

香港人

创业实录

峻宇工作室 编

广州出版社

香港人创业实录

峻宇工作室 编

广州出版社

图书在版编目(CIP)数据

香港人创业实录/ 峻宇工作室编. - 广州: 广州出版社,
1999.9

ISBN7-80592-994-7

I·香… II·峻… III·商业-企业家-生平事迹-香港
IV·K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 42623 号

香港人创业实录

峻宇工作室 编

责任编辑:何发斌

出版发行:广州出版社

广州东风中路 503 号东建大厦 19 楼

邮政编码:510045 电话:83554068

印刷:珠海特区报印刷厂

开本:850×1168 毫米 1/32

印张:16.9 字数:372 千字

印数:1—20000 册

版次:1999 年 9 月第 1 版 1999 年 9 月第 1 次印刷

书号:ISBN7-80592-994-7/K·107

定价:28.00 元

祝您创业成功

更有优秀的商业智慧

丰富人生哲理

成功创业者——

本书为已是成功的创业者提供极其有用的经营管理的智慧。有更多的商业谋略为您提供借鉴,使您已是成功的创业者更为成功。

将是成功创业者——

书中大量创业实例为您提供极其珍贵的教材。不怕不懂得做生意,只怕生意比生意。您可以大量吸收他们的创业智慧,可以避免商场上“流血”以致“伤亡”。失败是成功之母,如果不失败就成功,岂不是更成功?避开他们已走过的弯路及挫折,您一定会比他们更快捷、更容易、更成功!

作为旁观者——

如果您是消费者或未涉足商海的旁观者,本书也极有参考价值。书中您可以看到他们的商业智慧和创业技巧。它可以提高您在商业社会里的鉴赏能力。什么样的生意将会成功?什么样的生意可能失败?丰富了自己的“商业智慧”,同时创业者的历程也是对人生的一种体验,由成功者所提炼出来的创业经验使您体会到在别处体会不到的人生哲理。令您感悟到人生哲理,丰富自己的生存智慧,运用到其他领域里也大有启发。

目 录

一. 饮食业

1. 加送精神食粮的农场餐厅	1
2. 风光十足的热带雨林餐厅	6
3. 求生有术的日式西餐厅	10
4. 美心饮食集团注入多元化精神	13
5. “全记海鲜”称霸香港的西贡	17
6. “黄珍珍泰国菜馆”称雄九龙城	20
7. “一斤两制”的森美餐厅	24
8. 不懂行开面轩终获成功	27
9. 华香鸡餐厅间间都赚钱	30
10. “全凰牛排”客如潮	34
11. 淡市中开张的甜品店	37
12. 赚钱不起眼的“年宵熟食档”	40
13. 糖水批零也发财	43
14. 和记隆饼店, 老字号新包装	46
15. 咖啡小店前途大	49
16. 金田寿司店低价度淡市	52
17. 本小利大的斋食店	55
18. 借“葡挞”来生“钱”的女人	59
19. 半夜排队买蛋糕	62
20. 围绕芝士饼的一场人才争夺战	65
21. 生手开面店照样有钱赚	68
22. 不愿一世做打工妹的女孩	71
23. 姐妹合开果汁店	75
24. 便利吃喝能发展	78

25. 从“猪肉佬”到烧味大王	83
26. 营养套餐进军学生午餐市场	88
27. 开乳酪店走出困境的失业者	91
28. 粥面店摇身变成茶餐厅	95
29. 葡式茶餐厅胜在有噱头	98
30. 开张只需十万的珍珠奶茶店	101
31. 小儿零食大生意	104

二. 服装(鞋帽)业

1. 售卖自己设计的时装	109
2. “御用”裁缝吴良好	112
3. 一边饮咖啡一边购洋服	115
4. 西装店不必一味求高档	119
5. 标新立异的健身衣店	122
6. 爱克福风衣冬天夏天一样穿	125
7. 淡市开店卖时装	129
8. 做冷门服饰不怕市淡	132
9. 少女开少女用品专门店	135
10. 乘风而起的渔夫帽专门店	138
11. 五趾袜与传统袜争脚丫	141
12. 自产自销的皮鞋厂	144

三. 二手服装店

1. 名牌二手服装生意更好做	147
2. 专攻年轻人市场的名牌二手店	150

四. 百货业

1. 十元店淡市生意如潮涌	153
2. 人退我进的香港吉之岛	158

- 3. 借年关巧做批发的保捷公司161
- 4. 易开易赚的小型超市164

五.精品店

- 1. 永远都有捧场客的主题精品店167
- 2. 专煲“心灵鸡汤”的精品店170
- 3. 让顾客愿意八元买一颗朱古力174
- 4. 生财有道的马匹精品店177
- 5. 独市生意——卖手制昆虫180
- 6. 别出心裁的精品店183
- 7. 厕所精品新概念186
- 8. 淡市卖贵卡贵在独一无二189

六.专卖店

- 1. 到民族工艺品里去淘金192
- 2. 香港第一家美国漫画专营店196
- 3. 专卖电影海报的小店199
- 4. 东瀛明星成为商人摇钱树203
- 5. 球迷赚球迷的钱206
- 6. 卖玻璃画的女孩209
- 7. 朱氏魔术变出“钱”途212
- 8. 年宵卖风车三天赚了60万215
- 9. 黄汉强大战翻版商219
- 10. 麦粉花再成潮流222
- 11. 投资三千元卖人造首饰做老板225
- 12. 5000元即可开业的人造花分销店228
- 13. 名牌刀具宝刀不老232
- 14. 卖安全器材赚钱安全235
- 15. 做墙纸直销的家庭主妇238
- 16. 尊允窗帘独辟商海蹊径241

17. 独市生意假纹身	244
18. 走出酒店的高档发型屋	247
19. 应运而生的素食超级市场	249
20. 开冻肉铺冬天夏天一样火	252

七. 书店

1. “田园书屋”背道而驰拓财路	257
2. 把书屋变黄金屋的洪叶书店	260
3. 游击书商赚钱有窍门	264

八. 出版业

1. 越是淡市生意越好	267
2. 幼教用品市场大	271

九. 音像业

1. 进攻全球市场的网上影音商店	274
2. 一个投资新行业——出版光盘杂志	277
3. 为业余歌手录制唱片	281
4. 百视达影视抢滩香港	284
5. 余倩雯卷土重来再战唱片制作业	287

十. 网上商店

1. 三万元就可当老板	291
2. 帮你网上开商店	295
3. 网上卖花手法高	298

十一. 电子电器

1. “电讯界魔鬼”兴风作浪闹香江	301
2. 靠创意发家的创达集团	304

3. 5万元起家的9亿富翁	307
4. 坐收盈利的 VCD 代理商	310
5. 卖 VCD 要转得快	314
6. 金雅典特许经营风险为零	317
7. 由变色 T 恤衍生出的神奇插头	320

十二. 电脑业

1. 身价亿万打工仔	323
2. 康柏奇才梁颖准	326
3. 电脑业开荒牛进军中港台	329
4. 自由自在的电脑个体户	332

十三. 顾问公司

1. 顾问公司老板说艰辛	335
2. 生意兴隆的饮食顾问业	339
3. 开辟创业新途的消费者服务站	342
4. 华埠小姐冠军和她的形象顾问公司	345
5. 独树一帜的形象设计公司	348

十四. 商务服务

1. 免费财经网页财源滚滚来	351
2. 靠脑赚钱的市场策略公司	354
3. 查册公司无淡季	357
4. 以货易货做中介	360
5. 异军突起的电子剪报公司	363
6. 不卖商品卖服务的文化店	366

十五. 广告业

1. “凌速传播”拓展广告新空间	369
------------------------	-----

2. 莲花广告成为公关奇葩	372
---------------------	-----

十六. 摄影业

1. 善抓商机,二亿元生意轻松到手	375
2. 爱克发数码特许摄影店显神通	378
3. 在天上做的生意——高空摄影	381
4. 月赚2万的摄影贴纸机	384

十七. 医药保健

1. 将兴趣变成生意的一对夫妇	388
2. 王嘉敏推广护理产品有奇招	391
3. 创立诊所式眼镜店的视光师	394
4. 燕窝里飞出来的财富	397
5. “楼上燕窝庄”经营更独到	400
6. 蜂蜜酿就甜蜜事业	403
7. 话说今日“宝芝林”	406

十八. 设计行业

1. 室内设计公司让打工仔变老板	409
2. 天艺设计凭科技取胜	412

十九. 护老院

1. 用经营工厂的经验管理老人院	415
2. 不愁生意的护老院	418

二十. 宠物服务业

1. 搞速递服务的宠物用品店	421
2. 静中取胜的宠物酒店	424

二十一.体育竞技

1. 一根球棍闯天下427
2. 双脚踢出百万薪431
3. 从兴趣中产生的事业435

二十二.金融证券

1. 从“黑帮分子”到金融巨子438
2. 32岁的上市公司主席441
3. 他希望投资证券的人都发达444
4. “打工皇帝”彭泽伦447

二十三.教育

1. 开心的生活文化教室450
2. “钱”途无限的特许经营办学453
3. 平淡中见神奇的儿童电脑学校456
4. 电脑进入幼儿园459
5. 新潮儿童英语班463
6. 用音乐培养儿童的品德466

二十四.创业精英

1. 赚钱好过瘾三年赚三亿470
2. 经商却不为发财474
3. 彭磷基的成功方程式477
4. 既大胆又无胆的郑裕彤480
5. 将“秒途”变“钱途”的女商人483
6. 由诗人变商人的杨俊明487
7. “米王”林炳灿491
8. 总是给自己出难题的工程师494
9. 魏应行培养出一个“康师傅”497

10. 干嘛行赢哪行的文化人	500
11. 漫画家买卖房产技更高	503
12. 冷门生意出“蛇王”	505

二十五. 其它

1. “贩卖空间”也能致富	507
2. 经营街市有绝招	510
3. 智能卡打开制卡业新市场	514
4. 给孩子们一个冒险的乐园	517
5. 巴士公司解困有术	520
6. 汽油公司逆市出新招	523
7. 养鸵鸟也可以赚大钱	526

加送精神食粮的农场餐厅

农场餐厅是全香港最大的非自助式西餐厅，令人感到新奇的是，该公司老板陈兴涛不仅为客人和员工们提供美味可口的饭菜，同时还会向他们奉送一本《唐诗三百首》或其他有益的读物。他通过经营赚取了大笔财富，同时他也通过经营来推销他的人生理念。

做生意是他从小的理想

陈兴涛小时候的理想就是将来能够做生意。中学毕业后，他没有升读预科，而是自修考大学，第一年考了 1A1B，报读香港中文大学的传播系，但没有被录取，第二年考进香港大学，主修中国历史。

1981 年，陈兴涛从香港大学毕业，没有立即出来工作，反而用借来的 5000 元到欧洲旅游了九个月。这期间他靠在餐厅打杂、洗碗、端盘子赚取旅费。回港后，陈兴涛为了还债，找了一份家俱推销员的工作。几个月后又找了一份教职，当起老师来。教了一年多的书，陈兴涛最后还是干起他早想加入的行业——饮食业。

创立第一间农场餐厅

陈兴涛在饮食行业中的第一份工是在 Burger King 任职，但不久又转职到“大家乐”，其后在从事中国饮食研究工作时，认识了一班朋友，最后加入朋友的餐厅，开始经营餐厅王国的事业。

1987 年，陈兴涛和另一位股东，以及另外两位朋友，以 75 万元资本，创立第一间农场餐厅，地点在威灵顿街即现在的镛记酒楼隔壁。

农场餐厅 10 月 2 日开业，不久便遇上股灾，但他们的生意并未因此受到影响。

随后，另一位股东加入，前后有五位股东，股权分布为 51%、

17%、17%、10%、5%，陈兴涛占大股。

陈兴涛不无感触地说：“老实说，经营饮食业十分辛苦，但所受的外来影响却较少，少靠运气，不用求人。只要努力、专心，就可创造出成效。”

经过多年的发展，如今农场餐厅共有 44 间分店，员工人数多达 1300 多人，规模已是同类型西餐厅之首。令人难以置信的是，十多年来，该公司一直是由陈兴涛一人统领一切业务。

对于以后的发展前景，陈兴涛充满自信地说：“10 年后，我们打算发展到 100 家分店，但短期来说，我们希望两年后可以上市。”

要求员工每日写工作日记

陈兴涛的农场餐厅之所以能发展得如此迅速，主要是和他与众不同的经营方法有关。

最有特色的是，他要求大厨和所有经理每天写工作日记，然后在公司内传阅，而他自己则亲自撰写月评，将公司的经营、财政以及面临的问题向员工通报。

陈兴涛说：“通过写日记，一方面可训练员工的写作能力和思考方法，另外又可以加强大家的沟通，预防问题发展到不可收拾时才浮现出来。”陈兴涛常会亲自接听查询电话，所以有什么问题也都没法遮掩，这样会迫使员工尽快把问题解决，不会互相推诿。

在内部管理方面，他还禁止厨房人员抽烟；营业时间也比一般餐厅短，只由早上十一点至晚上十点半，目的是让员工多点时间休息和陪伴家人，培养他们的家庭观念。

在农场餐厅的经营中，处处体现了陈兴涛的人生观念。

我就是靠这些理念赚钱

陈兴涛说：“我们的服务未必是最好，但我们的员工至少会给人一种勤恳诚实的感觉。”勤奋是他对员工的唯一要求。他表示，这个行业的流动性很大，若再设下什么条件就很难请人。

陈兴涛并没有因农场餐厅生意日益兴旺、排队的人多了就加价，始终是老老实实在地做生意，不用花巧或噱头。并且他还要求，无论客人是熟是生、是富是贫，都用同一种态度去招呼，就算是股东的亲戚，也一样要排队。陈兴涛还一直坚持食物不用味精。

陈兴涛不仅致力于满足客人和员工的口福，还向他们推销一些他认为有价值的东西，例如买餐券时，他会送一本《唐诗三百首》或其他有益的读物。

你也许会感到不可理解，觉得这种做法和农场经营没有什么关系。而陈兴涛却说：“我不认为我的理想会和做生意有冲突，因为我就是靠这些理念赚钱的。”

“积极乐观、温暖开心、敬业乐业、健康教育。”只要你符合这几个条件，便可加入农场餐厅的“白社会”。这是陈兴涛在公司内制定的“白社会”制度。陈兴涛这样做是为了贯彻他的理念和带给员工积极的人生观。各餐厅大厨、经理、分区经理还组成了监督和辅导小组，当员工犯错时，就会接受辅导。当然，辅导的人也要认同这些准则。

一套独特的人生观

陈兴涛经营方法和处事原则为什么会与众不同呢？其实他并没有什么宗教信仰，但有自己的哲学思想。由于他小时家住西环殓房对面，就读的小学又在坟场旁边，所以他自小就经常思考生死的问题，逐渐形成自己一套独特的人生观。

他说：“我的愿望是不枉度此生。为此，我希望自己贡献给别人的要比从别人那里所得的多；我们一出世就受到很多恩惠，例如父母的关心等。我希望通过经营餐厅，将自己的贡献延展开去，就算他日百年归老，也可以将一些正面的东西流传下去。”

陈兴涛认为人类要用积极的态度去面对人生，所以他想将一些正面的东西带给员工和顾客。他把经营作为他推销人生理念的工具体，同时也借此赚取了大笔财富。

甚得员工的敬重

农场餐厅的几位高级经理都十分年轻，有的刚刚踏足社会工作一年多。

对于老板，大家都给予较高的评价，主要是佩服他的办事能力，以及他的真诚。有位年轻的经理追随他一年，觉得胜过在外工作三年，而且，他感到老板无论对任何人，都是说同样的话，不会前后不一。

有些员工刚进公司时，感到一日工作十二小时很辛苦，但看见老板身体力行，深受感染的他们也都没有怨言了。

由于做这行的人流失率很大，而且受教育水平比较低，所以一些高级经理起初对于推行“感化”教育颇感困难，但见到老板那样持之以恒，他们也就增强了信心。

在困难面前毫不动摇

陈兴涛目前最大的困难就是如何处理员工的流失、旷工等问题。各位高级经理也都持同样的看法。从农场的月讯刊物得知，由于人手不足，时有餐厅停业的情况出现。

尽管如此，陈兴涛强调，他自己是一名商人，无时无刻都想着生意，生活也是以做生意为中心。

当时陈兴涛适逢股灾，他预计次年的生意额会减少5%左右，饮食行业内已普遍弥漫着不加薪甚至减薪的共识，如果真的也跟随行业内做法，以劳工成本为主要支出的农场，边际利润或会因此而增加。

陈兴涛的农场餐厅也在挣扎，在后来的几个月他都被此问题所困扰，但他仍然按照自己的理念在寻找着新的出路。

附一：

农场餐厅四年来经营状况			
年份	员工 人数	分店 数目	营业额 (元)
1994	400	18	8,000万
1995	600	24	1.2亿
1996	1,000	36	1.8亿
1997 (首11个月)	1,300	44	2.5亿

附二：

农场餐厅的经营与管理特色	
方 法	目 的
成立社工制度	社工式制度,对内部员工提供辅导,灌输正面人生观。
要求管理层每天写 工作日记	培养员工写作及思考能力,使问题及早发现,减少官僚架构,增加透明度。
不许员工在公司内 抽烟	为个人及环境健康设想,保持食物清洁。
出版月讯刊物	向员工讲述公司的发展,存在的问题及领导层的想法等。
要求客人排队	不分贫富、新旧客身份,一律要排队。
劝喻十八岁以下顾客 不要抽烟	为客人身体健康设想。
赠送有益读物给顾客, 例如《唐诗三百首》	让客人接触正面及有价值的读物,以增加文化修养。