



99个成功的创业规划

创业 故事会

激励亿万人一生的创富故事

CHUANGYE GUSHIHUI

富荣◎编著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



创业 故事会



CHUANGYE GUSHIHUI

富荣◎编著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

创业故事会/富荣编著.—北京：企业管理出版社，
2008.3

ISBN 978-7-80197-959-9

I.创… II.富… III.成功心理学-通俗读物

IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 033614 号

书 名：创业故事会

作 者：富 荣

责任编辑：萍 艳

书 号：ISBN 978-7-80197-959-9

出版发行：企业管理出版社

地 址：北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编：100044

网 址：<http://www.emph.cn>

电 话：出版部：68414643 发行部：68414644 编辑部：68428387

电子信箱：80147@sina.com zbs@emph.com

印 刷：北京中印联印务有限公司

经 销：新华书店

规 格：680 毫米×960 毫米 16 开 19 印张 300 千字

印 次：2008 年 7 月第 1 版 2008 年 7 月第 1 次印刷

印 数：5000 册

定 价：35.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

创业,是一个说起来让人心潮澎湃的话题。随着网络经济、知识经济时代的到来,越来越多的人加入了创业大潮之中。在经历了种种磨难和困苦之后,有的人登上了成功者的宝座,有的人则只能抱憾而归;还有一些人,仍然在十字路口徘徊,犹豫着该不该投身到创业大军中一显身手。

创业应该从什么时候开始?做怎样的准备?创业所需的资金到哪里去筹集?怎样面对创业过程中的种种障碍?每个正走在创业路上或准备走上创业之路的人心中都有若干疑惑。

综观创业者的经历,可以发现:成功者的道路是相似的,而失败者则各有各的原因。有遭遇创业路上的滑铁卢的人,心中常常存疑:分明条件相似,为什么我会失败,别人会成功?甚至有的人把成功创业者看做是上天特别眷顾的人,认为人家的成功是因为运气好。

诚然,创业的成功,机遇的成分不可排除,但即使是有机遇,也要创业者自己眼疾手快,抓得住才行。究竟创业成功的背后有何秘诀,是每一个正在创业路上苦苦跋涉的人都渴望知道的。为此,本书选取了100个成功创业者的创业计划。在他们之中,有归国学子,有网络英雄,有初出茅庐的大学生,也有下岗工人,但不管是什么身份,他们都在自己的创业道路上撑起了一片属于自己的天空。他们也挥洒过汗水,流过眼泪,经历了种种磨难,才开创了一片新天地。

本书从每一位创业者的身上发掘其取得成功的因素,也分析他们创业路上失败的原因,帮助读者找到创业成功的助燃剂。希望每一个渴望创业成功的人,都能够从本书中得到促使你更加努力拼搏的力量。

编者

2008年3月

目 录

CONTENTS

第一辑 创业者的天空

- 不经风雨怎见彩虹 /2
- 全天候的美容城 /6
- 创业从19岁开始 /10
- 非凡毅力成就事业 /14
- 先苦后甜的冷门创业 /17
- 小事之中有商机 /20
- 以创新能力制胜 /23
- 财富青睐有心人 /26
- 淘汰旧我,创造新生 /30
- 盯紧财富,永不放弃 /34
- 永远争第一 /37
- 把握易逝的商机 /41

目 录

第二辑 拥有创业成功的武器

- 假日旅馆的诞生 /44
- 从摄影司仪到婚庆公司 /47
- 三起三落的创业者 /50
- 从头再来 /54
- 门外汉成就内行事 /56
- 从恐惧中站出的巨人 /59
- 土地和天空的神话 /61
- 知识分子自己的书店 /63
- 重拳出击,谁与争锋 /66
- 小巷深处一奇葩 /68
- 从9平方米小房成长起来的用友 /70
- 创业是最好的工作 /72
- 在祖国的沃土中成长 /75

第三辑 创业高手的秘诀

- 一流企业的成功之道 /80
- 从小作坊到大企业 /82
- 创业出于无奈 /85
- 有远见的推销员 /88
- 自信的商业女杰们 /91
- 离开讲台去冒险 /93
- 事业的多面手 /96
- 经典知本家的舞台 /99
- 立足黄金产业 /101
- 首家商业信息发布网站 /104
- 从小排档到“快餐大王” /107
- 突破极限的自我超越 /110

目 录

第四辑 让狂想变成摇钱树

- 学子做“倒爷” /114
- 让“飞跃”翱翔世界 /117
- 创业艰难百战多 /119
- 依靠三明治发家 /122
- 经典“资本家”创业史 /124
- 戴尔的Internet新动力 /128
- 挖掘身边的宝藏 /131
- 在学习的过程中致富 /134
- “石头”变成“黄金” /137
- 选最熟悉的行业起家 /139
- 做老板,不做打工仔 /141
- 改变自己,帮助别人 /143

第五辑 创业蓝皮书

- WPS演绎传奇 /148
- 创业从擦皮鞋开始 /151
- 打造民族工业实验田 /154
- 孤注一掷探求生存之路 /157
- 坚强女士的创业 /160
- 用热情改变现实 /163
- 生意家庭挽救家庭生意 /166
- 人生需要梦想和计划 /168
- 反常规制胜 /171
- 冲击女性市场 /174
- “不良青年”巧创业 /177
- 进军时装新天地 /180

目 录

第六辑 寻找创业导航图

- 鲜花装点创业路 /186
- 从竹席小摊到藤品连锁店 /188
- 让麦当劳走遍世界 /191
- 古老手艺也是机会 /194
- 全速进军保健市场 /196
- 为了大众的乐趣 /199
- 伟大的力量源泉 /202
- 最宝贵的财富 /205
- 一路艰辛,一路辉煌 /208
- “第一”的尝试 /211
- 从倒卖液化气开始的商业之旅 /214
- 商业悟性成就女强人 /217
- 小领带,大世界 /220

第七辑 机遇改变人生

- 出售设计的珠宝店 /224
- 创业从校园开始 /227
- 假发中的商机 /229
- 时尚创业方式 /232
- 光辉的创业之路 /235
- 世界电子商务之父 /237
- 打工不如创业 /241
- 做个加盟店老板 /244
- 承包创业艰难路 /247
- 汽车大王的三次创业 /249
- 创建袖珍版图书公司 /252
- 偶然成就钢笔生意 /255

目 录

第八辑 走上创业高速路

明星私营企业的诞生 /258

独辟蹊径巧创业 /261

创造一切条件把握机会 /263

艰辛创办大企业 /266

体贴入微的平民饭店 /269

点“泥”成金 /271

高品位的美容公司 /274

走出家庭的创业女性 /277

首席代表的概念营销 /280

大学生的服饰工作室 /283

冲破重重难关的创业 /285

一杯豆浆闯天下 /289

借鸡生蛋创辉煌 /291

参考书目 /294

第一辑

创业者的天空

不经风雨怎见彩虹

年底的时候,他没有钱回家。有一位朋友给了他5元钱,一天只吃两个馒头的日子延续了近半个月。

成功点:跌倒了再爬起来

郑某某,四川省仪陇县人,一个从贫穷农村走出来的打工仔,凭借敢于冒险的精神和不撞南墙不回头的倔劲,经过十多年的奋斗,现在成为四川省某知名企业集团的董事长。1985年3月,26岁的郑某某揣着从亲朋好友那借到的70元钱登上了去乌鲁木齐的火车,开始了他颇具传奇色彩的创业历程。在走出乌鲁木齐火车站的大门时,他的全部家当只剩下1.20元钱和一条在部队用过的旧被子。在老乡的介绍下,懂建筑知识的郑某某当上了建筑工地的班长,一天的报酬是5元,一年下来,挣了近2000元。在20世纪80年代的中国,这笔钱足以让一个26岁的小伙子飘飘然了。

但是郑某某天生不是满足现状的人,而且每逢想到家乡贫困至极的父老乡亲们,他就觉得自己没有资格独享富贵。1986年4月,他又从老家带来了40多个农民工,从别人手中转来一个小工程。但悲惨的是,在交工后老板跑了,一分钱都没有领到,而且他还把自己以前挣的2000多元钱都分给了大家。年底的时候,他没有钱回家。有一位朋友给了他5元钱,一天只吃两个馒头的日子延续了近半个月。

那样的生活不仅没有压倒郑某某,而且还使他愈加渴望日后的成功,他当时暗暗发誓一定要混出个人样,一定要带领大家走出贫困。

1987年春,郑某某也迎来了事业的“春天”,他和新疆某制胶厂签订了13万元的厂房维修合同。当年8月,郑某某按时、按质完成了全部工程,并受到对方的称赞。后来,在朋友的介绍下,他又接了几个小工程。年底清盘的时候,他惊喜地发现:除去各种债务,自己竟然有了5万元的存款。这也

让他坚定了搞小工程的决心。到1989年,他完全在乌鲁木齐站稳了脚跟,个人资产也超过了70万元。

此时的郑某某尝到了创业的甜头,在朋友的建议下,他决定进入流通领域和生产领域。1989年下半年,他花20万元在乌鲁木齐市中区租了一间大型地下室,装修成商场后转租给他人,每年可以净赚5万元,同时他还在乌鲁木齐郊区开了两家煤矿。刚开始的2年,煤矿和商场为郑某某带来了滚滚财源。但是,摊子铺得大,带给郑某某的是管理和决策上的大难题,随着时间的推移,经验不足、决策失误等问题接踵而来。1994年,两家煤矿相继倒闭;1995年初,商场也关闭。

仿佛就在一夜之间,郑某某从一个百万富翁变成了一个不但身无分文、还倒欠他人几十万债务的穷光蛋。

不过,被困难击倒并不是他的本性。1995年夏,经过仔细考察,他用借来的100多万元创办了某某实业贸易公司,第一个项目就是服装商场。这一次他学乖了,把商场租下来自己经营;100多个员工中85%都是大专以上学历;同时实行严格的考核和激励制度。现代企业制度的建立,让他的服装商场蒸蒸日上,利润滚滚而来。

1998年,他又决定将赚来的钱投入“生钱运动”:投资2亿元建起了3万多平方米的“东方100商厦”。1999年,东方大厦的营业额达1.7亿,2000年达2.1亿。随后,郑某某的事业步入了快速发展通道:酒店、农业、电讯、生产加工,2001年又进入了房地产行业。目前他已拥有20亿的资产,负债率仅为8%……

在2003年底的“四川省十大杰出创业之星、第五届创业之星表彰大会”上,他当选为2003四川省“十大创业之星”。2004年初,他被选为乌鲁木齐政协常委。



每个创业者都要牢记:不经历风雨怎么见彩虹,没有人能随随便便成功。

从郑的失败和成功的经历中,我们不难看出,急于求成是创业的大忌。财富的积累,靠的是精明的头脑、敏锐的眼光、不畏风险的勇气以及科

学的管理。每个人创业之初都会经历挫折和失败,无论前面的路多么坎坷,都要坚强地走下去。只有从中吸取教训、总结经验、继续勇敢向前,才有成功的希望。

相关知识链接

预防经济诈骗

1. 防信用证诈骗

按理说,信用证是最安全的结算方式,但仍然有人中招。骗子主要利用当事人对信用证的运作过程不熟悉,故意设置软条款,使你在不经意间违反条款而导致信用证失效,从而达到骗取财物的目的。

2. 防合同诈骗

这是犯罪分子最常用的诈骗手段之一。在通常情况下,他们一般先成立一个皮包公司,然后他们便与你签订购销合同,向你购货,货到后按月结款。先前的几次小数额交易,他们都会及时付款,但这只不过是骗取你信任的手段而已。他们一般都会在最后一次要上一大批货后或是付少量订金拿走大批货物后消失。

3. 防空头支票诈骗

骗子在其作案初期,不会马上使用空头支票,而是先用现金进行小数额交易,以赢取你的信任。等你对他完全信任之时,他便会表示:想做大点,多拿点货,带现金不方便,希望能以支票交易。最后,在拿到一大批货物后、支票到期前人去楼空,从而诈骗多家当事人。

4. 防发包工程诈骗

骗子通常会在一个准备建楼房的附近租用一间房屋,装好电话,并印上某某房地产公司某某经理的名片,伪造好建筑图纸、工商执照、建委批文等物品,准备就绪后便四处找建筑工程队,一旦联系上就带人来看工地,以骗取工程队的信任,再通过向工程队收取质量保证金、回扣或是要求当事人支付投标保证金等方式骗钱。

5. 防金蝉脱壳

骗子会先租用一个商铺或是出租屋、甚至是空地,然后要求你送货到其租用的地方,并辩称卸完货后再带你去收取货款。可在途中,他们会想尽办法借故离开,等你发现后返回卸货地点时,货物早已被人全部运走。

6. 防以传真电汇单骗钱

骗子向你购货,并把电汇单传真给你,待款到后发货。前几次交易都正常进行,等得到你的信任后,他们便急着要货,要求你收到传真后先发货。待货发出后,他们便马上到银行终止这笔汇款,利用传真电汇单与实际到账时间

的时间差实施诈骗。

7. 防运输诈骗

个别货物运输企业在管理上不完善,被不法分子所利用。骗子的手段一般是:先由一人在外地租房安装电话、专门负责接听电话,再伪造一假证件及假车牌,然后将假车牌装在货车上,并在停车场等候。当你租用其汽车时,他们就以虚假的身份与货运部签订《运输协议》,帮你运货,从而将货运部的货物骗走。

8. 防偷龙转凤

骗子会先打电话给你,称有某种货物供应,并以一个比较优惠的价格吸引你。当你同意进货时,他们则要求你先办一张汇票,传真过来,以证明自己的资金实力才肯发货。他们收到汇票的传真件后便克隆一张一模一样的汇票,然后佯称已发货,并来到你的公司要求验真票才能提货。就在验真票的时候,他们使用克隆的假票偷换真票,再推说货要明天到,到时候一手交钱一手交货。

9. 防利用运输车藏暗格进行诈骗

骗子在送货过程中,在运货的汽车中安装一个装满水或者装沙的暗格,然后运货给你。在过完地磅后,他们把货物运到你指定的地方卸下,并在返回地磅回去的过程中,偷偷把水或沙放掉,这样就等于加重了货物的重量。这种手段主要针对建筑、有色金属等行业。

10. 防贪便宜反遭损失

骗子先与当事人签订合同,购买当事人的优等商品,一个月付款。在交易过程中,骗子要求更换另一种款式(二等品)。当事人当时就说这是二等品,骗子会说:“没关系,我就喜欢这款。”骗子还会说:“出货单还写优等品和那单价,到时候给我一点回扣就可以了。”当事人还以为得了便宜,于是就发了二等品。结果一个月后,对方不付款,理由是货不对板,即使打官司,当事人也就只有输的命。

全天候的美容城

他的心绪突然在一刹那间被这几句话激活起来,思想也开始沸腾起来,一下子灵感突现,苦恼几天的问题终于有了答案——他要开一家一天24小时营业的全天候美容院。

成功点:从顾客需求出发,便能够财源滚滚而来

纽约城里的一个摄影师法布利奥,有一天突然做了个出乎意料的决定:改行开美容沙龙。他经营摄影生意已有十几年,且小有名气,何况摄影是属于艺术创作范畴,很受上流社会人士的喜爱,还很可能名扬国际艺术界;而做美容生意,整天为女士做头发、化妆,似乎不会有什么大出息,想要做这一行赚大钱也不大容易,因为美国人力资本昂贵。

促使法布利奥做出这个决定的是这样一件事。一天晚上,他翻来覆去睡不着,于是便起身信步走到晾台上。他从照相馆的二楼向外眺望,虽是半夜,纽约城依然灯火通明,街道上仍然人来人往。他正欣赏着夜景,突然两个女士谈话的声音传进他的耳朵里。

“你看,我的头发乱得像茅草一样,连个整理的地方都没有,真寒碜。”

“彼此彼此,”另一个女士说,“所以我最讨厌大清早就出门。”

“美容院一般什么时候才能开门?”

“最早也要早上八点。”

“哦,上帝!就让我这样蓬头垢面地坐飞机吗?到了芝加哥下飞机后怎么见人呢?”

“凑合吧,我们到飞机上后,随便梳洗一下就算了……”

而此时的法布利奥呆呆地站在晾台上,他的心绪突然在一刹那间被这几句话激活起来,思想也开始沸腾起来,一下子灵感突现,苦恼几天的问题终于有了答案——他要开一家一天24小时营业的全天候美容院。

他慢慢抑制住自己激动的情绪,回到屋里,坐在客厅的沙发上,仔细地思考这个刚刚进入他脑海中的想法。

他最先考虑的就是人手问题,得赶快培养人手。为了追求“美容城”一流的技术和服务,必须提高现有的技术状况,今后所有的美容师都必须由自己亲自来训练,绝不雇用外来的技术人员。其次,他也注意到,对于一家24小时都营业的美容院来讲,每一个开业时段都不能浪费,一定要下大力气做一番宣传工作,让那些习惯夜间生活的人都知道:有这么一家全天候的美容院,一天24小时都能为她们提供服务。

就在生意开张的前两天,法布利奥展开了他的宣传活动。他采取的是重点出击的策略,首先在百老汇各大戏院、电影院做广告,其他的广告一律暂时不予考虑。

生意扩大以后,他发现,竟然有许多人不知道应该如何装扮、如何化妆,才会使自己显得更美丽一些;而且,有些人还特别固执,要使她们改变不正确的审美见解,必须花费大量口舌。然而,他的热情与认真还是赢得了许多顾客。于是,法布利奥美容城的生意突然火爆起来,连他自己都不敢相信,“美容城”的名气会在很短的时间内传得满城妇孺皆知。

其实,法布利奥“美容城”的生意突然火爆并不是偶然现象。他一天24小时营业的全天候做法,给不少女士带来了很大便利,她们不必再因为美容院会打烊而去赶时间,或者因为做美容而耽误别的事,她们可以随心所欲地利用自己的便利时间去做美容,因为“美容城”的大门时刻都是敞开着的。

另外,他的客人也为“美容城”做了免费的宣传。常在夜间去做美容的女士往往都是一些神通广大、交际广泛的人,她们的语言无疑是最有力的说明。就这样,在很短的时间里,全城的女士都知道了法布利奥的新“美容城”。

经过不断努力,法布利奥终于成为纽约最大、最有名的美容院的老板。

点评——

创业机会无所不在,但只有当你真正去用心观察,深入了解了一个行业所具备的潜力时,才能从中挖掘出属于自己的创业机会。法布利奥放弃了人人艳羡的摄影师职业,自己创业开办美容沙龙,是需要莫大勇气的。但他并不是一时冲动,而是经过了认真的分析考虑,确认自己提供的服务确实可以满足顾客的需要。这种胸有成竹的谋划和谨慎认真的准备是创业过程中必备的。任何一个创业者,都不可想当然地去贸然投入,否则可能不会得到预期的结果。

相关知识链接——

创业应当注意八大细节

如今,许多人几乎天天都在动脑筋找寻新的事业投资。要创业成功,特别要富有自己的创意,还要不断吸取以往成功人士的经验。创业前应先调适心理,做好自我评估,了解自己究竟适不适合创业;一旦走上创业之路,就应好好努力,掌握各项创业原则。这样,不管在何时何地,你都将是一个成功而快乐的创业家。在创业初期,创业者应注意的细节包括:

1. 慎选行业。创业要选择自己熟悉又专精的事业,初期可以小本经营或找股东合作,按照创业计划逐步拓展。

2. 要有长期规划。企业的发展,“稳健”永远比“成长”重要,因此要有跑马拉松的耐力及准备,按部就班,不可存有抢短线的投机想法。

3. 有前瞻性规划。创业之前,对经营理念、经营方针与经营策略均需详加规划,结合智慧与力量,扎好企业根基。

4. 重视并评估自己的资金实力。企业是由人才、产品和资金所组成,自有资金不足,往往会导致创业者利息负担过重,无法成就事业。因此,创业要有“多少实力做多少事”的观念,不要过度举债经营;企业应“做大”而非“大做”,“做大”是有利润后再逐渐扩大,“大做”则是勉力举债而为。只有空壳没有实际,遇到风险必然失败。

5. 精兵出击。创业初期,公司规模必须精简、有效率,重实质,不要一味追求浮华,以免徒增费用。

6. 策略联盟。创业要讲求战略,小企业更需要与同业联盟,也就是在经营自有产品之外,附带推销其他相关产品。用“策略联盟”的方式结合相关产业,不仅能提高产品的吸引力、满足顾客的需求,也能增加自己的竞争力与收益。