：“起来，你的富姐老婆马上诞生了！”我当天拎着十几包每包一斤的花生，走了所有的菜市场，找到九位夫妻经营的、面相和善的卖菜人(这是为了让他们一个生产一个卖)，每人送了他们一包花生，叫他们尝尝鲜，如果想进货就找我，而且价钱便宜，在那个市场上只供应他们一家。如我所料，当天晚上他们就打电话给我，被我带到了老妈家那套生产鲜花生的装置前，告诉他们我不是让他们做小贩，要让他们做商人。

给他们分析了成本后，他们看到有近 100%的利润，而且没有学费，只有事后提成，争先恐后的答应学习，都在我打印的合同上签了字。合同中规定，我免费教他们技术，供应“秘方”制剂，而且在他所在的那个市场只教他们一家，以他们盈利的 10%做为我的报酬。这个“秘方”制剂就是我的法宝，我的支点，其实说白了就是其中要用的一种原料，哪儿都买得到的，但关键是我掌握着配制的百分比，每次我买回后，先稀释十倍再卖给他们，再告诉他们配制比例，这样我不但每一桶都能挣一笔，而且能大概掌握他们的产量，算出他们挣了多少钱，就这么简单。后来我又从市内的早市上找到了六个合作伙伴。

不到一个月这十五位合作伙伴只投资几百元买了大号塑料桶，都达到了日产二百斤以上，批发出去每斤都是两元钱左右，每天纯收入近四百元，看着他们来送我那 10%时千恩万谢的样子，我觉得特有成就感。有周边城市的人在我市的饭店里吃到这种反季的小吃后，连说爽口，找上门来要求学习，我仅以千元的资料费用给他们带来了一个拥抱财富的机会。我算了一下，除去鲜花生刚下来那会儿，全年我市的市场容量应在二十万以上，于是，我又回老家找到了花生果的货源，质量更好，价格更低，这不但又给我带来了一笔财富，因为我的收购价格比原来每斤多出一角钱，老乡们的收入也得到了提高。

到此时我才真切的体会到，财富真的是给有准备、有眼光、有头脑的人准备的，想想当初我那掉水里都没响的几万元钱，真的是感慨万千。细心的留心一下媒体与网络，鲜花生生产技术早就为几位有心人带来了可观的财富，但他们无一例外的宣称这是他们自己独家发明，

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

还编出个故事说这个发明是怎么怎么难，靠这个大做广告来收取数千甚至近万加盟费的做法是我不齿的，也是对真正的发明者的不尊重。

现在，我正准备把其它的什么水晶豆腐、蔬菜香肠、土豆香肠等几种技术引进我市，在给我带来财富的同时，使更多的下岗职工找到了奔向小康的道路。我把我的家叫财富制造工作室，最值钱的家当就是我的这个小脑袋，靠着它，我在朋友同事们各种含义的目光中稳稳的迈向一百万。

7. 百万人生是这样传出来的

她跨上冰冷的江桥栏杆

松花江滚滚东去，美丽的江城银妆素裹，但江边的景致却排解不了刘丽华的哀愁。1988年12月30日这天，她牵着6岁大的儿子在江城大桥上徘徊了一个下午，她感到自己的人生走到了绝境。

刘丽华已经感受不到凛凛寒风的刺骨，历历往事像铁锤一样敲击着她已经破碎的心。

1983年6月，儿子生下刚刚十几天，丈夫便无情地离她而去。她带着孩子回到娘家，与娘家6口人挤住在14平方米的陋室内，母亲长期卧病在床，父亲腿脚还有残疾。作为一个离婚女人，刘丽华的生活难上加难。为拉扯孩子，她兼职缝制服装，一干就是数年。

深夜，背上的孩子熟睡了，刘丽华便开始赶活。缝制一条裤子能赚0.8元钱，她累得睡着了，扑哧--缝纫机针扎进中指指甲，针尖一断就是三四节，这样累睡了、疼醒了的日子，一天天地重复着，为了拔除经常折在指头里的针尖，她专门弄个尖嘴钳子。至今，刘丽华右手中指仍无法伸直。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

缝制服装的微薄收入养活儿子都很难，刘丽华又出现在家附近的砖窑。脱坯、清窑，这本不是一个弱女子该干的营生，可刘丽华硬是咬牙坚持着。酷夏砖窑内的气温高得吓人，一不小心把手搭在刚出炉的砖坯上，手心立刻连皮带肉粘下来。

可是，屋漏偏遭连夜雨，儿子突发肺结核，缺钱无药。企业又通知停产，刘丽华成了一名下岗职工，连续的打击像冰雹一样砸向她们母子，她感到绝望，感到再也不能承受生活的重压。

17 时许，她不再徘徊，抱起懵懂的孩子，抬脚跨过冰冷的桥栏，要纵身跃向滚滚的江水。这，已经是她第 5 次产生轻生念头。

跪坐桥头许多好心人过来帮她

刘丽华领着儿子在江桥上徘徊的时候，一个老者对她的反常举动注意了很久，就在她要纵身一跃的时候，老者快步向前，拦腰把她们母子拽了回来。

"孩子，咋这么想不开？没有迈不过去的坎儿，你还抱着孩子....."老者语带关切。刘丽华的眼泪刷地流了下来，望着慈祥的老者，她百感交集。经过老者的一番劝解，刘丽华的心开始平复。可生活怎么继续呢？她一筹莫展地领着儿子跪坐桥头，此时江岸边各工厂的职工陆续下班，二元、三元.....工人们轻轻把钱放在她们母子面前。

"这些好心人帮了我 268 元钱，那一幕，我这辈子都忘不了....."刘丽华眼中的泪花晶莹闪烁。

【创业篇】

投资 50 元走上创业路

好心人的帮助温暖了刘丽华冰冷的心，她决定从头再来，用自己的劳动回应命运的挑战。回家的路上，她给儿子买了一瓶治疗肺结核的药和一袋奶粉，并决定用好心人帮助的钱创业。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

刘丽华曾在塑料厂工作，她决定用掌握的技术加工塑料包装。她花 50 元钱买了一张学生课桌当机身，用皮筋儿代替弹簧，在垃圾堆里拣到一个废电熨斗，拽出里面的云母片当电热条，一台土热合机被她"制作"成功了。没想到合闸试机时，"砰"地一声，热合机烧坏了，刘丽华趴在桌上哭了。邻居老师的儿子是个电工，听完刘丽华哭诉，告诉她，这台热合机缺少调压器，承受不了这样的电压。刘丽华又在垃圾堆里翻了 10 多分钟，找到了一个被扔掉的调压器，她的热合机终于能用了。

初创业"饱尝"闭门羹

可刘丽华连住的地方都没有，在哪里生产呢？这时，一位亲戚帮了忙："我这有个平房闲着，丽华你先住着，房租啥时有了再说。"刘丽华才有了落脚之地。

这间平房离吉林市毛线厂很近，刘丽华知道该厂需要大量塑料包装袋。于是，她骑着破自行车到毛线厂要活，可供销科的人没人理她，"不用、不用，你这姑娘怎么这么烦呢？我们国有大厂不可能用你个人的东西……"一连 10 多天，刘丽华听到的回答只有这些。

直到一天下午，刘丽华再次来到毛线厂。供销科只有魏科长一人在，他看到刘丽华，起身就要走："你个大姑娘家，总往这跑啥？你到底怎么回事？"

刘丽华简单倾诉了自己的遭遇和想法，魏科长听完，一声没吭，转身从柜子里甩出一沓塑料包装袋："1 角 7 一个，能做吗？行，你就先做 4000 个。"

刘丽华心里清楚，魏科长对自己抱有怀疑，她拿起袋子说："我肯定能做，明天看样品。"

好心师傅帮助渡难关

4000 个包装袋，原料费就要 530 元钱，可刘丽华身上没钱了。她向同学借了 50 元钱，硬着头皮来到吉林市塑料厂进货。"我身上就 50 元钱，我用人格担保，其余货款我肯定还。"刘丽华恳求管货的付师傅。"人格？人格能担保，还要人民币干啥？再说，我根本不认识你。"付师傅一顿抢白，把刘丽华弄得脸像块红布似的。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

一下午过去了，货还是没上来，眼瞅着来之不易的订单就要泡汤。刘丽华心一横，付师傅走到哪，她就跟到哪。付师傅骑车正要回家，刘丽华急了，上去一把拽住付师傅的衣服："今天你这货必须得卖我，家里还有孩子等着吃饭呢。"

付师傅不怒反笑，当他知道情况后，二话不说，叫人追回开票员，把货提给了刘丽华。刘丽华反而不好意思了，硬把仅有的 50 元钱塞给付师傅，他说啥也不收："给孩子买点啥吧，有钱了你再还。"

真诚和质量感动客户

刘丽华连夜赶制 2000 个包装袋，当她一夜未眠，把产品摆在魏科长面前时，整个供销科的人都惊呆了。他们不相信这样的包装袋出自一个小作坊，更不相信她能接受 1 角 7 分的低价，魏科长当即表示先订 10 万个，10 天内做完。

第二天中午，魏科长和科里老董找到刘丽华的家。"妈妈，我饿。"儿子一声声叫着，可家里没有吃的，刘丽华正暗自掉泪。魏科长劈头就问："1 角 7，你能行吗？"

刘丽华平和地说："其实，你们平时的进货价是 2 角 6，1 角 7 我根本就赚不到钱，刨去电费、料钱，我只能给你们加班加点，干搭人工。"

魏科长和老董相视一笑，"那你为什么还接？""没办法，不接--我连这个活都没有。不过，我知道你们会来找我的。"刘丽华微微一笑。"姑娘，你赢了！"魏科长哈哈大笑，他主动把价钱提到 2 角 4 分钱，并让刘丽华先领 4000 元料钱。

"我当时不知道自己怎么走出来的，支票攥在手里，怕汗水潮湿了；放在兜里又怕丢了。"回到家，刘丽华一把举起儿子欢呼雀跃，积压在心底的酸楚顺着脸颊扑簌落下，看到妈妈哭了，儿子张开小手拭去她的眼泪"妈妈不哭，不哭....."

凭辛勤淘到第一桶金

做完 10 万个包装袋，刘丽华蹬着三轮车送到毛线厂，打成大包的包装袋必须送到 4 楼。刘丽华把孩子放在楼下，自己扛起大包艰难上楼，这一幕正好让厂长看到。厂长

跑到办公室大喊："那个姑娘是哪个科的？你们这些人闲坐着，让一个女人扛那么重的包！"大家慌忙冲到楼下，帮着她运完了所有货物。之后，毛线厂又把 40 万个包装袋的活给了刘丽华，这两次活，刘丽华拿到了有生以来赚到的最多一笔钱--1 万元。

1989 年农历大年三十上午，有 5 万个包装袋要送到吉林市第二食品厂，刘丽华艰难地蹬车赶去。到时已 14 时多，工人大多已经下班。刘丽华只好自己扛货，楼外的铁梯冰冷湿滑，她几乎跪着一步一挪地搬完了所有货物，汗水浸透刘丽华的棉袄，冷风一吹冻得就像铁甲一样。

邻居们都忙着做年夜饭了，刘丽华才急忙赶回家里，推开家门，脸盆都已冻成了冰坨，7 岁的儿子扑上来说："妈妈，我做好年夜饭了。"她揭锅一看，一锅夹生饭。

刘丽华抱着儿子，眼泪断线般落了下来。

8.从 8 万到百万赚钱故事

在这间神秘的小屋里，主人张军天天琢磨着，短短一个月时间，竟然将 8 万元变成了一百万元，就连他自己都觉得不可思议。

张军："一下子的话，自己才带几万块钱过来，开张不到一个月，怎么会马上差不多变成百万富翁了。"

这个从八万变百万的事发生在 1996 年。当年的 8 月，在老家做生意失败的张军孤身一人从肇庆来到广州城，找到了当时在广州做服装生意的哥哥。

哥哥张宪："我说倒不如这样吧，以前老爹做的菜挺好的呀，不如拿出一两道菜出来试试，后来就提醒了他。"

哥哥的提醒让张军想起了父亲以前做过的羊肉煲，从小吃到大，张军就觉得那味道不同于一般的羊肉味道，没准这东西能卖出一元钱，他决定在广州卖羊肉煲试一试。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

张军：“当时首先资金不足，带着几万块钱，然后就走遍了广州的大街小巷。”

哥哥张宪：“那个时候找场地真是费劲啊，在广州一有报纸登就跑，一天找七、八家谈，谈来谈去，一开口就是顶手费，就是十几万。”

顶手费就是除了租金以外的一种费用，也被称作转让费。在繁华地段一个 50 到 100 平米的小场地，顶手费至少需要六万元，而对于全部家当只有 8 万元的张军来说，显然太贵。

哥哥张宪：“在《羊城晚报》专门有一个版面，我就看，他看了就问这是什么地方啊，人家不要顶手费，就有 900 多平米。”

张军：“这里以前是政府的饭堂，它就不收顶手费，而且还有一些台、凳啊，在这里可以节约一些钱。”

这个 900 多平方米的地方不需顶手费，租金又很便宜，但由于处于背街处，人气很差，不是做生意的理想地盘，很多人就放弃了。资金短缺的张军，很快就租下了这个场地。

张军：“8 万多呢，要 2.2 万一个月租金，要交一个月的租金，然后还要押两个月的押金，这就去掉了我 6.6 万了，当时只剩下 1 万多，就随随便便买了两个锅，买几个碗，这样就开张了。”

1996 年 10 月，张军仓促筹备后，他的羊肉煲店终于营业了。很快他却发现了关系小店生存的大难题。

张军：“广州人呢，什么都吃，他就是不吃这个羊肉，因为这个膻味很重，他们很抗拒。”

好在以前父亲给家人做羊肉时，通过当归、玉竹等中药材，再加上一些按比例调制的特殊

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

配料，去除了羊肉膻味，吃了还不上火。

哥哥张宪：“我父亲留下来的，我们两个人分的，完全可以去掉这个膻味，而这个汤的口感也很好。”

去除了膻味的羊肉，能不能打动不吃羊肉的广州人，张军自己心里倒还真是没什么底。直到一星期后，广州日报一个老记者的到来彻底坚定了他做羊肉煲的信念。我们几经周折，终于找到了这位年过花甲的老人。

老顾客朱志堂：“一是没有膻味，二是炮制得比较清甜，很适合我们广州人的口味。特别是我太太啊，她 20 年都没有吃过羊肉。这里的羊肉改变了她 20 年不吃羊肉的习惯。”

张军：“我觉得既然可以改变她 20 年不吃羊肉的习惯，也可以改变全广州人对羊肉的那种抗拒心态。”

顾客：“我就是广州本地人，从小都不吃羊肉的，就有朋友介绍我到这里来吃羊肉，我吃过后觉得这里的羊肉香味很浓，没有膻味，而且带有一点点的甜味。”

一时间，爱喝汤的广州人都来到张军的店里专门吃羊肉煲了。短短一个月时间，他竟然卖出了 30 多万元的营业额。就在他生意小有成就时，一个可以立即成为百万富翁的机会突然出现了。

张军：“开张大概一个月左右，就有一个香港的餐饮集团过来，后来他们就讲，我们想出 20 万，把你的配方买下来，你的店呢，你的一个大排挡店，虽然不值什么钱，但是我们也出 50 万给你。”

突然降临的好机会，让张军有些措手不及。他算了算，这 70 万加上自己已赚到的 30 万，在一个月的时间内，自己完全可以成为百万富翁了。张军有些喜不自禁，而妻子更是赞成他

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

赶紧卖掉配方和餐厅。

张军妻子：“生意很难说的嘛，是不是，今天好赚，明天不一定好赚，所以就跟老公商量，把这个餐厅卖出去。”

张军：“她说你几万块钱开起来的，有这个价钱也合理啊，也划算啊，你自己做，你看这个好，到时候万一不如你想的时候，怎么办，你不是白白丢了机会。”

张军还征求了谨慎的哥哥的意见。哥哥也认为能有百万家财，确实是个不错的机会。

哥哥张宪：“当时的餐厅酒楼很多都做不下去的，我们就想，我们也不懂，做这个东西再做下去，这条路能走多远呢，确实是心中没个底。”

就在大家越是赞成卖配方的时候，张军倒反而变得理智起来，他觉得这个配方不能就这么卖了。翻来覆去思考了好几天，他做出了一个出人意料的决定。

最不满意的还是妻子，为此夫妻俩争执了将近一个月，张军最终决定自己来发展。就在那段时间，很多香港明星都来捧场。张军就抓住了这个难得的机会，开始为自己做宣传，他不仅拉住明星合影，还把这些合影挂在了店里的墙上。

张军：“很多人为了看明星而跑过来的，他在这里吃东西，又觉得今天可不可能碰到什么明星呀，他有这么一种期待，所以对我们店的这个知名度呀，起一个非常好的宣传作用。”

借助明星的人气，张军和他的羊肉煲很快在香港和新加坡的媒体中传开了，东南亚一带慕名来吃的人也是一个接着一个。在这三个月内，他的营业额每天都在递增，这让他自己都吃惊不小。

张军：“每天的营业额呀，一千两千地递增，从一开张做两三千的营业额，一直做倒了七

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

八万，那个当时的情况，真是每天都是添加设备，客源越来越大。”

两年之后，就在 1998 年 11 月，张军的店里几乎天天爆满，达到了未盖新楼前营业的最高峰。也就是在那时，香港的那家餐饮公司再次找到了张军。

张军：“我们又招待了他，他说这次我明人不做暗事了，就直接开个价码，我们给你 500 万，把你的配方买下来。”

但是这次，500 万对于张军只不过是个小数目。1998 年冬天，每天排队等待用餐的人都有几百号，他的生意已经走向了一个新的阶段。他还是没有卖掉羊肉煲的配方。

张军：“一个月最好的生意可以做 200 多万，250 万的营业额，纯利润大概是 140 万，一个月，所以当时 500 万，对我们来说呢，我们的价值远远不止的。”

1999 年，随着张军卖羊肉煲赚钱的事在广州本地传开后，当地的同行都开始盯紧了这块可以获取利润的市场。

那段时间，广州街头到处挂满了清补羊肉煲的招牌，餐饮业中的羊肉市场达到了空前的饱和状态。看到同行都来攻占这块市场，张军很快就在广州开了一家分店来占领地盘。但奇怪的是，同行中做羊肉煲生意的大都不到两年，又纷纷消失了。

同行吴兆鸿：“到现在来说，很多想做羊肉的企业呀，为什么他们都放弃不做呢，原因有一点差异性确实太大了。钱是有的赚，但是客人要付的，要想去吃的肯定是最正宗最好的。”

原来这个差异性就是市场上羊肉煲的味道五花八门，而张军的羊肉煲，既没膻味，又很清甜，最能迎合广州人的口味，所以残酷的市场竞争后他顽强地生存下来了。

记者：“这些就是你的配方吗？”

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

张军：“对，但是比例要控制好，要不然煲出来的味道就会像中药一样，很难吃的。”

记者：“这个东西到底是什么，能告诉我们吗？”

张军：“不能。告诉你你就发财了。”

从 2002 年至今，他每开一家分店，都将配方中最特殊的部分碾成粉末，按一定比例调配过去。现在，他已经在广州、深圳、珠海等广东省的几个大城市有了分店，他的羊肉煲也已经植根到了南方人的心目中。不要说在冬季，就是在餐饮业比较萧条的夏天，他的羊肉煲照样供不应求。

同行吴兆鸿：“在冬季某一个月，尝试一下就算了，就没有好象现在的这种风潮，就是无论夏天冬天，都想去吃的那种感觉，他就把这个风潮带动起来了。”

由于张军一年四季对活羊的需求量在不断增加，冬天宰羊时，膻味还能忍受，一旦到了夏天，对周围环境的影响非常大，他很快想到了一个新办法。

张军：“后来呢，我们就改了，跟有实力的，有信誉的公司签一个合约，叫他们帮我们把羊宰好，然后运过来。”

供货商：“最少每天都有 1000 多斤左右，最多的时候，在冬季，比如说他们最高峰的时候呢，两吨到三吨左右的量。”

张军和这个供货商从 2003 年时就开始达成了协议，由于运输过来的山羊都是已经宰好的，这不仅解决了卫生问题，还保证了货源的稳定。现在，张军更看好了自己羊肉煲的前景，准备将羊肉煲遍布于任何有餐饮市场的角落。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

9. 郭俊峰被开除的总裁

因为成绩太差，18岁上大二的他被迫离开学校。和大多数被开除学生命运一样，他被社会鄙视，从此一蹶不振吗？不，郭俊峰是个幸运儿，也是个历经挫折而不屈服的人。3年时间，22岁的郭俊峰成为了拥有贸易、实业、管理训练三大事业为一体的集团公司总裁。郭俊峰的路是大学生创业中的一个奇迹，令无数学子大为赞叹。

郭俊峰

1981年出生于郑州

1999年离开学校

2000年8月注册捷通商行，开始创业历程。

2001年3月成立越众创业管理训练机构。

2002年7月成立北京越众时代科技发展有限公司，下设18家分公司，主要业务涉及通讯领域。

2002年9月成功收购“河南汉白明月酒业有限公司”。

2002年12月加盟“辣婆婆水煮鱼”连锁酒店，建立郑州店。

2003年3月成立郑州越众企业管理咨询有限公司。

2003年8月成立上海强睿通讯科技发展有限公司。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

2003 年 9 月注资郑州启点大学生创业工作室，大学生创业进入实质性的操作阶段。

4 次命运打击坚定创业信念

如果说清华大学学生邱虹云和他的视美乐公司在 1999 年点燃了大学生创业的火炬，那么，郭俊峰将成为成功传递大学生创业火炬的第二人。郭俊峰也将迅速成为媒体关注的焦点。

1999 年，当邱虹云成为立志创业的大学生们的学习的典范时，郭俊峰却遭受了第一次命运的打击。因为学习成绩多门不合格，郭俊峰被迫离开了郑州某大学市场营销专业。

前面的路一筹莫展。正当郭俊峰投路无门时，他的河南同乡好友向他伸出了“援助”之手，告诉他只要在他的广告公司投资 15 万元，加上其他合伙人的投资，一年后公司就会有 1000 万进款。望子成龙的父母却因担忧儿子的前途，虽为农民却在一个月间筹集了 15 万元交到儿子的手中。大家都以为 15 万的投资会换来滚滚财源，殊不知朋友的公司运作了仅一个多月之后，几十万元的投资竟挥霍一空。郭俊峰欲哭无泪。

因为年幼无知，因为涉世未深，郭俊峰原谅了自己。一个月之后，河南老乡告诉他，如果将河南的花生油卖到深圳，1 斤能赚 2-3 元，郭俊峰再次动了心。四处奔波后，郭俊峰凭着自己的信誉给河南一家花生炼油厂打了 10 吨油的欠条后，便和朋友奔赴深圳，寻找已经联系好的下家。可当油运到深圳后，下家却改变了主意，决定不再购买他们的油。无奈之下，郭俊峰只好寻找新的买主，千辛万苦终于联系到一家愿意购买他们的降价油（1 斤油只能赚 1 元多了）时，郭俊峰却发现油库里的油已经被朋友悄悄运走了大半，而无法满足买家的数量。郭俊峰的信誉扫地，他再次失去这家买主。

前后被朋友出卖两次，郭俊峰心灰意冷。决定以后再不靠朋友，只凭自己一双手。

郭俊峰无颜再回郑州，于是，一个人在深圳寻找和等待命运新的契机。作为一名专科生，又没有学历证书，找工的艰难可想而知。后来，郭俊峰找了两份工作，给两家公司做普通销售员，但收获平平。此时，正值 2000 年初，联通公司推出 IP 电话卡业务，市场前景极好，正在寻找各地代理商。于是，郭俊峰回到家乡郑州，开始了一条奇迹般的创业路。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

3 年实践打拼实现集团总裁梦

回到郑州，郭俊峰开始卖联通 IP 卡。但推销过程非常琐碎，也非常辛苦。2000 年 8 月，郭俊峰决定用卖 IP 卡积累的几千元钱开一家商行，做综合贸易，代理电子类产品的销售，扩大业务范围。从此，出现了郭俊峰一系列的成功创业历程。

2001 年 3 月，郭俊峰成立了越众创业管理训练机构，以自身的背景和经历为依托，从郑州各大高校招聘了数名与郭俊峰一样具有坚定创业心的大学生。可谓志同道合，郭俊峰与他的学生员工们一边创业，一边学习，密切的交流与配合，促使郭俊峰手下的多名大学生成为了公司骨干，也成长为能独挡一面的职业经理人，而他们都非常年轻，公司员工的平均年龄不到 25 岁。资金与人脉均有积累之时，郭俊峰开始扩大自己的事业，把公司里的骨干员工派往外地，逐渐发展了越众创业的 18 家分公司，分别在北京、上海、长沙等地。郭俊峰实现了自己的集团总裁梦。

尽管事业已有丰收，但只有贸易没有实业的公司还是让郭俊峰心里有些担忧。于是 2002 年 9 月，郭俊峰花了 1000 万元以 10 个月的时间完成了对河南汉白明月酒业有限公司的收购，并完成了产品外包装、营销策划、广告定位、市场开发等一系列事务。

2002 年 12 月，一次偶然的出差机会，郭俊峰在石家庄邂逅了知名连锁“辣婆婆水煮鱼”酒店的老板，正逢石家庄总店打算在郑州开一家分店，爱吃“辣婆婆水煮鱼”的郭俊峰与石家庄总店老板一拍即合。于是，一家全新的“辣婆婆水煮鱼”店让郑州的食客们又有了新的享受。

此后，郭俊峰又先后成立了郑州越众企业管理咨询有限公司、上海强睿通讯科技发展有限公司，再注资郑州启点大学生创业工作室，促使大学生创业指导进入实质性的操作阶段。而大学生创业将成为郭俊峰现在以至将来最热忠的事业之一。

立志做大学生创业咨询第一品牌

郭俊峰是大学校园里走出的学生，深知现在大学生就业的困难，自己的经历也证明了读书不是当代年轻人的惟一出路。郭俊峰决定帮助广大希望创业的大学生朋友实现创业

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

梦想。今年 9 月，郭俊峰注资郑州启点大学生创业工作室，决定为大学生创业提供专业的创业全程指导，包括选择项目、投资指导、融资帮助、分析市场开拓市场管理培训、提供职业经理人等多项服务。郭俊峰打算以自己的经历从全国各地的高校开始宣传自己的创业理念，这是免费的讲座，也是双赢的事业，既可以帮助大学生树立创业信心积累创业知识，也帮助自己积累公司发展所需要的综合资源。目前，郭俊峰的“中国大学生创业励志全国巡回演讲校园行”活动已经从郑州解放军信息工程学院、河南财经学院、郑州轻工业学院走出，郭俊峰打算从郑州高校开始辐射全国。

“我想帮助更多的学生创业，这样既缓解了日益紧张的就业压力，又能让大学生实现自身价值。我很想给他们一个合适的引导，将自己的成长历程和方法、经验告诉他们，通过办创业讲座、办创业书刊、办创业咨询等方式来帮助他们实现创业梦想。”

郭俊峰誓言要将大学生创业的事业办得轰轰烈烈，做中国大学生创业咨询事业第一品牌。

四大事业是前行的方向

谈到今后的打算，郭俊峰坦言，他会做成四大事业。一是将越众集团改造成为一家专业销售代理机构，立志做中国最大的销售代理公司；二是尽快将汉白明月酒打造成为低度白酒业里的知名品牌，三是将“辣婆婆水煮鱼”改名做自己的连锁品牌；四是做好大学生创业咨询事业，做国内最好最大的大学生创业咨询机构。郭俊峰最后信心十足地告诉记者：“5 年内让集团上市是他奋斗的目标。”

采访结束，抬头看这 1.78 米的高个清瘦英俊小子，你难以相信他竟然是个在商场已打拼了 4 年的 22 岁职业经理人。他的眼睛会说话，他眉宇间透露出的智慧让你从心底赞叹。

一路走来，是运气？是天赋？是能力？是勤奋？郭俊峰只觉得路还很长很长.....

-->

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

10.超过百万的养猪女

河北保定雄县的国宝莲，外表上看弱不经风，然而就是这么一个女人，2004 年她像着了魔一样，要从丈夫顺风顺水的生意中，抽身而出要单干。需要的投入不是个小数，而是几十几百万地投，丈夫的企业被榨得差不多了。一对和和美美的夫妻就这样撕破了脸。

母猪产仔是很普通的事，但是在国宝莲看来这是最令她开心的事了，抱小猪的心情比抱孩子都亲切。别看她身形瘦小，弱不禁风，她的猪场在河北省保定市雄县来说那可是规模最大、效益最好的，这个猪场存栏量 3000 多头，每年创收 150 多万元。2007 年猪价上涨幅度很大，国宝莲显得格外开心，但更令她欣慰的是身边两个重要人物对她养猪的态度发生了转变。

国宝莲的老公公范锁成是村里的党支部书记，这会儿是抽空儿过来帮国宝莲的忙，因为她的猪场正在扩建，这在以前国宝莲想都不敢想。

国宝莲的公公范锁成：“猪场投资现在还是可以的，所以我们说搞扩建的目的就是想，投出几百万去，收回来就不是几百万元了，那就是几千万元。”

国宝莲的丈夫范书德在村里也经营着一家公司，是个年收益过百万元的大老板，通过养猪，范书德对国宝莲也有了新的认识。

国宝莲的丈夫范书德：“我以前就觉得吧，国宝莲只说还行，好像干上还差一点，后来从养猪这事上，我发现她干好像比说还有点诀窍。”

现在这爷俩对国宝莲赞赏有加，但是在 2004 年的时候他们怎么也想不到，国宝莲能把猪场办成今天这样的规模，相反在国宝莲创业的初期这爷俩还一度成为她最大的障碍。

2004 年以前，范书德的那家公司是这小两口儿一起经营的。偶然一次机会国宝莲认识了一个养猪大户，在交谈的过程中，国宝莲被养猪深深的吸引住了。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

国宝莲：“那时候就是生猪卖的时候是 5.5 元一斤，那么 180 斤到 200 斤之间一头猪，纯赚能赚 150 元钱，那么卖小猪呢，就是 35 斤到 40 斤之间的猪，卖 240 元钱一头。”

国宝莲当时考虑卖小仔猪相对来说出栏快，效益也不错，而且这家养殖公司还答应提供种猪，并收购商品猪，于是她决定尝试一下养殖业。然而，国宝莲想的挺好，可跟家里人一说就碰了钉子。

国宝莲的公公范锁成：“我们村有个七八户养猪的，西头这边，我们村北明山乳胶厂也在养猪，他也养个一二百头，七八十头，但是几年来效益不太好。”

关于这事丈夫范书德也有自己的考虑。

国宝莲的丈夫范书德：“这个公司的销售大部分是靠国宝莲，而如果她要是不干了，可能对这个公司销售，的确有点影响。”

国宝莲要养猪，她的老婆婆坚决反对。

国宝莲的婆婆寇秀芝：“家有万贯，带毛的不算，这是实话，你有多少钱，带毛的一得病，一下就完蛋。”

老公公是村里的支书，丈夫则掌握着家里的财政大权，哪一头做不通猪场就建不成。但国宝莲并没有放弃，半个月以后她换了个方法旧事重提。

国宝莲：“那就当我是外商来这儿投资了，你给不给协调地，你作为一个村支部书记来说，你不想着让村里边富起来，你就是不称职的书记。”

范锁成一看儿媳妇这是跟自己叫上板了，但仔细一琢磨国宝莲说的好像有一些道理。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

国宝莲的公公范锁成：“有道理我也不能都依着她，你那么着，你只要跟书德说好了，我就试着给你去调地。”

可是国宝莲在丈夫那得到的却是相同的回答，这爷俩开始相互推脱，国宝莲一看这情况干脆来了个将计就计。

国宝莲：“我公公就问我，书德同意吗，我说同意了，书德说咱爸爸知道吗，我说知道了，其实都说通了，我长这么大都没说过一句假话，那次绝对是骗了他俩了。”

当时大家尽管都在一个院里住，但相互交流的很少，国宝莲的这个看似很荒唐的做法居然奏效了。

30 亩的养猪场地很快就协调出来了，建筑材料也及时到位了。可就在国宝莲踌躇满志建猪场的时候，范书德气冲冲的来到了施工现场。

国宝莲的老公范书德：“当时她跟我说要投资 30 万，办个猪场，我说行，为什么这么说呢，因为这个公司又不是我自己的，因为是我们两口子共同创立的，然后她想体现一下自己的价值，我说行，结果呢，30 万就买了一堆砖。”

国宝莲没想到范书德居然会提出离婚，范书德想至少离婚还能保住一半的家产。两口子闹离婚，可急坏了范锁成。

国宝莲的公公范锁成：“我总做我儿子的工作，我说宝莲这个猪场就够她受得了，咱们在家里边再给她施加点压力，你再有时候不理解，我说她这还怎么活着。”

国宝莲：“我公公说这样你给我个面子，别再闹了，他也没错你也没错。”

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

在范锁成看来俩人谁都没错，只是赚钱的理念不同，大规模养猪谁都没有尝试过，当时国宝莲又是骑虎难下的局面，不如她试试。范书德在家长的威严下被迫妥协了，他极不情愿地看着猪场一天天建起来，看着国宝莲一次性引进了 200 多头种猪。

2006 年 1 月份国宝莲的第一窝小猪仔出生了。

国宝莲：“当时这个姐妹们就喊我说 国总母猪下了小猪了，当时消完毒过去一看，高兴的我特激动，恨不得眼泪都出来了，在什么都不懂的情况下终于能见到小猪了。”

头一窝就产了 12 头小猪仔，这件事让场里的员工们着实兴奋了好几天。

国宝莲：“这一头小猪，45 斤到 30 斤之间，一头小猪能卖 240 多元钱，我算，12 头小猪，就算算多少钱。”

养殖场员工张凤仙：“猪越下得多越好，越卖的钱多越高兴 总经理多给我钱。”

果然，如大伙所盼小猪仔越产越多，一共产了 50 多窝、600 多头小仔猪，最多的一窝居然产了 20 多头。

可是这股余热还未散尽的时候，国宝莲就赶上了猪价寒流，其实 2005 年下半年生猪价格就开始下跌，到了 2006 年初就已经降到了 2.8 元一斤，这样的价格大规模养殖户才刚够保本儿，很多散养户承受不住压力开始纷纷卖猪了。

散养殖户刘巧荣：“猪到该卖的时候了，你养着就是养一天就赔一天的钱。”

受生猪价格影响小仔猪的价格也产生了很大的波动。

国宝莲：“那时候我们的小猪也有人要，40 几元钱一头。”

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

小仔猪的价格一下子降了十好几倍，这样卖掉就会血本无归。

国宝莲：“我这猪不卖了，当时也有人来买猪的，我不卖了，我就把它养起来了。”

其实国宝莲打算投资 300 万元建猪场，但是为了先争取到老公的同意，她故意在后面少说了一个零，30 万元范书德还能勉强同意，可是现在国宝莲是要拿他们全部的家产去投资一个家人都不看好的行业，他认为国宝莲这是在败家。

国宝莲的老公范书德：“本来干的红红火火的，又干开了养猪了，这不是败家吗。”

国宝莲：“我就说你怎么就知道不行，你也没尝试过。”

范书德认为如果把钱投在养猪上，原有的企业就很难发展，所有的积蓄很可能会付之东流，为了范氏家产他一定要阻止国宝莲；而国宝莲看到地也调了，砖也拉买了，没有半途而废的理由，俩人针尖对麦芒吵了个不可开交。

国宝莲的老公范书德：“离婚不是办法，还有什么好办法呀，就没什么办法了。”

当时国宝莲发现很多散养户赔不起，甚至连老母猪都卖掉了，她隐隐感觉到一个无形的商机正在形成。

国宝莲：“4 个半月到五个月出栏，到出栏的时候，我这个猪绝对是这个价钱得涨上去，因为市场上没猪了。”

一头小仔猪养成育肥猪，包括工人工资在内当时的成本是 600 多元，600 多头小仔猪就得需要三四十万元的投入，工人们看到国宝莲养猪了干进不出，为了给她省点儿钱，每次喂食的时候都少喂点儿，让小猪吃个半饱也就行了。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

养殖场员工张凤仙：“她要是都赔了，她拿什么给我们发工资。”

养殖场员工张俊仙：“吃饭你都吃不进去，一天累死累活还赔钱。”

国宝莲知道后一下子就急了，她第一次跟工人们发了火。

国宝莲：“猪高峰的时候，你用打气筒给我打气吹肥啊，我说你们该怎么喂怎么喂，尽管干活，赚了钱就跟着分钱，赔钱是国宝莲的。”

其实国宝莲并不生工人们的气，她真正急得是资金问题，家里的钱已经投的差不多了，再投从哪找钱呢？

看到国宝莲处境困难，这时范锁成父子俩对她的态度也发生了转变。

国宝莲的公公范锁成：“猪最低谷的时候我们都有点看挺热闹，但是想到这我还是得说我作为老人，而且还是这个村的支部书记，遇到这种情况，其他户也都是一样，还是从思想上，给鼓励鼓励，做做工作。”

国宝莲的丈夫范书德：“我就说了，用咱们家的钱填上边，也不能把猪卖了。”

为了维持猪场的正常运转，范书德从 2006 年 1 月份到 7 月份先后投入了三十五六万元。国宝莲的猪终于出栏了，当时因为市场上猪源不足，猪价已经涨到了 3.6 元一斤，国宝莲这 600 多头肥猪卖了 43 万多元，除去本钱外还赚了六七万元，由此国宝莲把经营重点转移到了育肥猪身上。

国宝莲：“猪 180 斤到 200 斤出栏，那么它的饲料是 800 多元钱的饲料，加上工人工资，就得差不多一头猪的钱，就是 900 多元钱成本，剩下的就是赚的了。”

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

但是生猪价格波动频繁，这可是国宝莲在养猪之前没有料到的，现在她的猪场每次交易量都在万斤以上，所以把握好市场行情就显得尤为重要，这不前一段时间她就打了一场漂亮仗。

当时猪价涨到了 7.6 元一斤，是有史以来的好价钱，场里正好有一批猪可以出栏。

养殖场销售经理彭金彪：“二百三四十斤的猪都卖不了当时一百七、八十斤猪的价钱，所以就着急卖猪。”

销售经理有些坐不住了，但是国宝莲却主张再养一段时间。

养殖场销售经理彭金彪：“当时我就这样想，你虽然是个总经理吧，但是销售这一块你让我负责，价格也挺好我提出卖，国总不让卖，我也是想不通当时。”

国宝莲可不是凭空押宝，因为当时她已经了解到东北的天气有所变化。

国宝莲：“东北下大雪呢，那么再等两天，为什么，因为这两天猪过不来，那么这也是导致北京猪涨价的原因。”

国宝莲还了解到，当时南方正在下雨，这样一来北京的猪源供应一定会紧缺，果然，两天以后，生猪价格又涨了 0.2 元，国宝莲的这 300 多头猪卖到了 7.8 元一斤的好价钱。

养殖场销售经理彭金彪：“总经理就是总经理，结果又多卖了一万多元。”

虽然这次国宝莲每斤只多卖了 0.2 元，但就是这样，她在市场低谷的时候，尽量减少损失，在市场高峰的时候，获取最大利益，国宝莲胆大心细，她的猪场稳扎稳打，在短短两年的时间里已经发展成年出栏 3000 头商品猪的规模，就连她的老公公都对她刮目相看了。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

国宝莲的公公范锁成：“现在我只得承认宝莲这两下很厉害。”

国宝莲的二期猪场扩建工程明年就能投入运营，到时候整个猪场的存栏量将会突破一万头，尽管国宝莲心里很明白规模越大风险也就越大，但是现在她有了家人的支持，再大的风浪也敢闯。

11.这样的 500 万

2001 年 3 月，成都市青羊区张家碾村民付丽家的一条小玩具贵宾犬，在交配后生下了 5 条小狗，付丽欣喜万分。

付丽：“当时四只就长得胖乎乎的，就是很健壮，看上去就是很健康的那一种。”

有四只小家伙在满月之后很快就被付丽的亲朋好友买走了。当时剩下了一只没人要的玩具贵宾犬，名字叫禧来。

付丽：“它两个月的时候，它的哥哥姐姐差不多长这么大了，它当时的话，就只有这么一点点，两个月的时候，还只有这么一点点。它就看上去很弱小，反正就是弱不禁风那一种，看上去挺可怜的。”

曾成佳：“因为这四条呀，是比较强壮的。我们买的时候，可能要挑强壮的狗嘛，他不可能买那种瘦小的，买回去刚好满月，生病死了，花了那么多钱划不来。”

那条叫禧来的贵宾犬实在是笨得可爱，没人要它、没人买它反倒让它成了付丽的最爱，加上贵宾犬向主人争宠的性格，付丽和禧来的感情加深了。时间在改变着一切。付丽的那条禧来慢慢地开始出落得越发漂亮，光彩照人。

付丽：“后来我就观察，慢慢地观察，我就觉得它也是一天一天的，漂亮起来了，就是小的时候那一种稚气，慢慢地脱掉了，慢慢地变得觉得有灵性了，它的眼睛，对视你的时候，就是好像你跟它讲话，它能听得懂。”

在禧来 8 个月的时候，付丽家里突然来了一位不速之客，提出要花 3 万元买下她的那条狗。

付丽：“我这只狗狗不怎么样嘛，我就是觉得它很乖嘛，我说你拿去 3 万元，你能赚得回来嘛，他说个你就不管了。”

因为买禧来妈妈花的 7000 元钱，已经在卖出去的四只小狗身上找了回来。如果把禧来卖掉，付丽将净赚 3 万元。但是，想来想去，付丽却舍不得了。

客户陈楠：“不可思议，不可能的事情，怎么会出那么多钱呢，而且还没卖，这个狗到底好在哪里。”

客人是好话说尽也没能打动付丽，万般无奈之下，客人非常惋惜地留下一句话，这句话在某种程度上改变了付丽的生活。

付丽：“讲了一句话，你这只狗狗呢，在家里面埋没了，你这只狗要出去参赛，拿到赛场上去展示一下它的风采，到时候呢，你会能体现出它更大的价值。”

说话间已经来到了 2002 年 2 月，一场规模宏大的全国宠物比赛在成都举行，那时候，付丽的贵宾犬禧来正好出生 10 个月。

付丽：“看它骨骼的时候，那会儿不能咬裁判，或者是在地上走的时候，不能跳，不能动，就是要很旁若无人的那个样子，就是随便地走，就是气质很好的那样，昂首挺胸的。”

10 个月的禧来属于青年组，却因为朋友的疏忽报成了成年组，还没有上场比赛就首先在美容上输掉了。

付丽：“成年组不是在国际上标准的话，必须像它现在这种形状，就是欧洲大陆式，当时就全部给它剪的是那种，休闲的芭比，也就是他们讲的幼犬式。”

胡红：“当时他们的狗狗，因为就是初期的训练方面吧，差在训练方面，狗狗的训练很重要的，训练方面扣了分，然后他们的开型扣了分。”

尽管如此，禧来还是获得了犬赛的第二名，很多宠物爱好者开始追捧付丽的那条亚军贵宾犬，那条曾经十分不起眼的禧来。

付丽：“从赛场里面出来以后呢，就一批一批的外地人，追着我要买它，然后他们最后开价，就开到 8 万元，我当时心里面纯粹就是大脑嗡（地）一下。”

付丽的丈夫何勇：“我们也根本不知道，它会从一只丑小鸭，变成白天鹅，为什么呢？从一只根本没有人要的狗，都不愿意买它，变成一只别人追着要的狗。”

付丽没有卖掉禧来，但是比赛让两口子的心态变得浮躁起来。在朋友的鼓动下，他们准备投入积蓄养狗搞繁殖赚钱了，因为 2002 年的中国狗市十分火爆。17 养犬爱好者喻莎：“觉得什么狗都可以有市场价值嘛，就很疯狂地进行购买，但是那个时候的市场价格很高的，就是一只比如说，漂亮一点的什么博美呀，那肯定要上万的，什么斗牛呀，吉娃娃。”

当时的玩具贵宾犬奇货可居，根本买不到，贵宾犬繁殖的话赚钱太慢，付丽迫不及待地租下一家门店后，大举购买博美斗牛等犬种，试图在短时间内赚到更多的钱。

付丽的丈夫何勇：“反正就是只要是狗，就能卖钱，投出去的本钱马上就能收回去，而且市场销售那个时候相当火爆，只要是这个狗一出来，就是基本上我们看见别人的嘛，但是我们自己实际上也没有就是做过这个东西，也不知道，我们只是看了表面现象。”

付丽：“还是想急功近利的，有这种感觉，就是想让它赶快，赚本钱赚回来嘛，就是赶快想让它赚钱。”

因为是外行，买来的狗或者不能配种，或者不能生育，有的总算产下了一些博美斗牛小鹿犬后，市场已经发生了变化，这些狗的价格在 2002 年底一落千丈。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

付丽的丈夫何勇：“这些花了八千或者一万元买了这些成狗，繁殖出来的小狗，那些价马上就狂跌，跌到什么两三百，三四百一只，这样的话，对于我们来讲，肯定就血本无归了，根本就没办法把本钱捞回来。”

付丽的朋友曾小辉：“只要市面上好卖的狗，他们都买进来，最后肯定有没有看准的时候。”

付丽：“我就不能一味的什么狗狗都养，赚不了钱的话，我就不能养，我就这样想，因为从现在我就发现，我家里面养的几只贵宾犬，就一直在给我赚钱，因为它们生出来的狗崽的话，没有掉价，还是它们的狗崽挺好卖的。”

教训让付丽逐渐变得冷静，从 2003 年起通过朋友从国外购买玩具贵宾犬，精心繁育，通过学习完全掌握了玩具贵宾犬的防疫美容繁育等技术问题。但是问题还是不小，由于人们对玩具贵宾犬不太了解，到她的店里买狗的人并不多。

付丽：“自己在店面上摆的狗狗呢，就全部给它做一下美容，因为做美容的话呢，能够掩盖有一些狗狗不足的地方，但是完美的一只狗狗呢，就会让它更加发挥它自己的风采。”

付丽不仅在宠物市场的店里店外给她的贵宾犬不厌其烦地做美容，还经常抱着做了美容的犬到街上去，吸引别人的注意，做一个活的广告。

付丽：“比如走在街上，谁称赞它，哎呀，这只狗狗好漂亮，它就会站在那里把别人看到，这样意思是让别人再称赞它，它还是特别地聪明，特别地有灵性。”

玩具贵宾犬原产于法国，有巨型、标准型、迷你型、玩具型四种，18 世纪成为皇室与贵妇最喜爱的宠物。它曾经 1960—1982 年在美国犬业协会，创造了连续 21 年排名第一的纪录，其智商在所有家庭玩赏犬中名列榜首。理解力和服从力极强，极易训练。贵宾犬热情、忠诚、温和、喜欢取悦主人加上没有体臭，很少掉毛，深受主人喜爱。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

付丽：“因为它这种狗狗，每个月要做一次美容，美容的费用大概就在 100 元左右，这个狗狗皮肤比较小气，就必须吃好一点儿的狗粮，大概就需要也是 100 元左右的费用。”

顾客胡登娟：“钱倒是其次的问题，并不是养狗图一时兴趣买了回去，不喜欢隔几天就送人，因为狗嘛，不会说话，但是它还是有自己的思想，我觉得养狗最重要的是爱心。”

针对成都的中高收入阶层比较适合购买的习惯，付丽在当地媒体上宣传玩具贵宾犬的智商和情商，一些单身贵族也成为她的消费者和朋友。

2003 年到 2004 年间，付丽家里大大小小的贵宾犬规模保持在 300 多条，为了打开更大的市场，她开始带着自己的玩具贵宾犬走出成都，到全国各地打比赛。

付丽：“出去参赛，你到其他的地方去走走，你身边那么一只好的活广告，你的禧来又获过奖是不是，让别人了解它，那么漂亮的狗狗，出去展示一下它的风采的话，也许会有人找你买狗。”

付丽带着禧来的儿子和孙子，在一个又一个宠物比赛中获得了冠军，付丽这个曾经被人淡忘的做玩具贵宾犬的女人，再次引起全国同行的关注。

付丽的丈夫何勇：“我们到不同的地方去参加比赛，拿了几次的冠军以后，就是省外很多人都知道这只狗。”

付丽：“他们都讲，以后有它的小崽出来，你给我打电话，我需要订购它们的小崽，当时大脑里面就闪出一个念头，这个商机挺不错的。”

2005 年 6 月 2 日下午，一个在犬赛上结识的客户再次找到付丽，准备挑选几条玩具贵宾犬。

记者：“你是从哪儿过来的呀？”

顾客：“我是从北京。”

记者：“你们过这儿是看看吗，还是干什么呀？”

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

顾客：“因为我跟那个何先生，做过这方面的事情，而且他这个质量也不错。”

付丽还专门在国家工商局用禧来的头像为它的犬舍注册了商标，所有卖出的狗都打着禧来的牌子，靠禧来的名气，从 2003 年初到现在，玩具贵宾犬为她带来了超过 500 万元的财富，财富的得失全因一条叫禧来的犬。

付丽：“当时它是一只特别不起眼的小犬，没人要，没人买它，甚至于到了后面获奖我也不是特别的在意它，当时想赚钱的心比较切，就弄了一些什么博美呀，腊肠呀，结果呢，全部被我赔得精光，到后来回过头来看，才觉得我最熟悉贵宾犬，给我带来最大的财富。

12. 百万资产的地摊户

创业，对于大多数人来说总是令人神往。王海涛从信阳固始县老家只身来到鹤壁。没想到，十几年过去了，他闯出了自己的一片天地，在鹤壁拥有了自己的公司和企业，雇用的员工有 40 多人，企业资产做到了百万余元。

1997 年，王海涛高中毕业后，他带着家里人给他弄的一蛇皮袋子信阳毛尖来到鹤壁，起初在山城区奔流街上摆个卖茶叶的地摊，每天卖不了多少。有了 5000 元的积蓄后，王海涛在奔流街租了一间门面房，才真正开始做生意。

王海涛介绍说，最初信阳毛尖只有信阳老乡来买。这些远离家乡的人一看到了信阳毛尖，买不买都愿意和他聊几句，让他心里热乎乎的。知道他这里是真正地道的家乡茶叶，老乡们买起来也很放心。他做人诚实，很快便得到了老乡们的信任，有几个老乡还请他到家里做客。王海涛谦虚地和老乡们交往，每每和大家聚会，自己忙里忙外地给大家添茶倒水。回忆起来，王海涛说：“这些经历对我的生意帮助很大，从老乡们的谈话中，我对鹤壁有了更多的了解，生意逐渐才有了眉目。”

王海涛是第一个在鹤壁把信阳毛尖做出品牌的人。王海涛说，最早鹤壁几乎很少有人喝绿茶，大家都喝劣质的茉莉花茶，将开水变成混汤。怎么让大家喜欢喝自己家乡产的绿茶呢？

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

王海涛想出了一些办法，先是将一部分绿茶免费送给那些喜欢喝茶的人，后来他从老乡那里了解到许多单位到夏天会给职工发一份福利。团购的量一般比较大，而且只要单位领导喜欢上喝绿茶，一般来说，团购的希望就非常大。于是王海涛集中精力专攻一些单位的团购，效果非常好，使信阳毛尖茶很快打开了鹤壁市场。

树立信阳毛尖品牌，打开鹤壁的市场是王海涛成功的第一步。鹤壁新区的快速发展又给他的企业带来了机遇。2003 年，王海涛将老区的茶叶店交给父母照看，自己来到新区，在淇河路打柴口村租了一间门面房，将茶叶业务发展到新区。伴随着新区面积不断扩大，人口快速增长，王海涛适时地将茶叶摆上了新区大大小小的超市，让市民很方便地就能买到正宗的信阳毛尖茶叶。近年来，新区商业文化和休闲文化逐渐兴起，王海涛又瞅准时机，在 2007 年 8 月开办了“千佛茶楼”，投入巨资进行装修，成为新区少有的有琴师现场伴奏的音乐茶吧之一，成为新区休闲娱乐行业的新宠。

一步一个脚印走过来，王海涛说：“做一名企业家，挣钱不是唯一目的。”2007 年，王海涛在北京参加 MBA 学习时得到了一个信息，为了提高餐饮行业卫生质量，北京等大城市开始推广餐具集中消毒，不仅得到专家的推崇，而且许多消费者也非常认同。听到这个消息后，他的第一直觉是，随着人们生活水平提高，人们的健康意识增强，餐具集中消毒将是一种趋势。王海涛决定借这个机会，使企业再上一个台阶。说干就干，当年 8 月份，王海涛在茶楼开业 20 天后，又在新区建起了我市第一个餐具集中消毒中心——鑫洁餐具集中消毒有限公司，抢占了餐具集中消毒的先机。现如今，这个企业占据了新区集中消毒餐具一半的市场，安排了 30 多人就业，为社会作出了自己的贡献。

今年 32 岁的王海涛面对未来充满信心。他说：“鹤壁算是我的第二个故乡了。鹤壁给了我事业，给了我家庭，我为鹤壁的发展作贡献而自豪。我相信，伴随着新区快速发展，自己的事业还会有更大的发展。”

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

13. 炒出百万富婆干包菜

张新风，广西南宁市张新风风味餐馆女老板，现年 50 岁。这位曾经下岗且先后两次遭遇腰椎骨折的女老板，近年来仅仅靠一道独具特色的“干包菜”，就赚了一百多万元，从而引起社会的瞩目。曾因两度瘫痪而险些走上绝路的残疾下岗女工，是怎样咬紧牙关，度过艰难，走向了成功？

利用一技之长创业

张新风出生在一户普通人家，高中毕业后不久，她进了南宁市麻纺厂上班，在脱胶车间一干就是 4 年。在此期间，好学上进的张新风学会了弹钢琴和艺术舞蹈。厂里发现她有这个特长后，将她调到了厂办幼儿园，让她做了一名幼师。

1990 年 4 月 28 日，张新风正在给小朋友安放棉被，由于重心失控，她一下子从二楼摔到了一楼，导致第一节腰椎骨折、腰大肌扭伤。张新风由此瘫痪在床长达一年多，生活起居完全靠家人照顾。1993 年，企业搞改革，张新风主动下岗，自谋就业门路。

她在麻纺厂门口，租了一个 90 多平方米的店面，用 600 元起家，开了一家小餐馆，取名叫新风小吃店。她自己既是老板，又是服务员、采购员和厨师，店里既做早餐、中晚饭，也做夜宵。不出几个月，张新风累得全身都浮肿起来，可是生意并不景气。一年后，她试图将店面转让出去，可一直无人问津，幼儿园又回不去了——张新风一下子陷入进退两难的境地。

卧病床上苦撑小店

祸不单行。1997 年 9 月 28 日，张新风搭同伴的自行车去菜市场买菜，被一辆突然冲来的三轮车猛地撞上，再次造成她第四节腰椎骨折。她当场晕倒在地，动弹不得。尽管肇事司机愿意出钱让她住院疗伤，可经验告诉她，这种严重腰伤如果住院，至少得躺上半年至一年，那生意刚开始好转起来的餐馆，也就名存实亡了。在伤科医院做了 X 光照片以后，痛得冷汗直冒的张新风就让人用担架抬着，回了自己的餐馆。那时，她店里已经有两三个服

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

务员了。半年多时间里，她每天痛得直呻吟，还躺在一个包厢内指挥生意。她因为全身动弹不得，大小便都不能自理，吃饭也要人喂，每天的日常起居，全靠店里的女服务员照顾，生意却一天也没有拉下。

更让张新凤痛心的是，自从 1990 年自己第一次受伤后，丈夫便与她长期分居。8 年后，张新凤平静地向丈夫提出了分手，她把自己几年打拼赚来的钱大部分给了丈夫，儿子跟了她。

1995 年夏，店里招进了年轻厨师宋红兵，小吃店生意开始出现转机。有了帮手，张新凤轻松了许多。宋红兵炒菜时，她就抽出时间研制新菜，然后两人一起试验，很快研制成功了腐乳蒸肉、腌辣椒蒸猪脚皮、米汤煮芥菜、牛腩火锅等一系列本店特色菜，生意慢慢有了些好转。

干包菜成就百万家产

张新凤研制的特色菜中，最成功的是一种名不见经传的“干包菜”。

那年夏天，包菜等一些时鲜蔬菜买多了，存放久了会腐烂，怎么办？张新凤灵机一动将每天没用完的包菜放在坛子里，做成酸菜，但顾客反映有点酸。后来，她又将包菜晒干或用火烘干，用来下米粉，没想到，很受顾客欢迎。这让张新凤大受鼓舞。

通过长达 10 年的潜心研制，她采用广西民间传统工艺和现代科学加工技术相结合的办法精制而成的干包菜，以其色、香、脆、嫩等特色，很快成为南宁市家喻户晓的一道风味菜。

张新凤的小吃店，因为这道干包菜，一下子变得十分火爆。几年后，小吃店营业面积从当初的 90 平方米扩大到 300 多平方米。那几年里，每天光是干包菜这道菜，她就能卖出 100 多盘。不管刮风下雨，她的店里店外，总是挤满了前来品尝干包菜的顾客。很快，南宁市区内，一下子冒出许多难辨真假的新凤小吃店。张新凤不得不将自己的餐馆，改名为张新凤风味餐馆，并重新到工商局登记注册。从 1997 年至 2003 年非典到来之前，她就靠这道特色招牌菜，至少赚了 100 多万元。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

一道干包菜，让张新凤在南宁名声大噪。国内国外都有慕名而来的顾客。有意思的是，2002年夏天，在上海开往南宁的火车上，甲乙两个陌生人坐在对面，餐车一次次推过来叫卖，甲很随意地对乙说：“我不在车上吃饭，到南宁下了车，我有个好地方吃饭！”乙说：“我也是南宁下车，下车后我也有一个好地方吃饭！”结果，两人下车后不久，居然一前一后走进了张新凤的餐馆，都不约而同点了干包菜和鱼——干包菜让原本素不相识的两个人，成了朋友。2003年7月15日，张新凤餐馆建馆10周年纪念日，张新凤真情回报新老顾客，以两万包精心包装的风味干包菜，赠送给新老顾客。这一招，在南宁再次掀起了干包菜热潮。

14. 唐越:创业传奇故事

1999年的夏天即将来临的时候，28岁的唐越作出了也许是他前半生最重要的一个决定。在华尔街立足并且小有成就——这对一个还不到30岁的年轻人来说已经很值得自豪了，但是唐越相信自己应该离开这条用金子堆砌的街道，去干另一件更冒险的事——他和两个志同道合的伙伴回到了中国，开始了网络世界的创业。

第一次看到电脑，唐越说：“它不会比我的计算器更好用。”

唐越的父母都是南京大学的物理教授，这使他能比同龄人略早一些接触电脑。“那是一台APPLE2，但在1982年，我认为它不会比我的SHARP计算器更好用。”唐越说。更令人意外的是，直到1998年，已经在英特网的发源地美国生活了7年的唐越才第一次上网，而当时即使是在中国的一些小县城里也随处可见学生们在网吧里消磨时间。然而仅过了一年，他就创办了e龙公司，又过了9个月，今天，“e龙”已成为中国最大的城市生活服务及娱乐消费网站，注册用户超过20万，日访问量达300万人次——对这一切，唐越的解释是：“我对新鲜事物的接受能力超过大部分人。”

帮房东捡苹果，唐越在美国赚到了第一笔钱：5美元 1991年，正在南京大学国际商学院学习国际企业管理的唐越告别了父母，到美国继续求学。一个星期天的下午，房东让唐越到后院把从树上掉下来的苹果捡干净，“那是一个很大的院子，种了好大一片苹果树，我捡

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

了整整一下午，累得腰都直不起来了。晚上房东回来，给了我 5 美元——这是我在美国赚到的第一笔钱。”唐越说起着件事，显得十分感慨。

最难赚的就是第一桶金。在明尼苏达州私立的 CONCORDIA 学院毕业，唐越加入了全球最大的投资银行——美林证券，从事证券研究及销售，1995 年，他被华尔街一家著名的风险投资银行 BROOKHILLPARTNERS 招至麾下，从此，唐越的资产开始以几何级数增长。“有一次，我为一家客户募集了一笔 1000 万美元的风险投资，得到了 5% 的佣金，也就是 50 万美元，这是我赚的第一笔钱的 10 万倍，而时间只过了不到六年。”唐越由此相信，赚钱对自己并不是一件很难的事，因而赚钱也就不能成为生活的最终目的。

唐越说：“很多人都以为搞网站最要紧的就是搞钱，但事实上这只需要我花 10% 的时间就足够了。在华尔街的几年，我学到的最有用的经验就是看人。要知道做风险投资的每天都要面对各种各样的人，有人在你面前摆了一厚叠纸，对你说：‘这是一个可以赚 1000 亿美元的项目，需要投资 1 亿美元’，你根本看不懂纸上写的东西，但可以凭经验来判断面前的这个家伙是不是值得相信。如果判断是正确的，你就能大赚一笔，如果判断错了，那一切都转眼成空。幸运的是，我一次也没有判断错。”

最害怕的事：上了网却怎么也打不开站点互联网在中国的发展超出了所有人的想象，也正因为如此，越来越多的人开始担心，这一切会不会像泡沫一样在转瞬间成为泡影？唐越却一点也没有这样的担心。他说：“前两天我和张朝阳有过一次长谈，我们虽然现在彼此是竞争对手，但对于网络的前景却都抱有绝对的信心。张朝阳当年在美国为创办搜狐募集投资的时候我就认识他，但当时我并不了解网络到底有多大的潜力，而张朝阳走在了前面。”不过，唐越并不在乎起步的早晚，因为在他决定创立公司的时候，就已经坚信：互联网发展的极限就是人们的想象，只要你能想到它会发展成什么样，它就会发展成什么样——而目前的公司离唐越想象的规模还差得很远。他说：“中国现在有 1000 万网民，很快就会发展到 5000 万、1 亿，有的是潜力，就看你怎么去做了。”

网络业是当前人们公认的压力最大的一个行业，唐越承认作为一个网络公司的创业者，他比别人承受着更大的压力。“我们公司的其他任何一个人碰到了难题都可以想办法绕过

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

去，但难题摆到我面前我就不能绕。”唐越这时显得有些无奈，但他随即又很振奋地说：“好在我总是有能力让我的同事们相信我的想法，所以 e 龙到现在还没有被难倒过。”

那难道就从来没有过害怕失败的时候？唐越承认有时候他也会感到一种莫名的恐惧：“搞网络不像做别的事，再多的钱投下去，你也没有任何实实在在的东西可以握在手中，你所做的一切都在那张看不见的‘网’上。所以我会很害怕这样一件事：如果有一天我坐在电脑前，上了网，却怎么也打不开我们公司的站点，那将会是多么可怕的一件事啊！你们旁人听起来一定觉得很可笑，但这确实是最让我感到害怕的一件事。”

唐越的担心当然是多余的，这甚至可以被当作是当代的杞人忧天。正如他自己所说的，网络的天地有着无尽的想象空间，也许到时候真正让唐越感到害怕的，并不是 e 龙莫名其妙地消失了，而是变成了我们想象不出的样子——就像三千多年前叶公看见的那条龙。

15. 花心创业轻松月过万元

用“人小鬼机灵”形容她，再贴切不过了。听身高不到一米五的小吴波，讲述她仅用 60 元起步创业成功的故事，你会惊叹：她的创业之路上，怎么有那么多开心故事？她的眼里，哪来那么多美丽风景？

吴波是四川人，高中毕业后上了旅游学校。1997 年毕业时找工作，许多单位嫌她个矮，亲友们急着帮她介绍会计、内勤等工作。“可是我只想做我自己喜欢的”。从不为难自己的她，没急着找工作，而是背上背包，一个人到南通旅游去了。

机会来了。在逛商场时，柜台里热卖的韩国产卡片，勾起了她的灵感：在学校上学时，逢年过节，她自制的贺卡就受到同学老师的欢迎。“为什么我的贺卡不能卖呢？”一个电话打回家告诉父母：“我要留在南通创业了。”

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

一向开明的父母，这次也没干涉她。她一个人跑到城郊结合部，要租用农民养牛的泥巴房。如此的不讲究，倒让农民大叔大婶惊诧了：房租多少，你看着给吧。后来，干脆就不要她的。她一会儿捡来几根树枝，一会儿采来一把野花，土泥屋转眼成了小花园。房东被她的开心所感染，主动给她提供了自行车、台灯、桌子等用品。

她打定主意：只用 60 元创业。她买来剪刀、彩纸、尺子、胶水等，一夜功夫做了十几张样卡。第二天，当她把样卡放在南通最大的王府井商场业务部桌上时，工作人员都对她极富创意的贺卡爱不释手。“在我眼里，什么都能入画。你看，这落叶用开水烫过，再用书夹干后，能一直绿着。好看吧？”说起这些，她就像女孩子穿上了公主裙，甜蜜极了。

“我就是跟着喜欢走。一开心，做什么都不累，也很顺。”她的机灵让她一路赢得绿灯和喝彩。贺卡上柜销售，要租用柜台。可她既不想多花钱，又想有新意，就把蓝花床单做成了挂袋，再捡来两根树枝撑住，一个很有创意的“立体柜台”让商场管理者赞赏不已，也得以“网开一面”。几个通宵后，60 元的创业费，变成 200 张贺卡，一周内换来 1200 元的“第一桶金”。一年后，南通所有大商场，全有她的贺卡，特好卖。

因为跟着喜欢走，1999 年，她毅然放弃蒸蒸日上的事业，为了爱情，来到南京重新创业。“能赚多少钱，我真的无所谓。我做这些，就是想开开心心，享受生活。贺卡已无法表达我心中的美好。从小对花的喜欢，此时在我心中已是万紫千红了。”婚后，她带着花一般的心情，花一样可爱的女儿，有空就钻到公园的花堆里去。很快，彩纸在她手中成了惹人喜爱的 60 多种工艺花，并迅速赢得了宾馆、机关会议室、居家布置等市常几元一朵的小花，变成了年销售规模 30 多万元的“花仙子手工艺开发中心”，解决了 10 多个下岗职工的就业。

16. 穷丫头到百万富婆

如今，每年都有数百万高校毕业生涌入社会。随着就业竞争的加剧，如何包装自己、如何通过制作个性简历让用人单位对你“一见钟情”，成了最令求职者们头痛的事。一个初出校门的贫困女孩儿从中看出商机，开创了上海第一家“视频简历吧”，专门为人量身订做声画兼备、动感十足的求职简历。凭借这个绝妙创意，穷丫头戴娜迅速跻身富人阶层！

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

独具慧眼：“酷简历”中发现商机

在上海念大学期间，开封女孩儿戴娜有一个令她感到自卑的称呼——特困生。每个学期报名时，她的名字都会出现在学费减免名单里。在校园食堂里咀嚼着最廉价的饭菜，戴娜暗暗发誓：我一定要好好学习，摆脱贫困，有朝一日也做个锦衣玉食的富人！

2005 年大专毕业后，几经周折，戴娜进入浦东人才市场做了一名档案管理员。随她一同留在上海发展的河南同学宋晓蔓，却因高不成低不就，工作问题一直悬而未定。见好姐妹整天抱着一大摞简历四处奔波又四处碰壁，一副疲惫不堪的样子，戴娜灵机一动，建议她说：“求职竞争太激烈了，你不如制作一份视频简历试试，说不定就能出奇制胜呢！”

“视频简历？”宋晓蔓一下子被这个新名词诱惑住了。戴娜解释说，她在人才市场工作时，每天都能接触到很多求职简历，但这些简历的制作和设计都大同小异，冗长雷同的叙述和陈旧老套的模式根本无法吸引读者的注意力。“能否从成百上千名应聘者中脱颖而出，获得面试的‘入场券’，凭的就是一份求职简历。所以我建议你，在个人简历中玩一次创新！”

在戴娜的全程协助下，宋晓蔓在一家网吧的包间里，对着电脑摄像头拍起了最简单的“求职片”。通过戴娜的循循善诱，宋晓蔓轻松而愉快地完成了 20 分钟的视频录像。第二天，这段录像又被这对学计算机专业的女孩儿剪辑成了 6 分钟的视频。看着自己的精彩表现和完美造型，宋晓蔓激动地连续看了 3 遍。接着，宋晓蔓又花 150 元钱把“求职视频”刻录在 15 张光盘上，分别寄给了 10 多家用人单位。

就在宋晓蔓忐忑不安地想投递的时髦简历会不会又被人家扔进垃圾桶时，第一个联系电话飘然而至：“你的简历很独特，一下子就把我的目光从千人一面的纸制简历中吸引开了。这不单是一份简历，它让我看到了你敢于创新的一面，欢迎你前来详谈。”

随后，宋晓蔓又陆续收到了几家公司的面试通知。正在她犹豫不决之时，喜从天降——上

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

海一家著名网站发来 E-mail 约她第二天接受面试。由于她得体的言谈举止和扎实的专业知识深深打动了用人单位，最后主考官高兴地通知宋晓蔓：“你成功了！成功的原因就在于你懂得人性化地推销自己，是其他面试者都忽略掉的事情，而这正是我们所需要的。欢迎你在下周一来上班！”

一个求职创意，竟把就业无门的女友变成了小白领，这件事带给戴娜以很大的触动。据统计，2005 年全国高校毕业生总人数高达 340 万人，平均每个毕业生的求职费用为 1000 元左右，其中印制纸质简历的花费在 50~300 元之间，这已成为大学毕业生的一项重要开支。而视频简历具有生动、简洁、直观、可信度高等优点，它可以全面展现求职者的个人优势，比如你外语讲得棒，纸制简历最多只能给用人单位看证书复印件，但如果是视频，就可以现场来一段脱口秀。对招聘单位来说，DV 简历能直接传递应聘者的言谈举止、态度仪表和语言能力等信息，也能免除简历筛选的麻烦。

“如果我开一家视频简历工作室，专门为求职者制作这种时髦简历，岂不是一个新鲜的赚钱之道？”看到视频简历背后蕴藏的巨大商机后，戴娜产生了自己当老板的大胆想法。

月赚 2 万：“视频简历吧”红透上海滩

为了验证这个创业点子的可行性，戴娜先在自己工作的人才市场里对一些求职者和招聘主管做了一番调查。令戴娜惊喜的是，他们听了她的介绍后，都对视频简历饶有兴趣，尤其在观看了戴娜自己录制的“求职样片”后，更是赞不绝口，说这种时髦简历比传统的纸质简历所包含的信息量大多了，并且有声有图很直观，看着令人感到亲切。听到这样的反馈，戴娜备受鼓舞。

2005 年 11 月，她毅然辞去了人才市场那份薪水微薄的工作，向家乡的亲友筹借 4 万元，购置齐了电脑、摄像头、打印机、数码摄像机以及光盘刻录等相关软件。很快，浦东人才市场附近就出现了上海第一家“视频简历吧”！

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

开业之初，生意并不好，连续几天没有一个人上门制作视频简历，戴娜只是顺带着接点儿打字复印的活儿，连房租都赚不回。但她并不气馁，而是一有空就学习视频剪辑、动漫制作之类的软件，使自己的专业技术日益成熟。随后，戴娜以自己为“主角”，拍摄和制作了几个画面漂亮、内容轻松活泼的视频简历，并将它们上传到各大人才网、视频秀网站以及自己的博客上。在这些视频的结尾处，戴娜加入了一段广告字幕：“当今最时髦的视频简历，助你在求职大军中脱颖而出！只需投资 50~500 元，就能拥有一把与众不同的‘求职金钥匙’！如果你心动了，请打电话……”令她感到意外的是，制作的 DV 简历竟在网上赢得了很高的点击率和很多的回帖。网友们纷纷称赞她的奇思妙想，说这种简历太新鲜了，简直就是网络时代一项革命性的发明！

很快，就有一名叫张硕的大学毕业生找上门来，请戴娜为他制作一份视频简历。张硕毕业于合肥市一所毫无名气的普通高校，在上海奔波了两个多月，仅印制求职简历就花去了几百元，却始终引不起招聘公司的注意，工作至今没有着落。已摩拳擦掌很久的戴娜当即领着张硕来到户外，为他拍起了视频简历，精心制作了一个 DV 简历。

再一次踏上求职征途时，张硕递给应聘公司的不再是一叠厚厚的文字材料，而是一张小小的光盘。将光盘插入电脑，轻轻点一下鼠标，就能看到他站在黄浦江边一个风光秀丽的景区，儒雅而又简洁地介绍着自己……此外，光盘内还附带着几个张硕独立完成的专业设计和 flash 动画。这种声画兼备、动感十足的求职简历，令招聘人员感到耳目一新，纷纷夸赞“这位大学生有创意！”一个星期后，他欣然被浦东一家电子公司录用，月薪 4000 元。

第二位顾客是广西大学的一名女生，即将毕业的她已经未雨绸缪地留意起了人才交流网站上的信息，并绞尽脑汁思索着如何设计一份个性十足的求职简历。无意间，她发现戴娜发在网上的广告帖子后如获至宝。她选择的是一种制作费用较高的视频简历，其中包括外景拍摄、蒙太奇效果等设计构思。尽管制作这个视频简历花去了 500 元钱，她却认为很值得：“这种时髦简历特别合适我这种异地求职的学生，不用跑过千山万水，就能让招聘企业零距离看到我、听到我。有它‘打头阵’，对方一旦通知我去面谈，成功率就已经很高了。若没有视频简历，我就得一次次奔波在南宁和上海之间，接受各家公司的面试、复试，起码要多花上千元

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

的交通费！而且 DV 简历是一次性投入，做好以后就可以坐在电脑前广泛地发送了。”结果，她刚一走出校门，就如愿以偿地成为了上海一家服装公司的白领丽人。

与视频简历“亲密接触”后，顾客们开始在自己的朋友圈内大力宣扬它的妙处，随着大家的口口相传，光临“视频简历吧”的人渐渐地络绎不绝起来。戴娜每天都要忙到凌晨，在她的精心打理下，小店的生意日渐火爆，到 2006 年春天，每月的纯利润已攀升到 2 万多元！

创意连绵，“求职顾问”圆了财富梦

作为简历吧的老板，戴娜不仅为顾客制作视频简历，有时还要充当“求职顾问”和“简历策划师”。因为那些初出校门的大学生几乎没有一点儿求职经验，如何向用人单位推销自己、如何结合自身优势制作个人简历，是最令他们感到困惑和头痛的事。而对于在人才市场做过档案管理员的戴娜来说，什么样的简历能引人注目她最清楚不过了，加上她本身就是一个头脑敏锐的女孩儿，因此，戴娜为顾客们“导演”的 DV 简历，总会牢牢吸引住招聘人员的眼球。

这天，“视频简历吧”迎来了一位身材魁梧、肌肉健硕的帅小伙。他毕业于一所体育院校，梦想当一名健身教练。但投出去的数十份求职简历几乎“全军覆没”，那些健身房、康体中心等场所，连个面试的机会都不给他。这是怎么回事呢？当戴娜浏览了这位顾客的求职简历后，不由得哑然失笑：洋洋 7000 多字，从他的童年一直介绍到大学毕业，所经历过的重大事件悉数收罗其中，简直成了一部自传体小说！

戴娜考虑到顾客所应聘的工作比较特殊，就为他设计了一个独特的 DV 简历：清晰的画面中，小伙子先用自我介绍的方式完成了开场白，接着穿插进来很多生活视频，有他在体育馆健身的，也有滑雪、打网球、跳舞、表演功夫动作的片段，在每个视频片段之间，他都会进行解说介绍。整个 DV 简历中，充分展示了小伙子的多才多艺和健康的体魄。凭借这份优秀的视频简历，他很快就圆了健身教练的梦。

2006 年 8 月的一天，“视频简历吧”来了 3 个有两项发明的大学生，他们住同一寝室，发

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

明是他们共同的智慧。了解情况后，戴娜当即为他们制作了“好汉帮”的简历，即把三人的视频简历“捆绑”在一起，重点阐述团队的力量与优势。她还建议他们去张江科技苑应聘，因为那里需要大量的科技研发人员。果然，两天后几位小伙子就提着水果，兴高采烈地致谢来了。“对于研发人员来说，集体捆绑的力量远远大于单一的力量，科研企业深知这个道理。”戴娜对她的创意颇为满意。

在服装设计上，薄、透、露是现代时装的流行趋势。而戴娜觉得简历的“包装”同样少不得这3个要素。“薄”就是制作的视频简历以简洁为宗旨，一般不要超过8分钟，否则用人单位无暇观看，反而适得其反；“露”就是把求职者的优缺点一目了然地呈现给主考官，尽量减少不必要的人为包装，更不能虚构简历蒙事。许多求职者在简历中往往只注重讲“过五关斩六将”的成功史，而避口不谈失败史，惟恐把职场经历和心路历程说透了会遭到用人单位拒绝。戴娜却认为这是一个认识上的误区，求职者以前在学习与工作中的成败得失、来新单位应聘的真实意图是否明朗、今后想朝什么方向发展，恰恰是用人单位最需要了解的。

戴娜在为刘杨做简历策划时，就发现他确实没有可圈可点的特长。这种平平的人才很难在人才市场觅到一席之地。经过与刘杨反复交流，戴娜发现他竟然有5次个人创业失败的经历。于是，她就在视频简历中以5次创业失败为主线，进行了重点陈述。结果，一家大公司的老总在录用刘杨时肯定地评价道：“5次创业，5次失败，又5次爬起，具有这种百折不挠意志品格的人堪当重任！”

通过不断实践，再加上良好的悟性，戴娜的视频简历制作水平突飞猛进，顾客群体日益壮大。生意最火的时候，一天能接到30多宗制作视频简历的业务，这时戴娜只得又招聘了3名帮手。2007年，她的月收入已经突破4万元大关！此刻，戴娜曾经因为贫穷而自卑的性格，也随着钞票的舞动而变得活跃和快乐起来，制作灵感随之不可抑制地喷涌而出……

通过两年打拼，如今，戴娜已经在上海拥有两家店面和一个业务网站，服务范畴也从单一的为求职者制作视频简历，拓展到为打工者拍“视频家书”、为新婚男女录制“视频婚礼”等。就在许多同龄人还奔波于漫漫求职路上时，这位23岁女孩儿已经用智慧斩获了70多万元的

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

财富！

.17.土货赚大钱

老邵，开门。看看谁敲门。早晨这么不消停，谁呀？我，小王。一早晨……，他们几个要买酱，过来看看。

被称做老邵的人，叫邵文武，在启肇州县大小也是一个人物，可要提起他的邵家大酱，名气比他可大多了。1992 年邵文武开始做东北大酱，十来年光景一晃过去了，邵文武的大酱生意越做越火，传统的东北大酱让老邵发了财，当上了老板，过上了幸福生活。

邵文武：你得看好了，你尝一尝吧。你尝尝，怎么样？

顾客：还行，可以。

邵文武：肇州很多地方都卖我们的酱，都十多年了。

顾客：我也听说后来的，你价格能给到什么样？

老话说，买货的货比三家，卖货的自卖自夸，讨价还价是自然的事儿。甭管是远场的，还是近道的，老邵总是习惯让他们先尝后买，做生意讲的就是一个信誉。一年下来这一二百缸大酱是不愁销路。

记者：老邵你这些酱是卖哪的？

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

邵文武：大庆。

记者：这车是你自己的车还是人家的车？

邵文武：专门送货车，有来要货的我们就给他送，要不我们定期跑一趟。

记者：一车酱能卖多少钱？

邵文武：一车酱如果装满了能装十桶酱。十桶酱一千多块钱。

老邵是地道的黑龙江人，这东北人爱吃大酱是有了名的，老邵母亲在世的时候，做酱在街坊邻居中就小有名气，老邵那时还年轻，心里压根就没想过做酱的事儿。在东北人眼里，靠做大酱卖钱似乎不是个事业，家家吃酱、家家做酱、花钱买酱吃，简直是个笑话。可此一时彼一时，1990年老邵下岗了，整天没事做的老邵打起了酱主意。

邵文武：我老妈以前做酱就非常好吃，年年酱不少做，左邻右舍、三亲六故、亲戚朋友你一盏、他一碗，都说老邵太太做酱好吃，都来要一年不到头，自己还不够吃，都让他们给要去了。后来我突然想起来，大伙这么多人都愿意吃我的酱，特别哈尔滨的亲属回来串门，说别的啥我也不拿，也得拿点老邵太太的酱回去吃。这玩意儿这么多人愿意吃，哈尔滨人都愿意吃，咱们做点卖卖吧，还能挣俩钱儿，增加家庭收入。

老邵长在农村，吃辛苦不怕。那一年他和老伴整整忙了一个春天，十来缸的酱做出来了，满怀希望的老邵骑着三轮车，拉着自己的酱，走街串巷就这样，风里来，雨里去，四个月下来，老邵的酱只卖了50多斤，眼瞅着几千块钱的大酱压手里，本想发酱财的老邵蔫了。

邵文武的老伴：酱菜厂黄了，肇州根本没有做酱卖的，人家说啥的都有，单位说讽刺话的也有，亲戚也有说的，尽出这馊主意，做酱卖能行吗？谁家还不做酱？家家都做酱，你出那馊主意是不是卖不出去了？酱缸在院子里摆着，谁来都能瞅着，都觉得挺上火，能不上火吗，

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

急得满嘴是泡，上火了。

老邵没念过几年书，可遇事儿主意挺多，点子不少。说来也巧，正在邵文武为自己的大酱一筹莫展的时候，又赶上他大儿子结婚，这左邻右舍，三亲六故，几百号人前来祝贺。婚礼办得隆重热闹，看着这几十张宴席，老邵突发奇想，在他儿子的婚宴上做起了广告。

邵文武：95年我儿子娶媳妇，都说东北葱白菜蘸酱，上不了席，就不能，这旧的框框，给他来一道蘸酱菜，哎呀这效果真好，鸡鸭鱼肉最后都剩了，整的这盘蘸酱菜，你也要他也要说酱没了，从那以后，我们家酱突然卖的快了，也许是我儿子娶媳妇，整这道菜的原因。

结婚宴席上蘸酱菜，这在东北还是一件新鲜事儿。这青菜再好，还得酱好，邵文武很快出了名。从那以后在肇州县形成了一个不成文的规矩，谁家办宴席一定要有蘸酱菜，酱还非得邵家的不可。老邵的酱在这个小县城渐渐的火了。

邵文武：这事说起来都可笑，他吃酱非常费，突然有一天他拿个大坛子来了，我说你在这等一会儿吧，我回家多舀点，他说不行，我得上你家去。我听这言外之意不是上缸里舀去，你去不也是我给你舀吗，他是对我这玩意儿怀疑，行吧，我这玩意儿也不怕人家看，我就把他领回家去了。

边喜林：他们都说他做这玩意儿不一定有自己家的干净，我到这一瞅，人家又天棚又小网，苍蝇蚊子也进不来，看这酱也比原先干了，酱也好了，这回成坛子来吧，一来二去整出朋友来了。

秋天本来是大酱销售淡季，可今年不知为什么销量没怎么减，这让老邵一家人特别的高兴。

邵家酱坊不算大，除了自己家人，又雇了六七个帮手，邵文武老实稳重，可做生意精明灵活，这两年邵家大酱市场还不错，老邵也开始琢磨，能不能把这传统的东北大酱生意做得更大一点。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

邵文武：大城市有几家做酱的，都不做酱，都得买。往大地方去，别在家就看着一个肇州一个大庆。北京一千多万人口，一百个人有一个人吃咱们酱就行了。

在儿女们的支持下，老邵在北京租下了一个门面。今天老邵就要带着他的大酱，去闯北京这个更大的市场。也许有一天老邵的大酱真的走出东北，走向全国。

-->

18. 留韩生年传亿韩元

“80 后”的山东赴韩留学生刘函和孙杰，现在是韩国外国语大学的大三学生。从 2007 年开始，他们与两个朋友合资，在校门前开了家中国餐馆。经过不懈努力和多元经营，现在已经年盈利五千万韩元，支付了自己的生活费和学费之后还有不少盈余。他俩说，等毕业之后，就打算结婚。

打工不如当老板

记者问“小两口”当初为何想到在异国他乡创业而不是打工，刘函先谈起了孙杰被打的事情。

当时，刘函因为课程很多，不能打工，孙杰便一人打两份工为两人赚取生活费。孙杰打工的那家韩国酒吧，晚上经常有喝醉酒的客人。一天晚上，一名客人无理取闹，在孙杰给他端菜时故意把菜碰翻，还对孙杰大打出手。孙杰没有还手，只是躲开了。但老板竟然让孙杰主动给客人道歉，还说不道歉就把他辞退了。为了保住工作，孙杰只好忍气吞声去道歉了。

这事让刘函心疼不已，同记者谈起时仍义愤填膺。经历了这件事情后，刘函决定自己创业。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

之前他俩喜爱美食，将所住地附近的中国餐馆都吃遍了，但都没找到满意的店。后来，两人摸索着自己做了一些家常小炒和小吃，在论坛上发帖子，没想到却得到了异乎寻常的回应——很多人让他们送餐上门。

渐渐地，他们在网上积累了一定的人气，在和两个朋友商量后，他们决定共同投资，采用股份制形式开一家中国餐馆。

女主外 男主内

餐厅起名叫 988，店面不大，但有着浓郁的中国特色。因为附近是韩国外国语大学和建国大学，所以客源以学生为主，菜价不高，量大实惠。尤其是刘函秘制的肉夹馍，因为价格低、味道好，经常是供不应求。

“小两口”夫妻店分工明确。个性豪爽直率的刘函跑外堂，负责上菜和制作面食，还经常钻研开发新菜种。她对来餐厅吃饭的学生，服务热情而周到，还经常赠送饮料或者加菜给顾客。

孙杰性格温和、不爱言语，主要负责炒菜，现在已经练就了一身“武艺”，出菜速度神速。一盘麻辣凉皮，客人刚入座 5 分钟，就会端到桌子上。他说：“学生们中午来吃饭，经常下午还要上课，时间很紧，所以我上菜必须迅速。”

互补的性格使他们相处融洽，两人从没有发生过争吵。而热心周到的服务吸引了很多回头客。最近，刘函又开发出了新菜种——“广式鱿鱼”，大受欢迎，成为热销产品，餐厅生意也因此日渐红火。

卖饭也卖“老干妈”

餐厅火了，“小两口”并没有沾沾自喜。最近，988 又进了不少中国食品，开始经营中国食品。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

刘函说，很多顾客经常来她这儿要花椒、八角等中国调料，这些东西除在韩国的几家中国食品店有卖，在韩国其他地方都不太容易买到，韩国外大附近则没有这样的中国食品店。刘函遂申请了一个营业执照开始卖中国食品。988 饭店柜台一块不大的地方，摆满了“老干妈”调料、瓜子、白酒等热销的中国商品。这些在国内只卖几元人民币的东西，在韩国往往翻了数倍的利润。刘函的价钱定得不高，考虑到销售对象是学生，为了给大家省钱，也为了拉到回头客，她的主张是薄利多销。

孙杰和刘函还商量着开一个购物网站。他们发现很多中国的小饰品和传统手工艺产品在韩国很受欢迎，而售价也是国内的好几倍。由于韩币贬值、人民币升值，有很多人到韩国东大门市场做服装批发生意。他们的网站不仅经营这些产品，还接受代购服务。为那些服装批发商人提供便利的服务，让他们不必亲自到韩国，就能选购到称心如意的服装，而且保证价格低廉，质量优良。

对话“小两口”

侨报：餐馆为什么叫 988？

刘函：因为 988 这个名字说起来顺口，而且在中文里面，988 的发音象征着财源广进，也有长长久久的意思。

侨报：孙杰打工时遇到顾客无理取闹，自己开店后，有没有遇到这种事情呢？

刘函：刚开店那天，就遇到过喝醉酒的韩国房东大叔骚扰。当时，只有我一个人在店里，喝醉酒的房东大叔一直拉着我的手说我长得漂亮，要我当他的情人。当时手机也不在身边，我很害怕，不过我还是劝服了大叔，并把他送回了家。房东大叔酒醒了之后来赔礼道歉，还主动把房租降低。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

侨报：如何兼顾开店和自己的学业？

孙杰：虽然算不上是班里最优秀的，我们却也得到了很高的奖学金。其中的经验就是不缺席，上课认真做笔记，利用一切时间学习、做作业。客人少的时候，我们就在店里学习，互相鼓励，共同进步。

侨报：对于在韩国创业，有哪些经验可以分享？

刘函：我们开店的时间不算长，经验也不是很多。提醒大家的是，不管做什么都要事先作好详细周密的计划和安排。因为时间匆忙，我们从选址到签订合同，只用了短短 10 天的时间。如果准备不充分，会给前期经营造成很大困难，也使自己相当疲惫。

侨报：可否说说你们之间的爱情故事？

孙杰：我比较沉默寡言，刘函说我没有太大的抱负。而我只想帮心爱的女友实现她的人生理想。我的家庭是普通的工薪家庭，父母为了支持我留学，几乎倾尽所有。刘函家相对殷实，父亲是商人，希望她找个有主见又果敢的人作终身伴侣。我第一次去刘函家里拜见她父母时，遭到了她父亲的排斥，几乎三天都不理我。我虽然相当尴尬，却因为深爱刘函而忍了下来，最后终于用真诚打动了刘函父母的心，得到了认可。

19. 签名土鸡蛋月赚一万元

罗立新出生在湖南湘潭市乌石镇的一户农民家庭，因为家境贫寒，初中毕业后就跟着同乡到长沙当了泥瓦工，看着大城市的高楼大厦，他想要是有一天自己能留在这个城市该多好！

机会来了。有一天，工地负责做饭的师傅请假回家，罗立新暂时顶替他。他到市场买菜时，遇到一位老乡，两人聊了起来。交谈中，罗立新了解到，这位老乡每天卖菜竟有一、二十元

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

钱的收入，他想自己每天累死累活才区区十元钱，卖菜不仅轻松，而且赚的钱还多，假如自己去卖菜不就能生活在大城市了吗？

1990 年春节过后，他带着做泥瓦工积攒下来的 200 元钱，一个人去了长沙。他用这些钱在城区租了一间民房，买了一辆旧单车，开始自己的创业计划。

每天，罗立新凌晨 2、3 点就起床，赶到蔬菜批发市场进货，然后又马不停蹄地赶回来将菜整理好，开始一天的生意。由于罗立新始终坚持薄利多销的原则，他的蔬菜总比别人卖得快。一年下来，除了开支竟足足赚了五千元，比做泥瓦工强多了，他的干劲更大了，并把妻子也接到长沙。

由于多了一个人，每天的开销更大了，但生意并没有如他预期的好起来。为了赚更多的钱，他们不得不比以前更加辛苦了。

一天，一位经常光顾他们生意的老婆婆找到他，说：“我儿媳妇坐月子，你能不能帮我从你们家乡带些土鸡蛋来？”当时，罗立新也没多想，权当帮忙一样从老家带了 20 斤土鸡蛋过来，那个老婆婆只要了五斤，没想到，剩下的十多斤不到半个小时就被一抢而空。除去来回车费，半天时间净赚了 20 多元。那一刻，罗立新意识到，既然蔬菜生意这么难做，为什么不把家乡的土鸡蛋带到长沙来卖呢？

卖签名土鸡蛋尝到甜头

抱着试一试的想法，罗立新从家乡收购了几次土鸡蛋，每次都不到半小时，几十斤鸡蛋就被抢购一空，罗立新为自己的发现叫好，他发动父母在家乡帮他收购。

2001 年 5 月，罗立新又回家将收购来的 200 多斤土鸡蛋带到长沙，心里盘算着这次又能赚多少钱。但令他失望的是，来买鸡蛋的人寥寥无几。夫妇俩面面相觑，不知道问题出在哪儿。晚饭后，出门溜达时，他听见几位邻居在议论：“那个姓罗的，怎么有那么多土鸡蛋，

会不会拿鲜鸡蛋冒充的？”罗立新恍然大悟，原来大家担心他以次充好。

第二天，罗立新看着已好几天无人问津的土鸡蛋，一个人坐在店里发呆。突然，他一拍大腿，跳起来说：“有了！”把妻子吓了一跳，他连忙将自己的想法告诉妻子：“现在一些歌星、影星、作家们，都搞签名售碟、售书什么的，我们为什么不可以签名卖鸡蛋呢？如果顾客买了我们的土鸡蛋，发现是假货或者不新鲜，就可以凭签名无条件退换，这样，顾客不就可以放心了吗？”

说干就干。第二天一早，他花两元钱刻了一个“罗立新”的私章，回家将箩筐里的土鸡蛋一个个地用毛巾擦干净，再小心翼翼地盖上自己的姓名，他想这下大家总可以放心购买了吧？可是，他期望中的热卖情景非但没有出现，反而招来更大的非议。原来，一些好事者得知他在鸡蛋上盖章的事后，都拿他来打趣，不管罗立新怎样解释，人们除了看看热闹，买蛋的人并不多。

正当罗立新为此事犯愁时，一天，一对老夫妇到店里来买鸡蛋，而且一要就是 10 斤，罗立新他还从没碰到过一次买这么多鸡蛋的，原来，这对老夫妇听说罗立新的事后，过来看看真假，如果真有其事，他们的邻居也会来买。

果然，过几天，来买土鸡蛋的人越来越多，罗立新的几百斤土鸡蛋，不到半个月就卖完了。罗立新终于尝到了吃第一口螃蟹的香甜滋味。

诚信创出个人品牌

随着顾客的日益增多，原先收购的鸡蛋供不应求。为了将生意做大，罗立新又请了三位工人帮他收鸡蛋。

2002 年的一天，罗立新刚准备开门营业，突然一位老太太提着几斤鸡蛋怒气冲冲地走了进来，二话没说就劈头盖脸地责问道：“你不是保证不卖一个坏蛋吗？怎么我买的这些鸡蛋

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

就有好几个坏蛋？”一听自己卖出去的鸡蛋有质量问题，罗立新不敢有丝毫怠慢，连忙破蛋检查。果然，老太太所言非虚。罗立新连忙把这些鸡蛋全部给她换了新的，还给老太太报销了车费。

事情总算有惊无险地过去了，但罗立新却丝毫不敢马虎。他明白，发生这样的事情，损失几个钱是小事，重要的是自己辛辛苦苦建立起来的诚信口碑。他把生意交给妻子，一个人赶回乌石老家，一到家，他就把父母和另外三位收蛋人召集在一起，问是怎么回事。原来，由于时值梅雨季节，有两筐收来的鸡蛋被雨淋湿了。

罗立新返回长沙后，将摊子上的鸡蛋全部撤下，妻子不理解，说：“就算被雨水淋湿过，可毕竟是少数呀，犯得着这么小题大做吗？”没等妻子的话说完，罗立新就厉声制止道：“难道你愿意让一粒老鼠屎打坏一锅汤？让这些鸡蛋毁了我们辛辛苦苦建立起来的信誉？”罗立新不仅把所有的鸡蛋都撤下摊，还贴出告示，要顾客将这几天购买的鸡蛋全都退回来。

一个星期过去了，来退鸡蛋的人没几个，但路过的人无不夸奖地说：“小罗，你做生意这么讲信誉，以后我买土鸡蛋就只信你这一家！”结果，生意不但没有受到影响，反而比以前更红火了。

2002 年 6 月的一天，罗立新给自己半年来的经营算了算账，一看吓了一跳：这半年来，光是来回的车费和运费就花了五千多元，而且由于交通不便，鸡蛋的损耗也非常大，所以尽管生意很好，但盈利并不多。罗立新想，与其在运费上花这么多钱，还不如自己买辆面包车来运鸡蛋。于是他花两万多块钱买了一台小面包。但有了车后，每个月的开支反而比以前更大了，要想维持先前的利润，必须开拓新的财源。恰巧一个社区有两间门面对外招租，罗立新决定利用自己的名气，再开一家蔬菜超市。

2002 年底，罗立新的“绿色蔬菜超市”在鞭炮声中开张了。开张伊始，罗立新就把诚信经营放在首位，对所有蔬菜实行明码标价、薄利多销外，还公开向广大消费者承诺：该店所有蔬菜保证残留农药不超标；决不销售白板肉，如有发现，每次奖励举报者 1000 元；保证不

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

以次充好、不短斤少两，一经发现，将给予所购商品十倍的赔偿。同时，还开设电话购物，对两公里内的客户，一律负责免费送货上门。果然，此举吸引了大量的新老顾客。2004 年，长沙市工商局和长沙市消费者协会联合授予罗立新“诚信经营消费者信得过单位”，他成为长沙市蔬菜行业个体经营者中获此殊荣的第一人。

如今，罗立新生意越做越大，月收入早已过万元，不但在长沙市买了一套三室两厅的电梯房，而且成功地注册了“罗立新”商标。今年，他还打算在老家搞一个种、养、销，以及生态旅游为一体的生态农庄，把“罗立新”这块牌子发扬光大。

20.卖石头的农民

现在，古城南京郊区的六合县许多农民通过互联网发布信息，将当地盛产的雨花石卖到全国各地。雨花石，是玛瑙的别支，亦称“雨花玛瑙”。雨花玛瑙，色彩艳丽，晶莹斑斓，纹理维妙维肖，是石中精品。古都南京的雨花台素以产石著称，所以这种玛瑙就俗称雨花石。其实，雨花石是由长江将上游的玛瑙石经过长时间的冲击磨擦而逐渐形成的，而南京的六合县横梁镇是长江的转弯之处，堆集了大量的鹅卵石，其中就有不少雨花石，是南京雨花石的主产区。横梁镇的徐营村的多数农民靠卖雨花石赚钱，如今已经成为远近闻名的雨花石村。徐营人经营雨花石始于 70 年代，最初村民徐维国去南京雨花台游玩，发现有人卖雨花石，回到村里一说，不久就有村民进城时顺带些雨花石去卖，他们惊讶地发现，一枚雨花石竟能卖出一只鸡蛋的价钱，于是兴致大增，参与的人也越来越多。后来，村民从单一的经营雨花石发展到产量较大的五彩石、园林石，销售地也拓展到苏州、杭州、上海、无锡、广州等地。如今，徐营村成立了雨花石销售联合体，有的农民开采，有的农民挑选，有的农民专营销售，许多农民家庭中还新增了电脑和传真机，在互联网上发布信息，通过传真确认买卖合同。目前，这个村的 400 户农民中有 300 户从事雨花石的开采、加工和销售，收入高的一年可达 5 万元，少的也能赚到 1 万元。雨花石已经成为这里农民的主要收入来源。

21 网上卖化妆品月比白领

陈琪网上开化妆品店半年就招了一个帮手，现在她已经有 3 个要开工资的帮手了，而她却仍在兼职做网店的生意。陈琪表示，既然兼职工作与正职工作之间不冲突，要顾及两边，必须要让一个团队完成兼职工作。

两头工作兼顾

在网上开店做得好的卖家，即便原来是有正职工作的，也会因为网店事情太多，两头无法兼顾而选择辞掉工作。这种做法并不适用于陈琪。陈琪表示，3 年前她开网店的时候就是兼职，现在一直没有变过。到现在，她还兼着一个大公司的物流部门职位。

其实，陈琪在开店半年左右时间，就发现难以两边兼顾。虽然家里人也帮忙，但毕竟不是长远之计，所以，陈琪便开始找帮手，帮她处理配送等事情。陈琪表示，刚开始找一个人由于不够勤快被炒掉了，随后她便说服她的姐姐辞掉工作，帮助她一同做大网上化妆品店。陈琪称，当时是花了双倍人工才挖角成功，虽然当时网店经营刚刚持平，但有人帮忙她不仅轻松，也可以集中精力做好网店的管理工作，而不必拘泥于琐事。

陈琪表示，就算出国也基本可以通过互联网进行遥控。她上班时间工作并不繁重，而且她姐姐是自己的员工，所以现场交给她管理也很放心。

笼络老顾客

陈琪表示，她开店的成本很低。现在办公的地点也是利用家里的一个房间。而且最开始选择在网上开店，也是为了节约成本。陈琪称，原来她在网下也开过店，但是发现收入中有 1/2-2/3 给了房东交房租，这样做生意不值得。

陈琪节约成本的目的是为了回报老顾客。陈琪说，她不会用价格战的方式来吸引老顾

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

客购买，对于网上各个分类的大卖家而言，价格战不是一个好办法。她一般会给老顾客免掉邮费或者快递费用，这相当于给老顾客长期打了一个折扣。而 1 元起拍和特价区的优惠老顾客也可以同时拥有。至于买满 200 元加 10 元可以购买促销品的做法，则更多是模仿网下传统店铺的做法。

投资建议：2000 元投入即可

陈琪表示，新手一般都不需要大成本的投入。她开店至今都没有问家里要过一分钱，她正职工作的收入基本上就可以支撑网店的发展。她开始也不过是投入了 2000 元买货，就靠着慢慢积累做大的。

陈琪表示，一般新手在网上开一个店铺就够了，等慢慢做大后，可以专门申请一个域名空间，设立一个产品长期展示的网页，这样做更方便买家找到产品。

22. 鞋店月赚 10 万

在市场卖鞋也能赚钱。台中市一间鞋店专门卖便宜鞋，价格从 50 元到 500 元都有。老板说，别家鞋店赚 5 成他只赚 3 成，即使每双鞋少赚一点，但薄利多销，生意更好。扣掉成本，他不但没赔钱，1 个月还赚进 10 万。

长筒靴、短靴，吊在空中的各式马靴 390；娃娃鞋、高跟鞋，架上琳琅满目的女鞋，统统只要 100 元。鞋店老板陈振昌：「还有更便宜的，有时候 50 元就把它清仓掉。」

即使是非假日的午休时段，顾客还是一位接一位，大部分都是婆婆妈妈和年轻小姐，上门捡便宜。民众：「这里鞋子款式还满多的，而且价位也还满便宜。」民众：「虽然钱薄还是很便宜，100 元也可以漂亮好几个月，至少也有 1 个月，划得来。」

陈老板在菜市场有两间店，一间专门拍卖，另外一间款式更多，但价格都在 500 元以下。有人从小跟他买鞋，结婚生子后换成帮小孩买，还有顾客一次就带走 5、6 双。陈振昌：「她看到这个鞋子认为很便宜，就非常想要，一次要买 5 双，很可惜现在没有货。」

陈老板的鞋款式多，价格便宜，一天卖 2、300 双不是问题，最好时一天甚至卖出 1 千多双，扣掉 10 多万的人事开销和店租，一个月至少还有 10 万盈余。靠着薄利多销，小生意一样可以做得有声有色。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

23. 百元起家 赚上亿资产

从不足百元起家，到如今年产值一个亿；从当初挑着货郎担走南闯北的山村女孩，到如今走向国际市场一跃成为中国饰品行业的“大姐大”周晓光，一个“饰品之王”的创富故事。

很难想像，坐在我们面前的这位衣着朴素的企业家竟拥有上亿的资产。

很难想像，坐在我们面前的这位毫不起眼的企业家竟是中国饰品行业的“大姐大”。

更难以想像的是，坐在我们面前的这位中国饰品行业的“大姐大”竟是一位当初挑着货郎担走南闯北的山村女孩。

市场经济，潮起潮落，在周晓光身上演绎了一段精彩的创富故事，也折射出了一个企业家动人的成长历程。

跑遍大半个中国，只想让家人过上温饱生活。

十年练摊 成就一个企业家

1985 年，跑过三江六码头的周晓光嫁给了同样卖绣花样的东阳人虞云新。婚后，周晓光对丈夫说想安定下来了。于是，两人拿出了几年来所有的积蓄，在义乌第一代小商品市场里买下了一个摊位。

在东北卖绣花样的时候，他们看到东北女子喜欢戴花花绿绿的头饰，周晓光凭着女人的敏感以及同样的爱美天性，就选定了经营饰品。于是，丈夫到广东进货，她在义乌练摊。那种生意人的潜质渐渐发挥了出来。几年下来，他们在义乌最好的住宅小区买下了新房，在市中心朝阳门买下了店铺。事实证明，周晓光的眼光很准，没过多久，朝阳门成为义乌市中心的商业黄金地段。

出来闯世界时想要的几乎都实现了，孩子也出生了，似乎该满足该停下来歇歇了。但此时的周晓光好强的性格却丝毫没有改变。

1995 年 7 月，夫妻俩毅然拿出 700 万元投资办饰品厂，义乌大地上从此有了一个闻名全国的饰品生产基地。周晓光有了自己的实业，有了施展抱负的天地。当回忆起这个难忘的夏日时，周晓光说，当年作出这样的决策是下了很大的决心的，也需要相当大的勇气，如果办厂不成，夫妻俩几年的身家将付诸东流。事后，周晓光说，两人当初来到义乌时，本就是一无所有，大不了再重新开始。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

在商界这么多年，周晓光说每次作出重大决策时，都得到了丈夫虞云新的支持。作为副董事长，虞云新一直隐身在妻子身后，不管企业发展到哪一阶段，在妻子这位“元帅”的统领下，他都把公司里外打理得井井有条。“我丈夫现在负责国内南方市场，他负责的那一块不论是信誉还是利润，都做得很好。”妻子这样夸奖。正是这种毅然的选择，使周晓光的人生意义有了快速的提升：从一个人致富的小商贩，开始成长为一个企业家。

竞争造就年产值一个亿

从 1995 年办厂开始到 1998 年，几年时间，新光饰品厂以连续翻番的速度发展，并在全国建立了自己的产品销售网络，一举成为国内饰品行业的龙头企业。

面对一个商铺，周晓光自觉可以从容应付；面对一个迅速壮大的企业，周晓光自觉压力越来越大。就在这个时候，她果断作出决定——从 1999 年开始，周晓光聘请了来自台湾的职业经理人担任公司总经理。

随着企业的发展壮大，新光饰品越来越引起同行的注目，到新光挖人的事时常发生，7 年间到同行业去发展的至少有千人，完全可以再建一个新光，有人戏称新光是所“黄埔军校”。对此，周晓光这样说：行业的竞争，免不了人才的争夺。但我并不认为是件坏事。目前义乌有 1800 家饰品生产企业，10 万人从事这个行业，一年 60 个亿的产值。促进当地经济的发展，仅靠一家企业做大是远远不够的，特别是饰品这一行业，只有产业集聚了，在世界的舞台上才有拥有立足之地，才能形成气候和氛围，带动整个产业的提升。

是什么原因，使这个在国内并不知名的企业在国际市场上却创下了辉煌？

我是被逼出来的。周晓光一言概括。据她介绍，在全国，饰品行业共有企业 2000 余家，其中 1000 多家集中在义乌，产量约占全国的 70% 左右。作为义乌市饰品行业的龙头企业，产品一面世，马上被人仿冒，而且价格比“新光”低许多。有时他们新产品仅生产一两批后即被迫停产。国内饰品行业的低价位、低品位、低质量的恶性竞争，使该行业过早地步入了萎缩状态。在这种情况下，周晓光开始把目光瞄准国际市场。

为了解不同文化背景下人们对不同饰物的要求和理解，周晓光的足迹几乎遍及亚、欧、美。有一次，仅仅为了买下一张美国一家老牌企业的产品设计构思说明书，她毅然掏出了 2.4 万美元。经过两年时间的精心准备，周晓光觉得羽翼已丰满，该到国际市场去搏一搏了。于是，她集中全部精锐力量，关门生产了 6000 多个饰物的新产品，专程运抵香港亮相，竟一炮打响，轰动了香港。

当回忆起香港之行时，周晓光仍思绪万千，“我第一次带着自己的产品参加国际展览，获得了空前的成功，大大增加了自己的信心，我完全有能力将自己的产品打入国际市场，我不但要做中国的第一，而且要做响中国的品牌”。

开了“洋荤”的周晓光并没有就此感到满足，而眼前思索最多的一个问题是企业在资本运作

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

上该如何突破。她告诉我们，我正在思考企业股份制改造和上市的问题，企业发展肯定要走这一步，只是当前我们在目标和具体措施上都还没有完全理清。有人比喻，民营企业就像一条独木舟从喜马拉雅山一路航行到长江口，接下来就要入海了。如果没有足够的准备，将在大海里再也找不到自己。这许多的事就是我这个董事长需要做的。

24.5 百元起家到月入 19 万

从 500 元起家，到现在每月 19 万左右的销售收入，梁波的翡翠生意越做越大，他从第一天网上开店开始，便定下了要把这门生意做大做强的目标。现在梁波不仅有国内买家，而且有几个国外的大买家，做起了跨国贸易，10%的收入毛利率比国内高出一大截。

2002 年底，梁波便一头扎进网络，开始网上开店。梁波利用打工攒下的 500 元，开始去昆明玉器市场上淘货。当时进了 3 至 5 件几十元的小货，由于没有相机，梁波便回原来的公司，偷偷找朋友用扫描仪扫描下来，存到磁盘，没有电脑的梁波随后便跑到网吧，找到可以使用软盘的机器，完成了第一次创业的前期筹备。不多久，梁波第一块翡翠找到了买家，对方通过一元竞拍以 200 元成交，梁第一笔利润便有一百多元。做了半年生意后，有钱买了部 1800 元的数码相机，又过了三个月，也就是 2003 年四月份，有钱买了属于自己的电脑。

2003 年 7 月梁波从学校毕业后，开始更加专注网上开店。到了 9 月，梁波的店铺销售额已经达到 30 万。这个时候也恰好是易趣平台与 EBAY 平台对接期间，梁波回忆说，第一笔交易的是一个加拿大人，买了一件翡翠，4000 多元。梁波在成交后知道对方是个华裔的老外，立即让对方将钱通过西联汇款。国际贸易就这样慢慢发展起来，梁波现在和美国、加拿大几个固定的买家做生意。

梁波说，别人都认为国际贸易阻力很大，主要是在支付手段不畅通导致的。但他却认为，支付的问题并不严重，银行转账或者西联汇款目前都可以解决支付问题，惟一的不方便就是要经常往银行跑。

点评：

根据梁的经验，一般从美国转账，农行和中行的账户都可以处理这个业务。时间上农行的更快一些，大概第二天钱便可到位。而梁波取钱的时候，只需要缴纳 2% 的手续费便可。对于毛利率相对较高的翡翠行当来讲，这些成本他还吃得消。

一般到网上开店的人都会放弃其网下的店铺，而梁对自己的相反举动解释是，翡翠的毛利率在网下的比网上的大得多。对于刚入门的新手而言，没有开始做以前，必须要考虑好市场定位。这将直接决定未来经营的毛利以及投入的启动资金的多少。

风险：

做生意市场定位大约有三种，一是面向工薪阶层的，二是针对一些白领，三是上万元的礼品型的。但梁告诫，目前易趣上的翡翠市场已经相对成熟，价格战也比较厉害，新手的门槛自然提升了，因此 500 元的启动资金已经不太可能。他认为现在要开一家中型的网上翡翠店，最多要投入 5 万元。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

24.三千元掘出“第一桶金”

当上老板后，开阔了眼界，丛跃开始冒出新的想法——创办一份全新的校园杂志。丛跃说，之前，自己在学校里也经常投送一些 DM 单页，上面印上自己的数码产品介绍。后来考虑能不能将这些单页叠加起来，形成一个保存性、收藏性兼具的精美册子。一份覆盖青岛多所高校的《QD 高校消费》杂志应运而生。2006 年 3 月，第一期杂志被送到各个高校，受到了学生的欢迎，广告开始纷纷找上门来。

2008 年 2 月，在整合收购了另外两家传媒公司后，丛跃现在的传媒公司成立，注册资金提高到 150 万元。现在，除了继续做平面杂志、高校教学区的平面店以及高中档社区的平面广告，丛跃已经开始涉足网络，业务也开始从平面媒体向网络延伸，做培训、教育产品的网络平台。

诚信打“江山”有苦有甜

那还是刚刚当上老板，一次和客户合作，财权完全掌握在客户手中，丛跃和他的伙伴毫无防范，对客户很信任，谁知客户却不讲诚信，将款项席卷一空，使丛跃的公司损失了十多万元。当时，丛跃的事业蒸蒸日上，与丛跃一起合作的几个伙伴正意气风发，准备大展拳脚，突然遭遇这场打击，大家毫无思想准备，情绪非常低落，在计划下一步的工作时产生了严重的分歧，半数以上的人不准备再继续下去，一人甚至直接退出。丛跃的声音却是“坚持”，并且真的坚持了下来。这样的损失往往很难找回，但是通过法律手段，丛跃追回了 1/3 的损失。

“死亡都能度过去，还怕什么！”再次回首这次经历，丛跃的语气很淡然，他自信地说，这样的困难都挺过去了，以后也不会再受到冲击。

坚持下来的丛跃吸取教训，重新上路，生意中多了一些防范心理，对客户诚实守信的原则却始终没变。这种坚守也为企业收获了诸多商机。

一年初冬的一天，下着小雪，丛跃公司的业务人员与一个大型美容店的老板约好晚上 8 点见面。晚 8 点，业务员准时赶到，但是老板因为突然有事，没能及时赶回来，业务员一直等了一个多小时。一个多小时后，老板开着车回来，看到在风雪中，守候在门口的业务员已经被冻得蜷缩在地。这位老板被感动了，“从你们身上我看到了其他公司没有的东西！”老板立即投放了一份长期合作的广告，虽然只有两三万元，但此后，双方成了关系非常密切的合作伙伴。

小老板闯出多面人生

丛跃回忆说，他从小就是个很有主见的人。他的老板梦最早源于小学。那时，电视、报纸

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

上一些成功企业家的故事常常让他非常着迷，也喜欢具体商业模式的分析，感觉有挑战性。李嘉诚、史玉柱是自己的偶像。“大起大落，一代枭雄！”他这样评价史玉柱，一个令他非常关注的人物。

上了中学，丛跃开始涉猎一些企业成功经营技巧的书籍。考大学时，他选择了工商管理专业，为的是为将来真正办企业打下理论基础。

进入大学后，为了证明自己在学习之外的能力，丛跃跃跃欲试，开始了自己的创业之路。远在菏泽的父母起初并不支持，这与他们最初为其设计的学习，然后出国留学的道路相去甚远，但丛跃认为自己很适合独立去拼，认为自己有能力实现愿望。丛跃说服了父母，按照个人的思路独立走了下来。

如今的大学生丛跃很忙碌。一方面，他要完成自己的学业，要做老板，打理自己的传媒公司，还当上了中国中小企业发展协会的理事。另一方面，作为青岛市大学生创业协会的执行会长，丛跃还要奔走在各个高校，传播自己积累了三年多的创业经验和理念。前几天，丛跃的故事还登上了 CCTV 的全球资讯榜，父母为此很骄傲，不断打来电话，嘱咐儿子要注意身体。丛跃则给自己定下了更大的发展目标，五年以内，做成北方地区最大的培训教育网络平台。

“大学生没有模式可以依循，要一步一步走，不要着急。不要太过浮躁，要有聚焦的概念，认定一个项目，钻研下去，吃透。深挖一口井，挖出来的水才多、才甜。”——丛跃丛跃很有老板的派头。

丛跃的“创业经”：

以小博大，投入不见得多，随着运作思路成熟、团队成熟，会起到“四两拨千斤”的效应。大学生初创业，可以选择从小成本的第三产业入手。

大学生没有模式可以依循，要一步一步走，不要着急。不要太过浮躁，要有聚焦的概念，认定一个项目，钻研下去，吃透。深挖一口井，挖出来的水才多、才甜。

保持一个固定战略，适度多元化，保持一个核心竞争力。

25. 千元起家成亿万富翁

交大铭泰(北京)信息技术有限公司(8148.hk)董事长何恩培，从 1997 年开始，带领公司从一个 4 名员工的“小蚂蚁”，发展到拥有亿元资产的“大象”。他既有从商的智慧，也有科学的头脑，中国翻译工具软件市场首选品牌“东方快车”就是出自何恩培之手。从“北京铭泰”到“实达铭泰”再到“交大铭泰”，何恩培经历了数次波折，但是福祸相依，亿万富翁何恩培的成功之路仍具有“标本”意义。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

交大铭泰(北京)信息技术有限公司(8148.hk 下称交大铭泰)创造了三个第一：国内第一个通用软件上市公司、亚洲首只“信息本地化概念股”、2004 年香港股市第一家上市企业。而领军交大铭泰的就是何恩培。

交大铭泰董事长何恩培

1997 年，从 4 名员工、不足 9 平米的地下室开始创业，8 年后，交大铭泰已拥有亿元巨额资产，员工 150 余人。何恩培打造了他的“东方三强”：翻译软件(东方快车)、播放软件(东方影都)和网络软件(东方三王、东方虹)。

曲折创业

何恩培是四川人，口才好，社交能力强，而且还有商人的眼光。在就读华中理工大学研究生的期间，就因论文出色而被国际工程师学会吸收成会员并列入检索。读研后不久，何恩培就带着几个同学承包了武汉著名的电脑一条街上的武汉高科公司系统工程部，开发电脑印章系统和电脑免疫系统。

他的第一笔投资是向父母借的 1000 元。

那时的高校还没兴起“创业潮”，一切活动都如同当年的“地下党”一样，瞒着学校干。一段时间后，生意开始赢利了，他们又滚动投资，生意越做越红火。一年多后，何恩培和他的同学们共赚了 23 万元。他们用这些钱到处考察，参观相关的展示会、联系相关企业……何恩培初涉商场就获得了成功，他感受到了创业的快乐。1995 年研究生毕业时，学校决定保送何恩培去日本读博士，何恩培却选择了“南下”。他先后在深圳华为、珠海南科工作，刚开始每月工资 1200 元，不够花，还得向公司借。但是半年后，26 岁的何恩培就成了公司的高级主管之一，年薪涨到 8 万，还被评为“珠海市优秀中方干部”。

放在一般人身上，这样就应该“功成名就”了，但何恩培这一次又出乎众人意料，“北上”中关村，担任一个家族软件企业的副总经理。但家族企业的局限和弊端让何恩培最终选择了离开。

这次经历，让何恩培体会到，企业领导一定要勇于承认错误，同时要学会包容。何恩培说：“我认为自己的领导能力并不一定比其他领导者更强，但我最擅长做团队中每个人的一面镜子。比方说领带打歪了自己不知道，面对镜子的时候就知道了。因此我不需要绝顶聪明，我只要做好一面镜子，做好一个交流者，沟通者。我要给别人一个舞台，让别人和我一起来跳舞。”

1997 年 9 月，何恩培在北京的一个地下室里，与 4 个志同道合者谈了整整一通宵。5 个人倾其所有，凑了 15 万元，北京铭泰软件开发有限公司就此成立。

“东方快车”的轨迹

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

公司成立后，主要从事研究、开发及销售四大系列软件产品，以翻译软件为主，其余则包括信息安全软件、互联网应用软件及娱乐软件。

1998年6月，何恩培从实达集团引进600万元，开发了公司的第一个产品——“东方快车”翻译软件，并将公司更名为实达铭泰(北京)软件公司。说起那段快速发展的日子，何恩培最不能忘怀是那嘲‘东方快车’生死战”。

在“东方快车”出来之前，汉化翻译软件市场有一个“江湖老大”，没人与之叫板。但何恩培要改变江湖格局，让“东方快车”一炮打响。他采用了“三个一”战术：集中火力猛攻一个媒体，即《电脑报》，因为《电脑报》是it圈发行量最大的报纸；集中精力占领一个城市，即北京。北京作为中国it大本营，其软件销售量占全国一半以上；搞活一个代理商，即“联邦”，因为“联邦”是软件销售的主渠道，占整个中国软件销售的40%左右。与此同时，他还参加各种展示会，让消费者免费使用自己的产品。

很快，“东方快车”冲到了销售排行榜第一的位置。这时，曾经的“江湖老大”赶紧在技术上升级，在销售上攻排行榜，又赶紧降价。但何恩培的应对措施不是让自己的产品跟着降价，而是另辟蹊径。1998年，中国一些省份遭遇了特大洪水，何恩培决定展开一嘲洪水无情人有情”软件义卖活动：凡是在中国红字会捐款10元以上的人，凭捐款单都可以用48元买到一套原价160元的“东方快车”软件，这样既援助了社会，又给了消费者实惠。

何恩培的这招棋令“东方快车”知名度大升，一举成为中国翻译工具软件市场的首选品牌。谈起这段往事，何恩培深有感触：是善心让我占有了较大的市场份额。

而且正是这份善心，让何恩培跟曾经的“江湖老大”最终“化干戈为玉帛”。因为该公司突然“退隐江湖”了。何恩培通过各种复杂的关系，终于和他们联系上了。何恩培说：“你们的突然消失是对用户不负责任，希望我能替你做所有客户的售后服务。”对方好半天没有说话，随后便将电话挂了。三天后，该公司在报纸上声明，所有用户的售后服务都由何恩培负责。何恩培既为对方解了围，又扩大了用户群，他的公司也因此一下陡升至国内前几位。何恩培说，“商战和用计不意味着坑害对手，我最初的动机只是因为恻隐之心，是宽容之心成就了我。”

2002年4月，何恩培又从上海交大引入1000多万元，并重新更名为交大铭泰(北京)软件公司。2004年1月9日，交大铭泰在香港创业板上市。又更名为交大铭泰(北京)信息技术公司。发展至今已成为总资产数亿元的大型企业。

克制是他的性格符号

谈起成功的管理秘诀，何恩培认为沟通最重要。他说，他在企业里扮演的是一个“导演和教练”的角色。作为领导者，当大伙热火朝天干活的时候可能会告诉其他人方向可能要调整一下，当大伙在埋头苦干的时候，领导者可能要求他们更换一种方式，在某种方式不对的时候更要鼓励大家探讨一些新的方式。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

何恩培承认自己是个偏理性的领导者。作为一个领导，他认为首先要有能力带领团队不断开创新的天地，这是所有事情的核心。一个团队存在的价值和原因，不是金钱，而是共同的希望和理想。作为领导者就是应该让团队具有这个能力，要每个人懂得如何做。

如果按照人的个性划分，何恩培属于“自我克制能力”较强、心态比较平和的一类。简单的一个例子，作为一个商业成功人士，何恩培不太喜欢喝酒。这一点甚至在去年公司上市的那天，也没有一点变化。

何恩培觉得当他知道交大铭泰一定可以上市的时候最高兴。这种高兴没有让他睡不着觉，当时就打电话通知了一些重要的合作伙伴和朋友，也正是在这个过程中，他的高兴已经分享过了。

“我觉得最重要的东西就是耐力，这个耐力包括克服很多的事情。”

处事细腻周到，思考全面和深入是何恩培性格的一大特点。他说：“为什么这些年我的挫折少一些？就是因为比别人多思考百分之一到五，做的每一件事都有 120% 的准备。每一次商战，我会做周密的思考，把各种可能发生的情况和应急措施预先想好。有一句话叫‘千里之堤，毁于蚁穴’，而筑起千里长堤也是靠一个个小细节筑就的。哪一个小细节被忽略，可能就会功亏一篑，坏了大事。”

-->

26. 卖生蚝 2 年创富 500 万

人物：陈继雄

职务：湖北海陆空酒店

管理发展有限公司董事长

年龄：39 岁

籍贯：广东湛江

学历：高中

两年前，广东人陈继雄在武汉首家推出以炭烤生蚝为主打的平价小海鲜。当时，他仅有 5000 元创业资本，只在吉庆街租了间仅容 4 张台位的门面做排档生意。

两年后，陈继雄的湖北海陆空酒店管理发展有限公司(以下简称海陆空)已经发展成为拥有 4 家店铺，总共有 300 多张台位，45 间包房的大型酒店集团。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

今年7月底，一位港商欲出资500万收购海陆空品牌，陈继雄认为这是对海陆空品牌价值的低估而婉言谢绝。

9月6日，陈继雄向记者讲述了这个由小生蚝引发的创富传奇。

5000元投资烤生蚝

2004年初，陈继雄携带妻儿来到武汉，他刚刚经历了事业的低谷——在长沙的食品加工厂破产。

在武汉，陈继雄发现这里的市场很大，“不如在这里做点生意”。他注意到，“烤生蚝是广东湛江的名小吃，但在武汉市场还是个空白。而且，武汉的海鲜当时都身价很高，1只生蚝要卖8元，老百姓大多高攀不起”。陈继雄决定试一下，做以炭烤生蚝为主打的平价小海鲜。

说干就干。陈继雄连夜到深圳收回了5000元货款。

“5000元做生意，这个本实在是小了点，门面的转让费都交不起”。于是，陈继雄在吉庆街瑞祥路找到了一个卖早点的门面，店面大约20多个平方米，只能摆下4张桌子。

陈继雄跟房东谈只租晚上，那位老板欣然答应。陈当即交了1800元房租(600元/月)。然后，购置了冰柜、微波炉和简单的餐具。同时，陈继雄开始自己研究配料，并请朋友到家里去品尝他的炭烤生蚝，并依据朋友们的反馈意见调配味道。

3月16日，海陆空开张。这时，陈继雄手里只有300元钱。

起步是艰辛的。陈继雄耳边也总是有些风凉话，“我没见过像你这么穷的广东人！”有其他老板问：“怎么称呼你呢？”“叫我老陈。”“在吉庆街只能叫你小陈。”

不过很快，大家都改口了。

秘方烧鹅带火生蚝

最初的两个月，烤生蚝的生意比较冷淡，尝鲜的人还是少数。真正让海陆空生意火起来的是烧鹅仔——陈继雄有独门秘方的烧鹅仔。

陈烧鹅仔的配方是有故事的。“烧鹅仔的味道非常独特。烧制秘方共有6种配料，我的朋友只告诉了我5种，剩下的一种配料，他保护得很紧。”害怕秘方泄漏，“他每次都是一个人去买配料，每次都会转几趟车，走的时候还会不断回头张望，怕有人跟踪。

回来后，那位朋友把自己一个人关在房间里配好配料后再烧掉包装袋”。

陈一直想破译这个配方。他用自己知道的5种配料做出来的烧鹅仔，味道就是差很多。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

作为名厨后代，陈继雄拥有非凡味觉。平时，他喜欢研制美食。经过反复尝试和研究各种香料、药材，苦寻半年终于破译了配方，再加以改良后，烤出来的烧鹅仔比原来的味道更好。

经营了海陆空排档两个月后，陈继雄推出了以烧鹅仔为主打的广东烧腊。上市后，市场反映热烈，烧鹅仔每桌必点，炭烤生蚝也跟着火爆，陈继雄马上推出亲自研制的更合武汉人口味的广东菜，销售额直线上升。小排档每日销售量很快突破了 1000 元，最多的时候冲上了 3000 元。

生蚝突围

卖烤生蚝没有多久，陈继雄断言：“武汉市很快会风靡烤生蚝。”武汉人现在每天要吃掉生蚝两吨(约 6000 只/吨)以上，海陆空几乎占了市场份额的一半。

尽管生意火爆，陈继雄并没有沉迷在烤生蚝之中。“等大街小巷都在烤生蚝的时候，我已经突围了，发展成广东菜酒店了。”

陈继雄一边在排档里烤生蚝，一边酝酿起大动作：

高薪请广东厨师，南下到广东进海鲜。

2005 年 3 月，“海陆空”向国家商标总局申请了注册商标。

2005 年 5 月，陈继雄租下了隔壁的两家门面，海陆空搬出了小排档，发展成了有 38 个台位的中型店面。

2006 年，海陆空一口气开了三家店：2 月 14 日情人节，万松园店开张；8 月 5 日，青山店开张，9 月 8 号，海陆空竹叶山店将要开张。另外，8 月 8 日，海陆空吉庆街店成功迁址，搬进了对面更大的门面。

扩张的速度让人目不暇接。更惊人的是，“每一家海陆空开业就立马火爆”。

回忆万松园店开张的情形，陈继雄自嘲地笑了：“我从没见过那种阵势，局面完全失控。”当时店里只有 6 个服务员，5 个后厨，根本忙不过来，结果是客人都自己跑到厨房抢菜。人手不够，陈继雄亲自做煲仔饭。

陈继雄坦言：“做食品、做市场我是行家。开酒店，我还是外行。不过，这没关系，请内行来不就行了”。马上，他高薪招聘了一批酒店精英。“现在，海陆空人才济济，万松园店已经是井井有条，其他店也会如法炮制。”

仅花了一年多时间，陈已由外行变成内行。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

海陆空还能走多远

“思想有多远，我们就能走多远。”对海陆空的未来，陈继雄套用了这句耳熟能详的广告词。

迅速扩张，资金如何跟得上？“海陆空经过不断总结，多方融资，迅速占领市场。”陈继雄透露：“我专接死店，然后盘活，成本并不高。青山店，原老板投资 300 万，我花 45 万接；万松园店，别人投资 100 万，我花 30 万接。”

谈到酒店经营的成功，陈继雄总结了五大要素：老板的思路和为人、味道好、价格公道、环境好、服务好。

“海陆空的定位很好，专做平价海鲜和广东菜，打破武汉市高价海鲜的格局，把消费者定位在工薪阶层。”

菜本来价不高，扩张后成本增加如何挣钱？陈继雄称自己是“挣慢钱”：“别人一盘菜挣 1 元，我分两次或者三次挣不就行了。”

陈继雄强调：做生意，绝不能贪小便宜，该花的钱一定要花。他举了个例子，比如向供货商结账，不拖拉，不抹零头。

“这样，供货商就不会有情绪，就会很乐意把最好的货品供应给我，从而保证了菜品质量。”

“下一步，海陆空将完善内部管理，成立专业管理公司，组建中心厨房和配送中心，使所有分店的品质和味道统一，争取两年内做成武汉的粤菜大王。”

爱家的广东男人

听陈继雄讲完他的故事，已是深夜 11 时许。他提出：“我带你去海陆空吉庆街店感受一下好吗？我想让你看看我老婆，要不是她与我患难与共，不会有海陆空的今天。”

打车到了吉庆街，那里正是热闹的时候，消夜的人很多。走进店里，记者在收银台见到了陈继雄的妻子，一个身材娇小，容貌秀美，着装素雅的女人。“我太太很能干，我万松园店里请了 4 名收银员，在这里，我太太一个人搞定。”听了丈夫的夸奖，陈太太笑了，很幸福的那种。

采访的过程中，陈继雄多次谈到自己的太太和一对儿女，这一生最让他揪心的是妻儿跟着他受苦了。“离开长沙前夕，我和太太抱头痛哭，真觉得是走投无路。那年过年，我们只有 150 元钱，其中还有 50 元是假币。”“我的孩子很懂事，刚到武汉的时候，家里没米下锅，他们就打碎小猪存钱罐去买米。”患难的日子，一家人相依为命，亲情也更浓烈。

当初离开家乡，陈继雄说是“落荒而逃”，父母卖掉了所有值钱的东西替他还债。而他也已 7 年没有回家过。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

他告诉记者，支撑他不畏艰难奋斗到今天的是因为有个梦想：“我梦想有一天，一家人在家乡的大街上潇洒走一回。”他感慨万千：“而今，我做到了！”

27.穷光蛋现在赚到 30 万

2002 年底，打工仔金徐凯终于获得了第一笔知识产权收入 30 万元。这对于一直穷得叮当响的他来说，无疑是一笔巨大的财富。可是匪夷所思的是，他没有花这笔钱，他将 30 万元全部捐赠了出去，自己再一次变成了穷光蛋。

4 月初，北京城里飘着杨絮。金徐凯风尘仆仆地从四川眉山赶到北京航空航天大学，专程来给一位素不相识的贫困大学生缴纳欠了近一年的学费。

我不明白金徐凯为什么要这么做。老家的房子已破烂不堪，他该拿这笔钱去修房子。将他和弟弟抚养成人的母亲，苦了大半辈子，他该拿这笔钱去孝顺母亲。去年才结婚的妻子，苦等了他十年、也陪着他穷了十年，他该拿这笔钱让心爱的女人过上好日子。

带着这一个个疑问，我约他在城西的学院路附近见面。

金徐凯淡定地说：“我要帮助那些贫困的孩子，让他们实现自己的梦想。”

因为穷买不起玩具，弟弟常看着别的孩子手里的玩具出神，那种渴望的眼神深深刺痛了我。在我 6 岁那年，背着铺盖卷儿去新疆打工的父亲一步一回头地离开了家，这一走，就再也没有回来。

当时母亲只有 25 岁，上有曾祖母、祖母，下有我和弟弟，祖孙四代五口人的生活重担全压在她肩上。为了养活一家人，母亲像头牛一样，比男人干得还苦。她忙完了地里的活儿，就去城里帮人拉蜂窝煤，无论是烈日当头的酷暑，还是滴水成冰的隆冬，她总是弯腰弓背地拉着装满蜂窝煤的架子车，奔走在大街小巷。

家里穷，买不起玩具，弟弟常看着别的女孩子的玩具出神，那种渴望的眼神深深刺痛了我。于是，我找来木头、皮筋之类的东西，自己动手做风车、鸟笼，做我想像中的飞机和火车，做武侠书里出现过的“袖箭”“回弓弩”。那些玩具让弟弟乐了，别的孩子也很羡慕，我第一次尝到了创造的快乐。

每天，天刚蒙蒙亮，母亲就要下地干活儿，我则被叫醒起床照看煮粥的锅。六七岁正是贪睡的年龄，我常常坐在灶台边就睡着了，结果锅里溢出的粥浇灭了炉灶里的火。母亲回家见了总是一顿责备，心疼浪费的每一粒米。如果粥快溢出来时，有个东西能自动打开锅盖就好了。我经过多次试验，用橡皮筋在锅的两个提手和锅盖的把手三个点之间，做成一个简便防溢装置。从此煮粥再不需要照看，母亲也对我刮目相看。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

从那以后，我迷上了发明，经常会有灵感冒出来。

这样的小发明还有很多，而灵感几乎都是被贫困的生活逼出来的。

1992年，母亲生了场大病，仍要挣扎着起床干活儿。我坐在她的床边，吸了口气：“我要出去打工挣钱。”母亲眼圈立刻红了，声音抖抖地说：“你爸爸出去打工，再也没有回来，你要是在外出了事，叫我怎么活啊？”我没有再反驳。次日，我给母亲留下一封信，带着仅有的100多元钱悄悄离开了家。我在信上说：“我一定要让您过上好日子，无论我走到哪里，我都不会给您丢脸。”我不怕吃苦，但我出来打工难道仅仅是为了有口饭吃？

1992年深秋，辗转多日，我终于到了海南。站在人流里，我紧张而又茫然。

我白天四处奔走找活儿干，晚上露宿在马路边。由于身份证在路上丢了，我四处碰壁，找不到工作。我一天只敢吃两个馒头，渴了就喝自来水。撑到第15天，口袋里只剩下5毛钱。我又恐慌又绝望，来到海边，身不由己地朝着海浪走去。溅起的浪花如同泪水一般苦咸，我忽然想起千里之外的母亲，慢慢缩回了脚步。

我忍着饥饿爬上岸，继续找工作。第一份工作是给一条通往海边的排污口挖淤积的烂泥，老板只管吃住，没有工钱。他朝工棚的地上扔了块砖头，说：“就睡那里吧。”站在污臭的排污口挖烂泥，然后一车一车地拉到苗圃去。虽然辛苦，可总算有了一口饭吃。二十多天，那活儿干完了，我又失业了。

第二份工作是在一家宾馆当保安。别人呼呼大睡时，我睁着眼睛无法入眠。难道打工仅仅是为了有口饭吃吗？

一天，有个朋友跟我抱怨，说刚有急事要打的，在路边拦了半天，都是满车。那时，出租车还没有显示是否载客的标识。我听了，心头一震，失落已久的创造灵感像一束火苗，照亮了我脚下的路，如果能设计出一种出租载客显示器，那将是一个不小的市场！

我兴奋不已，想马上动手设计。可是，那个一闪而过的灵感犹如开启的一道门，门里面的世界深不可测，对电子电路、遥控等知识一无所知的我，根本无法走进那个世界。我必须从头学起。我到电器修理铺给师傅当下手，多看、多干、勤问，几个月下来，我将电子电路摸了个透。

设计图纸终于出来了，为了全身心投入试制，我揣着仅有的100多元钱在海边租了一间渔民放渔具的小铁皮屋，我将自己关在里面一遍遍地试制，没有钱，也没有时间弄饭，每天我煮一锅没盐没菜的稀粥，然后将饭锅泡在海水里，饿了就喝一点儿。

一个多月后，我抱着自己研制成功的第一台出租载客显示器走出了铁皮小屋。1994年11月，我发明的出租载客显示器获国家专利。

六年间，我17次失业，常常穷得口袋里再也找不出一个硬币我不再为有一口饭吃而活着。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

创造的灵感不断在头脑里闪现，我为那一个个灵感而兴奋，也被那一个个灵感折磨得痛苦不堪。

为了便于搞发明，我放弃了一次次比较好的工作机会，而选择一些工作时间相对灵活但收入少的工作。我做得最多的是夜间保安，晚上上班，白天，我不是去搞市场调研、去图书馆查资料，就是关在小屋里搞发明。没钱买书买资料，我就到书店去看书去抄资料，我不止一次被书店的人轰出门。

一天晚上，我在一家酒店大堂做保安。几位香港客人站在离我不远处谈论着淋病梅毒、艾滋病，说入住酒店不敢轻易坐马桶，马桶是传播这些疾病的重要途径。我马上敏感地意识到这将是一个市场广阔的研究课题。

下班后，我先到酒店客房卫生间观察马桶，然后又到酒店库房找来旧马桶，反反复复地观察、拆装、研究。那些日子，我脑子里琢磨的全是这件事。有了一个初步想法后，我买回材料动手做实验，通过不断摸索、分析，三个月后，我设计出了一种电动装置，只需一按按钮，就能自动为马桶坐圈包上一层纸质垫圈，用完后还能自动回收。

可是，当我带着自己的设计成果去作市场调查时，却发现这种设计存在严重弊端：一是造价高，二是电动装置不适用于潮湿的卫生间。我将自己的设计全部推翻，又一次从零起步，我要找到一种功能高度集中、技术高度精炼、成本最低的设计方案。

一年、两年、三年，为了将其“精简到不能再精简”，我一次次推翻自己的设计，一次次从零起步，但是，每一次的失败都是向终极目标的推进。

为了完善自己的发明，几年间，我先后到全国 50 多个城市搞市场调研。我打工挣的钱除了吃饭，几乎全花在这上面了。饿了吃袋方便面，渴了喝口自来水。为了赚取路费，我不得不一边调研一边打工，我在黄浦江码头扛过水泥包，在武汉的建筑工地做过小工。那年年底，当我靠一路打工回到海口时，已是除夕之夜，我失去了工作，连住的地方也没有，揣着仅剩的 3 元钱，我徘徊在街头。看着从窗口透出的温馨的灯光，心里不由充满了苦涩和伤感。

离家六年了，我多么想念母亲！但是我一直克制着这种思念。有次搞市场调研我到了成都，从那里回家只有一个多小时的路程。我一下火车就买了回家的车票，可是握着那张车票，我却没有勇气登上返家的汽车，我仍然一无所有，仍然无法兑现当初的诺言，如何面对母亲？泪眼蒙眬中，我看见那辆车开走了，向家乡驶去，转过身，我撕掉了车票。

我是在一家宾馆做保安时认识女友的，她是城市女孩，有稳定的工作。她的家人和朋友都反对我们相恋——谁能相信一个居无定所的打工仔所承诺的幸福呢？可是她却相信我，她在信上说：“没有一个人看好我们的未来，那又有什么关系？重要的是两个人的态度和信心……专心做你的事，我会一直等你。”我终于研制成功了一种操作简便、可自动回收的一次性马桶卫生拉膜垫。我的一个个灵感在努力中变成了一个个让人耳目一新的成果：庇护式电动刷牙器；可折叠便携式浴缸；全封闭式储水器……八年中，我共取得 58 项发明成果，其中，有 23 项发明成果获国家专利，“马桶卫生拉膜垫”及“庇护式电动刷牙器”还获得了国际专利。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

1998 年，团中央、公安部、司法部等八部委授予我“全国十大杰出务工青年”光荣称号。消息传到海口时，我正经历着第 17 次失业，正满大街地找工作。

背着 58 座金矿，我又一次将自己打到了最低点有人说我的 58 项发明成果是 58 座金矿，说随便卖出一个发明成果，我都能从穷光蛋摇身变为富翁。

在北京参加“全国十大杰出务工青年”表彰大会时，天津市一位领导邀请我去天津，并承诺解决我及家人的户口，并安排一套三室一厅的住房。美国一家集团公司表示，愿帮助我和家人移民美国，并许诺要为我发明走向全球市场创造最好的条件。深圳、珠海的一些厂商也来与我洽谈，愿意买断我的专利。

我也曾动心过，可是，人不能仅仅为钱活着，我心里一直存有一个梦想，我想亲手将自己的发明成果转变为产品，办自己的企业，让自己的产品走进市常有人说，心有多大舞台就有多大。但是我深知，大舞台是给有能力的人准备的，要将发明成果转化为产品推向市场，我需要学习的东西太多了。我决定用两到三年的时间学习知识、锻炼能力、积累经验。

1999 年 3 月，我离开海南到了深圳，变成一名普通的打工仔，从最底层干起。我专门选择那些需要对产品进行创新和改进的企业打工。在那里，我了解人家的生产设备、工艺流程、企业管理以及资金运作等等。一位公司老总跟我开玩笑说：“看来你是要把我们公司的技术都偷光埃”就这样，我先后在十几个企业打过工，深圳的快节奏、高竞争，特别是接受新生事物的能力和开放、活跃的创新氛围让我受益匪浅。

2002 年 10 月，我谢绝了所有的邀请，将 58 座金矿背回了家乡四川省眉山市，在这里，我与投资方一起创办了舒尔保洁企业(四川)有限公司，我担任公司总经理。我们的口号是：只要你能想到，我们就能做到。

这些年来，我的路走得很坎坷很艰难，如果没有好心人的扶助，绝对走不到今天。我忘不了一个叫辜国斌的打工仔，失去工作衣食无着，却将仅剩的 50 元钱给了我。我忘不了在上海搞市场调查时没钱吃饭，一位在上海出差的江西人将我带到餐馆吃了一顿饱饭，并送给我 100 元钱，鼓励我说：“小伙子，你一定要坚持下去，一定要挺祝”去年底，我得到了第一笔知识产权收入 30 万元。我决定拿这笔钱为起始资金成立基金会，用于资助和培养有志于发明创造的贫困孩子。

28. 充满辛酸的创业之路

我曾经是一名普通的下岗工，在我“内部待岗”的日子里，我选择了一条充满荆棘，充满辛酸的创业之路……将一个营业面积只有 7 平方米，靠两千元贷款起家的小作坊做到如今拥有 50 万注册资金，和正在修建的三千多平方米的生产场地以及十多个分店和加盟店的

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

品牌企业——小草屋，整整用了十年时间！回首往昔走过的日子，难以言表。**21岁开蛋糕小作坊**

或许注定了我这一生是坎坷的。

小时候，曾经梦想成为一名画家或当一名新闻记者，当我满怀憧憬从22中新闻职业高中毕业时，由于种种原因最终只在成都市糖果糕点公司当了一名普通营业员，这也是被人羡慕的铁饭碗，但命运并不垂青于我，没有多久，因公司经济效益不好，我成为公司第一批“内部待岗人员”，突如其来的打击，让年轻的我茫然不知所措，几乎同时我的母亲也从厂里内退回家，本来就清贫的家，一下两个人都无工作，更显得拮据起来。

出去找工作，因为年轻无工作经验几番未被招用，学历又高不成低不就，一时自己仿佛成了无用武之地的闲人，好强的我，再也无法调整好自己的心态，达时，我的母亲在我最痛苦的时候给了我希望：“不要把希望寄托在人家身上，谁都靠不住只有靠自己了！”

在母亲的帮助下，以年息24%的代价在母亲朋友那里借来两千元钱，开始了“小草屋”的艰辛创业。

谋发展获政府支持

1998年，对于我来说是最艰辛的一年，“小草屋”已不能满足几十平方米的生产场地，然而货金的缺乏成了扩大规模的最大绊脚石，当年，在母亲的鼓励下，我向王荣轩市长写了一封求助信，没想到很快就有了回音，在王市长的关心下，前前后后跑了十六个月，终于在成都市商业银行贷款了72000万元，这是以房子作抵押为代价的，这在当时的金融市场里是一件有风险的业务；因为当时的个体户，上个毫无知名度的同时再也普通不过的个体户能通过银行贷款，这在当时是一个先例，同时我感受了政府并没有忘记我们这些普通的老百姓，一个想自立创业的下岗工人。

为了这贷款的手续，前后十六个月，我的孩子也在这奔波之中出生了。99年，“小草屋”公司正式成立，同年，为了扩大销售范围，“小草屋”开始进军月饼市场。为了建设良好的销售渠道，我不得不抱着两个多月的孩子开始四处奔走销售“小草屋”的月饼，月饼的销售季的白眼、冷嘲热讽，当时社会上对做生意的看法很偏激，认为只有农民才做小生意，做小生意都是奸商等，没有多少朋友多少亲人知道我和母亲具体做什么，因为我的想法很简单，开个蛋糕小店，谋一碗饭而已。第一天营业额只有9元钱东拼西凑，磨破了嘴皮子，跑断了腿，终于开业了，然而第一天只装了9元钱，连房租都付不了，当时已是深秋了，天上竟还落着毛毛雨，希望之星差一点又将被浇灭。为了打开销路，决定代卖牛奶，因为牛奶与蛋糕都是人们早餐的内容，代卖牛奶的同时，可以推销自己的蛋糕。

然而送牛奶的人不愿为我们送货，第一，“小草屋”在洙巷子里，口岸偏僻；第二，“小草屋”没有知名度，资金又小实力差。无奈之下，我和母亲决定到乳品公司的奶亭将牛奶零售买回来，然后又以原价卖给顾客，还倒贴几分钱的包装袋，在销售牛奶的同时，我们不停地向顾客宣传蛋糕的质量，宣传我们的服务宗旨。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

为了扩大销路，我们经营在人们下班的时间到菜市场门口，推着货柜车，高声吆喝着。天道酬勤，经过一番努力，“小草屋”渐渐红火起来，创业送货的自行车换成了一辆二手三轮车，这辆破旧的三轮车风雨无阻地将“小草屋”的糕点送到城西城北城东城南，最终又换成了汽车……南下广东长见识

“小草屋”开始成长了，怎样发展？资金是个大缺口，最致命的弱势是缺乏管理经验，我再次困惑了，最终我选择了南下打工。

在打工的日子里，我再次体尝了为生存而挣扎的苦日子，那种满负荷运转的计件工人的血泪打工史，深深地刻在我的脑海里，因为好强，我也投入了天不亮就出工，深夜才收工的劳作，同时，我深爱的节正是气候最炎热的季节，同时也是我和孩子吃尽天热之苦的时候，孩子因为天热莫名的哭闹，满头热痱的样子，常常使我感到深深的内疚，是否我是一个不称职的母亲？

为了工作为了事业，虽然订单签回了许多，但又有了几分失落，但这更加增强了我的雄心壮志，不能做第一，但要做最优秀的企业。这期间，因市场经济环境不如现在宽松，那段日子，我饱受了劳作带来的肉体之痛和精神压力的煎熬，最终我挺过来了。

当了工人两个月后，我被调任办公室，做了一名人事经理，半年之后，喜欢挑战工作的我又自荐到了销售部，后来由于业绩突出，被公司任命为西南地区总代理，才华终于得以施展，每每想到那段大起大落的打工史，我都感慨万千，成绩或成功，是拼打出来的，而非偶然从天上掉下来的。95年底，结束了在广东的工作，全身心地投入了“小草屋”的发展中来。

同年，率先在同行业中招收了下岗和待岗人员，这批人员在“小草屋”的第二创业中立下了汗马功劳，同时坚定我将“小草屋”做大的信心。苦尽甘来畅谈未来

十年风雨，十年料打，“小草屋”一步步走向成功，同时，先后被省委省政府评为“四川省再就业之星”，我又被团省委、省青联评为“四川省十佳优秀青年”，同时被评为“四川省再创业青工十佳明星”等等称？98年，八青团中央周强书记视察了“小草屋”，中央电视台各大新闻媒体纷纷报道了“小草屋”的事迹。2001年，周永康书记在政协会议上，就形成新的就业观念问题，特别提到了我的事迹。

面对荣誉，淡然处之？那已经是过去，荣誉是政府和社会给予的，但成绩和成果却是自己必须脚踏实地做出来的，一切都得从零开始。

发展的路是艰辛的，再大的苦难和困难也吓不到我和“小草屋”。

如今，“小草屋”占地12亩的生态工厂即将在三环路诞生，同时，为了支持公益事业，小草屋投资的“海贝儿”幼教事业机构也将成立……

我仍旧是一名普通的人，我坚信自己能做一些事，做一些苟益于社会的事，和那些普通人一起作实现自我超越自我的事。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

29. 张玉卿如戏人生

这个女人有着一个妩媚的名字——张玉卿。

其实一冲眼，我们很难将张玉卿和所谓的“女强人”联系起来，她五官端正，身材瘦削，眼睛弯弯的如同两轮上弦月，不笑时也自然带着三分笑意，只有沙哑的声音显出几分沧桑的痕迹。虽然管理着一家颇具规模的服装公司，张玉卿穿得却很质朴，当摄影记者提出要为她拍照时，她才换了一件更见精神的黑色上衣。

我们的采访不时被来自全国各地的催货电话所打断，一接起电话，她的声音就立刻变得短促、干练、魄力十足，边说边打着有力的手势。而这，才是我们所要真正认识的张玉卿，她就像是某个好莱坞电影中的女主角，镜头一换，立刻进入角色。于是，她也和好莱坞电影中的女主角一样，最终露出了胜利的笑容。

第一幕：自砸饭碗

时间：1987 年 6 月

地点：深圳

那一年，张玉卿 26 岁，刚刚从无线电元件厂调进日化公司担任副科长不久，正享受着初为人妻、初为人母的喜悦。对于大多数女人来说，也许生活就将如此平静地延续下去，然而，一次普通的出差却将张玉卿的命运轨道扭向了另一个方向。那时，她跟随经理一起到深圳进行销售活动，并凭着自己的能力在短短几天内为公司赚回了 5 万多元的利润。回来后，一些同事对她的业绩视而不见，背地里还给她扣上了一顶“奢侈浪费”的帽子——仅仅因为在深圳时，她为了赶时间多办几件事，每天坐一角钱的中巴，而没有去挤当时两分钱一趟的公交车。对此，张玉卿感到迷惑、委屈甚至愤怒。想到自己怀里还揣着三毛八分钱的旧手帕，而深圳人每天已经开始使用五毛钱的餐巾纸，她终于坐不住了，向经理递交了停薪留职的报告，毅然放弃了舒适的岗位，在新声路市场里租了一个摊位做起了小打小闹的生意。对于她的决定，父母反对，公司惋惜，经理甚至三顾茅庐希望她再做考虑，但倔强的性格让张玉卿没有回头。而今，她坐在自己宽敞明亮的办公室里，回首那段岁月，只是淡淡地说了一句：“那个环境太压抑了，再呆下去我没有办法做好任何事情。”

第二幕：站到广州

时间：1989 年 4 月

地点：南下的火车

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

八十年代末的绿皮火车，潮湿闷热而且拥挤不堪，每一节车厢都像是春运高峰，被塞得满满当当的，甚至连硬座下都躺着疲惫的旅客。这样的火车，那些年她每隔几天就得坐一回，到广州去进衣服。

虽然已是春暖花开的季节，张玉卿却穿着厚厚的棉衣，明明是又困又累，却不敢和以前一样，为省卧铺钱，躺到硬座下面闭会儿眼睛。因为此时她的腰间正用长筒丝袜密密麻麻地绑着三四百张十元的纸币，稍微动一动就会露馅，这使得她的神经必须每一秒钟都紧绷着。

之所以会落入这样尴尬的境地，是由于一天前她的丈夫在广州发现了一批新颖的面料，而供货方却提出必须在 48 小时内拿到货款，否则就把这些面料卖给别人。于是张玉卿连票都来不及买，就以这样一种火速的方式带了钱南下广州，在长达两天一夜的旅途中，她就一直坚持着站了过去，全身淋漓的汗水浸润了每一张钞票，使它们成了真正意义上的“血汗钱”。

这批面料拿到杭州做成成衣后，很快在武林门红太阳夜市里被一抢而空，而张玉卿也赚到了她人生当中的第一个 1 万元。

这一次的经历，让张玉卿意识到加工面料里有着比倒卖成衣更为丰厚的利润。第二天，她就拿出九千元去买了一辆摩托车。有了现代化的交通工具，张玉卿开始转战浙北，自己购买面料加工成衣。

第三幕：一骑风尘

时间：1992 年 9 月

地点：浙北

张玉卿骑着摩托在乡间的小路上飞驰着，一路扬起的风尘使她到达目的地时已面目全非。目睹此景，面料厂的厂长分外感动，当下将她列为该厂最为重要的客户。她顾不上休息，一拿到货又立刻踏上了归途，满满三大卷呢料压得摩托车把手都翘了起来。

这个坚强不屈的女性就凭着这样一股坚忍的精神，在杭州、临安、嘉兴、嘉善等地来回奔波，亲自选购面料，并跑遍杭州、广州、上海等地的市尝商场，以女性的直觉把握当下最流行的服装款式，然后委托服装厂生产出价廉物美的产品。而她的 1 万元也如同滚雪球一般越滚越大，到了 1995 年，她手里已经有了上百万的资产，并在雄镇楼租了一间厂房自己做起了服装加工的生意。值得一提的是，对于市场，张玉卿不但有着一种非凡的敏锐，还具有有一种超前意识，在成立中亚制衣有限公司之前，她就注册了“野牛”的商标，从而成为杭州市个体户注册商标第一人。

第四幕：诚信为本

时间：1997 年

地点：杭州

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

作为一个生意人，张玉卿自然有着生意人的精明和智慧，但她始终把诚信放在第一位。1997年，公司采用一种新的砂洗技术，能使全棉的布料变得手感更为柔软舒适。然而由于缺乏经验，这批衣服的尼龙衬里砂洗后全部脆裂，客户们纷纷要求退货。对此，张玉卿没有为自己开脱，毅然扛下了这笔不小的损失，在客户间赢得了极佳的口碑。之后，订单如同雪片般飞来。很快，中亚制衣在全国都建立起了自己的销售网络，北京、哈尔滨、福州、西安等各大城市批发一级市场内都能找到野牛服装的身影。眼下，趁着杭派女装在全国声誉鹊起，中亚制衣也不失时机地转向制作女装，而张玉卿呢，她又创造了一个第一：“野牛”成为杭州第一个申报驰名商标的个体户品牌。

第五幕：和乐融融

时间：2003年

地点：张玉卿家

虽然有着比一般女性更为坚韧的性格，更为忙碌的节奏，但张玉卿还是一个女人，一个母亲。每年儿子过生日的时候，她都会和丈夫一起把儿子的好朋友叫到家里来，为他们烧一桌菜给儿子庆祝。尽管如此，一聊起自己懂事的儿子，她的神情里依然带着些许的遗憾和歉疚：“太忙了，没时间管啊，小时候全托在幼儿园，上了学又全托给老师……”提起儿子考进了杭高，她的眼睛要比平时更加明亮，可以看出，对张玉卿来说，她一生中最为骄傲的作品并不是她如火如荼的事业，而是她争气的儿子与和睦的家庭。作为中亚制衣有限公司的董事长，张玉卿的丈夫胡仁义总是默默地站在她的背后支持着她，并为她出谋划策，是她一生中最为信赖的朋友和伴侣。

这就是张玉卿，一个活得如同电影一样精彩的女人，一个有着凡人情感的女人，一个幸福着的女人。

张玉卿职场语录

①如果真想做一番大事业，诚信才是立业之本。

②经营一家企业，关键在于管理，而管理的关键在于思路。

30. 复印店一年就赚一辆跑车的大学生

免费复印让一个浙江小伙一年赚了部跑车钱。当然，这个项目最适合的地方就是在大学学校区域，投入资金较高，而且需要有较强的广告资源，能找到广告投放者，更需要你有一颗充满闯劲的心。记者坐着顾代茂的宝马跑车去送纸，很多打印店老板对这个小伙子很熟悉，他们说，去年这个时候，他们几个小伙子骑着破自行车来送纸，大热天的挥汗如雨，他们就是被这种吃苦精神所打动的，没想到一年后居然变成了跑车，真是不可思议。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

他是怎么做到的呢？

“我们要复印学习资料、笔记、学生社团活动材料，原来复印一毛钱一张，后来涨到两毛了，这个开销不小。现在有了免费复印，我们当然选择不要钱的。”大二女生林玲这样告诉记者。但是果真有这等好事？记者昨天走访了下沙多家打印店，一看到免费复印所采用的纸张，一切恍然大悟。

天上真掉馅饼了，你看广告我出复印钱

免费复印的纸和一般的纸不同，它只有一面是白纸，另一面是广告。打印店老板告诉记者：这是一个小伙子送过来的，其实打印的钱，小伙子已经给了，而且还多给了。

老板所说的小伙子叫顾代茂。他说，你看广告我给你出复印钱，这是他的一个创业项目。免费复印是真的全免费，让学生留电话只是为了方便做回访，对外绝对保密的。其实学生免费复印后也不用担心是不是真有“天上掉馅饼”这等好事，只要在复印之后留意复印纸背后的广告，就算是支付费用了。

免费午餐不用白不用，大学老师也挺这点子

一面白纸，一面广告，愿意采用这种纸复印的人会多么？顾代茂连声说“多得多”，他一个月花在送纸上的成本就有10万元，也就是说下沙高校那么多学生每月至少花个六七万元在复印上，这个数据连他也很吃惊。

对此，杭州工商大学潘同学的说法也许颇具代表性：“反正我只看自己需要的资料，而社团活动的一些宣传单背面带广告更没关系了，能省钱就行。”//本文转自创业第一步网//”

顾代茂说，学生复印打印有很大一部分是交作业，最近，不少老师为了工作去打印店复印时，也用了他们的纸。这使免费复印量近期提高了很多。据说老师们是觉得这样做环保。本来广告传单也要用纸，现在合在一起等于节约了能源，挺支持的，还说以后他们给学生布置作业也可以采用这种广告纸。

等模式逐渐被接受，小伙子反而开始担心了

顾代茂和伙伴们刚开始在下沙推广免费复印的时候，没人理他。“我们几个搭档分头去找打印店洽谈。一天下来之后，三个人都空手而归，打印店的老板都觉得这东西会有人愿意用么，用了会影响他们自己的生意。”

后来，好不容易谈妥了，纸张又出现了问题，“一般的纸背面印了广告，复印出来字就看不清楚了，厚一点的纸呢，有些复印店会卡机。我们找了N家印刷厂，试验了无数次，才找到合适的纸。”

“现在复印店点全铺到位了，大家都慢慢接受这种新型的复印模式了，我反而有点害怕了。现在是最好的时刻也是最关键的时刻。”

越来越多的同学开始接受并使用这种广告复印纸，这让顾代茂压力忽然大了起来，他说他不能断货，不能让人来复印了却说没纸了，但是如果广告客户数量没有跟上，那么每月那么多纸张的成本会压得他喘不过气来。

自行车一年变跑车，小伙子梦想成为江南春

昨天，记者坐着顾代茂的宝马跑车去送纸，很多打印店老板对这个小伙子很熟悉，他们说，去年这个时候，他们几个小伙子骑着破自行车来送纸，大热天的挥汗如雨，他们就是被这种吃苦精神所打动的，没想到一年后居然变成了跑车，真是不可思议。

顾代茂不好意思地告诉记者，不是奢侈，因为现在这个项目不仅仅局限于下沙了，包括小和山、滨江、市中心的高校边上的复印店也开始有了合作。最近，他们在上海刚刚设立了创业团队，还打算向南京发展，自行车肯定是跑不过来的。

“免费复印营销的广告效果好，留存时间长，广告易被接受又可以相互传播。最重要的是，复印广告受众群体非常精确，17岁到25岁的年轻消费者，同时也是一个产品最容易形成忠诚度的时期，高等教育注定他们是未来的高消费群体。广告绝对不会出现超出客户目标市场的浪费。我们今年已经拉到好几个大单子，合计有100多万的广告费了。”

顾代茂滔滔不绝地憧憬着美好的未来，他说，他要成为下一个江南春。

31. 糊里糊涂成百万富翁

在这间神秘的小屋里，主人张军天天琢磨着，短短一个月时间，竟然将8万元变成了一百万元，就连他自己都觉得不可思议。

张军：一下子的话，自己才带几万块钱过来，开张不到一个月，怎么会马上差不多变成百万富翁了。

这个从八万变百万的事发生在1996年。当年的8月，在老家做生意失败的张军孤身一人从肇庆来到广州城，找到了当时在广州做服装生意的哥哥。

哥哥 张宪：我说倒不如这样吧，以前老爹做的菜挺好的呀，不如拿出一两道菜出来试试，后来就提醒了他。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

哥哥的提醒让张军想起了父亲以前做过的羊肉煲，从小吃到大，张军就觉得那味道不同于一般的羊肉味道，没准这东西能卖出一点钱，他决定在广州卖羊肉煲试一试。

张军：当时首先资金不足，带着几万块钱，然后就走遍了广州的大街小巷。

哥哥 张宪：那个时候找场地真是费劲啊，在广州一有报纸登就跑，一天找七、八家谈，谈来谈去，一开口就是顶手费，就是十几万。

顶手费就是除了租金以外的一种费用，也被称作转让费。在繁华地段一个 50 到 100 平米的小场地，顶手费至少需要六万元，而对于全部家当只有 8 万元的张军来说，显然太贵。

哥哥 张宪：在《羊城晚报》专门有一个版面，我就看，他看了就问这是什么地方啊，人家不要顶手费，就有 900 多平米。

张军：这里以前是政府的饭堂，它就不收顶手费，而且还有一些台、凳啊，在这里可以节约一些钱。

这个 900 多平方米的地方不需顶手费，租金又很便宜，但由于处于背街处，人气很差，不是做生意的理想地盘，很多人就放弃了。资金短缺的张军，很快就租下了这个场地。

张军：8 万多呢，要 2.2 万一个月租金，要交一个月的租金，然后还要押两个月的押金，这就去掉了我 6.6 万了，当时只剩下 1 万多，就随随便便买了两个锅，买几个碗，这样就开张了。

1996 年 10 月，张军仓促筹备后，他的羊肉煲店终于营业了。很快他却发现了关系小店生存的大难题。

张军：广州人呢，什么都吃，他就是不吃这个羊肉，因为这个膻味很重，他们很抗拒。

好在以前父亲给家人做羊肉时，通过当归、玉竹等中药材，再加上一些按比例调制的特殊配料，去除了羊肉膻味，吃了还不上火。

哥哥 张宪：我父亲留下来的，我们两个人分的，完全可以去掉这个膻味，而这个汤的口感也很好。

去除了膻味的羊肉，能不能打动不吃羊肉的广州人，张军自己心里倒还真是没什么底。直到一星期后，广州日报一个老记者的到来彻底坚定了他做羊肉煲的信念。我们几经周折，终于找到了这位年过花甲的老人。

老顾客 朱志堂：一是没有膻味，二是炮制得比较清甜，很适合我们广州人的口味。特别是我太太啊，她 20 年都没有吃过羊肉。这里的羊肉改变了她 20 年不吃羊肉的习惯。

张军：我觉得既然可以改变她 20 年不吃羊肉的习惯，也可以改变全广州人对羊肉的那种抗拒心态。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

顾客：我就是广州本地人，从小都不吃羊肉的，就有朋友介绍我到这里来吃羊肉，我吃过后觉得这里的羊肉香味很浓，没有膻味，而且带有一点点的甜味。

一时间，爱喝汤的广州人都来到张军的店里专门吃羊肉煲了。短短一个月时间，他竟然卖出了 30 多万元的营业额。就在他生意小有成就时，一个可以立即成为百万富翁的机会突然出现了。

张军：开张大概一个月左右，就有一个香港的餐饮集团过来，后来他们就讲，我们想出 20 万，把你的配方买下来，你的店呢，你的一个大排挡店，虽然不值什么钱，但是我们也出 50 万给你。

突然降临的好机会，让张军有些措手不及。他算了算，这 70 万加上自己已赚到的 30 万，在一个月的时间内，自己完全可以成为百万富翁了。张军有些喜不自禁，而妻子更是赞成他赶紧卖掉配方和餐厅。张军妻子：生意很难说的嘛，是不是，今天好赚，明天不一定好赚，所以就跟老公商量，把这个餐厅卖出去。

张军：她说你几万块钱开起来的，有这个价钱也合理啊，也划算啊，你自己做，你看这个好，到时候万一不如你想的时候，怎么办，你不是白白丢了机会。

张军还征求了谨慎的哥哥的意见。哥哥也认为能有百万家财，确实是个不错的机会。

哥哥 张宪：当时的餐厅酒楼很多都做不下去的，我们就想，我们也不懂，做这个东西再做下去，这条路能走多远呢，确实是心中没个底。

就在大家越是赞成卖配方的时候，张军倒反而变得理智起来，他觉得这个配方不能就这么卖了。翻来覆去思考了好几天，他做出了一个出人意料的决定。

最不满意的还是妻子，为此夫妻俩争执了将近一个月，张军最终决定自己来发展。就在那段时间，很多香港明星都来捧场。张军就抓住了这个难得的机会，开始为自己做宣传，他不仅拉住明星合影，还把这些合影挂在了店里的墙上。

张军：很多人为了看明星而跑过来的，他在这里吃东西，又觉得今天可不可能碰到什么明星呀，他有这么一种期待，所以对我们店的这个知名度呀，起一个非常好的宣传作用。

借助明星的人气，张军和他的羊肉煲很快在香港和新加坡的媒体中传开了，东南亚一带慕名来吃的人也是一个接着一个。在这三个月内，他的营业额每天都在递增，这让他自己都吃惊不小。

张军：每天的营业额呀，一千两千地递增，从一开张做两三千的营业额，一直做倒了七八万，那个当时的情况，真是每天都是添加设备，客源越来越大。

两年之后，就在 1998 年 11 月，张军的店里几乎天天爆满，达到了未盖新楼前营业的最高峰。也就是在那时，香港的那家餐饮公司再次找到了张军。

张军：我们又招待了他，他说这次我明人不做暗事了，就直接开个价码，我们给你 500 万，把你的配方买下来。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

但是这次，500 万对于张军只不过是个小数目。1998 年冬天，每天排队等待用餐的人都有几百号，他的生意已经走向了一个新的阶段。他还是没有卖掉羊肉煲的配方。

张军：一个月最好的生意可以做 200 多万，250 万的营业额，纯利润大概是 140 万，一个月，所以当时 500 万，对我们来说呢，我们的价值远远不止的。

1999 年，随着张军卖羊肉煲赚钱的事在广州本地传开后，当地的同行都开始盯紧了这块可以获取利润的市场。

那段时间，广州街头到处挂满了清补羊肉煲的招牌，餐饮业中的羊肉市场达到了空前的饱和状态。看到同行都来攻占这块市场，张军很快就在广州开了一家分店来占领地盘。但奇怪的是，同行中做羊肉煲生意的大都不到两年，又纷纷消失了。

同行 吴兆鸿：到现在来说，很多想做羊肉的企业呀，为什么他们都放弃不做呢，原因有一点差异性确实太大了。钱是有的赚，但是客人要付的，要想去吃的肯定是最正宗最好的。

原来这个差异性就是市场上羊肉煲的味道五花八门，而张军的羊肉煲，既没膻味，又很清甜，最能迎合广州人的口味，所以残酷的市场竞争后他顽强地生存下来了。

记者：这些就是你的配方吗？

张军：对，但是比例要控制好，要不然煲出来的味道就会像中药一样，很难吃的。

记者：这个东西到底是什么，能告诉我们吗？

张军：不能。告诉你你就发财了。

从 2002 年至今，他每开一家分店，都将配方中最特殊的部分碾成粉末，按一定比例调配过去。现在，他已经在广州、深圳、珠海等广东省的几个大城市有了分店，他的羊肉煲也已经植根到了南方人的心目中。不要说在冬季，就是在餐饮业比较萧条的夏天，他的羊肉煲照样供不应求。

同行 吴兆鸿：在冬季某一个月，尝试一下就算了，就没有好象现在的这种风潮，就是无论夏天冬天，都想去吃的那种感觉，他就把这个风潮带动起来了。

由于张军一年四季对活羊的需求量在不断增加，冬天宰羊时，膻味还能忍受，一旦到了夏天，对周围环境的影响非常大，他很快想到了一个新办法。

张军：后来呢，我们就改了，跟有实力的，有信誉的公司签一个合约，叫他们帮我们把羊宰好，然后运过来。

供货商：最少每天都有 1000 多斤左右，最多的时候，在冬季，比如说他们最高峰的时候呢，两吨到三吨左右的量。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

张军和这个供货商从 2003 年时就开始达成了协议，由于运输过来的山羊都是已经宰好的，这不仅解决了卫生问题，还保证了货源的稳定。现在，张军更看好自己羊肉煲的前景，准备将羊肉煲遍布于任何有餐饮市场的角落。

32. 18 岁 CEO 张伯宏

继李想、茅侃侃、戴志康等一批年方 20 出头的“80 后”在中关村崭露头角，利用互联网创造出数以千万计的财富，成为令人乍舌的商界新贵之后，又一位更年轻的“毛头小子”刷新了他们的纪录，年仅 18 岁的北京少年张伯宏，以超过百万的年薪正式出任上海张江高科一家网络公司 CEO。

18 岁的张伯宏看上去依然有些腼腆，他的同龄人大都刚刚准备走进大学校园，而他的商业之旅却已扬帆启航。“有机会担任大型网络公司的 CEO 确实在我的意料之外，应该说是一次机缘巧合吧，但对于我本人，这件事应该在情理之中。”在平淡的语调中，张伯宏表现出超越同龄人的自信与从容。张伯宏的梦想是当一位音乐制作人，自己创建一家网络音乐公司。为此，张伯宏从北京人大附中初中毕业后，就远赴美国洛杉矶学习音乐制作。17 岁那年回到国内，开始音乐创作的尝试，而恰恰就是这次尝试中的一首歌——《北京土著》为张伯宏赢得了机会。《北京土著》是一首别出心裁的歌，小张把他在美国留学时掌握的 R&B、HIP-HOP 唱法通通用进了这首歌，外加三弦、京胡、京味吆喝、京韵大鼓和京剧唱腔，简直就是一个大杂烩。整首歌连说带唱，歌词有老北京土著随时能感觉到的一些民俗画面，还有外国人看北京城的一种陌生感，演唱也有点像外国人唱中国歌，或者是中国人唱外国歌。张伯宏把《北京土著》这首歌放到网上后，很快就引起了很多关注，其中包括这次聘请他担任 CEO 的网络游戏公司。

该网络游戏公司的创始人叫江宇，两年前他从美国带着技术团队回到上海创建公司，2006 年，公司被评为张江高科技园区的优秀企业。江宇的公司正在制作的是一款“实景北京 2008 版”的赛车游戏，他们将把 2008 年的北京真实地搬进游戏，让玩家在飚车的同时感受这座火热的奥运之都。江宇在网上听到《北京土著》后，感觉这首歌就是他正在寻找的这款游戏的主题曲，于是迅速找到了张伯宏。

江宇和张伯宏见面后，事情出现了意想不到的变化。“我本来是要请张伯宏担任我们公司音乐总监的，因为《北京土著》非常适合我们正在开发的网络游戏，这首歌的音乐元素中西合璧，歌曲中新奇的创意和我们的游戏思路不谋而合。”

张伯宏没有同意担任音乐总监，但他和江宇却是一见如故，而最出乎江宇意料的是，18 岁的张伯宏运营网络公司的商业思维竟然极其缜密，对于他正在开发的网络游戏有着诸多精彩的创意，于是，江宇萌生了一个大胆的想法。在江宇的诚恳邀请和说服下，张伯宏最终同意担任网络游戏公司的 CEO。张伯宏说：“经营一家网络公司是我的梦想，况且这家公司的技术和产品都很有竞争力，我年龄小不是问题，公司里的主要成员比我也大不了几岁，我们的交流很顺畅。”

提及父母，张伯宏感到非常自豪，正是父母对于他的成长做出了与众不同的规划，他才有了今天在职场上的初战告捷。张妈妈认为，有了激情当然要去创造，至于学业，在工作的过程中继续深造也未尝不可。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

33.普通人创业故事

中等身材，脸部棱角分明，额头饱满，一副金丝边眼镜后是一双略带笑意的眼睛，平均步行速度是每分钟 70 步左右，一口略微沙哑的上海普通话。一般人很难把这个每天走入上海曹家渡开开商厦 23 层的“领军人”与在大街小巷中穿梭的成千上万的普通市民区分开来。

他就是毕业于上海交通大学自动控制专业，现任博科资讯股份有限公司董事长兼总裁的沈国康，他说：想发财就去万通商联找优质供货商！

从小到大“精明人”也不安分

1992 年，“当时的上海比较‘时髦’的打工是去国外‘洋插队’，还有去深圳打工这两条改变生活环境和提高工资收入的途径，而在上海本地所谓开公司下海基本上是企业的三产、技术服务部之类。”

沈国康是个地道的上海人，但他却不是那种谨小慎微、精打细算的上海人。他不太安分。就在那个绝大多数上海人习惯稳定、富足的打工赚钱的生活方式的时候，他选择了创业。

当时的沈国康已经 36 岁了。刚刚修筑好一个温馨小家，孩子还不满两岁的他在一个国家机关里，捧着的是令人羡慕的铁饭碗，过着安稳的生活。

“由于自己学的专业是自动控制，而当时国内的电脑市场正开始进入加速期，从熟悉的专业技术领域和迅速发展的市场切入，机不可失，时不再来，这就是我当时的想法。”

面对亲朋好友的劝说，沈国康坚持自己创业的想法。认识沈国康的人都说，这人很随和，很容易交往，但是也很倔，他认准了的事很难扳回来。12 年后，谈起当时自己的坚持，沈国康显得更加坚定：“风险总是有的，小资本做小企业，任何一个企业都是从小做起的，只要方向正确，坚持努力就一定能成功”。

他“一意孤行”，怀揣仅有的 3000 元积蓄作为创业资本，开始了艰辛的创业之路。

在选择做电脑产品贸易还是做产品开发的问题上，沈国康选择了后者，因为他觉得只有做自己的产品才能真正立足市场，这也使得今天的博科成为了国内拥有自主产权最多的管理软件企业之一。由于是小本经营，沈国康选择了软件产品的开发，因为软件开发投入了更多的开发者的智慧、思想和时间。

方向明确之后，沈国康与几个伙伴一起开设了上海博科计算机软件研究所，并以最快的速度研发出了当时中国第一套基于 Windows 平台的财务软件，从当时正在普遍兴起的财务管理软件开始，迈出了踏向软件产业的第一步。市场也给了博科的创业者相当丰厚的回报，博科财务管理软件当年就获得了超过 50 万元的利润。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

以小见大喜欢盒饭的道理

从创业开始，沈国康就与盒饭结了缘。沈国康最喜欢的工作餐是几元钱的盒饭。博科成长的 10 多年里，他吃掉的盒饭不下 7000 盒。

对于吃盒饭，沈国康有一套自己的理论，甚至还从吃盒饭中吃出了做生意的心得，并具体地应用到博科的软件产品上。

沈国康在解释博科的产品发展上就曾经用盒饭进行了形象的比喻。盒饭的最大特点是方便——买起来方便，吃起来方便。而盒饭除了方便之外，还有标准化、模块化的特色，吃饭的人可以根据自己的喜好灵活挑选各种荤菜、素菜进行组合搭配，企业软件市场也有这样千差万别的个性要求。盒饭的另一个主要的吸引人的地方就是便宜，符合大众消费的习惯，符合中国式快餐的需要，博科的软件在中国诞生在中国发展，也就要像盒饭那样，符合中国的企业应用需求和价格需求。

在博科创业的 10 多年中，沈国康经常习惯于用这些日常生活小事来解释企业的发展。他认为博科的产品定位必须符合中国国情，而中国的国情就是发展不平衡，地域差异、文化差异、社会环境差异都很大。因此，作为中国的本土企业，博科必须深刻理解并满足各种规模企业在不同市场领域里的实际需要，软件必须做到可以灵活组合又具有一定标准化内核，同时还必须具有中国特色的价格体系，今年博科在国内率先推出的智能 ERP 产品也正是基于开放式构件化构架下的企业信息化平台。

“这也是从喜欢吃盒饭的体会中悟出的市钞道理’。”沈国康说。

以小博大军棋里面有玄机

在工作之余下军棋，尤其是四国大战是沈国康的一大爱好，也是他“从少年保存至今、历史最悠久的业余爱好”。因此，公司里的员工有时候开玩笑地说，48 岁的沈国康童心未泯。但沈国康听到这样的“夸奖”，会一脸严肃地说：“你们都不知道，军棋里有‘玄机’，军棋里有战略，军棋里也有大文章。”

在沈国康看来，下军棋是思想的放松，也是思维的呼吸。“下军棋首先讲究的是战略布局，做企业做市场也是如此。下军棋，尤其是下四国，既要考虑到抗击对手，更需要考虑到与对手的配合，这需要细心的观察和敏锐的判断，同时还需要果断和勇气。这些都是市场竞争中所具有的共性。下军棋，既要讲究战略也要讲究战术，各种用兵之道在军棋的对战中经常可见。每一盘的战略布局是获胜的基础，所谓‘上兵伐谋’，然后是正确地使用战术，默契的配合才能使布局的优势得到充分发挥，并最终赢得胜利。”

沈国康和他的博科 1994 年进入基于 Windows 平台的财务软件市场，1996 年踏入物流信息化领域，2000 年开发审计软件，2002 年切入商业智能产品，2004 年发布开放式构件化平台。“在这些领域，我们进入的时候都是相对空白的。”“从军棋看企业在市场中的竞争与拼搏，道理也是一样，企业的定位，产品的定位就是竞争的战略布局，管理、营销、开发和服务手

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

段都是战术。

这就是沈国康的“军棋”战略

编者点评：

客户的需求是多样的，所以在做产品的时候，尽量用多种产品来提供给消费者选择，这样既满足了消费者的需求，又给公司带来利润，还减少了资源的浪费。在我们创业初期，最好能推出一款展现自我的主打产品，其它产品为辅助，这样既推出了产品的特色，又给消费者留下了深刻的印象，可谓一举两得。

34.地摊小子的百万财富路

老师傅并不老，36岁的他因做生意带出很多徒弟而得此美称。如今已是开泰、金牛和爱康三家名牌水管汉口地区总代理的他，稳坐顺道街装饰行业的老大。你也许很难想像，他以前只是个在路边“卖烧饼油条的”……

六岁小孩摆“地摊”

陈新超出生在汉川农村，家境贫寒。

贫穷是最好的老师。一天，刚上小学一年级的陈新超突然来了灵感，把自己积攒的40多本娃娃书摆在地上，租给村里的孩子们看，看一本两分钱。刚开始看的人并不多。陈新超借助“地区优势”，因家门口就是一个小车站，偶尔有人在此等车。陈新超把家里的板凳全搬出来，并打出广告：租看娃娃书两分钱，租坐一只板凳两分钱，如果又看书又坐板凳，只收看娃娃书的钱。

看娃娃书的人一下子猛增。后来他的“生意”渐渐扩大，从单一经营走向多种经营——他推着爸爸的自行车(那时还不会骑)，从4公里以外的小镇上进几根甘蔗回来卖……村里人不得不服这个小家伙，一个6岁的孩子不比一个壮劳动力差啊，周末两天就能赚2元钱。那时的2元钱，差不多可以买一条香烟。

油条做成批发生意

因为家里穷，陈新超读到初一，就把读书的机会让给了弟弟妹妹，14岁那年，他开始去外村当学徒炸油条。当地炸油条风行，远近至少有六十余户都在做这事儿。学徒加帮工干了两年后，一个看上去更好的机会来了。陈新超解下围裙，进当地一家麻纺厂当起了工人。1987年，18岁的陈新超就当上了车间主任。也就在那时，陈新超认识了后来成为他妻子的女孩徐珍。

那时“万元户”刚刚冲击人们的耳膜。这个诱惑了一大批人的名词也诱惑着陈新超，他掐指

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

一算，每个月 200 元的工资，成万元户要等到猴年马月。陈新超再次潜入商海，独闯武汉。刚开始，他只是给人家做帮工。但这个帮工很有心眼，他边帮人家炸油条，边眼观六路耳听八方，梦想着有天能自己单干。

两年后，他终于用东借西凑来的 400 元钱实现了夙愿。生意并不那么顺，他和母亲两人忙了一年收获不多。

1990 年，徐珍因逃婚从家乡来到武汉投奔陈新超，“缘分就是那么巧，我在临街的门面外倒水，一眼就看见了在水龙头上接水喝的她。”

为了抢在零售生意来之前把批发油条做好，陈新超每天和妻子必须在凌晨一两点钟起床。有了女儿后也不例外，大雪纷飞的深冬，徐珍心疼地把孩子从热乎乎的被子里抱出来，再用小被子包好放进小推车里，一家三口迎着风雪出发。女儿一哭，徐珍就得手脚并用，手在拣油条，脚在推小车哄孩子。

付出终于有了回报。炸油条兼卖烧饼，陈新超一个月的收入就有 2000 余元，相当于一个机关职员的 10 倍。

转行服装业败走麦城

1995 年，炸了 5 年油条的陈新超攒下了 8 万元钱的本钱。在一个亲戚的说服下，陈新超又向朋友借来了 2 万元钱，凑足 10 万元钱的他满怀信心地转行到郑州做服装生意。结果“路子不对”，不到两年的时间，10 万元本钱渐渐缩水至 3 万元，还给朋友 2 万元后，陈新超几乎又回到了零起点。

回想几年来起早贪黑的奔波，妻子家境良好，跟着自己受苦却从无怨言，女儿从满月就开始陪着父母风里来雨里去……8 万元钱，要起多少早床，要炸多少油条，陈新超惟有捂被痛哭，不敢再想下去……香港回归那天，陈新超从郑州回到武汉。

病急乱投医的他在朋友的引荐下，开始在汉正街做化妆品批发生意，一瓶冒牌“海飞丝”进价 3 元，却可以卖到 10 元，只是挤在头上没有泡沫……上当受骗的都是些农村人和低收入打工仔，看着手里靠卖水货名牌赚来的 2 万元钱，陈新超突然觉得这生意可以做下去，人格却丢了。他又开始寻找新的机会。

从“零差价”到上网卖建材

做了多年生意，钱没赚到，但“赚”到了一些朋友。没事的时候，陈新超常去朋友们那里坐坐。一个朋友在顺道街做装饰材料生意，陈新超在他店里坐了半个小时，发现这巴掌大点店生意却很好，他琢磨着自己开家这样的店。

租好了门面，挂上“金三角”装饰材料经营部的牌子，陈新超却不知道该从哪里进货，他不好意思问朋友，同行里的陌生人更不会告诉他进货渠道。开始 4 个月里，陈新超做生意很奇

特，顾客上门找他买材料，他要妻子先稳住客人，自己忙去别人的店里进货，进价和卖价是一个价。

时间一长，陈新超和周围的同行都混熟了，他的朴实和吃苦耐劳的精神也渐渐被这个群体所接受，“零差价”做了几个月后，陈新超渐渐摸清了各种材料的进货渠道。

苦心经营两年后，2000 年，陈新超的装饰材料生意开始做大，从开始的一个门面到后来的两个门面，并以每年百万元销售量的绝对优势，取得了开泰、金牛和爱康三家名牌水管汉口地区的总代理权。此时在他的带领下，亲戚朋友等二十余人也都在顺道街做起了装饰生意。

竞争激烈了，陈新超又想新招。2003 年，陈新超开始在网络上发布信息推销商品，以本地零售业为支柱，加大网上团购业务。本着多卖点，少赚点的薄利多销原则，陈新超在网上的团购生意做得越来越好，先后有福建等外地消费群来他的营销点购买产品。

从以前的小东门、顺道街和汉西三大装饰材料市场，到如今多如牛毛的竞争对手，陈新超又把眼光瞄准了房产行业，目前他已和朋友合资成立了“鹏飞”房产公司。

未来是什么样子，谁也说不清，但只要具备对家庭有责任心，对事业有上进心，对这个世界有好奇心这三“心”，“你就会真正心想事成!”陈新超说。

编者点评：

创业是对人的毅力的考验，是区别于打工的另外一种生活。在创业中你能体会到酸甜苦辣，可是不管你在创业中是失败还是成功，对你来说都是一笔宝贵的财富。正如陈新超说的，拥有“三心”你就会达到自己的目标和理想。

35. 大兵哥开公司赚 100 万

每年，我国都有成千上万的现役军人退伍回乡。这些 20 出头的“老兵”们回乡之后的就业问题，往往成了当地政府和他们个人非常棘手的难题。

在南京，有一个叫范庆学的退伍兵，因为没有高文凭和谋生技能，虽然一年内几次打工失败，但他最终却凭借军人的优势，以卖“苦”为生，在 3 年内竟然赚到了 100 万元！他到底是靠怎样的招数成功的呢？

异想天开：退伍大兵想开“吃苦公司”

今年 27 岁的范庆学出生在山东省烟台市。1996 年，高中毕业后，他入伍来到南京某部疗

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

养院当兵。2000年12月，22岁的范庆学退伍了。他回到烟台老家找工作，但当地民政局表示安置有困难，让他先等等。

范庆学回家后，对父母说：“我不靠别人，我要回南京打工！”父亲非常赞成他出去闯，但母亲却担心儿子受苦。最后，父亲拍板说：“让他去，就算是散散心嘛。”

于是，范庆学揣着2400元退伍费来到了南京。他先是通过朋友介绍，来到离南京不远的镇江市某外国语学校做辅导员。但他做事太认真，结果经常受人排挤。范庆学一气之下，连工资也没要，就愤然回到了南京。

随后，范庆学又来到南京珠江路上一家电脑公司卖电脑。然而，只有高中文化的他，对电脑一窍不通，工作3个月连一台电脑也没卖出去，结果他又失业了。眼看退伍费花得只剩下300元钱，范庆学只能租住在一间靠近厕所的6平方米简易房里，每天买回一大堆报纸，吃碗方便面，心急火燎地翻阅招聘启事……

一天傍晚，百无聊赖的他来到南京长江大桥上散步时，突然发现前面十几米远处有一个小伙子攀上大桥栏杆，一瞬间就纵身跳进了长江……

这残酷的一幕使范庆学深受刺激：什么事情会让一个人轻易地放弃生命？第二天，报纸上刊登了这个自杀青年的新闻。原来，这个从江西来南京打工的青年，因一年多来找不到工作，受不了失业的巨大压力，就跳江自杀了……

放下报纸，范庆学心里十分难受：这个青年为什么会仅仅是因为找不到工作，就轻易地放弃了宝贵的生命呢？他突然悟到：4年前，自己不也是个娇生惯养的孩子么？我虽然着急找工作，但从未想过轻生，这是因为在部队经受过强化训练，意志与心理都得到了磨练，让我有了承受生活的苦难的能力。

第二天，范庆学来到工商局，一打听，要办个公司最起码需要3万元注册资金，可自己手里只有300元！范庆学觉得只有边挣钱边注册了，他随即找到原来部队的老领导，联系到一处训练基地，随后开始印传单，跑企业，宣传自己的“卖苦”业务。

随后几天，范庆学跑了10多家企业，见人就宣传“吃苦能锻炼意志”。一些企业领导对此

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

感到不解：“从没有见到推销‘吃苦’的！”连续一个月在许多企业碰壁，他终于明白那些拥有成熟员工的企业根本对训练员工“吃苦”的事不感兴趣。于是，他开始专跑大学毕业生多的企业。

2001年12月的一天，范庆学来到南京一家电子公司老总的办公室门前，以军人的姿态高喊一声：“报告！”这一声喊，把老总吓了一跳。随后，范庆学将自己的想法告诉了这位老总：“通过军事训练，可以提高年轻员工的团队意识，增强他们的组织纪律性……我先不收费，训练结束时，你看效果再付费。”

没想到，这位老总也当过兵，一听便很感兴趣：“现在的大学生，多娇生惯养，不懂得为他人着想，这也许是个好办法！就让你试试吧！我们公司刚进一批大学生，就由你来组织他们训练吧！不过，得过完年后。”范庆学听前一蹦三尺高，高兴得不得了。

教你“吃苦”：靠军人的优势赚钱

2002年3月1日，范庆学将电子公司的30名大学生拉到位于安徽巢湖的一个部队训练基地。当天下午5点，一下汽车，范庆学就告诉他们这次要进行队列、钻铁架、攀求生壁等训练，并要求人人换上迷彩服。不料人群“哇”地一声就炸开了：“还以为是为来旅游呢，怎么是来吃苦呀？”“我们不参加！”几个女大学生吵着要回家。范庆学不慌不忙地说：“不想挑战自己的，没能力的，你就是想留下也要被淘汰！”这招激将法果真管用，心气高的大学生们不再吵闹了。

接着，范庆学开始对学员们实施他制订的吃苦训练。他根据学员的实际情况，变通了自己在部队时接受的一些常规训练课目，找出“吃苦”的点来。比如像野外生存等一些体能上的“吃苦”训练，他要求每个人从70厘米高、100米长的铁架下钻过后，再从3.5米高的求生壁上翻过去，最后从1.5米高的“电网”上跃过。

中午时接着进行了野炊训练：每组独立挖掘灶坑，只发给3根火柴煮面条。其中有一组男生，倒是把火生了起来，可是还没等水完全烧开，就把生面条扔进锅里，还用筷子来回搅动，结果做成一锅面糊糊，谁也没吃上饭。有个男生饿着肚子继续训练，流着泪说：“回家后，我第一件事就要跟妈妈学做饭，这是一件大事啊！”

两天的训练很快结束了，上气不接下气的大学生们大呼过瘾，都说很有成就感，不少女孩子还给家里打电话炫耀：“我会做饭了！”回到南京，学员们每人主动交了10元钱给范庆学，并纷纷将迷彩服买了下来作为纪念。这次，范庆学只赚了300元钱和30套迷彩训练服的费用。但他兴奋异常，从中看到了曙光……

不久，客户就找上门来了，范庆学的业务终于打开了局面。随后，范庆学又联系了南京某解放军疗养院和南京某军事训练基地，开始了小规模“吃苦”训练。

然而，简单的野外生存拓展训练并不能满足企业老总们的需求。一天，范庆学来到南京人寿保险某分公司联系“吃苦”业务时，公司经理看了他的训练计划后，提出：“光让员工们锻

炼身体有什么用？最好能真正学到一些道理，比如人际交往经验。如果能改变年轻人现在的工作心态，让他们踏实做事就好啦！”范庆学心想：“是啊，让他们接受军事训练和体能训练，只能增强体质，然而提高学员的心理素质和办事能力才是企业的根本需求啊！”从此，范庆学一边搞训练，一边开始撰写针对不同职业、不同人群的系列“吃苦”教案，苦苦思索制订哪些和企业经营管理能紧密结合的“吃苦”课目。最后，他制订了“求生墙”、“生命之旅”、“木桶原理”、“劈木板”和“报数”等新的训练项目。

2002年6月的一天，一位家长带着一个看上去十五六岁的孩子来到训练基地找到范庆学说：“范经理，我这个孩子从小就娇生惯养，到现在还是不能独立生活。他马上就要上高中了，我想让他来参加训练，锻炼锻炼身体，吃点苦，将来住校，我们才放心啊！”

范庆学满口应承下来，连忙策划制订了一套专门针对中小学生体能特点的训练计划。接着，他组织20名中学生进行了“学生版”的吃苦训练。事后，10多位孩子的家长专门给范庆学送来了一面锦旗。原来这些孩子训练后，生活自理能力明显提高，穿衣、吃饭都不用人提醒，还主动做家务，收拾床被，家长们感到孩子简直与从前判若两人。

两个月后，范庆学训练南京妇幼保健院的医护人员时，一位50岁左右的女医生痛苦地告诉他，自己非常希望孝敬父母，但却又总忍不住对父母发脾气，过后又后悔，不知如何是好。范庆学想了想，拿来一条黑色布带蒙上了女医生的眼睛，然后“领”着她走过50米独木桥和1000米1米深的河流，还有其他“障碍”等。到达终点后，范庆学说：“你的父母把你带到这个世界上，就是这样历经艰辛地引导你成长的，你现在回报他们的有多少？”揭下黑色布带，那位女医生已泪流满面……

这一次训练结束后，让范庆学觉得“吃苦”应该还有一个重要作用，就是启迪人的心灵，让人懂得珍惜身边拥有的一切。

此后，范庆学的吃苦训练项目越来越多，内容也更有意义，和他联系的企业当然也越来越多。短短几个月内，参训人数达到两三千人，收费也由一人10元上升到每人每天收取100元。2002年12月底，范庆学已经挣得10万元钱。这时，他带着钱，挺直了腰板来到工商部门，正式登记注册了“南京兵法企业管理咨询有限公司”。

寻找大兵：我们一起当“吃苦教练”

范庆学高兴极了，然而随着人员的增多，问题也来了。他首先犯难的是感觉人手明显不够，而从社会上招聘的年轻小伙子大多没当过兵，没有受过正规的部队训练，很难迅速让他们达到教练的要求。范庆学想，既然要把公司办好，就不能只有自己一个“专业人士”啊！

范庆学急得团团转时，有一天接到一个老家在山东的老战友的电话，原来老战友听说了他的创业故事后很感兴趣，想到自己退伍后一直没有找到合适的工作，便想向他取经。范庆学非常高兴，当即热情地邀请老战友来到南京，并拿出自己的教案让老战友看，还让他做义务教练，以全面学习他的经营之道。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

老战友待了一个月后，带着范庆学的经验，回到老家也开办了一个“退伍大兵魔鬼训练营”！老战友的举动让范庆学顿时开了窍：自己怎么就没想到找以前的老战友和部队的退伍兵加盟呢？还有多少退伍大兵如当年的自己一样，此时正在四处打工谋生啊！经过向社会公开招聘，范庆学以月薪 3000 元的高待遇，聘了 10 位曾经在特种部队服役过的复转军人。教练的问题解决了。然而，随着学员的猛增，不同身份的学员就带来了不同的问题。南京市中医院的 51 名中层干部就给范庆学出了个大难题。这些干部可不同于刚出校门的大学生，训练的第一天，在烈日炎炎之下，范庆学让 51 名队员整齐排列：“所有队员都有举手权利，争当本团队的临时负责人。临时负责人要组织报数，6 秒之内报完。如果超出时间，负责人必须受到惩罚。第一次罚做 5 个俯卧撑，此后每次翻番受罚！”范庆学没说完，队员们就“轰”地一声笑了。

大家一致推选身体强壮的张某做负责人。报数开始，大家却嘻嘻哈哈，结果张某的任务没有完成。他很轻松地做俯卧撑受罚……然而在第 5 次惩罚时，他做完 80 个俯卧撑就已脸色发青、浑身发抖了，队列中有女学员开始啜泣起来……

突然，从队列中走出一位副院长，他怒气冲冲地喊了一嗓子：“我抗议！我们需要科学的训练，而不是军阀式的训练！”范庆学这时大声说：“有谁能永远一帆风顺？你们现在的身份和地位并不能说明将来你们就不会吃苦。这个课目需要所有学员聚精会神、齐心协力才能成功。至于让领队受罚，是让你们知道做不好就有人要付出代价，承担责任，现实生活中可能比这更残酷！”

新一轮“报数”开始了。这一次，大家精神抖擞，聚精会神，声音洪亮，一气呵成，6 秒钟内完成了 51 人的报数。范庆学惊喜不已：6 秒啊，这就是激发团队潜能的证明！傍晚，训练结束了。会餐时，副院长一个劲地向范庆学鞠躬道歉：“我们是不打不成交啊！好兄弟！”

就这样，范庆学灵活多变、富于刺激的“吃苦”训练像附着了一种魔法一般，让许多平日坐惯了明亮、恒温办公室的人们都闻讯而来，跃跃欲试。

2004 年 11 月，范庆学又将江苏省足球训练基地承包下来，修建了 3 个固定训练营，并发展了攀岩、空中断桥和云梯等高空拓展训练项目。

如今，范庆学成了南京城的名人，成了“魔鬼训练大师”，100 多家公司近万人都在他的“魔掌”下训练过，平均每天训练近百人次。2002 年他的收入只有 10 多万元，2003 年收入就翻了三番，2004 年实现利润 60 万元。同时，一位名叫裴伍霞的漂亮打工妹，也被他吃苦耐劳的精神所倾倒，向他射出了“丘比特之箭”。

曾经当过兵的范庆学凭借自己的军人素质，靠训练他人“吃苦”，居然很快成了百万富翁！他的打拼经历告诉人们：如同天底下没有相同的树叶一样，每个人身上都有自己不同于他人的优势，这便是只属于我们自己的商机；如果你能总结发现自己的特长，为什么不也把它转化为商机呢？

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

36. 猪八戒网传奇创业

猪八戒网创始人朱明跃在北京接受专访时称，2006 年他创办威客网站“猪八戒”时仅投入 500 元资本，但三年下来，该网站已经完成超过 1500 万元的交易额。

朱明跃此次来到北京是为了参加“2009 中国互联网站长年会”。这次站长大会由康盛创想 (Comsenz) 和落伍者共同组办。腾讯科技作为大会官方战略合作门户，将全程参与站长大会的图文及视频直播。

500 元离奇创业史

朱明跃首先向腾讯科技回顾了他的创业历程。朱明跃以前曾做过三年老师、八年记者，直到 2006 年 10 月他才正式创业成为个人站长的一员。而他创业的经历也颇具传奇色彩，尤其值得一提的是，他当年做猪八戒网站的初始投资仅为 500 元。

据他回忆说，2005 年他还是记者，当时他要出门走 1000 里采访建成的渝怀铁路，出门前他在网上找了个程序员，以 500 元价格外包了猪八戒网的开发工作。“两周后我走完全程回到重庆，便从那个程序员手中接收了一个完整的猪八戒网”。

没想到的是，这个当初 500 元开发的猪八戒网，如今已经拥有 120 万威客注册量，交易额累计超过 1500 万元。目前，猪八戒网拥有近 50 名团队成员，在威客网站领域已经处于绝对领先的地位。

当问及为何创业时，朱明跃笑称这是源于他的“灵光一现”。“2005 年底一个漆黑的晚上，我睡在床上做了一个梦、呓语连连。据后来老婆‘翻译’当时的呓语，大致意思是我要做就做有个有价值的商业平台，让很多有才能的人凭本事赚钱云云”，朱明跃称，于是便有了他随后创办的猪八戒网。

称威客模式为第二代工作方式

实际上，目前许多网民对于什么是“威客”概念还不完全清楚。据朱明跃解释，威客就是工作提供方和寻找工作方在互联网完成交易的一种模式。这种模式可以让很多有能力的人在網上赚到了真金白银，也可以在一定程度上缓解社会就业压力。

对于将“威客”等同于 WEB2.0 的说法，朱明跃感到大为不满：“我要为威客模式击鼓鸣冤，威客模式绝非仅仅是 WEB2.0，而是 Work2.0，是第二代工作方式，它让大家自由地在家上班，这是一场由网络掀起的工作革命。”

朱明跃认为，如果硬要把威客模式网站往 WEB2.0 概念里塞，那威客也是赚钱的、有商业模式的 WEB2.0。相比之下，其他 WEB2.0 模式并没有多少可以做到这一点。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

朱明跃还澄清说，过去有人把威客模式等于悬赏竞标模式，把交易的内容简单地等于标志设计，认为威客模式做不大的观点，都是误解和偏见。“其实猪八戒网今年已经推出了招标模式，用以解决那些工作周期较长、工作量较大、工作报酬较高的交易”。

目前，猪八戒的交易额已从每天都几万元跃升到十几万元，而且还在不断增长。通过从这些交易中收取佣金提成、会员费以及信息增值发布会等服务收入，猪八戒已经实现了初步盈利。

37. 北大学子卖T恤

2009 年金融危机来临，就业压力进一步增大，当几乎所有同学都在忙于出国申请深造的时候，北大生命科学专业的研究生贺贤臣却毅然做出了和朋友一起创办 RayWow.com 的决定。

生命科学的研究生居然在网上卖起了 T 恤，这无疑和“北大学子卖猪肉，复旦学子卖盒饭”一样导致周围同学和朋友的不理解，但贺贤臣这个想法绝非一时冲动。北大学子的思维活跃，文化衫市场也异常火爆，2005 年身为北大未名图片版版务的贺贤臣在组织版衫征订之后就发现这里面的问题。“当时觉得组织版衫订购特别的辛苦，就想是否可以开发这么一个系统，让版主能够在网上开启一个征订版面，然后号召版友在征订版面预定，自动生成统计信息”就是这么偷懒的想法，让学习生命科学的贺贤臣开始触网。2005 年恰好是 web2.0 概念最火热的时期，实验之余贺贤臣开始花费大量的精力阅读 IT 类博客，对互联网的认识也更加的深入，并且开始了 T 恤产业商业模式的思考。

2006 年，贺贤臣将这些想法整理成了一份商业计划书参加了北京大学创业计划书大赛，计划书获得了评委的认可给了贺贤臣极大的鼓励，同时在这一过程中贺贤臣也认识了后来一起创业的朋友。2007 年还未毕业的贺贤臣就和朋友一起创办了第一家公司，团队一直努力朝商业计划书的模式去努力。2008 年，Vancle 的运营模式给了这个团队很大的启发。通过对市场深入的调研并对运营流程进行优化改造，贺贤臣及其创业伙伴觉得打造一个全新的品牌的时机成熟了。

贺贤臣这样评价毕业时期的决策，“当你认为自己有个很好的想法，如果因为条件不具备而放弃了，你不会太可惜；但如果有那么一些基础，却由于害怕失败的风险而不敢尝试，我会很鄙视自己的。”。是的，大多数学生都不会选择创业这条路，家长也不会鼓励，因为学生创业会面临很现实的资金、团队、经验的问题。在这一点上贺贤臣是幸运的，在校时期做小公司的积累让他比一般的毕业学生多了那么一点点优势，但这点优势远远不够风险仍然很大。2008 年下半年，贺贤臣和伙伴创建了雷链公司，正式注册了 RayWow 品牌。创业最艰难的是种子期和初创期两个阶段，找投资、搭团队、开发产品、生产及运用管理，很多都是

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

慢慢摸索过来的。

当问起创业至今，遇到的困难都如何克服？贺贤臣说，困难太多，每次都是咬咬牙坚持过去的，创业的任何阶段都得学会隐忍和坚持。要动态的看问题，遇到做的不好的地方要有耐心给团队成长空间，毕竟公司总体还在朝好的方向前进，过程中遇到的困难都还算不上真正的挫折。

正如贺贤臣及其创业伙伴们的性格特征一样，RayWow 从一开始就确立了自由勇敢的品牌定位。“我们觉得现在年轻人缺少这种性格，尤其在经济危机的大环境下，我们也希望通过这个品牌的塑造给大家一点信心，传达积极的态度”。

谈到 RayWow 未来的发展，贺贤臣说：“公司刚过初创期，走的路也很新，很多领域都是从未涉及过，也没有人能够指导。只有勇敢地不断试错不断学习才能前进，过去之后就会海阔天空”，希望他们能够赢在未来！

38. 穷学生从 5 万赚到 5 亿

只有顾客才是公司真正的老板，没有顾客就没有生意，公司就无法获得利润，如果顾客对公司不满意，就不会再上门购货，就断了老板的财源，就等于炒了老板的鱿鱼，老板活不下去，员工自然也无所依附。

会做生意的穷学生

1987 年 9 月，王填考上了湘潭市商业学校。

当时，读商业学校的学生有许多是有钱人家的子弟。可是，囊中羞涩的王填倒不生气，他反而想：花父母的钱不算本事，靠自己头脑挣来的钱才算真本事。

一天，王填去学校附近的一个商店买课本，忽然听到一个男学生和店老板争吵，那个男学生大声地说道：“你卖的热水瓶质量不好，还没有用上 3 个月，就不保温了，我要求换一个。”

谁知那个店主一听这话，着急地解释道：“我们这里没有瓶胆，你还是再买一个新热水瓶，我在价格上优惠一点好不好。”一听到这句话，聪明的王填动了下脑筋一想，如果专门卖热水瓶胆，肯定能挣钱。

王填在做热水瓶胆销售上开始了小范围内的攻城掠地，湘潭市商业学校的市场基本饱和了，他又将眼光放到了湘潭市的其他大中专院校。两年来，几乎将湘潭市大中专院校的热水瓶胆生意垄断了，生意一直红红火火，他再也不是以前的穷学生了。

当时，湘潭市有一家企业全国有名，那就是商业明星企业湘潭南北特食品公司。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

王填在中专要毕业时大量寻找有关南北特食品公司的资料，根据自己的所看所想，王填写了一封长达 5 页的信，在信里面，他颇有见地地肯定了南北特的服务优势。同样善意地指出经营上还有待值得改正的地方。除此之外，王填还把自己在学校推销热水瓶胆的经过全部写出来，并加了一些自己推销的感想。

在学校分配见面会上，南北特总经理去了湘潭市商业学校，当着许多同学的面，点名要王填去公司上班；让其他同学惊讶不已。

负债 5 万起家的生意

1989 年 8 月 10 日，王填如愿以偿地来到南北特食品公司上班，王填的具体工作是搞业务内勤工作，接听电话。半年后，王填把自己来的工作体验写了一个详细的工作报告，在报告中还写了不少建议性的意见；并写了自己想当业务员的想法。很快，王填的愿望实现了，半年后他从一个勤杂工变成了采购员；负责公司的食品采购工作。

3 年后，王填因为业绩突出，被公司任命为业务科长。在王填的努力下；他把金龙鱼油、雀巢咖啡从合资企业引进到湖南来，甚至长沙商家也都来南北特食品公司进货，在全国影响很大。

1994 年 3 月；王填主动要求下岗，王填决定继续还做食品零售。他将自己公司取名为湘潭市步步高食品公司。没有资金；王填就找亲朋好友借，最后凑齐了 5 万元。

当时做食品批发，5 万元顶多只能进半车植物油。然而传统的商品很难让自己新开张的公司打开销售局面，提高知名度，要想改变这种状况，只能做新产品。

那时，方便面在全国销售势头很大，而方便面中又数统一方便面市场潜力大。选来选去，王填选择先做方便面生意。经过一系列谈判工作，王填便拥有了台湾统一集团的方便面在湘潭的总经销权。一切出乎意料之外，一切又在意料之中，统一方便面运到湘潭后，销售势头出奇的好。

细心的人容易发现商机。有一次，王填去离湘潭市不远的湘潭县城作市场调查；发现统一方便面在湘潭县城寻不到踪影。为了改变这种状况，在批发市场站稳脚跟，精明的王填一改以前的坐销方式，自己带头踩着三轮车。带领业务员走遍了湘潭市的大街小巷，走出了湘潭县城，甚至踩进了离湘潭市较远的湘乡市去推销。每到一处，王填就留下自己的名片。这种行销的方式销售效果出奇的好，不出半年，王填就建立了大约 800 多家的分销终端网络，取得了众多供应商的支持。更重要的是，他“步步高公司”的名气越来越大。

随着销售网络的不断扩大，资金成了制约“步步高公司”发展的一个主要因素。如果缺乏强有力的资金支持，自己的市场是很难做大做强的。

对于向银行贷款，王填很讲信用，对于向私人贷款，王填从不拖欠。为了引进金龙鱼油的经销权，可让当时资金紧张的王填费尽了脑子。当时，每次进一批金龙鱼油，至少需资金

50 万元。想来想去；王填想到了一个好办法，他与湘潭另一商家协商。王填要进货时，对方给他垫付 25 万元；等王填把货销得差不多时资金回笼了，对方要调货，王填就把这笔资金垫付给对方。一来二去；每回做生意，每日都讲信用。呆滞的资金通过这一周转，收到了双倍的效益。于是，王填又很快把金龙鱼的经销权抢到了手中。

连锁百强

1995 年底，王填偶然发现广东某经济报上有一条并不显眼的消息：羊城即将筹办一个中国零售业的高层研讨会，主要探讨中国国营零售业的发展之路。

在这次会议上，国家经贸委负责人提出了“发展连锁超市是中国零售业的发展方向”的主题，当时一听到“连锁超市”这个概念；王填便感受到“连锁超市”就是自己公司以后的经营理念和发展目标。

为了得到亲身体验；王填还去了广东最早的由日本人开的吉之岛零售超市，生意场面的火爆，让王填热血沸腾，他决定在湘潭办超市。

回到湘潭后，王填马上进行市场调查研究和超市发展规划。他看准了当时处于市中心地带的商业旺铺——国营菜肉商场，该商场由于经营管理不善已面临崩溃的边缘。在洽谈中，对方开的条件比较苛刻。要接收安置下岗职工。经过考虑，王填决定接收安置 40 名下岗职工。消息传出去后，许多人都认为王填太冒险。步步高解放路店正式开业前的那天晚上，王填也没有睡好觉，他一直在为开业生意是否火爆而担忧。

令王填高兴的是，开业的情况让他体会到了超前的经营理念带来的商机。店门还没打开时，门外已是人山人海，挤得水泄不通，人们自觉排队等候。这些年来，王填哪里看到如此令人心动的场面呢，他感到自己又一次赢了。

步步高连锁超市开张生意的火爆，让湘潭其他商家看到了商机，从而引发新一轮的商业竞争，一些商家纷纷仿效步步高连锁店经营，对步步高形成了压力。为了避免恶性竞争，王填决定先在中小城市、县级市尝社区寻求发展，待时机成熟再向大城市进军。这是立足现买；放眼未来的发展大计，王填开始实现“农村包围城市”的发展战略。

1998 年 1 月 28 日，以仓储式购物、低成本运作、低价格经营为经营业态的仓储企业——步步高岚园量贩广场开张了；王填狠下心，花了 20 多万元引进了先进的软件信息系统，以便更快、更准确地处理货物进销信息，低价位的促销让步步高岚园量贩广场的开业成了一个新的亮点，顾客挤破了门，王填再一次创造湘潭商业的一个奇迹。

一步一步扩张，一步一步走向辉煌。王填将商业触角开始伸向了周边城市、株洲、常德、岳阳等地都有了“步步高”量贩广场，1999 年 1 月，王填将公司由湘潭市步步高食品公司更名为湖南省步步高连锁超市有限公司。几年来，王填将公司发展成湖南省最大的连锁超市之一，分店遍布全省各地。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

2001年3月25日；在北京召开的中国连锁业百强发布会上，“步步高”跻身“全国连锁百强企业”；排名第56位，成为湖南省惟一入围企业，同时还荣获湖南省建设银行授予的aaa级信用单位。

可王填在事业上是个永不满足的人。他有自己的经营梦想：到2005年，“步步高”要以湘潭为中心。拥有量贩店80家，连锁店约110家，年营业额达50亿元人民币。王填要把“步步高”做成中国的“沃尔玛”。

在发展战略上，步步高实施了以湘潭为中心，走农村包围城市的网点布局战略，采取集中兵力、避开强敌、各个击破、稳步推进的扩张计划，从而避开了劲敌的残酷竞争而取得市场竞争主导优势地位。

在发展策略上，走低成本扩张之路。步步高虽然拥有庞大的连锁门店群和配送中心，但基建长线投入极少，所有店铺都是采用租赁方式或者通过一次性买断经营场地数年使用权的方式，再经过简洁明快的装修后投入使用的，使经营成本下降到了极限。其中最重要的是采取优势互补原则，与原国有商业亏损企业联手扩大自己的陈地。具体做法是：利用原有国营商业亏损企业的经营场地，由步步高注入品牌、资金、管理技术等，安置下岗职工再就业，并负担一部分退休职工的退休金。而这些原有商业网点，大多地理位置好、经营场地大，合理改造利用这些经营场所，大大地节省了基建费用，缩短了开业营运的时间。不仅如此，精明的步步高人还通过对外再出租一部分卖场用于企业本身不经营商品和项目的方式，既起到相互弥补，共同利用客源的作用，又从租赁方获得部分租金，从而进一步降低了场地的租借成本。同时，他们还时时处处注意从现实出发，充分利用现有设施。

步步高在对员工进行经营理念教育时特别强调，只有顾客才是公司真正的老板，没有顾客就没有生意，公司就无法获得利润，如果顾客对公司不满意，就不会再上门购货，就断了老板的财源，就等于炒了老板的鱿鱼，老板活不下去，员工自然也无所依附。为了保证这个“中心”的实施，公司还制定了一系列保障措施以保证顾客满意。

一是绝对保证商品质量；

二是所有商品力求廉价省钱；

三是根据顾客需求，不断增加商品品种；

四是营造宽敞舒适的购物环境；

五是绝对保证顾客利益，强调当顾客的利益与公司的利益发生冲突或矛盾时，必须首先保证和维护顾客的利益不受损失。有时顾客不小心打破了东西，也不能让顾客赔偿。步步高不仅要求员工深刻领会这种理念的内涵，而且要在实践中处处体现出这个“保证”主题。

39. 弱女子 3 年赚了 600 万

可能是因为很想试一试自己到底具不具备另一种能力，再加上自己对于教师的工作是很投入地“玩”，有责任感，但缺乏激情。中规中矩，有板有眼，一直可以看到自己 20 年后的样子，日子像一杯温吞的白开水，心里便有些蠢蠢欲动。可是决定自己到底要不要成为生意人，当时着实在心里挣扎了好久。

一件质地看上去很一般的衬衫，可能是因为天气太热的缘故，浆洗得平整的袖子被卷到肘部；一条灯芯绒的裤子；一双擦得铮亮的皮鞋；一个诺基亚 8850 的手机放在上衣兜里；两手空空连一个手包都没有；说起话来语调低缓。初见赵松青，很难将他与“款爷”联系在一起。不过，在说到生意时，虽然语调始终保持着低缓，可眼神中却不时闪现出一种机敏与睿智。

我以前还真没有想过会作生意，我这人比较喜欢琢磨事情，比较好静，而且特别不擅长与人交往。

创业刚起步 惨遭破产！

师范大学毕业后，我被分配到北京的一所中学教物理，对于教师的工作是很投入地“玩”，有责任感，但缺乏激情。中规中矩，有板有眼，一直可以看到自己 20 年后的样子，日子像一杯温吞的白开水。这样的日子过了两年后，我有些坐不住了，心里便有些蠢蠢欲动。当了两年多的教师，我只存下来了 5000 元钱，一次与朋友聊天时，我说准备用这 5000 元钱创业做一番事情。

没料到他听完后竟然笑得岔了气儿，他对我说：“5000 元在北京连做一个小买卖都很困难？还说什么做一番事情？”当时我觉得自己虽然不是一个很聪明的人，但应该称得上是一个有头脑的人，特别是当一种东西如果让我产生兴趣的话，我一定会将它琢磨透，这一点很少有人可以赶得上我。所以朋友的大笑让我觉得自己像受到了侮辱一样。

1997 年的暑假过后，尽管家里人和朋友没有一个人赞同，我还是辞职了。与其说是自己断了自己的退路，不如说将自己逼到了没有一点退路的地步上。至少在我成功之前，是没有人看好我的。没有一个人认为我是做生意的那块料。

5000 元钱究竟可以做什么？这是当时我需要首先解决的问题。我不喜欢逛市场，因为对于眼中的市场环境我是比较愚钝的。但是我最大的优点是可从信息中寻找思路。所以我把自已关在屋子里整整一个星期，翻遍所有的报纸、杂志，翻遍我所看过的所有的书，我以为或许可以找到好的项目，也的确从信息中找到了几个项目，可是到了第六天时还是一无所获。

血泪交织 我心力交瘁！

因为这些项目不是需要资金比较多，就是需要一个研发的过程，对我来说都太不实际了。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

第六天夜里，我颓废极了，觉得自己实在是太傻了，可能所有人都说对了，我真不是这块料。一个人越想越气，可能那时候有些疯狂了吧？也不知哪里来的邪火，我一把将身边写字台的抽屉拽了出来，并且狠狠摔在地上，想借此发泄一下。

从小到大我的脾气都是很温和的，从没有发过这么大的脾气。发泄之后，看着掉了满地的物品，我一屁股坐在地上，这时屁股底下发出了一种怪声音：类似于抽水马桶一样的声音。吓得我一下子又跳了起来。再一看，原来是父亲去美国时带回来的一种小玩意儿，是美国的冰箱贴，制造成了马桶的样子，拿手一摁，就会发出抽水时的声音。我捡起这个小玩意，左右看了半天，又将它拆开了琢磨。突然我知道该做什么了。

现在回过头去看自己的第一笔生意真是相当的幼稚，既不了解这种东西市场上是否曾经出现过，又不了解这种东西到底会不会有市场，决定做就是因为一来我的资金勉强够用，二来自己觉得这个东西有意思。

第二天，我购买了一份《精品购物指南》报，从上面的分类广告中找到了几个希望承接制造礼品的小工厂的电话，一一打电话去联系。一连找了好几个工厂，报价都不太实在，只有门头沟有一个小工厂已经好久没有接到生意了，厂长在电话中一再说只要有一点利就行。我与他们联系后，马上乘车去了那个工厂。

为什么江浙工厂最赚钱

所谓的工厂其实就是一个村办的小作坊，是趁着礼品热建起来的，想从中赚点钱，结果因为竞争太激烈根本没有接到过几个生意。厂长一看我当天就去了，特别热情，并且说只要能够将生意给他们，不但保证质量和工期，而且价格好商量。我说，行，我回去将制作工艺图拿出来。当天晚上，我一宿没睡，凭着学物理的这点功底，制作出了工艺图，但是有一个问题比较难解决，就是如何让它发出抽水的声音。天刚刚亮，我就照着一个从报纸上抄来的玩具厂的地址跑到了大兴。

一路上一直琢磨着该怎么向人家讨教？到了工厂，我径直去了厂办，告诉他们我是中学的教师，想在课外活动中教学生一点有意思的东西，可是不知该怎么制作，所以跑来咨询一下。厂办的人态度挺好，给我叫来了一个老技师，老师傅一解释我才知道，原来特简单，将声音模拟到一个小模块上就解决了。随后，老师傅还给我介绍了一个生产这种模块的工厂，人家报价一个 0.32 元，生产 3000 个 3 天就可以提货。

模块解决后，我就又坐上了公交车去了门头沟。厂长根本不懂得工艺图，请了工厂中的一个老师傅看了整整一上午，我反复解释给他听，才明白了是怎么回事儿。厂长给我报价是 1.22 元一个。我一口就答应了，并且告诉他们给我制造 3000 个。给了他们 1000 元钱的定金后，就又马上返回北京。这等于说是将自己的 5000 元钱全部投了进去。万一卖不出去，或者工厂制作的工艺太差，我就真的一点点退路都没有了。

不过我想都没想就又把自己逼上了绝路。工厂跟我说需要 15 天的时间制作，我说行，5 天以后我给你们再送 1000 元钱，但是我必须先提走 200 个作为样品。协议就这样达成了。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

回到北京城的第二天，我就开始跑各个商场的玩具柜台，我根本不知道这些东西该往那里销，该找谁去卖，反正一天至少跑六七家商场，四处乱闯。

后来有人告诉我，卖这种既没有商标又没有谁见过的产品最好找私人的摊位。我想自己也真够笨的，怎么连这么简单的问题都没有想到，于是马上到北京的所有小商品批发市场，与摊主们联系。刚刚将产品拿出来，这些小老板就特别感兴趣。我定价 6 块钱一个，一般情况下 5.5 元就能够成交，3 天的时间里，我就订出去了 1000 个。5 天期满时，我又去了门头沟，这个小工厂的效率也挺高，5 天的时间就制作出了 1500 多个，做工也还算精细。我也干脆，将所有的余款都给了厂长，并且告诉他马上还会再制作 10000 个。厂长一听，特别高兴，又给我让出了 2 毛钱的利。就这样，不到两个月的时间，我订做的 13000 个“抽水马桶”冰箱贴全部卖了出去。刨除所有的开支和制作费用，我一共赚了 5 万元。

不过，这个项目我也马上就结束了。因为象这样的小东西模仿起来太容易，后来我听说已经有好几个工厂都在生产类似的产品，市场的价格一下子跌了一半儿。

拿着这 5 万元钱，我开始琢磨新的产品。可能是因为从来没有将自己放在那么大的压力下生活过，赚到 5 万元钱后，我马上就发了高烧。高烧持续不退，每天只好用冰块降温。有一天吃过药后，浑身发热，昏昏沉沉地睡着了，后来感觉到脖子凉凉地特别舒服，才发现是冰块滑落到了枕头上。

高烧一退，我就开始搜寻天气方面的资料，我估计 1998 年的夏天应该是酷暑，而前两年有一种“凉爽坐垫”曾经相当畅销，如果将它制作成“冰枕”，销路也应该不错。这一次还是将 5 万元一分不剩地全部投入了进去。当年夏天果然酷热，尽管多个厂家同时推出了“冰枕”，而且互相压价，但是因为我的成本比较低，利润也还算的上可观，我的 5 万元在这个夏天最热的 8 月变成了 70 万元。

赚到 70 万元后，我就成立了自己的商贸公司，不过后来很少有全部投入资金的情况了，大多数的项目也的确用不着全部的投入。之后我又开发了 5 个项目，到 2000 年年底时，共赚到了 600 多万元。

一个笨方法 3 年赚百万

2001 年开始，我觉得自己利用这些小项目进行原始积累的任务已经圆满完成了。应该给自己找一个更加有前景的，有一定科技含量的项目进行开发。于是我将商贸公司里的业务交给副经理，让他全权负责继续寻找短平快的项目，而我自己成立了绿色建业中心，想寻找一个绿色的装修装饰材料的产品。我前后找了两个多月，终于发现中科院的一个项目很有价值，目前这个产品已经试制出来。而现阶段我正在为它的面市进行布控。

后来，当初那个听说我要用 5000 元创业就笑岔了气的朋友说我是一个极富“财商”的人。每次听到这话我都不置可否。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

公司是我的又有什么用？

2000 年时，我的申请得到了批准，我进入了北京顶级私人俱乐部——长安俱乐部。当时我的家人听说我花 1.2 万美元获得了长安俱乐部的终身会员资格，而且每年还要交 1250 美元会费，他们都惊呆了。其实，我申请进入长安俱乐部，并非是因为想满足虚荣心，也不是为了用这个资格来证明自己的尊贵，而是长安俱乐部里现有的 700 多名会员个个堪称是商界的精英，与他们打交道的过程中，就可以偷学到许多真经。这对于学物理而并非学经济的我来说，实在是太重要的机会了。

在长安俱乐部里，我发现“财商”就是理财的智慧，它是作为现代人不可缺少的一种基本素质。财商高的人，可以很轻松地赚到钱。财商先天不高的人，可以通过努力一点一点地提高，我本人就是很好的例子。比如一开始我连财务报表都不会看，对自己理财一点概念都没有，对如何管理一个公司更是没头绪。可是没人替你做，你就不得不去学习，学着学着就会发现其中的乐趣，因为是动心动脑的事，所以会给人带来成就感。

我做外贸生意有点成功

不过，说心里话，我很享受有钱的感觉。干嘛不呢？每次花钱的时候，我都特别自豪，毕竟我利用 5000 元钱创造出了自己的奇迹，我有理由去享受这种成就感。这两年经商的经历也改变了我的性格，我从好静变得开始好动了，从不知该如何与别人打交道，变成了很喜欢与朋友交往，喜欢与能人交往。而且也开始变得特别贪玩，特别好胜，只要我感兴趣的都想做到一流的，所以大部分的时间，我都在申请各种会员资格。比如说，1999 年开始学习打高尔夫球，整整半年的时间，每个星期至少要玩 2 次，半年以后我申请到了北京国际高尔夫俱乐部的会员资格；比如说，我特别喜欢游泳，所以我有 5 个饭店的游泳馆的金卡；比如说，有一段时间对于保龄球入了迷，专门请了一个北京的冠军当老师。

人一旦学会了花钱，就很难控制住自己享受的欲望。会花钱不是坏事，说明你会享受生活，但如果不开动脑筋赚钱可不行。特别是当我有一天发现自己已经跻身到富人的行列中时，我才知道，原来富人的阶层并非是我以前想象中的挥金如土的奢靡，几乎我接触到的每一个富翁，有的甚至是我资产数倍的富翁，他们每一笔花费都是目的明确的。

而我，从生活上讲已经不再会有钱不够花的感受了，可从事业上讲却还远远不够，因为还有许多项目需要投资，生活因为不断地投资而愈来愈精彩，因而充满了无尽的可能与希望。

.40. 女孩月赚 30 万

她，在任何人的眼中，都绝对是个温柔的女子，声音柔柔的，笑得柔柔的，与人相处也是一

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

样——面对南京大妈是温柔的，面对蒙古大汉是柔情的，面对同城的上海兄弟也是柔情一片！这样的一个人柔情女子，不靠美色，未借任何外力，只是依靠自己的几个奇招，就轻轻松松在 2005 年 11 月做进 30 万的单子！

奇招一：面对诱惑始终坚持自我原则

要成功做生意，除了让别人感受到诚意外，最重要的还是要不断给人安全感，无论对自己怎么的好、怎么的有利，该坚持的就要坚持到底，惟有这样才能更快折服对手，也才能够克服时间和空间的距离，到达你想要的那个最终的彼岸！

奇招二：第一笔单子应该少赚点或者不赚

来自网上的第一笔生意我往往是不赚或者赚得很少很少，放长线虽然会损失一些眼前的一些利益，却更容易钓着大鱼！

案例：5 天征服上海的同城兄弟

“这个月 18 日左右接到一个同城兄弟公司——上海诺霸的询盘，对方的数量并不是很多，金额也不大，于我们而言利润基本上为零，但要货的时间很紧，只有两到三天的时间，我采取的策略就是尽可能好地满足，甚至为了确保货物准时到达，我亲自给送到他们公司了。”“虽然没有赚，我却很开心，因为对方很满意很满意我的服务，而且对方也说他们要的还会很多，这只是刚刚开始。”

奇招三：我亏我满足你

“曾有一个南京的大妈只要采购两个汤锅，要的价格却是批发价，我想她能通过网络找到我们也不容易，因而就给她快递了两个，没赚，说真的还赔上了快递费，但我要的是对方的满意，就这么简单。短短的 2 年，我成功交易的订单大大小小已经厚厚一本了，凭着对网络平台推广的熟悉，还有对待客户的真诚和耐心。我已经获得小小的成功。说实话我并不满足，还觉得我还没充分利用到底。还要加油！继续努力！”

41. 亿万富翁的夜市人

“富二代”这个在近几年非常时髦的词又一次成为了义乌人热议的话题。昨天笔者从义乌夜市某摊位上了解到，义乌大陈某衬衫厂老板的儿子金波由于对父亲苦心经营的企业毫无兴趣，转投义乌三挺路上的夜市，摆起地摊。

相关推荐：

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

怎样在阿里上赚钱呢？ 我摆摊卖点便宜货能行吗？

逛街逛出创业梦

高中毕业不久的金波，一身价值数千元的名牌着装与略显瘦小的身躯看似有几分清秀和时尚，谁也不会把他跟夜市地摊人联系起来。正是这位父辈拥有数百万身价的 22 岁小伙子，在义乌三挺路上的夜市地摊上游刃有余，生意做得有声有色。

“以前经常陪女朋友过来逛夜市，发现夜市人气不错，而且很多老板还从这里发家致富，我也是来试试”金波这样解释自己的创业初衷。

“高中毕业的时候也想过一定要赚大钱，其实是现在看来很不符合实际的。经过走访发现经营夜市的风险小、投资小、资金流转快，利润还比较可观，想到做什么，就做什么，从来没有想得更多，就这样干下来了。”金波认为夜市做生意谈不上仔细调研、反复琢磨，自己做生意一凭眼光二凭信心。

他说自己每天从下午 5 点多开始摆货，做到凌晨 1 点左右回家打理一下，凌晨 3 点就连夜坐车去外地进货，这样到了进货地方刚好对方开门营业，进完货后返回义乌，开始张罗晚上的生意。这个流程也是整个夜市经营者的轨迹，大致如此，根本不觉得任何劳累。做生意总是要辛苦一点的，能为自己的兴趣打工，很快乐。

骑驴寻马

据知情人士介绍，金波的父母所创办的衬衫厂已经有 10 多年了，生意也非常稳定，企业规模上百号人，资产数百万元。“我知道父母花了不少心血，办企业也很辛苦，但是自己不懂服装生产和管理，也不想知道那么多，对于企业的未来，全由父母打理，自己肯定不会去考虑接班的问题。”金波还告诉笔者现在关心的是属于自己的夜市地摊生意，而且目前生意比预期的理想，保守估计一年做下来赚 5 万元绝对没有问题。

金波说自己在经营夜市的同时，还在淘宝网上开了店铺，所经营的范围跟夜市摊位一样非常有特色，几乎把女性所喜爱的东西诸如女性箱包、韩流服饰、头巾等全部都搬到店铺上。做夜市生意要抓住时尚流行心理和流行元素，在店铺和摊位之间不断调货，结合网络和实体

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

之间的互动经营，金波对此津津乐道为“选择比努力更重要。”

金波表示，他对自己的选择并不感到后悔，反而有一种成功的欣喜，他说在自己周围还有不少类似于自己的创业者，义乌人创业从不讲究面子问题，要面子难有金子。

“我当然不可能一辈子摆地摊，不过夜市确实锻炼了自己，学到了不少做生意的技巧和培养了商业眼光。”金波希望自己能在夜市里锤炼出符合现代年轻女性消费需求的知名服装品牌。在去年年底股市震荡的时候，他还炒股赚了几万元。如果有更好的其他项目，他也会留意并且努力尝试的。

争论从未休止

“非常惊讶，你的面子在哪里？”金波告诉笔者，这是他的朋友之中说的最多的一句话，至今还有不少人无法理解。

老板的儿子去摆地摊值不值得？这成了身边亲戚、朋友争议的焦点。在夜市，我靠自己的劳动赚钱，跟别人无关，我也不去跟别人比什么。金波对这些无聊的争论并不当回事，他说在义乌上班要比做生意难度大，自己是在享受做生意。

金波父亲的生意伙伴刘先生认为，生意不分大小，既能自食其力又可以锻炼自己，不管做什么都应该支持和肯定。

据义乌三挺路夜市管理办公室有关资料显示，从 1988 年 7 月 20 日，在义乌县前街与南门街形成夜市，有摊位 34 个，年成交额 60 余万元的规模至 2001 年开始至今的三挺路夜市，已经发展到 763 个夜市摊位，不足 1 公里的夜市摊位市值超过 3 亿元人民币。

义乌三挺路夜市的繁华出乎人们意料，犹如这座充满魔幻的商贸城市一样，充溢着一种无法抵挡的神奇和魅惑，据知情人士透露至少有数位义乌亿万富翁从夜市诞生，而他的造富神话一直在低调却又繁忙之中延续。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

42. 拾破烂炼成亿万富翁

当同龄人开始在家享受天伦之乐时，56 岁的胡永根借来 500 元，骑自行车走街串巷收废品，开始创业之路。

凭借过人的胆识和超凡的眼光，17 年的时间里，创造出上亿财富，成为西部金属回收业巨头。作为成都市新津，他说：想发财就去万通商联找优质帽子供货商！津县华声金属材料贸易有限公司创始人，胡永根的年营业额已经达到 10 亿元。回首创业之路，胡永根说：“最困难的时候，过年只买得起两斤猪皮。”

不堪回首坐拥 10 亿他是从贫穷开始的

胡永根的华声金属贸易有限公司地处新津县城的黄金地段，周边有不少高档楼盘正在修建。去年，有房地产商看中了胡永根公司所在地皮以及他在新津县花桥镇购买的 40 亩土地，出价共计两千万。很多人看到这个数字难免心动，胡永根却毫不犹豫拒绝了对方。其实，只要走进胡永根的公司，就可以找到他拒绝的理由：一间不足 100 平方米的厂房，里面所堆放的金属废品价值竟高达 800 万元。“生意最好时，我一天的纯利润是 20 万元，”胡永根说，去年，华声的营业额达到了 10 亿元，目前，他正准备投身房地产行业。

56 岁，他进县城拾破烂

胡永根 56 岁之前可谓是一贫如洗。1936 年，胡永根出生于新津县一个贫困家庭，1958 年从成都空军技校毕业后，被分配到工厂做工人。“做生意的念头在我脑袋里是根深蒂固的。”胡永根说，当时虽然在工厂上班，但心里“很不安分”，总想找点买卖贴补家用。由于历史的原因，胡永根的生意梦并没有实现，而是回到了新津农村务农。

“全家一年收入还不到 100 元，最困难的时候，过年只买得起两斤猪皮。”胡永根说，1989 年，女儿已经 10 多岁了，他穷得连双鞋也买不起，女儿只能光着脚上学。“不能再靠种田为生。”已经 56 岁的胡永根决心到县城拾破烂卖。

5 毛钱，揣起去茶馆谈生意

1990 年，在县城呆了近一年的胡永根，从拾破烂中看到了废品回收的商机。“如果能用很低的价钱从居民手中购买废品，转手卖出肯定赚钱。”于是，胡永根向朋友借了 500 元作为本钱，买了一辆自行车，再在车后架了两个大竹筐开始走街串巷收购废品。“旧书、旧报纸，瓶瓶罐罐……”胡永根说，收废品要边走边吆喝，如果哪家有废品卖，听见吆喝后就会把他叫到家里去。自行车不能骑得太快，否则等居民听见吆喝后再叫他就来不及了。

“每天只能睡 3 个多小时。”胡永根说，每天很早就要出门收废品，晚上回家把货物堆好，一般要忙到凌晨才能睡，凌晨 3 点又要起床对废品进行分类、装车。“当时做的都是转手生意，利润很薄，很艰辛。”令胡永根印象最深的是 1991 年的一天，他要到成都和别人谈生意，

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

翻遍了所有口袋才找到 5 毛钱，而约好的地方是一家茶馆。没办法，胡永根只得揣着仅有的 5 毛钱骑着自行车出发。“掺茶时我借口上厕所躲了出去。”胡永根说，当时他舍不得花身上仅有的 5 毛钱。

由于当时新津只有三四个人上门收购废品，半年后，胡永根的生意开始扩大。1991 年初，胡永根在新津县五阳西路三号桥附近以一年 5000 元的价格租下三间简易平房，取名“华声商行”，开始定点收购废品。

重回起点

刨出万元被没收得精光

定点收购后，不用每天外出的胡永根有了更多时间琢磨废品生意：一斤废金属收价 4.5 元，转手可以卖 6 元多，而旧书的利润很保这一比较，胡永根看到了废金属收购的巨大利润，他将生意的重心放到了废金属收购上。“铜、铝、废铁都收。”胡永根说，当时他的主要工作是将收购的金属废品分类。由于很多人卖的废金属是老化的电线、电表等，要把铜等金属取出来，就必须把外面包裹的胶皮剥掉。这样刨下来，胡永根的手根本就看不到原来皮肤的颜色，衣服也是粘满污垢，“开心的是每个月可以多赚点钱。”

回到起点放弃不如拼搏

胡永根的废金属生意并不是一帆风顺，1992 年的几次打击几乎让他放弃生意。“最怕买到赃货。”胡永根说，由于当时废旧金属回收属于特殊行业，利润可观却存在一定风险。有一次，胡永根购买了县电力公司处理的废旧电线，因为电线是一截一截的，看上去很像人为割断的，结果被公安机关认为其物品来路不明，将其没收，胡永根因此损失了几千元。

事隔不久，胡永根又被没收了几次货物，“前后损失近万元。”而这是他做生意以来的全部资产。“起早贪黑地干，结果什么也没得到。”胡永根想到放弃，妻子也看到了他的困惑，“有个事情做，总有点收入。”妻子的劝慰让他看清现实：一旦放弃，全家又将陷入困境。胡永根只好继续在废品市场拼搏。

时来运转积累首个一百万

1993 年初，胡永根的生意出现了第一次大转机，新津县国有重金属回收公司看中了胡永根的经销能力，让他挂靠公司经营，而当时废金属的利润上升到每吨 3000 元到 4000 元。1993 年底，胡永根盘点账目后，发现自己的资产已经达到数十万元。最令他开心的还是，他所挂靠的公司决定承包给私人，同时国家也放开了私人收购废旧金属的条件。“做生意最重要的资本和机遇都被我抓到了。”胡永根一发不可收拾，到 1996 年，华声商行的营业额达到 1500 万元，胡永根也积累了上百万元资金，成为名副其实的百万富翁。

再上层楼

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

坐以待毙何不扩展省外市场？

1999 年，华声公司的销售量达到 5000 多万元。西南地区的金属废品回收竞争也异常激烈，“大家都看到了金属回收的利润，纷纷涌入这行。”金属回收的利润开始下滑。胡永根说，当时在新津规模较大的金属回收公司有好几家，此外还有 10 多家小型回收站，新津金属废品市场开始出现混乱。

“继续坐守回收，无疑于坐以待毙，何不扩展省外市场？”胡永根做出了一个大胆的决定：主动出击省外市常“风险很大，毕竟在这之前，还没有人这样干过。”胡永根派女儿赴沿海等地进行实地考察，探索金属废品回收业的新需求、新市场，并与全国各地的废品业大营销商建立长期稳定的合作关系。

胡永根说，华声能有今天的成就靠的不仅是抢占先机，还因为“诚信”。重庆是华声公司拓展的第一个省外市常 1999 年，华声公司与重庆商家谈成了一笔业务，但货款到期限最后一天还没有凑齐。第一次合作就赖账，对方怎么看？又不好告诉对方自己的难处，等到筹足这笔货款时，银行早已关门。“怎么办？”诚信经营的牌子不能砸，胡永根的女儿决定亲自开车将货款送到重庆，对方接到钱时，已是晚上 11 点。“重庆商家感动万分，对女儿说，‘这个年头，像你这么讲信誉的人实在不多’。”从那以后，重庆商家加强了与华声的合作。

人物素描

为慈善事业他花掉 600 万元

认识胡永根的人都知道，他不喜欢铺张浪费。去年，胡永根过生日，女儿花 150 多万元购买了一辆奔驰车作为生日礼物，胡永根却没有用过这辆车。“我坐啥奔驰嘛，出门坐三轮车就很好了。”胡家还有一个不成文的规定，除宴请客户外，家人不准在外吃饭。平时，家里没有吃完的剩菜从不倒掉，胡永根说，“剩菜下面很有味道。”

2003 年，新津县有一批拆迁户需要安置，胡永根拿出一块地皮修建了 30 套住房，以 400 多元/平方米的价格卖给这些居民。当时，新津县商品房均价为 1100 元/平方米。目前，胡永根在慈善事业上花掉了 600 万元，他所资助的人中，贫困学生达到 1200 多人次。

记者对照胡永根一年前的照片，发现胡永根消瘦了很多。“去年 5 月，我被查出患了食道癌，6 月份做了手术。和我同时做手术的有 5 个，只有我活了下来。”说这番话时，胡永根的眼睛正注视着墙壁上的“拼搏”。

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>

更多财富资料请进入 <http://blog.sina.com.cn/caifuziyou2009>