

实践成功学丛书

Shijian Chenggongxue Congshu

怎样白手起家做老板 ——怎样从0开始

Zenyang Baishou Qijia Zuo Laoban

Zenyang Cong 0 Kaishi Chuangye

创业

汪兆钧

著

现代中国
成功激励书
方法论

黄山书社



现代中国
成功激励书
方法论

实践成功学丛书

Shijian Chenggongxue Congshu

怎样白手起家做老板 ——怎样从0开始

Zenyang Baishou Qijia Zuo Laoban
Zenyang Cong 0 Kaishi Chuangye

创业

黄山书社

图书在版编目(CIP)数据

怎样白手起家做老板:怎样从0开始创业/汪兆钧著. —合肥:黄山书社,2005.4
(实践成功学丛书)

ISBN 7-80707-202-4

I. 怎... II. 汪... III. 企业管理—基本知识 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第036511号

黄山书社出版发行
(合肥市金寨路381号)

*

新华书店经销 合肥中德培训中心印刷厂印刷
开本:880×1230 1/32 印张:3.75 字数:90千
2005年4月第1版 2005年4月第1次印刷
印数:0001~5000册
定价:28.00元

前 言

很多创业者,当打开互联网,上面有数十万个花花绿绿的创业项目向你扑面而来……,当你打开报纸,也有成百上千个诱人的发财机会向你扫来,使你眼花缭乱不知所措。

在这本书里,我要教会大家的是:你怎样在这汪洋大海中挑选出真正能使你发财的项目,并且驾驭它,成功创业,做好老板。

创业不同于购物,东西买错了,可以下次重买。

创业不同。你付出去的不仅是时间、精力,还付出了大笔金钱。这笔金钱可能使你负债,使你几年,甚至半辈子,一辈子都还不完。而且你的意志,你的精神受到了打击和创伤,有的人也许因此一蹶不振,生命走到了尽头。即使你有顽强的意志,也经不住“一而疲,二而衰,三而竭。”也就是说:你这一辈子创业最多不会超过三次!

所以创业是慎之又慎的事情。犹如军队打仗一样:只能胜,不能败!论述军队怎样打胜仗的兵书太多了,最著名的是中国古代的《孙子兵法》。而论述创业方法的书,特别是在当今的中国,真是凤毛麟角。

然而,论述创业方法的书,在今天还特别的需要。因为它关系到亿万人的生机——我国亿万人的就业问题,不可能都靠政府来安排,也不可能都有现成的就业岗位。对于千千万万的中国人来说:创业是他们的必由之路。那么,怎样让他们在创业的

路上少受挫折？怎样保护社会财富少受损失？——因此，根据我国当前众多创业者成功创业的事实，结合我本人的创业实践，总结写成了此书。

这是一部论述成功方法的书。这本书只是教你：**怎样成功捞到第一桶金，坐上老板的轿椅**。至于怎样抓住商机，扩大你的事业……等等，我将在另外的书里加以讨论。

愿这本书，值得放在你的床头、案几，伴你左右。

作 者

2005 年 4 月

目 录

第1章 老板的性格	1
第2章 怎样选项目	13
一、“形”选	14
二、“神”选	15
三、连锁销售:验证市场	16
四、明确目的:捞到第一桶金	22
五、连锁经营:科学分析	28
第3章 数字决策	32
一、三组数据	32
二、不能只点钞票	37
三、黄金在于提炼	40
四、几个案例	46
第4章 灵活的经营	53
一、适应市场,随机应变	55
二、利用形势,起死回生	60
第5章 特色的经营	68
一、发展、发达的奥秘	69
二、失落、衰败的原因	73
三、惊天动地的事业	82

第6章 充分调动资源,发挥自己特长	86
一、他,500元起家,开始创业	87
二、她,2000元起家,开始创业	92
三、他,从0开始,铸就辉煌	97
后 记	113

第 1 章

老板的性格

很多创业者,当他们将自己多年辛辛苦苦积攒的薪水聚拢到一起,那惊颤的心,那对未来的希望和憧憬,那对美好生活的期待,那对自己的亲人(恋人、妻子、父母和儿女)欲回报的心理……真让人感动。如果他的钱还是从亲戚和朋友那里借来的,他那心头所压的重负……愿上苍保佑他们起步顺利,愿上苍保佑他们成功捞到第一桶金!

这些创业者他们精神抖擞,目光如炬,使人们感觉到他们跳动的心脏和澎湃的热血。

——这是激情,是创业的激情,是实现人生价值的激情!正如一位成功学大师所言:“创业者首先需要的是创业的

怎样从 0 开始创业

激情!”

我们希望他们幸运,我们预祝他们成功!

创业者那充足的准备,除了金钱和激情,还应当有心理的准备。应当对自己的心理来一番检查,做一些必要的修整,或者说进行一次集训。我不谦虚地举一个自己的例子做案例,供大家探讨。所谓:“不打无准备之仗。”先来一个心理准备。

1982 年,我还是一个年轻的中学教师,因为某种原因在家休闲。

一个星期天清早,我到一位叫老吴的公务员家里去顺便拿个东西。老吴在医药局工作,在闲谈中他道出了一个信息:“最近出了个怪现象,社会上传说米兰花可以防癌治癌,就哄起了米兰花热,为了抢购米兰花,听说咱们合肥中菜市有人还打破了头!你看,这是人家给我的一棵小米兰,真是好大的面子!”

为了抢购某种商品竟然还打破了头!这立刻引起了我的注意。望着眼前这棵小米兰花,我方方面面请教了老吴。

“它的产地在广州,广州人还不发大财了!哈哈!”老吴笑起来了。

言者无意,听者有心。抽了个空档,我离开了老吴家,直奔中菜市。这时时间还早,才上午 9 点,星期天这个时间不算迟!我开始认真观察中菜市。很平静,并没有什么特殊情况发生。我正有些失望,突然,路口上有人围拢,在哄抢什么

东西。“啊，有了！”我意识到自己没有白来，立刻冲了上去……

果然，一群人围着个农民，农民手上高举着一棵米兰花：“2块钱一棵，2块！”他另一只手紧紧攥着尼龙袋，很快，尼龙袋里的米兰花被抢购一空。

我已来不及询问那个卖花的农民，立刻跑回自己的宿舍，从枕头下抓起自己的全部积蓄，直奔火车站，直奔广州！在往火车站的路上，我打了个电话给我的一位朋友，告诉他我去了广州，请他照顾好我的宿舍。

【评点】

你们看，他行动得多快。在一般人的眼里，这都“不正常”。然而，不仅是商业，包括政治、军事都是如此。往往就是这些“不正常”才能够成功。试想：如果大家都认为“正常”了，那么大家都捞到金了，有那么容易吗？

当然，这“不正常”，并非不正常，恰恰很正常。因为他亲眼看到了市场，还有比这更真切现实吗？有了这一点，其他一切都降为次要的了。这个生意完全可以做，恰恰需要的是抓住时机，所谓：“机不可失，失不再来。”他的行为

怎样从0开始创业

遵循了这句名言。

现在，我们在火车上，或者在飞机上，当你与坐在自己身边的旅客朋友交谈，经常会发现他们是时间的赛跑者，他们的速度使你吃惊。他们或是私企老板，或是推销员，或是外企白领……。总之，中国人对时间和速度的观念已经发生了巨大的变化，这真是国人的幸事！

那时去广州谈何容易！合肥到广州没有飞机，即使有飞机我也囊中羞涩，坐不起，只有坐火车经上海转车这一条路。

我的朋友听说我去广州，他也十分兴趣，跑去问老吴。老吴大吃一惊：“神经病！我是随便跟他说说的呀，他还顶真了！”

我到了合肥火车站，合肥直达上海的火车已经发车，我只有经蚌埠转车。等我到了上海已是凌晨5点钟了。我准备马不停蹄，直奔广州。站台上我听到了广播：“广州发来上海的特快已经到站……”

啊，太好了！我正好可以捕捉点信息！

于是我赶到那个站台，看到广州模样的人就问：“哎，是广州来的吗？广州的米兰……”我想，既然米兰花已经如此出名，它又产在广州，我的问话就直截了当，开门见山。

旅客们都忙着赶路，直向我白眼。突然，一个小伙子把

我拽到旁边,在匆忙中非常冷静地对我说:“我知道你问话的意思了!那么我告诉你,信不信由你:广州种米兰花的人太多了,卖不出去,有的人跳楼自杀了!”

啊!竟然有这样的事,这给我当头一棒!

怎么办?他的话我信不信?我还去不去广州?

他看出了我的失望,向我摆摆手:“你还可以再问问其他人,但是准确的情况,只有看你自己的脑袋了!祝你好运!”他急急忙忙地赶路了。

这一棒几乎把我打懵了!我急忙再求问其他人,果然,再也问不出什么情况,车上的人已经走空了。

我还去不去广州呢?

——我现在急需要解决的是这一难题!

信息是如此不对称!情况是如此相矛盾!

【评点】

突然发生的情况使人措手不及,这在生意场上是经常会遇到的。创业者特别是在创业初期,会遇到形形色色的挑战,方方面面的危机。所以每一个想做老板的人都必须要有这个心理准备。

作为老板,遇到这种情况,除了有条件能听

取旁人(亲戚、朋友、高参、部下)的意见外,更多的只能靠自己。最后的主意还是要靠自己拿!靠自己在这突然情况下的应变能力。这真是对老板的素质、水平、能力的考验。一着棋错,甚至满盘皆输。

我很快做出了决定:广州不去了,先在上海了解情况。

这时,天已经大亮了。我打听到上海最大的花市在人民广场边上,市图书馆附近,于是立刻赶了过去。正好,上午8点,花市刚开。

让我大吃一惊的是:这里的米兰花是如此之多!大的、小的、盆栽的、泥土包根的……。整个500米长的花市,80%都是米兰!简直把我的眼睛看花了。我决定仔细的看,看完后立刻离开,去吃早饭。因为我需要冷静地思考——怎么办?

怎么办呢?

看来上海人都喜欢买大的米兰花。他们都在争购大的,小的被冷落在一边。大的固然好看,但价格高,2块钱可以买一棵很大很大的米兰花,比合肥的大好几倍。但到合肥做生意就必须提价,提了价合肥人是否能接受呢?何况我的资金拮据,买不了多少棵。而尤其我最最担忧的是:合肥与上海的火车朝发夕至,眼前的行情只要一传到合肥,合肥米兰

花的价格将会一落千丈，我的发财梦就全成了肥皂泡！所以我现在的策略只能是：轻装简从，速战速决！我看到一个角落里有一大桶小米兰花无人问津，我一定可以用最低的价格把它吃下来。

——好，这就是我的目标！于是我立刻赶到那里，再仔细观察周围的行情。

从中午到下午，我又在市场上转了几遭，最后把目标锁定：就是它了！经过讨价还价后，老板看我诚心要买，“好吧！5毛钱一棵你全拿去，按400棵算，下面太小的送给你！”

“好！”我说，“爽快！”

我花了200元钱，在两个大竹筐里足足装了近500棵米兰花，棵棵都不比昨天我在合肥看的2块钱的米兰花差在哪里。于是我决定连夜赶回合肥，没有直达火车，中途转车，一定要在明天一早把米兰花摆放到合肥市场上！我用电话叫来了我在上海工作的二哥，叫他帮我上车。他把我骂了个狗血喷头：“不务正业！”“生意是你这样做的吗？”总之，他对我总是要骂的，不理他！

又是一个晚上没有睡。第二天蒙蒙亮，我到了合肥，立刻叫醒两个小哥们儿，我学着上海市场上的方法：把米兰花展开，向上面喷水，啊！蔫不拉蹶的叶子一下子绿了起来，树枝也撑了起来，原来这都是一棵棵挺拔的小米兰树！我原来准备按1块5一棵出售，现在临时决定：按2块钱出售！

【评点】

他,以上进行了一系列思维和行为活动,我们不再一一加以评说。只提两点:

1. 他选择买小米兰花是对的。因为这与合肥市场上的米兰花大小、规格、形状相似。这十分重要。我给这一经营方式起个名称叫:“市场对称原则”。“市场对称原则”十分重要,哪怕你发现另外一种米兰花可能挣的钱更多,但是你不能那样做。你必须遵循这“市场对称原则”。因为这一种大小、规格、形状的米兰花已经被合肥市场证明是成功的。你换了另外一种大小不同、或规格不同、或形状不同的米兰花,再放到合肥市场,很可能就不成功。

——市场,它就有这种不依人们的意志为转移的客观性,“神秘劲儿”!

我们不是经常看到商场里发生这种争执吗?顾客说:

“我不要你这个颜色,我要原来那个!”

“你这个大了,我要原来那个!”

“你给我换了,这形状跟原来的不一样!”

很多自作主张的售货员,很多自以为是的老板因此吃了亏。

所以,“市场对称原则”十分重要。你一定要把已被市场证明了的那种商品,它的大小、规格、形状,原封不动地搬回到那个市场中去,这是最可靠、最保险的经营方式。

当然,你可以换品种,换规格,换形状,换大小。但这只能小批量进行试销。试销证明是可销售的商品,你仍然要按照“市场对称原则”去经营。

“市场对称原则”有一个条件,那就是:时间越靠近越好,时间越近,越有准确性,可靠性。

2. 他按2块钱一棵出售,后来实践证明是对的。分析原理:

(1)这也类似于“市场对称原则”:市场有这一消费能力,有这一价格承载力,你又是相同大小、规格、形状的商品,何必降价呢?如此降价反而会搞乱市场。

(2)生意要做足。你能赚钱的时候,要尽可能地赚取。这要把握一个度,一个火候,就像打

怎样从0开始创业

仗,什么时候该出兵了,出早了,出晚了,都不好。这就要看指挥员的经验,对客观情况的体察,也就是平时所说的能力和水平了。

到了市场上我们很快被围了起来,我还没吆喝几声,发现不对劲了,我立刻对两个小哥儿们喊:“赶快把竹筐盖起来!压紧!防止哄抢!”我向两个伙伴紧急呼吁。亏得我事先考虑周到,叫来了这两名伙计,否则我手里的东西将会被一抢而空!

生意太好做了。一手交钱,一手交货,挑挑拣拣免不了,讨价还价司空见惯。我们从2块钱一棵卖到1块5,再卖到1块钱一棵,我只想把手上的货尽快抛掉,越快越好!最后5毛钱一棵扫尾,装花的竹筐也不要了。我一看手表:8点25分。一帆风顺,我们赶在市场管理员上岗巡查之前结束,避免了不少麻烦。真是速战速决!

我们三个人紧紧地围着装钱的布兜,离开了中菜市。

回到宿舍,把钱往桌子上一洒,“哇!”我还从来也没有触摸过这么多钱!那时,最大的票值是10元,只见桌面上堆满了10元的大票。数一数,800多块。去掉成本和我所有的费用支出,纯利润500多块。

我在餐馆痛痛快快地请这两位朋友饱餐一顿。那位朋友说:“我们去找老吴吧,他骂你神经病,去让他给你平反!”