



创业最拉风书系

The Most Dazzling Self-Employment

8

第一桶金

——创业者最初的存在感

策划/主编 《创业天下》杂志

创业天下

第一桶金来之不易，却意义非凡，不同的人有不同的开始。
创业最怕你沉溺于华丽丽的幻想，而不去做。有梦很好，但是别睡懒觉。



海峡出版发行集团

福建人民出版社

创业最拉风书系

The Most Dazzling Self-Employment

第一桶金

创业者最初的存在感

策划/主编 《创业天下》杂志



海峡出版发行集团 | 福建人民出版社

THE STRAITS PUBLISHING & DISTRIBUTING GROUP

FUJIAN PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

第一桶金：创业者最初的存在感/《创业天下》杂志主编.

—福州：福建人民出版社，2012.5

(创业最拉风)

ISBN 978-7-211-06476-2

I. ①第… II. ①中… ②创… III. ①企业管理—通俗读物

IV. ①F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 026499 号

第一桶金

DI YI TONG JIN

——创业者最初的存在感

策划/主编：《创业天下》杂志

责任编辑：代媛媛

出版发行：海峡出版发行集团

福建人民出版社

电 话：0591-87533169（发行部）

网 址：<http://www.fjpph.com>

电子邮箱：fjpph7211@126.com

微 博：<http://weibo.com/fjpph>

地 址：福州市东水路 76 号

邮政编码：350001

经 销：福建新华发行（集团）有限责任公司

印 刷：福建省天一屏山印务有限责任公司

地 址：福州市铜盘路 278 号

邮政编码：350003

开 本：850 毫米×1168 毫米 1/16

印 张：9.25

字 数：142 千字

版 次：2012 年 5 月第 1 版

2012 年 5 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-211-06476-2

定 价：19.80 元

本书如有印装质量问题，影响阅读，请直接向承印厂调换

版权所有，翻印必究

(请封面图片的作者与出版社联系)

创业最拉风书系编委会

总 顾 问 张渝民

荣 誉 顾 问 赖 军 郑 震 徐姗姗 吴贤德

顾 问 何明华 宿利南 兰明尚

编 委 会 主 任 宿利南

编委会副主任 陈训明 洪 杰 刘路远 欧定敬

编 委 何杰民 黄鹤麟 何 霭 林培新

廖卫国 蔡 晃 赵明正 蓝凯英

王 青 刘用通 黄绍庆 罗 西

主 编 欧定敬

执 行 主 编 罗 西

策 划 编 辑 代媛媛

编 校 陈 坚 冷 雨 长 生

总序/FOREWORD

这是一套关于创业、成功、财富、视野、雄心、励志的书系，由《创业天下》杂志策划、主编。书系主题与该刊支持机构中国青年创业国际计划（YBC）所倡导的精神、服务的范围基本一致。内容定位于“创业起航，财富实战”，务实，诚恳，有的放矢，与时代脉搏紧密相连。目标读者锁定怀揣创业理想的青年群体，同时也可用于大学“创业教育”的常备课外书和创业培训机构的前沿参考书。

为顺应“以创业带动就业”的时代需要，有效帮扶青年就业创业，《创业天下》（共青团福建省委主管，福建青年杂志社主办）于2010年五四青年节创刊。自创刊之日起，YBC就是该刊的战略支持机构，并为该刊创刊寄语：“分享创业故事、创业经验和创业精神，启发和激励更多有梦想的青年《创业天下》。”该刊将有志于自主创业的青年作为专属受众，面向渴望成功致富、想创业和创业刚起步的青年群体，彰显草根化、平民化色彩，可读性与实用性兼备。该刊细分市场定位准确，专注为青年创业导航，创新营销模式，得到了社会各界的关注与好评。

为大力弘扬创业精神，满足创业青年在创业过程中的多方面需求，《创业天下》杂志策划、主编了这套“创业最拉风”书系。创业者都是有抱负、有理想、有点子的优秀青年，这套书系锁定的读者就应该是这样一群创业强者、青年才俊。策划者和编者都很用心，书系与《创业天下》的办刊宗旨、栏目设置也是一脉相承，或开阔视野，或提升素质，或关心野心，或实战演练……用一句响亮豪迈的口号表达就是：创业去，赢天下！

书系首推10本书：《财富的脉搏》《生意成于创意》《败仗的含金量》《贵人只找对的》《下乡淘金风潮》《别辜负资金的热情》《追求成功不排队》《第一桶金》《财富的温度》《老板不是老板着脸》。10本书内容各有侧重，分别从创业战略、创业项目大PK、创业事故个案剖析、创业导师专业答疑、

新农村创业经验分享、创业融资、创业“财”俊个性榜、创业者最初的存在感、创业者的性情和创业实用心理学等10个方面为创业青年提供帮扶。

书中有启蒙的温度，有励志的深度，更有格局的高度，从战略、企图心以及前瞻性上，给予创业者不一样的知识、信息、思想，以及相应的人物故事与演义，培养强化创业者特有的创新意识、观察力、执行力。以财富、创富为核心话题，进行社会化大探讨，有观点，有视点，有焦点，有沸点，从社会现实、趋势出发，给予创业者人文关怀、财经熏陶，既有大战略的指导意义，又有小题大做的淋漓快感。在个人成长与社会发展的关系里，挖掘情报，点亮智慧，磨炼意志，打开胸襟，丰满理想。

书中有创业者自己回忆的往事，经历的苦难与光荣，峥嵘岁月里的精彩或者忧伤；也有记者采写的初涉创业河流的丑小鸭故事，侧重原生态的朴实、真挚，感性而亲切，经验可贵却不板着面孔。

创业是一项艰难而体面的事业，所以创业者对失败者往往更容易产生共鸣甚至有膜拜情怀。本书系提供的创业“走麦城”案例，令人震撼，教训比经验更可贵，可圈可点的失败分析与感悟，有理，更有用。

创业导师专业答疑方面，也是可圈可点。答案是问出来的。答疑解惑，有设身处地的亲切态度，更有专业权威的眼光；不板着面孔说教，却有官方或者权威机构的专业建议；有宏观的战略把握，更有细分的项目指导。

还有关于创业融资的良心建议，这是当下创业者面临的棘手问题。创业缺钱，是不是一个伪命题？创业者有胆识，胆识也需要佩剑，那剑就是资本。以天使投资为主，引导创业者怎么找资金，怎么集资，怎么凝聚资本力量……

整套书系致力于“为青年提供实验成功的根据地”，突出实用性和方法论，找项目、找资金、找导师、找合作伙伴的读者都能从中获益。既有草根化、平民化色彩，又有名家权威指导，并着力打造草根青年创业英雄。书系的出版发行，当能满足不少创业青年的现实需要。

是为序。

书系编委会

2012年3月19日

前言/PREFACE

即使上天让你中彩票，你也得自己下楼去买啊。

创业最怕你沉溺于华丽丽的幻想，而不去做。有梦很好，但是别睡懒觉。

当下，年轻人最时髦的一个词是：存在感。证明自己之前请给自己一个正面的存在，沉甸甸的前身，也许是沉重，但是，没有关系，最重要的是找到自我，然后才是世界。

本书内容，侧重于记录、笔记，是草根最接地气的打拼故事，也是财富英雄最初的生存画卷。第一桶金来之不易，却意义非凡，不同的人有不同的开始，英雄不问出处，但是对第一桶金，大家却饶有兴致地关注。

本书所选取的人物，各有亮点，有创业者自己回忆的往事，经历的苦难与光荣，以及峥嵘岁月里的精彩或者忧伤；也有记者采写的初涉创业河流的丑小鸭故事，侧重原生态的朴实、真挚与亲切，感性而没有距离，经验可贵而亲切。

本书作者，有大佬级别的创业前辈，也有初出茅庐的创业小将，回顾别人的过去，展望自己的未来。

目录 / CONTENTS

第一辑：原生态

- YG 如同一粒星际飞来的种子 /3
- 在首都养边境牧羊犬 /10
- 没有学历，想办法自己做老板 /14
- 我是爱炒作的“鱿鱼才子” /16
- 良心作业 /19
- “爱情”真的可以买卖 /22
- 我知道你需要被关注 /25
- 赚钱不害臊 /27
- 做“社会企业”的致富经 /30

第二辑：校园风

- 骑着座驾驮面包 /41
- 赚钱是会上瘾的 /44
- 硬汉成龙为他感动落泪 /48
- 设计趣味运动会，玩大了 /52
- 从一穷二白到年入百万 /54
- “美国梦”变成了“中国梦” /56
- 网站流量转化为现金是件惬意的事 /60

大二学子三做淘宝人气王 /63

我的小打小闹 /66

第三辑：再回首

“连环创业家”季琦：我这10年 /71

豪迈商旅从罗马斗兽场辛酸开始 /79

每个人都有属于自己的时代 /89

本追逐兔子却找到了童话帝国 /97

我想做美人，顺便做法人 /106

第四辑：草根

“送花小丑”是美女老板 /111

改变自己也是创意 /114

无花果的蕊光 /116

段雅丽在巴黎把面条弄“活” /119

上海滩女孩的抱歉：我成功太慢了 /121

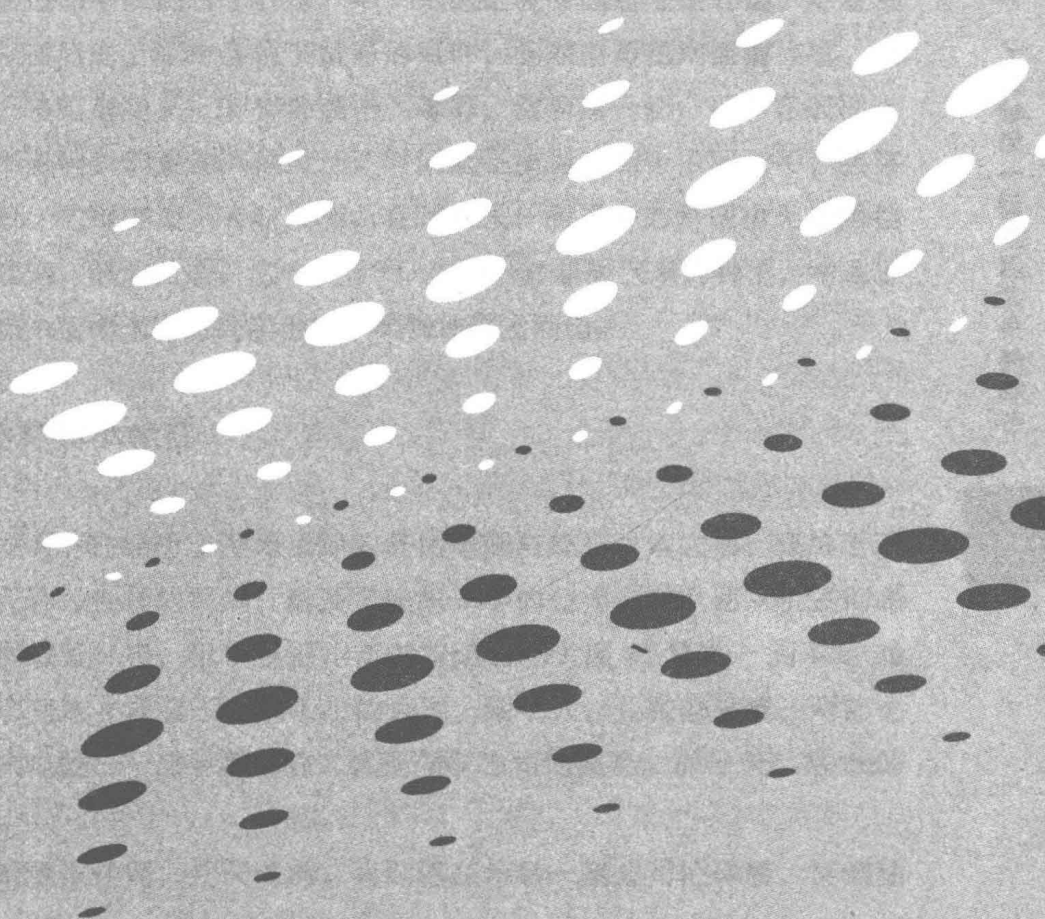
企业家的梦高不过内心的崇高 /124

不拒绝手段，但鄙弃不择手段 /128

“造假”做出一方新天地 /132

要做就做“超人” /136

第一輯：原生态



■ YG 如同一粒星际飞来的种子

题记

2011年，YG公司成立刚好10年。10年风雨，甘苦自知。如今，无论在出口规模还是品牌建设上，YG已迈步中国同行业前列，并稳居福建省三甲。今天回首公司初建情形，仍然感慨万千。

对于很多人来说，2001年也许只是普普通通的一年，就像许多曾经默默无言走过的闲适而平淡的日子。这一年，无论是在中国还是在外国，尽管发生了不少足以在历史上注定会留下重彩的事件，比如中美在南海撞飞机，中国申奥成功，美国遭受9·11恐怖袭击，等等，然而这一切，至少在表面上来看，丝毫不影响我们普通人的生活。时间永是流逝，街市依旧太平，芸芸众生依然如蚁，忙碌奔波，有时哀伤，有时欢乐，而更多的是任由无法阻挡的光阴扑面而来，滔滔而逝。这一年，YG如同一粒星际飞来的种子，幸运地着落在拥挤喧杂但雨水充足的尘世中，顽强地破土而出。

独立后的小茫然小忙乱

那一年6月，在经历了漫无边际的茫然徘徊与静心思索之后，我终于下定决心舍弃可称为金领的报酬，离开了就职3年的公司，并迅速从机关彻底辞去公职，和敏芳一起，租下了福州市湖东路宏利大厦22楼的一间不足30平方米的狭小房间，成立了一间小小的公司。两个人，几张办公桌，两部电话，一部台式电脑，一部手提电脑，就是YG公司的雏形。那一天，是2001年6月11日。

公司的成立很仓促，几天以前，我们还在为另一家公司忙碌着，突然独



立出来，怎么做，做什么，心里其实还有些茫然。几天以后，我接到一个电话，香港一个客户要我帮他采购一批薄型机芯。这种机芯的供应商很少，能联系到的厂家竟然不能提供 CE 证书，只好自己出钱测试。做 CE 证书机芯不能没有牌号，厂家说，那你定个牌号吧，我们刻在机芯上。我抬头看到旁边杂志上的英文字母，就取了前两个，后缀机芯尺寸，定为“××××”。如今，这个牌号的薄型机芯早已销售到世界各地，每年销售数量以数百万计，而我们公司现在却改用其他的牌号了，想想也挺有意思。但是，无论如何，第一笔机芯生意，却实在地解决了我们几个月的费用。

没过多久，有个意大利客人 STEFANO 挂电话给我，他想到中国来看看，准备采购一批产品。我告诉他我已离开了原来的公司，正在自己做，我们会推荐一些产品给他。客人准备 7 月初来榕，为迎接他，也为了向他推荐一些产品，我特意找到了姚旭。此时，姚旭在 8430 厂里面开办了一个小型装配车间，车间内没东西可以看。姚旭说，他可以跟××公司的高老板谈谈，带客人去他那里看。高老板的公司在新店××村，北峰脚下，厂区形象还好，但是要经乡道集市，一路上不免鸡飞狗跳。又要过农田村社，牛马挡道，还不失时机地把流着涎水的牛鼻子凑到车窗玻璃前嗅来嗅去，让客人触目惊心。到了高老板的公司，虽然并非周末，但偌大的工厂冷清得很，车间里只有 10 来个工人闲坐着，样品间也没有多少展品，客人走了一圈就待不下去了。

路上，STEFANO 诚恳地对我说，SHAN，我信得过你，但我真的不放心你的工厂，我担心这些订单都交给这个工厂会完不成。但你是我的好朋友，我也了解你的为人，我还是要给你做，只是不是全部，只能给你一半，我相信你能做好这一半。话说到如此，我还能要求什么，我仍然对 STEFANO 充满了感激。我明白，他分一半的订单给我，其实心里是充满了担心、冒了风险的。无论如何，我要帮他好好完成。

这份订单有几个款式，3 万多美元，我把它分给两家厂做，姚旭做其中几款。没有模具，姚旭去另外的工厂买外壳，拿回来自己装配，只是不免成本过高。这一单从塑件、机芯等到包装盒，以及成品、运输等等我们都亲自检验，唯恐质量出现问题。任何一个小的差错都可能让你这个订单亏本，也可能让你失去一个很好的客户，马虎不得。其实，即使这样的小心翼翼，这个订单做下来我们并没有赚到钱，一是因为单价报得本来就很低；其次自己没有工厂，所有的材料都要外购，成本比别人高了不少；第三当时连增值税发

票都不可能有，最后还要再回到材料厂家去开给外贸，又损失了不少。一个月后，货终于圆满出运，仔细计算了一下，不仅没有赚钱，还贴进去 2000 多元。但是，收获了宝贵的操作经验，也让客人对我们有了信心。

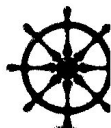
这中间还发生了一件事，也是关于 STEFANO 的。我就职 A 公司时，曾出过一批货给 STEFANO，这批货是 A 公司向一家漳州公司采购的。结果这批货出现了质量问题，STEFANO 向 A 公司投诉时，结果被告知负责业务的副总已辞职（我之前是 A 公司副总），A 公司不再过问这事。STEFANO 找我，问该怎么办。按理说这是 A 公司的行为，但是 A 公司不管，让我觉得很对不起客人。我说，没问题，我来处理。经过与漳州厂家交涉，才发现这是一个不可能解决的产品品质问题，只能另外赔一批货给客人。还好数量不多，货值也不是很高，客人也明白我完全是在帮他也是在替 A 公司承担责任，所以只要求再出一部分的替代品就好。这件事从此让我与客人的关系更进一步，生意也一直保持到现在。

秋季广交会展位紧俏，租了半个展位

这一年的夏天似乎特别漫长，暑热像城市迷情的恋人，在钢筋水泥的丛林中缠绵徘徊，我们整日穿梭在写字楼和工厂之间，选样、看货、发货……但是，总觉得人似乎一直在酷热中漂浮。我们知道，写字楼不是我们的长久之地。我们开始了 YG 公司的注册，同时，也开始考虑下一步的目标，我们要有自己的工厂，要销售自己生产的产品，我们要通过广交会向国外客商展示自己，所以我们商议，要参加当年的秋季广交会。

广交会是中国最大的出口交易平台，每年分春秋季两届召开。每届都是世界各国商人采购中国产品的盛宴，当然，也是国内出口商和工厂向国外展示自己、推销产品结识客户的最佳机会。由于场地有限，而参展商数量增加迅猛，展位一位难求，当时最紧俏的展位已在黑市上炒到近 30 万元。15 天，9 平方米，30 万元，这 3 个数字连在一起如果还不是很明白，那么，可以简单点说，9 平方米的场地租金是每天 2 万元，而那个时候，福州金山的房价大约是每平方米 1000 元。然而，30 万元你也不一定能拿得到保险的展位。

于是，我去找某省直单位的 H 主任。H 主任很热情，但是告诉我说，展位这次是没有办法了，时间也来不及。我问，那还有别的渠道吗？哪怕多花



钱。H 主任说，那好，我给你个电话，你找他，一定可靠。

电话里就与北京某单位的 K 先生联系上了。K 先生说，H 主任介绍的一定要帮忙，不过，今年行情看紧，价格炒得很高，当然，我也不能按那么高的价格给你，25 万元是最低的价格了，还不清楚位置的好坏。我盘算了一下，从 A 公司离职时是净身出户，包括股份分红等上百万元分文没有带走，现在所有的家底加起来也不足 30 万元，若是买整个展位，加上还要印发目录开发产品等，展会开完后估计连回家的车票都买不起了。只好跟 K 先生说，能不能只买半个？K 先生的声音淡了许多，说半个现在不好找，要等有人拆开卖才行，那只能再等等。

等待的时间非常难熬，甚至提心吊胆，万一买不到展位，时间一错过就是半年，这半年怎么办？而且，外贸市场变化很快，人间方一日，商场已千年，半年后再去开发市场，也许都被别人远远抛在后面了。我无时无刻不在紧盯手机，唯恐错过 K 先生的电话。

寝食难安地过了两天，终于，等到了 K 先生的电话，他说，有了，不过位置估计不佳，参照春交会看，估计在 5 楼，而且对方要求先付 10 万元定金。我一口答应下来。放下电话，还是不放心地给 H 主任挂了个电话，H 主任说，K 办事没问题。我的心才算放下来。这个时候，已是 9 月上旬。

展位解决了，剩下的就是准备产品。准备什么样的产品颇费周折。要在一个半月的时间内尽量多地准备合适的参展品，并且产品要尽可能地跟原来任职的 A 公司区别开来，的确难度很大。在此之前，我已找姚旭开发了一组薄型机芯的新产品，正在试模当中，但是远远不够。好在有一些关系不错的工厂愿意提供部分产品，同时，林华又带着几副自己开发的产品找上门来。我跟林华说，能不能在一个月内再开发几款产品出来？我画图，你开模。林华说，没问题，加班赶吧。这样，基本上就有十几款属于自己的新产品了，再加上其他工厂的几十款产品，也可以像模像样摆半个展位了。

目录的制作相对简单些，花钱请人拍照，找熟人编排、印刷。赶在参展之前完成了。

受 9·11 的影响

9 月 11 日晚上，大约 9 点多，我坐在电脑前上网浏览，注意到新浪跳出

一条新闻，“一架飞机撞上纽约世贸中心，冒出滚滚浓烟”，起初不是很在意。没多久，又一架飞机撞上世贸中心南楼……美国遭受了恐怖袭击。这是美国人的悲剧，而对于刚刚经历了中美撞机事件和申奥成功的中国人来说，感受则是复杂的。可是我敏感地感受到一丝不祥，我的心沉沉地落了一下，不知接下来的广交会将要面对什么样的出口形势，不知道正要起航的 YG 前面有什么样的莫测风浪。

2001 年 10 月 12 日晚上 7 点，我拖着一只装满样品的大旅行箱，踏上了福州开往广州的长途班车。

这果然是这么多年来最冷清的一届交易会，受 9·11 的影响，多数国外客商一时不敢出门远行，不来参展。整个展馆客商稀少，往届忙碌不已因为接待客商无暇喝水吃饭的参展商，现在个个无精打采打起了瞌睡，常常一整天接待不了几个客人。可是我根本不能无精打采，我知道这次参展对我对 YG 意味着什么。我们的展位在五楼的角落，原本就很偏僻，客户很难都能走到。我常常一遍遍跑到门口找寻客人，期盼能有熟悉的客户，但是常常一遍遍失望而归，其他参展商说，你是整个展区最勤快跑得最多的人。然而，即便如此，整个展会下来，也只不过接到三十几张名片而已，平均每张名片花费四五百元，相信一定是我此生收到的最贵的名片。

幸运的是，不少名片都很有价值，因为能来的客商都是最需要采购商品的人。其中有荷兰最大的连锁超市 BROKKER 公司的老板 MR. BROKKER。他原本就跟我熟识，在展会见到我，似乎还没有从 9·11 的袭击恐惧中清醒过来，尽管荷兰并非袭击对象。他冲过来，并不看我的展品，而是抓住我的手，面露惊恐地不断重复“TERRIBLE! TERRIBLE! KILL BIN LADEN, KILL BIN LADEN”，让我怀疑他是不是神经受到了刺激。不过还好，他的买手挑选了几款产品并下了订单。

在展会上还发生了一些事。到了展位才得知，通过 K 先生买的半个展位虽然花费十几万元，但是真正落到最终展位主手上的只有两万多元。这个属于深圳某公司的展位的另一半是我这半个展位主的同事，两个人原本就有矛盾，于是，他时不时地暗示我要向大会举报他同事倒卖展位的行为，我只能陪着笑脸提心吊胆，唯恐他真的这么做，否则，最直接最严重的受害人将是我了。好在，他只是玩了一把猫捉老鼠的游戏而已。有的时候，猫只是逗老鼠玩玩，并不在意老鼠的心情如何，至于你信不信，我反正是信了，要不然



他临走的时候也不会对我说了那句话，“哥们，不容易呀”。

开办工厂的事迫在眉睫

在这次展会上的最大收获是香港客户 RADHAS 订了 10 万只自己开发的新产品，要用一个 40 尺高柜装，价值 6 万多美元，这对于决定办厂的我们是多么大的激励呀，大家都很开心。可是交货期在元旦前，生产问题再也无法回避，开办工厂的事迫在眉睫。其实，这个时候才开始建厂的话，这个订单的装配也来不及了，我想到了林涛。林涛在某管理所任职，十几年前很多工厂曾经在这个所加工装配产品，我在 A 公司就与林涛熟悉。找到林涛，把情况一说，林涛满口答应下来，于是我心里有了底。

当时，友建也已加入 YG，我在广州参展期间他就从厦门赶到福州，和朱力等人一起，帮助林华进行工厂的前期筹备事项。经朋友牵线，我们租下了福州火车站附近的桂山村村支书家的 800 平方米自建楼房作为生产和办公场所，一楼摆了 6 台注塑机，二楼做仓库，三楼做装配车间，四楼只有 150 平方米，做办公室及样品间。尽管我还在广州，但是，林华、友建、朱力等人已经在装修整理新的厂房和办公室了。30 万元钱，展位花了 12.5 万元，印目录、展会其他费用等差不多 2 万元，剩下 15 万元，整理好厂房办公室等已所剩无几。

11 月 2 日，YG 的营业执照办理下来，这一天，我们决定于 11 月 12 日正式搬离宏利大厦。从 6 月 11 日到 11 月 12 日，整整 5 个月，宏利大厦承载了 YG 公司在萌芽阶段的甘苦辛酸。

有林涛的大力帮助，有供应商出于对我们信任而肯放账供应材料，尽管手头现金已所剩无几，RADHAS 的订单生产还是进展得很顺利。友建、朱力等人早出晚归，公交车来车去，天天泡在管理所的生产线上。我说，无论如何要把这批货盯出来。果真，他们盯出来了。

12 月 28 日，该批订单顺利完成并验货合格。出货之日，友建、朱力等带了两个手工打包机来到堆场，几千箱的货物，一箱箱用手工打包完成，然后，再一箱箱装入集装箱，整整一个高柜，深夜回到桂山，几个人胳膊都肿了。

那晚我在公司加班，接到友建从堆场挂来的欣喜不已的电话，长长地吐了一口气。我知道，YG 就要起航了。