

——复制成功模式

传承创业智慧——



百万富翁的 第一桶金

白手起家的50个创富传奇

李亦远◎编著

 中国纺织出版社

百万富翁的 第一桶金

—— 李亦远◎编著 ——

 中国纺织出版社

内 容 提 要

那些白手起家的超级富翁是如何迈出从无到有的第一步?答案就在本书讲述的50个创业故事中。这些故事展现了创业者财富快速增长的历程,重点揭示他们如何突破创业关键点,实现事业的突破和人生的转折。同时,书中设置有创业训练课,可以培养读者的创业思维,为每位怀有梦想的创业者提供实现梦想的途径。

这些创富英雄也曾是普通大众中的一员。他们通过自身的努力成就了一番事业,积累了财富,改变了命运!

只要怀有梦想,掌握正确的创业思维和方法,并且努力去追求,你一定会获得成功!

图书在版编目(CIP)数据

百万富翁的第一桶金 / 李亦远编著. —北京:中国纺织出版社, 2010.7

ISBN 978-7-5064-6511-3

I. ①百… II. ①李… III. ①企业管理—经验—世界

IV. ①F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 100807 号

策划编辑:黄磊 责任编辑:魏萌 责任印制:陈涛

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社印刷厂印刷 各地新华书店经销

2010年7月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17.5

字数:258千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

百万富翁的第一桶金

PREFACE
>>

序 言

复制他们的成功

今天这个时代，正处在人类历史上几千年才有的一场大变革中，全球网络化和信息技术已经深深地改变了人类的生活方式。生产方式的巨大变革，引起了生活方式的革新。面对高速发展的社会以及日新月异的科技进步，人类的力量一方面变得越来越强大，另外一方面越来越渺小。在强大的自然和社会面前，何以自处，是每个人都面临的问题。成功，拥有财富，是当下很多人解决自处问题的唯一方式。

每个人都渴望成功。成功，意味着拥有大量财富和社会资源，取得经济自由和精神自由。成功，可以减少很多普通人所有的烦恼，关心和思考更深层次的问题，提高人的思想境界和思维深度。成功，在给个人带来财富和尊贵的同时，也能为社会创造价值，提供税收和就业机会，创造从事慈善的条件和资本。成功者会成为媒体的焦点，拥有极高的知名度和美誉度。总而言之，成功可以改变个人命运，能够满足马斯洛提出的人类需求的所有层次。所以，成功，成为大多数人

的诉求。

成功自有法。正在深刻变革之中的中国，不乏成功者。单纯从财富的角度来看，胡润2010年富豪榜表明中国有将近90万名千万富豪，亿万富豪有5.5万名。虽然这些成功者各有各的方法，但是总体而言，成功者在个性之外，还具有一些共性。比如，在个人素质、动机、勤奋、坚持、冒险、创新、人脉、敏锐、学习等方面，是成功者共同所拥有的品质。同时，在面对危机或者困境时，成功者会以独特的创意和思维方式，能让自己走出危机或困境并取得巨大的成功。成功所需具备的素质和方法缺一不可。

榜样的力量是无穷的。本书选取了50位当今中国创业者的成功案例，以他们的人生轨迹和创业故事为线索，重点探寻他们所具备的成功素质以及创业中怎样实现突破。从成功者身上提炼出来的个人优秀品质，就是成功素质。而成功的方法则是他们在创业过程中的具体做法，或是因为偶然的机遇看到了商机；或是通过身边不起眼的事物获得了创业的项目；或是靠多年的坚持才取得了今日的成就；或灵机一动别出心裁，想到了别人没有想到的，等等。素质是成功的基础，成功也离不开具体的方法。所以这本书既讲素质，也讲方法。希望读者可以从中得到启发，对照自身素质，有意识地培养和锻炼自己。书中大量的案例，再现了成功者是如何实现思维的突破，抓住创业关键点，从而扭转了个人的命运。这些案例非常有借鉴意义，读者可以从中得到启发，寻找自己身边的机会，并且应用在自己的创业中。万通地产董事局主席冯仑说过：“傍大款，学先进，走正道。”就是强调榜样的力量。李嘉诚是华人富豪的偶像，许多企业家一直视李嘉诚为自己终生的学习榜样。泰康人寿的董事长陈东升也说过：“率先模仿是最好的创新”。中国现在大名鼎鼎的公司，诸如腾讯、百度、搜狐哪

一个公司不是模仿国外的呢？因此，不要单纯觉得只有创新才能成功。创业者可以模仿书中人物的创业方式，具体应用在自己的创业中。

这本书的目的，就是希望有志于成功的读者能从中学到一些经验和方法，将这些经验与方法应用在自己的创业实践中。创业者是孤独的，成功者在迈向成功的道路上要忍受多少煎熬和折磨，只有身在其中才能体会。因此，如果你正在承受孤独、彷徨、苦闷、磨难、压力，看看这些成功者的故事，获得前行的动力和勇气，化解生活中的烦恼，勇敢地向成功迈进。成功，一定属于你！

成功学大师陈安之说过，听他的演讲是不能成功的。只有在听完演讲之后，真实地去行动，把他的演讲贯彻在实践之中，才能获得成功。同样，单纯地看书，也是不能成功的，只有去实干，去做，JUST DO IT，才可能成功！如果你渴望成功，那就不要犹豫，努力去干吧！成功都是干出来的！借鉴书中成功者的方法，努力去拼搏，你就能复制他们的成功！

编著者

2010年4月5日

百万富翁的第一桶金

CONTENTS
>>

目 录

CHAPTER 1 第一章

敢想会做赢天下

强烈的成功愿望是创业者的内在驱动力。有人是被生活所迫，走投无路，有人是受到某种压力；一定要争口气；也有人从小立下鸿鹄大志，要成为名垂青史的人。无论是哪种类型的创业者，无不是有一颗强烈渴望成功的心。成功也是创业者需求的满足。马斯洛将人的需求分为五个层次。无论是哪个层次的需求，都是人前进的动力。鲁迅先生也说过，不满才是向上的车轮，推动人类不断向前发展。

孟凯：四张台子起家的餐饮首富	3
文川：一次迷路开启财富之门	8
胡启立：贫困学生创业买房开宝马	14
臧健和：“水饺皇后”的人生传奇	19
郭大宝：下岗创业四年赚千万	25
邱文钦：目不识丁成为亿万富翁	29

CHAPTER 2 第二章

早起的鸟儿有虫吃

勤能补拙是良训。自古就有十年磨一剑的说法。勤奋能弥补人们在技术、创意、资金等方面的不足。早起的鸟儿有虫吃。勤奋往往就是更早发现商机，抢占一片蓝海。

郭家富：洗脚洗出百亿身家	37
林垦：小瓜子成就亿万富翁	42
龚世威：大学生创业三年赚千万	47
楼仲平：小吸管构筑大王国	52
修庆生：“二元钱”打造商业帝国	57
周晓光：从百元到过亿的饰品之王	62

CHAPTER 3 第三章

成功贵在坚持

马云有这样一句经典名言：今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，很多人死在明天晚上。创业者无不是坚持梦想，坚持事业，坚持奋斗，坚持到最后一刻的。坚持是一项重要的素质，能战胜80%的竞争者。坚持自己的路，克服所有的困难，让苦难浇灌出成功的奇葩。只要坚持，就会拥有美好的明天。

梁伯强：“小器”之王成大器	69
刘关清：环保商人 20 亿餐盒王国	74
王旭宁：九阳豆浆机的传奇	80

荣秀丽：“山寨之母”的 80 亿财富魔方	84
周彦俊：从 70 元到百万元	90
刘宗利：保龄宝的 12 年创业之路	95
方振华：脚轮滚出滚滚财源	99

CHAPTER 4 第四章

创业要敢于冒险

有些创业者害怕风险，最想做平稳的没有风险的事情，那样事业永远做不大，算不上成功。只有在不断地冒险过程中，总结经验，寻找机会，才能获得巨大的成功。咆哮的大海是可怕的，但是只有在风浪中勇敢拼搏的水手才能感受到征服自然的成就感，才能领悟与天地搏斗的胜利感。正是因为有风险，创业才显得可贵，正是数不清的风险在未来的道路上等待着创业者，所以成功才是那样的充满魅力，胜利者才能感受到无比的幸福。

刘松琳：初中毕业生六年收入过亿	107
郭高林：“咱地里”卖菜的大学生	113
李玟阳：25 岁的美女亿万富豪	118
徐光：紫苏叶引来美国风投 VC	123
张德祥：从鼠标到剪刀的创业历程	128
刘函：留韩学生的夫妻餐厅	133

CHAPTER 5 第五章

创意等于生意

创新是一个民族的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。所谓创新，就是创造出新的东西。但这种新，并不是没有根据的创新，必定有前期的背景或积淀。创新其实就是一个创造的过程。当今的商业社会，竞争无处不在，没有竞争，也不可能成功。如何取得竞争的成功，只有创新才能扭转颓势，进入蓝海，无往而不胜。创新是企业生存的法宝，也是创业成功不可或缺的必然要素。创新是个人立足社会的技巧，是企业发展壮大必然选择，也是一个国家前进的重要手段。创新，是挺进新时代的一张通行证；是一个民族甚至国家赖以生存的灵魂；是成为高新人才所应具备的素质。因此，创新的重要性不容忽视。

韩小红：健康体检第一人	139
龚海燕：第一家网络婚介创业之路	144
靳任任：“蝇头小利”与“昆虫王国”	149
罗光明：农家子弟的百万创富路	154
赵章光：一个发明创造亿万财富	159
郭易：小保安跨国看守仓库四年赚千万	164
王子文：美女创立宝马会	171

CHAPTER 6 第六章

人脉就是钱脉

中国社会是一个关系社会，有人脉就是有关系，有关系，生意才好做。这个道理在全世界通用，西方社会也是如此，在美国，有一句流行语：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”人们都是喜欢和朋友做生意，因为和朋友做生意风险小，而且还能促进感情

的发展。因此，创业者一定要从积累人脉关系方面多想办法。只有积累了丰富的人脉，事业才能发展得很好。就算遇到了困难，也会有朋友仗义帮助。人脉是一个人通往财富、成功之门的门票。

宋洪海：博士四年创业赚数千万	179
吴楠：做农场主的海归女孩	184
郭曼：中国第一航空媒体的成功之路	189
彭艳：大四学生获 9000 万风投	193
赵德友：打铁匠变成董事长	198
严振华：从加油站的厨师变为总裁	202

CHAPTER 7 第七章

眼光独到商机无限

眼光，就是对一件事情的判断和选择的能力，也就是“识”。人生面对无数的选择，创业过程也是如此。选择决定着事业是否能成功。因此，选择正确是非常关键的。眼光不准，选择错误，那么事业如同驶入错误的航向。因此，具有独到的眼光，也是所有成功者必不可少的一项素质。

韩华：我爱打折网的成功密码	209
达贝妮：80 后女性富豪的标本	214
郭丽：手工布鞋年销售 3000 万元	219
顾青：让“久久丫”遍地开花	223
邵文武：土酱也能赚大钱	228
姚文琛：小扑克牌玩出大商机	232

CHAPTER 8 第八章

善于学习方能在竞争中胜出

学历并不代表能力，也不是成功的必要条件。但是，如果没有了学习，谁都不可能取得成功。只有学习才能让人进步，只有学习才能让人迈向成功。良好的学习能力能让人更快地学会不知道的东西，从而获得经验，掌握要领。要具备承受巨大压力的能力，创业有韧性，坚持学习，挺住了，距成功就又近了。

张军：羊肉煲让八万变百万	239
郭俊山：聪明人养“傻”鱼	244
胡中伟：九年创业成就千万富翁	249
王鹏：80 后的投资暴富样本	254
林东：从“牛肉干大王”到网络新贵	259
戴娜：贫困女生制作视频简历致富	264

百万富翁的第一桶金

CHAPTER 1

>>

第一章

敢想会做赢天下

创富导读

■强烈的成功愿望是创业者的内在驱动力。有人是被生活所迫，走投无路；有人是受到某种压力，一定要争口气；也有人从小立下鸿鹄大志，要成为名垂青史的人。无论是哪种类型的创业者，无不是有一颗强烈渴望成功的心。成功也是创业者需求的满足。马斯洛将人的需求分为五个层次。无论是哪个层次的需求，都是人前进的动力。鲁迅先生也说过，不满才是向上的车轮，推动人类不断向前发展。

■所以，如果你想成功，先要找一个不得不成功的理由。你为什么要创业，为什么一定要成功才能生存？在创业之前，请一定找准这个动机，并且不断强化这个动机。但凡成就伟业的人，无不是怀有一个强烈的欲望或者欲望，为自己，也为他们。只有强烈的欲望，才能让人产生巨大的勇气，去面对创业过程中难以想象的挫折和失败。创业者是寂寞和痛苦的，唯有那种愿望一直不曾熄灭，才让他坚持、勤奋、勇敢。创业的过程是异常艰辛和困苦的，如果不是有比困难更大的动力，那就无法战胜创业过程中的种种困难。

创业练习题

1. 你为什么要创业?
2. 写下你要创业五个理由，然后贴在每天可以看到的地方，每天都阅读。
3. 检查你创业的动机是否强烈，看看你所写下的哪个理由是不能去掉的，哪个理由是可以去掉的？
4. 你的个人欲望或者是对未来的期待是否强烈？
5. 你是否每时每刻都牢记自己创业的目的？

孟凯：

四张台子起家的餐饮首富

2009年11月11日，随着“湘鄂情”在深交所中小板挂牌上市，这家向来低调的餐饮企业成为亿万人关注的焦点，按照当时的市值计算，湘鄂情董事长孟凯以35亿元的身价成为中国的餐饮首富。

中国向来有“民以食为天”的古谚。餐饮一直是被人看好的行业。在这个关于每个人日常生活的行业，能做大做强，并且成功上市的企业，除了“全聚德”“小肥羊”“味千拉面”之外，的确不多见。而这个以黑马姿态强势上市，并且坐上了餐饮首富交椅的人有着怎样的创富传奇呢？

深圳四张台子起家

孟凯1969年出生在湖北武汉市。18岁那年，他顶替父亲的职位，进入武汉重型机床厂当了一名工人。很快，年轻的孟凯对这种一眼就能看穿未来的工作失去了兴趣，1988年他毅然辞职到深圳闯荡。

缺乏学历，又没有工作经验，是年轻的孟凯面临的主要问题。他先后在不同性质和类型的企业打工。先是找到了南海粮食公司，凭着聪明劲儿，两年后由一名普通工人做到了监督员。这已是一个工人能做到的最高职位，再往上升，必须要有文凭和职称，可他没有。在经过一番思索之后，他决定再次辞职，自己创业。刚开始，他也找不到创业的方向和项目，甚至还

炒过一段时间的股票，但是终因本钱太少，小打小闹成不了气候。

到了1994年，孟凯依然一事无成，不过，这一年他认识了一个长沙女孩，并与之结婚，这件事改变了他一生的命运。新婚后的孟凯到妻子家乡长沙过年，产生了创业的灵感——开一家湘菜馆。

当时，在深圳蛇口的湖南人和湖北人很多，他们口味重，很多人都抱怨吃不到合口的饭菜。孟凯想，如果开个便宜的湘菜馆不正有市场吗？从长沙回到深圳后，孟凯找到一个朋友，拉他入伙，各自凑了2万元钱，在蛇口石云路租了居民区一个40平方米的小屋，起名为“湘湘菜馆”。

创业初期，非常艰难。“湘湘餐馆”只有四张台子，炉子是自己砌的，空调买的是二手货，孟凯身兼服务员、采购员和收银员多职，忙时还要亲自下厨，抄起大勺炒菜。像很多创业者一样，“湘湘菜馆”开始经营得并不顺利，头半年一直亏损。合伙的朋友熬不住就撤资走了，只剩孟凯一个人独自支撑。为了让餐馆能经营下去，他甚至会出去跑运输，依靠运输所赚的钱来维持餐馆的经营。

一年之后，孟凯终于熬过了最艰难的时候，并赚了一点钱。随即他便开始扩大经营规模，使小餐馆营业面积扩大到了260平方米。1997年，第一家命名为“湘鄂情”的饭店在蛇口石云路开张。按照孟凯的解释，因为自己是湖北人，妻子是湖南人，所以饭店取名叫“湘鄂情”。

由于湘鄂情的口味好，菜价便宜，孟凯又为人豪爽，特别喜欢交朋友，能吃苦，脑子活络，“湘鄂情”很快赚到了第一桶金。1998年，孟凯在蛇口又开了一家能容纳一千人的分店。湘鄂情进入了快速发展时期。

此时，孟凯已经开始有意识地建立自己的湘鄂情品牌王国，逐步稳定以湘菜和鄂菜为主打菜系，并在餐厅装修中突出荆楚文化元素的特色。同时，口味和价格依旧保持从前的水准。这些措施为湘鄂情赢得了极好的口碑，家家店前排长队，甚至有香港客人慕名而来。

进军京城，扩张霸业

湘鄂情在深圳发展颇为顺利，为了将事业推向全国，孟凯考察了全国多个城市，最后决定在北京开店，打开北京市场，拓展全国事业。

1999年，孟凯成立了北京湘鄂情酒楼有限公司。但是，孟凯并没有简单复制深圳的成功经验，而是经过一番详细的考察之后，决定将饭店定位在“公务宴请”市场。

当时的北京餐饮消费呈现两个极端：要么极贵，比如半岛饭店之类，一餐可能上万元；要么极便宜，街头小吃，上不了台面。刚好缺乏一个环境偏高档、价格偏中等的中间档次，这个市场空隙被孟凯抓住了，他走的是中间路线。

湘鄂情在北京的第一家店是在海淀区定慧寺的路边，这里的位置虽然很不起眼，但却是国务院八大部委密集的地方。孟凯还根据消费人群的特点，调整了经营模式，在原来的湘菜、鄂菜基础上又加入粤菜海鲜，并糅合其他菜系，转走中高档路线。

京城第一店开张之后，生意火爆得令人难以想象。在试营业的一个月内，近千平方米的大厅天天爆满，三个月后30间豪华包房正式营业，常常是一周之前就被预定了。很快，孟凯决定立即扩大规模，将饭店的二层和三层都租下来，全部扩建成包房，按照富丽堂皇恢弘气派的风格装修，适应了公务宴请讲究面子的心理。

北京的公务宴请市场很大，但更多的是依靠广泛的人脉网络才能成功。在这种情况下，孟凯豪爽、爱交朋友的特点发挥了巨大的作用。

有人说，在北京没有孟凯交不到的朋友。每天上午十点多，孟凯起床后，就开始辗转在各个包房间敬酒，虽然是南方人，却很有北方汉子的豪