



Trump University Entrepreneurship 101:How to
Turn Your Idea Into a Money Machine

[美] 迈克尔·戈登 (Michael E. Gordon) 著 陈蔚 译
唐纳德·特朗普 (Donald J. Trump)

献给每一个拥有创业梦想的人

把想法变成钱

然后体面地生活!



东方出版社

Trump University Entrepreneurship 101:How to Turn
Your Idea Into a Money Machine

[美] 迈克尔·戈登 (Michael E. Gordon) 著 陈蔚 译
唐纳德·特朗普 (Donald J. Trump)

献给每一个拥有创业梦想的人

把想法变成钱

然后体面地生活!

東方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

把想法变成钱/ (美) 戈登, (美) 特朗普 著; 陈蔚 译. —2 版. —北京: 东方出版社, 2009
书名原文: Trump University Entrepreneurship 101
ISBN 978-7-5060-3769-3

I. 把… II. ①戈… ②陈… III. 企业管理—通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 243900 号

Michael E. Gordon and Donald J. Trump . Trump University Entrepreneurship 101 ;
How to Turn Your Idea into a Money Machine-ISBN: 0-470-04712-7
copyright © 2007 by Trump University
Published by John Wiley & Sons, Inc.
Simplified Chinese translation copyright © 2007 by Oriental Press
All Rights Reserved
This translation published under license.

本书中文简体字版由 John Wiley & Sons 公司授权出版
中文简体字版专有权属东方出版社
著作权合同登记号 图字: 01-2007-5307 号

把想法变成钱

作 者 [美] 迈克尔·戈登 唐纳德·特朗普
译 者 陈 蔚
责任编辑 许 可
出 版 东方出版社
发 行 东方出版社 东方音像电子出版社
地 址 北京市东城区朝阳门内大街 166 号
邮政编码 100706
印 刷 北京智力达印刷有限公司
版 次 2007 年 11 月第 1 版
2010 年 3 月第 2 版
印 次 2007 年 11 月第 1 次印刷
2010 年 3 月第 2 次印刷
开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16
印 张 16.125
字 数 130 千字
书 号 ISBN 978-7-5060-3769-3
定 价 35.00 元
发行电话 (010) 65257256 65245857 65276861
团购电话 (010) 65273937

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场
如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 65266204

特朗普大学 101 系列图书前言

常有人问我成功的秘诀是什么？答案很简单：专注、努力工作和坚韧不拔。当然，我的成功也要得益于几分幸运，但运气的作用是有限的。除此之外，成功还需要商业智慧——它并不等同于沃顿商学院的学位证，真正的商业智慧是自我认知的渴望和素养。本人创办特朗普大学的宗旨就在于向那些有志在商场上搏击的人提供成功所需要的技能。

特朗普大学 101 系列图书讲述了商业圈里最重要的理念，这些理念同时也是那些最负盛名的 MBA 课程所讲授的内容，还是世界上众多成功的企业（包括特朗普集团）所采用的经营理念。系列中每本书的作者都是顶尖的商学教授、作者或企业家，他们撰写这些书的目的就是为了帮助读者将这些理念以最快的速度融入到他们自己的商业活动中。如果你对自己的创业现状不满意，那么你可以读读本书，从中找到一个关键想法并付诸实践。我确信你会受益匪浅。

唐纳德·特朗普

致 谢

怎么开始这本书呢？在这里我要向许多人致以谢意：首先是唐纳德·特朗普，感谢他给我提供了一次描绘更为广阔的企业愿景的机会；然后是特朗普大学校长迈克尔·塞克斯顿，他给予我不断的支持，和我分享了他的创业思想；我也要感谢威利公司的资深编辑理查德·纳兰摩尔，他在我构思本书的过程中给予了大力支持并且一直关注着成书过程；还有唐纳德·塞克斯顿，《特朗普大学营销 101》的作者，他给我提供了有益的建议；还有特朗普集团的经理人——乔治·罗斯、凯西·格罗瑟、E. J. 莱丁斯 and 梅丽蒂斯·麦克艾弗尔，感谢他们同我分享了自己的知识和经验。

我要向我的商业伙伴，同时也是我的密友莱纳德·科恩致以诚挚的谢意，没有他就没有我们共同的奋斗历程，当然也不会有这本书的诞生。

我要向以下人员表示特别的感谢：艾伦·科恩，巴布森学院全球领导力研究所的杰出教授，是他向我打开了这扇大门，并且多年来始终给予我帮助；雷·克莫主任，我在哈佛大学进修部的同事和朋友，他一直以来都在鼓励和支持我的工作；巴布森学院教授唐纳·凯利和安德鲁·查克哈拉克斯，他们帮我检阅了大量烦琐的书刊资料；理查德·鲁伊克则对本书逐章进行了一丝不苟的编辑；卡尔·海德伯格热心地检阅了本书的手稿；还有派特·尼古利诺，他总是会抽出时间来回答我的问题；弗雷德里·克吉里斯和史蒂芬·沃伊特几个月

以来都在为本书的内容和相关研究工作忙碌不已。

另外还有我的同事和朋友：玛瑞恩·阿布拉姆斯、伊恩·阿格拉纳特、弗雷德·埃尔普、吉姆·贝斯、坎迪达·布拉希、比尔·拜格雷夫、吉欧弗瑞·查尔梅斯、雷斯利·查姆、海伦·科特斯、玛西娅·科勒、范勒瑞·杜菲、灵·格林、比尔·约翰斯通、依芙琳·拉格尔、茱莉亚·朗格、路易斯·罗森、埃德·玛兰姆、吉姆·麦克凯拉、海迪·奈克、奥德雷·奥尼尔、莱曼·欧派、乔治·帕帕瓦西里欧、加利·普莱姆、迪安·马克·赖斯、伊丽莎白·瑞勒、安德里亚·罗斯、约珥·舒尔曼、汤姆·西蒙、斯蒂夫·斯拜利、兰迪·斯托克顿、加奈特·斯特瑞麦提斯、纳塔莉·泰勒、杰夫·提蒙森和吉恩·环特曼。

最后我还要感谢我的家人和朋友们，他们在本书诞生的过程中给予了帮助和支持，对我的工作报以极大的热情：我最亲爱的伴侣玛丽亚，她不断鼓励我，容忍我把书稿散落在家中各处；我可爱的孩子们亚当和德伯拉；我的继子女奥斯卡、乔斯和伊丽莎白；我亲爱的妹妹桑德拉；我 98 岁的母亲珍妮；我侄女安德里亚一家——约尔、杰克和诺亚；我侄子史蒂芬一家——达娜、凯莱博和埃利；我的表亲罗利、杰利和琳达；还有我在墨西哥的整个家族——Angelina y toda su 家族；那些伴我终身的朋友们——约翰·伯格曼、大卫和南希·威弗尔、米伦和玛瑞·沃德曼、哈罗德和埃莉诺·奥托布瑞尼、杰西和劳拉·埃利希、艾利斯和德比·沃德曼。卢西亚、布鲁斯、山姆、比安卡·桑提尼·菲尔德斯和拜夫·桑提尼。我还遗漏了谁吗？希望没有！

引言：为你的美妙的旅程全力以赴吧

在开始我们的论述之前，有个问题需要读者去思考：你为什么要拿起这本书？之所以这么问，是因为如果你已经做好了足够的心理准备，那么这本书将帮助你完成一次令人神往的旅程。然而这趟旅程一点儿不轻松，也并非没有任何风险。正如唐纳德·特朗普以他的个人经历呈现给我们的那样，生活中的成功来自于想象力、勤奋工作、专心致志和敢于适度冒险的勇气。如果创业在你人生的序列中排位不够靠前，那么这本书可能对你作用甚少，所以你最好还是把它放回到书架上。但如果你和我们一样，能够从创业的艰辛和收益中获得巨大的快乐，那么请你准备好开始这次美妙的旅程。

旅程的内容与你和你的梦想的实现有关。你阅读本书的原因应该是基于如下原因中的一个：

- 你希望学习如何开创和发展属于自己的事业；
- 你已经有了自己的事业，但你迫切希望实现快速的、持续的和盈利性成长；
- 你正受聘于某个公司，你脑中有了一个很好的想法，它可以为公司开创新的利润增长点，你希望能够把握这次内部创业的机会；
- 你希望能够最大限度地发挥自己的创业潜能。

你心中正涌着强烈的冲动，事实上，它们就是“需求”。你可以把自己想象成为CEO、总裁、领导者或事业的成功者。

创业并不神秘，它的内容就是如何把事情做得更好、如何为客户创造价值、如何从自己的成功中获益。哪些要素会妨碍你的发展呢？一些常见的障碍包括缺乏初始资金、经济损失风险、职业风险、缺乏自信、家庭压力、健康和精神压力、缺乏“金点子”、风险耐受度低或者犹豫不决。这些问题其实很常见（我们将在本书第三章中对它们进行详细的分析），它们并不能阻止你实现自己的理想。作为你创业

历程上的指南,本书将帮助你扫清前进道路上的障碍,使你向自己的目标奋进。

我本人是个无可救药的创业者,曾经多次创业,未来肯定还会有更多的创业经历。我成功创办的企业包括一家注塑制模公司,一家为微电子行业开发和生产产品的静电控制公司,一家执行咨询和投资的银行企业,一家面对面商业网络企业和一家通过互联网沟通创业者与投资者的虚拟商业网络公司。此外,我还涉足房地产投资。为了说明相应的创业问题,我会以自己的创业经历进行诠释,希望读者能从中受益。尽管我的这些创业活动并非全都取得了成功,但至少它们没有一次失败过。每一次的非成功都会成为我学习过程中的重要一环,加深我对商业活动的认识,带给我更多信心,从而增加了我在未来创业活动中取得成功的可能性。

成功不只是创办并发展起自己的企业。当我循着创业的轨迹行进时,我的大脑、心脏和肠胃,甚至脚趾都会因为感受到成功而激动不已。成功是一种力量感,一种看到自己的事业初现雏形并且实现初步成长的时候内心升起的力量感;成功也是自信和自尊,是自己当家作主、追逐商业机会以及在自己的锲而不舍中得到回报时的自信和自尊;成功还是一种力量,是一种任意调动各种资源去实现自己梦想的力量。成功还有更多的涵义,包括营造自己欣赏的企业文化,拥有强大的团队、满意的客户和利益相关者。此外,成功还是品尝了创业历程之后的回味和对下一个奋斗目标的设想。

我首次创业的起步阶段充满了激动人心的拼搏,那时候心里满是激情,感到自己活力十足,但心头常常又会掠过几分紧张,甚至是惊恐。当时自己脑中有这样一幅画面:我站在一个可怕的深渊的边缘,下面是深不见底的创业陷阱,在那里风险的火焰随时都能将我吞噬。我像一头呆立在探照灯下的鹿——不知道该往哪走。深渊另一侧便是成功,我可以想象得到自己站在那边的情形,可是我要怎样才能达到那一侧呢?

看,现在我已经从深渊这一侧跳到了另一侧(成功的那一侧),而且我的生活因为创业而变得美满。我曾给自己定下了一个目标,只要时间允许,我要到一所声望卓著的商学院去教授创业,我希望帮助那些渴望实现自己创业梦想的创业者。幸运的是,15年前我在著名的巴布森商学院谋到了副教授一职。现在,我还是哈佛大学进修部以及巴黎国际管理学院副教授。在这期间,我还曾在拉丁美洲、东南亚以及欧洲地区的大学和管理者培训项目中执教。尽管我的本业是化学,拿的是伍

斯特理工学院的学士学位和麻省理工学院的博士学位,但是当我发现自己对创业和教学有着浓厚的兴趣时,我开始了自己的教学生涯。

这是一本指南性读物,它的目标有三点:第一,鼓舞读者,使他们向自己的创业目标勇敢地迈出富于想象力的、不可逆转的一步;第二,揭开创业历程的神秘面纱,展示从创业起步到成长的全过程;第三,帮助你的事业取得更大的发展。无论是未来的创业者还是已经拥有自己事业的创业者,都将从本书中获益。

将本书的几个主题组合在一起就是一台“印钞机”的模型,它可以形象地揭示出创业的整个历程:你的想法和机会从机器的上端输入,机器通过对原料的处理、提炼和重组,在终端吐出钞票来。你为客户创造或增加的价值越多,你的利润就越丰厚,即没有价值就没有利润。增加客户价值的方法有很多,我们将毫不吝惜笔墨地对它们进行详细地阐述。从现在开始,你只需要把注意力集中在如何为客户增加价值上。

在25年的创业和15年的教学生涯中,我总结出了不少形象有力的语词,用来准确地描述创业。画面胜过千言万语,本书运用了大量实际案例研究和图表,还有唐纳德·特朗普和特朗普集团其他经理人的实战经历。每章的最后都会有相应的总结并给出具体的行动建议,鼓励并敦促读者一步步向自己的目标迈进。

在出售我们的静电控制公司之后不久,我和莱纳德(我的合伙人)在波士顿北部的一家Vittorio酒吧品尝了一回真正意大利风味的卡布其诺。莱纳德不经意回忆起往事:“真是不可思议啊,迈克。我们开始的时候只不过是一个想法,靠着非常有限的资源度过了艰难的起步阶段,然后才发展起一家这么卓越的企业,培养出一个绩效导向的团队。我们生产的很多新产品都成为了行业标准,并且遍销全球各地,公司盈利丰厚。现在,我们又成功地把它卖给了一家英国上市公司。”正是他的这番话引发了我在这里的思考。

你要做的就是这样:一步紧跟着一步,开始是一小步,然后步子越来越大、越来越坚定、越来越有力量。准备好建造你自己的“印钞机”了吗?如果答案是肯定,这本书将引领你前进。为了你生命中最绚丽的旅程,蓄势待发吧!

大步伐始于成功的小步伐



资料来源：“大步伐始于成功的小步伐”，迈克尔·戈登（Copyright © 1992）

走你自己的路,这样你才能到达自己想去的地方。

——唐纳德·特朗普

致谢 /001

引言:为你的美妙的旅程全力以赴吧 /003

第一章 特朗普论创业 /001

第二章 释放你的创业能量 /005

一、创业定义 /008

二、你 /009

三、你的目标 /010

四、关键性创业技能 /011

五、本章小结 /014

第三章 感受恐惧——放手一搏 /017

一、障 碍 /018

(一)缺乏资金 /019

(二)经济损失风险 /020

(三)职业风险 /023

(四)情绪问题 /023

(五)家庭压力 /023

(六)健康问题 /023

(七)缺乏良机 /024

(八)风险耐受度低 /024

(九)惰性 /024

(十)“我还是不觉得自己拥有了创业者的必备素质” /025

二、头脑风暴是一种解决问题的有效工具 /026

三、本章小结 /028

第四章 确立正确的起点——以 CUSTOMER 模型为基点 /031

一、戈登的 CUSTOMER 模型:竞争成功的九大要素 /032

- (一)文化 /032
- (二)独特性 /033
- (三)战略 /033
- (四)技术 /034
- (五)机会 /034
- (六)管理 /034
- (七)执行 /035
- (八)资源 /036

二、CUSTOMER 模型是一个整体 /036

三、本章小结 /037

第五章 寻找想法 /039

一、寻找商业想法 /040

二、想法无处不在 /041

三、分析想法与你个人的适应性 /045

四、三个企业家的故事 /047

- (一)史蒂芬 /047
- (二)亚当 /048
- (三)黛博拉 /048

五、本章小结 /049

第六章 确定一个(而且只能是一个)机会 /051

一、案例研究:Plastechnology /051

二、想法与机会之间到底有什么区别 /056

- (一)规模要多大 /060
- (二)发展速度要多快 /060
- (三)风险有多大 /060
- (四)前景如何 /061

三、本章小结 /062

第七章 自力更生 /063

一、Plastechnology 的自力更生 /063

(一)尼古拉斯·格雷厄姆 /068

(二)杰克·多赫提 /068

二、本章小结 /071

第八章 准备与你的竞争对手“开战” /073

一、波特的五种力量 /073

(一)顾客的力量 /075

(二)供应商的力量 /075

(三)新竞争对手所构成的威胁 /076

(四)替代性产品 /076

(五)对手之间的激烈竞争 /076

二、朝阳产业和夕阳产业 /077

三、搜集竞争对手的“情报” /080

四、争取成为最强大的竞争者 /084

五、本章小结 /085

第九章 设计好你的“印钞机” /087

一、商业设计和你的“印钞机” /087

二、商业设计的三个要素 /089

(一)经营战略 /089

(二)收入来源 /090

(三)业务运作 /090

三、三个实例以及从中得到的经验教训 /092

(一)肉制品行业 /092

(二)注塑制模公司 /093

(三)静电控制公司 /096

四、本章小结 /096

第十章 虚拟化和全球化 /099

一、正确地为你的“印钞机”做一个虚拟的商业设计 /099

(一)业务运作 /100

(二)收入来源 /100

(三)经营战略 /101

二、专注于提高网站访问量是你获得竞争优势的源泉 /101

(一) 网站访问者第一次在网上寻找相关产品的时候,必须很容易地搜索到你的网站 /101

(二) 网站访问者第一次浏览了你的网站之后,必须让他们非常满意 /105

(三) 你的商业设计要能够吸引网站访问者,让他们有充分的理由再次访问你的网站 /106

三、在网络上赚钱 /106

(一) 网上零售商 /107

(二) 会员制 /107

(三) 刊登广告 /107

(四) 服务提供商 /108

(五) 中介 /108

(六) 内容提供商 /108

五、本章小结 /108

第十一章 做得好和做好事 /111

一、商业设计方案 /112

(一) 与非营利组织建立战略联盟 /112

(二) 将承担社会责任作为使命的一部分 /112

(三) 消除商业活动中的环境污染 /113

(四) 回报社会 /114

二、本章小结 /114

第十二章 制定一个克敌制胜的经营战略 /117

一、企业经营战略的界定 /117

(一) 经营战略是一个过程 /119

(二) 产品或服务必须满足顾客真正的、迫切的需求 /119

(三) 产品或服务必须有效地、可持续地满足顾客需求 /120

二、获得竞争优势的四种途径 /120

(一) 降低生产经营成本,以低廉的价格吸引顾客 /120

(二) 开拓创新,为顾客提供别具一格的产品或服务 /121

(三) 瞄准市场定位(行业、地域、产品或服务) /123

(四) 采用与众不同的经营管理方案 /124

三、实施你的战略计划 /128

(一) 制定战略纲要 /128

- (二)寻找并确定所有的目标客户,与他们沟通交流 /128
- (三)通过变革创新和为顾客增加独特价值等一切手段,赢得竞争优势 /130
- (四)完成产品或服务的销售 /131
- (五)提供卓越的客户服务,实施客户关系战略 /132

四、本章小结 /133

第十三章 计划你的增长和盈利 /135

- 一、我的祖母和现金流量 /135
- 二、资产负债表和祖父的银行家 /138
- 三、收益表 /140
 - (一)销货成本 /142
 - (二)营业成本 /142
 - (三)假设 /143
 - (四)营业成本总额 /145

四、盈亏分析 /148

五、本章小结 /149

第十四章 迅速动员各种强有力的资源 /151

- 一、企业家资源多种多样 /152
 - (一)人力资源 /153
 - (二)物质资源 /156
 - (三)财政资源 /157
 - (四)知识资源 /157
 - (五)基础设施资源 /157
 - (六)想象力资源 /158

二、如何调动所需的资源 /158

三、本章小结 /159

第十五章 制定一个简单有效的经商计划 /161

- 一、摘要的纲要及次纲要 /164
 - (一)公司和理念 /164
 - (二)企业使命 /164
 - (三)机遇 /164

- (四)核心技术 /165
- (五)竞争 /165
- (六)市场渗透战略 /165
- (七)团队 /166
- (八)目前状态 /166
- (九)运营 /166
- (十)商业设计 /166
- (十一)财务预测 /167
- (十二)将来的成长和发展 /167

二、计划书摘要举例 /168

你的计划书摘要:10点自我评判的标准。/171

三、本章总结 /173

第十六章 成为一个双赢的谈判者 /175

一、利益均等的(50/50)合作伙伴 /178

二、谈判过程的五个阶段 /179

- (一)建立愿景目标 /179
- (二)为成功做计划 /180
- (三)使用能够帮助你获胜的语言,采用获胜的技巧 /181
- (四)破解僵局 /182
- (五)所有其他方法都失败后,考虑 BABSON /183

三、本章总结 /183

第十七章 筹集资金 /185

一、明确你的商业目标 /186

二、清楚成长的每一阶段的资金需求 /187

三、选择合适的资金来源 /189

- (一)债务 /190
- (二)权益 /191
- (三)其他来源 /192
- (四)游击融资 /193
- (五)汇集所有的资源 /194

四、提高向权益投资者融资的成功概率 /194

五、选择最可能的途径进行早期融资 /195

六、妥善安排融资过程 /196

(一)第一阶段:会谈前 /196

(二)第二阶段:会谈期间 /197

(三)第三阶段:会谈后 /197

七、如果权益投资者感兴趣怎么办 /198

八、本章总结 /198

第十八章 高度关注客户 /201

一、建立以客户为中心的公司的重要性 /201

(一)不满的种子:一个忽视客户的故事 /202

(二)夜半闯入者:一个关爱客户的故事 /203

二、互惠互利的客户关系 /204

(一)客户的期望 /204

(二)你的期望 /205

三、能够让客户满意的成本价 /207

获得客户的成本 /207

四、建立以客户为中心的公司八个步骤 /208

五、本章总结 /209

第十九章 发射你的事业 /211

一、创建你的生意的独特性 /212

二、调动资源 /213

三、建立里程碑图表 /214

四、建立将要做的事情的列表 /215

五、了解成功的关键因素和主要风险 /215

(一)Venture-Preneures 网络公司的成功要素 /216

(二)Venture-Preneures 网络公司的主要风险 /216

六、获得第一个重要客户 /217

七、本章总结 /218

第二十章 快乐地承受成长的痛苦 /221

一、获得战略机遇:高登的价值循环和零的力量理论 /221

二、可以预测的成长阶段 /224

(一)存在 /224