

图书在版编目 (CIP) 数据

一块钱也能创业：小本投资创业指南/张作民编著. —北京：中央编译出版社，2006. 8

ISBN 7-80109-954-0

I. —...

II. 张...

III. 投资—指南

IV. F830. 59 - 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 096552 号

一块钱也能创业：小本投资创业指南

出版发行：中央编译出版社

地 址：北京西单西斜街 36 号 (100032)

电 话：(010) 66509360 66509367 (编辑部)

(010) 66569634 (发行部) (010) 66509618 (读者服务部)

h t t p : // www. cctpbook. com

E - m a i l : edit@ cctpbook. com

经 销：全国新华书店

印 刷：

开 本：670 × 1030 毫米 1/16

字 数：213 千字

印 张：18.5

版 次：2006 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

定 价：28.00 元

前 言

虽然钱不可能解决所有问题，但金钱却改变着生活的各个方面，这是事实。钱不仅能提高你的物质、文化生活水平，还能给你温暖，给你快乐，给你自信……有了钱，你还可以游刃有余地去做很多自己觉得有意思的事情，总之，钱是个好东西，人人喜欢它。怎样才能找到更多的钱呢？许多人认为只能创业，因为光靠工资和节俭不可能致富，要努力去制造一部赚钱的机器，而不是把自己变成一部生产汗水的机器。

现在创业已经成为一种时尚，成为实现人生价值的重要手段。虽然我国每年都有数百万家小公司诞生，但成功者却只占极少数，绝大多数创业者在历经磨难之后只能痛苦收场。还有不少人想创业，但不知从何做起而徘徊在十字路口。

创业要想获得成功，必须得“道”，光是理论上的夸夸其谈解决不了问题。本书从小本创业的实际情况出发，对创业前的各项准备工作、如何选择项目、运作技巧、赢利方法以及创业的经验等方面作了通俗、生动的介绍。其中有不少新鲜的作法，令人耳目一新、茅塞顿开。这些创业方法和赢利绝招都来源于成功人士的经验总结和作者的切身体会，可操作性强。无论是下岗工人、刚毕业的大学生、复员军人、“下海”人员，还是漂泊异乡的打工仔，只要你想创业，都会从本书中获得极有价值的真知灼见。

学习成功者的经验是创业的最大捷径。站在巨人肩上瞭望“钱”途，胜过自己的苦苦摸索。如果你能读懂本书中大师们的经营手法，再加以触类旁通、举一反三的运用，就一定能实现创业致富的梦想！

第 1 章

创业准备

一、点燃创业激情

激情是什么？创业要想获得成功，首先必须要有极强的创业欲望，要有一种想要改变现状的冲动，这就是激情。激情是亢奋，激情是投入，激情是专注，激情是追求。

创业需要激情。有了激情，就有了灵感和创新，就能产生积极向上的工作态度，使你苦不觉苦，累不觉累，面对困难能积极应对，永不言败；有了激情，你就会跌倒了爬起来拍拍身上的尘土，再勇往直前，就会把失败的经验变成成功的资本，最终创造出骄人的业绩。

创业最怕的是没有激情。资金、项目、市场、人力资源、场地、手续等等都可以通过努力得到解决，而创业激情的因子在你



的骨子里，只能想办法去激活它，花多少钱也买不到。一个没有创业激情的人，无论面对多么强烈的诱惑、也无论具备多么充分的条件，即使给他一个已经步入良性循环的企业，也会在毫无激情的懒散中垮掉。因此说，激情是创业的最大基础。事业要想兴旺发达，创业者必须始终充满激情。

创业光凭念头一闪就立马行动显然不行，必须要首先设法点燃你胸中的激情，并使之猛烈地燃烧。那么如何点燃创业激情呢？有关专业人士通过对上千案例的研究发现，成功创业者的激情产生于极强的欲望。不管这欲望是什么，是美满的爱情、富裕的生活，还是显赫的地位等等，都无可厚非。

欲望，实际上就是一种生活目标，一种人生理想。创业者的欲望往往超出他们的现实，这就需要打破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼才能够实现。所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。有这么一类人不适合创业：他们表情木然，行动萧索、心态落寞，一门心思担心的就是下岗会不会落到自己头上。单位效益差，哪怕降一点工资都行，可千万别叫他回家呆着。这其中一些人是有文化，有学识，有的还能说会道，按他们现有的能力及资源完全可以去开创一番事业，但是他们却没有这种欲望，他们觉得能保住眼前的生活就满足了。对于这些人，难道还能指望他们去创业？

欲望是帮助你克服重重困难，推动你去实现理想的强大动力。上海文峰国际集团的老板陈浩，1995年带着20万块钱来到上海，从一个小小的美容店做起，现在已经拥有了30多家大型美容院、一家生物制药厂、一家化妆品厂和一所美容美发职业培训学校，并在全国建立了300多家连锁加盟店，据说个人资产超过亿元。陈浩有一句话：“一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。”所谓梦想，不过是欲望的别名而已。你可以想象欲望对一个人的

推动力有多大。

经研究发现，成功创业者的欲望，大多来自于现实生活的刺激，是外力作用的结果，而且往往都是非正面的打击型的。刺激者经常让承受者感到屈辱、痛苦。这种刺激经常在被刺激者心中激起一种强烈的愤懑、愤恨与反抗精神，从而使他们做出一些“超常规”的行动，焕发起“超常规”的能力，这大概就是孟子所说的“知耻而后勇”。一些创业者在创业成功后往往会说：“我自己也没有想到自己竟然还有这两下子。”

你想得到某些东西，但凭自己现在的身份、地位、财富却得不到，所以要去创业，要靠创业改变身份，提高地位，积累财富，这就构成了许多创业者的人生“三部曲”。做家具生意的吉盛伟邦在上海有很大的名声，它的老板叫邹文龙。邹文龙来自北方冰雪之国的长春，在一向瞧不起“外地佬”的上海硬是打出了一片天地，身家要以若干个亿元来计算。邹文龙在接受媒体采访时说自己的创业动力来自“三大差别”。这“三大差别”是他现在的岳父给他提出的。邹文龙说自己早恋，高二就开始谈恋爱，身体又不好，后来女朋友考上了大学，自己却落了榜。他女朋友的父亲就对他：“你和我的女儿有三大差别：第一是城乡差别（女朋友是城市户口而邹文龙却来自贫穷的农村）；第二是脑力劳动与体力劳动的差别（邹文龙的女朋友已经考上了大学，而邹却不得不接一个亲戚的班，到一个小杂货店搬油盐酱醋出卖劳动力）；第三是健康上的差别（邹文龙因为身体不好而没有考上大学），难以想像一个身体不好的人以后怎么靠体力活儿吃饭，你怎么能够养得活我的女儿？所以，想和我的女儿谈恋爱，坚决不行！”要想不放弃自己的女朋友，那就只有一条路，就是消灭“三大差别”。在这样的情况下，邹文龙开始了创业，并且创业成功。现在，女朋友早已变成了老婆，邹文龙还是喜欢对老婆说：“我都是为你做的。”



实际上，邹文龙说错了，他不是“为你做的”，而是“为了得到你而做的。”这就是欲望的作用，再辅之以出色的行动力，邹文龙终于如愿以偿，“抱得美人归”。

无独有偶，大名鼎鼎的张树新的创业亦是源于一种刺激。只不过，这种刺激比邹文龙的“女朋友”来得更为刻骨铭心，因为它关系到父亲的生死。张树新回忆说：“我记得自1989年我父亲患癌症来北京，到1992年去世，我们几乎倾其所有，其间想做很多的事情，却总是囊中羞涩做不下去。那个时候社会上已经有很多人下海，大街上有很多不同的人的生活状态，你就想只要能改变自己的生活状态，摆什么大道理都是没用的。”俗话说，哀莫大于心死。张树新就是在这样一种状态下，由报社记者而下海创业，成为一个创业者。创业的目的很简单，就是没有钱，想有钱，要赚钱。后来张因为创办瀛海威，第一个大张旗鼓将互联网引入中国而声名鹊起。现在张是联合运通投资顾问有限公司董事长，已经由一个成功的创业者，发展成为一个用自己的钱投资的职业投资家。

因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数白手起家的创业者走过的共同道路。丝宝集团的梁亮胜现在很有名，上了《福布斯》中国富豪榜，但寻究当年，梁也不过是一个打工仔，只是这个打工仔有点儿与众不同。1982年，梁带着他的太太，和其所在的内地工厂的40多名青工一道被派往香港工作。当时“一家人在香港只有四五平方米的住房。那是一间不到30平方米的房子，住了三家人，除去公用厨房、洗手间、走道，房间之小难以想象。其他两家人各租了一间房，他两口子就挤在沙发上睡。因为别人白天上班时还要从厅里走过，他就在沙发前拉一块塑料布，遮挡一下。”那时，梁的梦想就是想有个楼花。即使是在这样艰苦的条件下，梁还是每天晚上坚持去上学。在香港的3

年时间里，梁系统地学习了航运、英语、国际贸易和经济管理等课程。后来梁就依靠做国际贸易，向国内贩卖檀香木材淘到了第一桶金，再后来，就办起了丝宝集团，出品舒蕾、风影洗发水等。现在梁站在成功者的角度说：“回头来看，一起到香港的40多人现在都还在工厂里做工，因为他们满足于现状，觉得现在做工比原来在国内做工好多了。”梁这话的意思就是说，是欲望促就了他的成功。因为他觉得自己可以做得更好，可以赚更多的钱，过更好的生活，他要给自己当老板，做自己的主人。而原来一起随他到香港做工的40多个工友，却没有他这样的欲望，所以他们20年前给别人做工友，20年后仍然只能给别人做工友，老板赚大钱，自己挣点儿小钱。

做杉杉西服的郑永刚与梁亮胜如出一辙。郑总是不满足，在部队里不满足，退伍之后仍不满足。从一个公司到一个公司，从一个工厂到一个工厂，他总是觉得自己能做更大的事，应该拥有更大的舞台。他就在这样的不满足中，将自己的事业一步步推向前进。现在他终于使“杉杉西服”成为“中国西服第一品牌”，同时也使自己成为了一个亿万富翁。

关于人的欲望，地产商冯仑有一段很精辟的论述。他说：“地主的生活最愉快，企业家的生活最有成就感，奴隶主的生活最有权威。地主地里能打多少粮食，预期很清楚，一旦预期清楚，欲望就会被自然约束，也就用不着再努力，所以，会过得很愉快。企业家不同，企业家的预期和他的努力相互作用，预期越高努力越大，努力越大预期越高，这两个作用力交替起作用，逼着企业家往前冲。”如果用“创业家”代替冯仑这段话里的“企业家”，你会发现它同样贴切，或许我们可以套用一句伟人的话：“欲望是创业的最大推动力。”

一个真正的创业者一定是强烈的欲望者。他们想拥有财富，



想出人头地，想获得社会地位，想得到别人的尊重。因此，他们对自己的事业始终充满激情，心中无时无刻不被一种美好的憧憬激励着。

如果你想创业，但还没有创业的欲望与激情，最简单有效的办法就是，多阅读别人的创业史，尤其是那些起步条件还不如你的成功创业者的事迹，更会使你精神振奋、创业热情高涨。你会发现自己并不比别人笨，别人能做到的事，自己也能做到。你不甘心落后，不甘心就此现状一直到老。你会觉得人都是命一条，凭什么别人可以过富裕安逸的生活，我就不能……你在阅读的过程中会感到创业激情在胸中猛烈燃烧，顿时产生无法阻止的创业冲动，信心十足。读创业史还有一个重要作用，就是不管人家是成功的还是失败的经验，或多或少都会给你些启示，对你创业很有帮助。本书《创业启示录》一章介绍了一些小本创业的故事，创业前不妨多看看。

二、做好心理准备

第一，要对自己创业充满信心，要相信自己的选择是正确的，一定能获得成功，尽管前面可能是一条充满艰难和风险的路。准备越充分，信心越足。创业准备时，要尽量考虑各种风险和可能出现的情况，要对自己的资源和优劣情况作全面的分析，在此基础上考虑各种应对的办法，甚至还要考虑失败后的退路。一旦下定决心，就要勇敢地跨出第一步。如果你对自己的选择缺乏信心，就会输在起跑线上，其结果必然是失败，与其如此，还不如趁早放弃。

第二，要有吃苦的心理准备。自己创业比打工辛苦得多，有

可能经常不分白天晚上地干，根本没有休息时间，自然也没有更多的时间从事家务和陪伴家人。小本创业，刚开始时自己又是老板又是员工，公司里大大小小的事情都得亲自做，不懂的还要现学。由于自己是老板，还不能偷懒，偷懒害自己，所以必须有自我约束力。自我创业虽然苦一点，但也其乐无穷。

第三，要有独立分析和决策的心理准备。也许读书时，你不用操心，父母为你安排好了一切；上班时，你也不大操心，只要搞好本职工作就行了，不懂就问同事、问领导。一句话，你可以依赖别人。而一旦选择了自己创业，你就无法享受这种依赖性，一切都得靠你自己，你必须对自己负责，父母和朋友只能起辅助作用，甚至根本无法依靠。这时你就必须培养自己的独立分析能力和决策能力。你必须自己制定工作计划，学会安排时间和事务管理；你必须自己决定经营和发展方向，独立解决工作中出现的各种各样的问题；如果公司聘用了员工，你还必须拿出一套对员工行之有效的管理办法等等。总之，创业者对这些应有心理准备，千万别产生畏难情绪。要明白独立分析和解决问题的能力，也是在实践中增长起来的。

第四，要有承受压力和挫折的心理准备。创业不会总是一帆风顺的，不如意的事随时都可能出现。最怕的是业务做不动，公司接连亏损，眼见辛辛苦苦筹集的资金打了水漂，这时，你也许会受到沉重打击，产生从未有过的压力感和挫折感，你会为之苦恼、辗转难眠，甚至想到放弃。如果我们事先对这些有心理准备，就会积极应对，而不会因此一蹶不振。其实，生意出现低谷很正常，就是遭遇再大的挫折，你也不应泄气，要记住，贵在坚持，低谷往往也是转折点。很多成功人士创业时都经受过挫折，挺过来了，就看见了曙光。但愿每位创业者在实践中都能一步步走向成熟，迅速提高承受压力和挫折的能力，使事业渐入佳境。



三、拟定创业计划

常言道：万事开头难。创业也一样，只有拟出详实可行的计划，创业才能有的放矢地进行。当创业目标确定后，就可考虑拟定创业计划书。创业计划书可以记录许多创业的内容、创业的构想，能帮创业者规划成功的蓝图。它除了能让创业者明白自己的创业内容、坚定创业的目标外，还兼具说服他人的功用。例如，创业者可以用创业计划书去说服他人合资、入股，甚至可以募得一笔创业基金，另外，还有助于使参与创业的伙伴统一思想、达成共识。

有人认为小本创业不需要拟定创业计划，其实不然。任何人创业时心中都是有计划的，只是有的觉得小本创业计划仅自己用，又不涉及他人，所以没有白纸黑字详细写出来而已。

创业计划书的主要内容包括：创业的种类、资金规划、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、内部管理规划等。

创业的种类：包括创办事业的名称、事业组织形态、创业的项目或主要产品名称等，这是创业最基本的内容。

资金规划：创业资金来源，应包括个人与他人出资金额比例、银行贷款等，这会影响到整个事业的股份与红利分配多寡。另外，整个创业计划资金总额的分配比例，也应该清清楚楚地记载。如果你是希望以创业计划书来申请贷款，应同时说明贷款的具体用途。

阶段目标：阶段目标是指创业后的短期目标、中期目标与长期目标，主要是让创业者明了自己事业发展的可能性与各个阶段的任务。

财务预估：包括详述预估的收入与预估的支出，甚至还应该列述创业后前三年或前五年内，每一年预估的营业收入与支出费用的明细表，这些预估数字的主要目的，是让创业者确实计算利润，并明了何时能达到收支平衡。

行销策略：行销策略包括了解服务市场或产品市场在哪里，销售方式及竞争条件在哪里？主要目的是找出目标市场的定位。

可能风险评估：指的是在创业过程中，创业者可能遭受的挫折，例如：景气变动、竞争对手太强、客源流失等等，这些风险对创业者而言，甚至会导致创业失败，因此，可能风险评估是创业计划书中不可缺少的一项。

其他：包括股东名册、预定员工人数、企业组织、管理制度以及未来展望等等。

四、决定创业形式

小本创业没有固定的创业形式，与大本创业一样，现在最常见的有自我创业、合伙创业、夫妻创业这三种创业形式。

初次创业，不少人喜欢单干，不愿合伙，怕人多了意见难统一，影响决断，容易坐失商机；也有部分人考虑到自身具备的条件不适合单干，愿与人合伙一起干，认为人多力量大；另外有些人则认为开“夫妻店”好，成本低、能够共同死心踏地求发展。其实，不能绝对地说哪种创业方式好，哪种不好，事实上是各有利弊。创业者不要给自己头上套框框，应根据你自身具备的条件和所选的项目来决定创业形式。这里把常见的几种创业形式的优缺点及注意事项列出来，仅供创业者参考。



1. 自我创业

自己单干的优点就是冲劲大，决策果断，可以灵活应变；缺点就是资金筹集较难、决策容易失误、发展后劲不足等等。所以有些成功人士建议，做小生意可以自己单干，干大事业就应合伙。

2. 合伙创业

优点就是可以在资金、知识技能、关系资源等方面进行整合，如果合作人志趣相投、股权结构和企业制度设置合理的话，创业者就比较容易将企业做强做大。不足之处就是决策比较迟缓、管理成本较大，如果没有很好的沟通和协调，容易产生矛盾、分歧，有的甚至严重到散伙。除此之外，合伙创业还应注意如下事项：

- (1) 合伙人之间应具有互补性。
- (2) 对对方的人品、行为态度应很了解。
- (3) 了解对方的价值观及经营理念。
- (4) 注意专业素养及学习态度。

另外，合伙创业还必须签订合伙协议，协议主要包含以下内容：

- (1) 合伙人的投资比例；
- (2) 合伙人的权利及义务；
- (3) 合伙人的获利分配比例；
- (4) 合伙人的损失分摊；
- (5) 经营资讯的揭露事项；
- (6) 散伙条件及机制。

3. 夫妻创业

不管是小本创业还是大本创业，夫妻共同创业取得成功的不

少。比较典型的有上了《新财富》富人榜的廖长光、何永智夫妇，他们刚创业时只有3000元，靠开“小天鹅”火锅馆发展壮大。而《新财富》富人榜上名列第120位的潘石屹、张欣夫妻，他们是搞房地产的，起步就做大项目，因为资金雄厚。

夫妻共同创业有优势也有劣势，应注意如下事项：

(1) 选择共同喜好的事业。如果开创的事业不是共同感兴趣的，就很难都用心去经营，遇到困难容易丧失信心，在这种心境下，想要和睦共处、发展事业很难。

(2) 达成理财共识。事业的经营会牵涉到诸多财务问题，不论是创业准备金或是利润的转投资，都可能是事业发展策略制定时须明确掌握的重点。如果夫妻双方对于理财的观念无法取得良性的互动，那么决策冲突将成为事业或夫妻关系失败的导火线。

有意创业的夫妻一定要准备充足的资金后再行创业，最好能预留1/3的创业资金以供家庭生活的周转，否则共同的事业一旦失败，家庭也容易跟着陷入困境。

(3) 确定各自的角色定位。夫妻双方如想建立恒久的事业结构，必须在创业前先确认创业后的角色扮演与职责，以免影响组织和运作，如能以事业合伙人的心态来参与经营，应是较适合的创业理念。

(4) 培养独特创新的敏感力。因为消费者需求变化的幅度越来越大，盲目跟从或随兴创业成功的几率越来越低，共创事业要成功，夫妻中至少要有一人能随时充分地掌握市场变化的气候，如能加上独特的经营策略与创新技能，取得成功发展的机会也就相对增高。

(5) 树立共同的价值观。不论是日常生活还是事业经营的过程，观念的交流与认知的协调都是必要的。如果夫妻在沟通技巧或互动模式尚未成熟的情况下创业，生活情境与事业交叉干扰及



冲突的可能性则会大增，如此一来，不仅对事业发展大为不利，更可能因此而破坏夫妻感情。

在朝夕相处之余，也有不少人希望能获得些许独处的感觉。不论是共同休闲或是各自消遣，彼此间应建立相互包容的默契，否则，夫妻关系极易因为接触频繁而丧失夫妻间小别胜新婚的快意，严重者甚至会影响到家庭或婚姻生活的质量。

五、选择项目

创业能否成功，选择项目是关键。如今的市场非常宽泛，适合小本创业的项目很多，几乎涉及到所有行业。近几年，创业者根据市场需要又开发出一大批各具特色的新项目。创业的经营方式也多种多样，如特许加盟、专利或技术转让、自产自销、代购代销、来料来样加工、批发、零售、咨询服务等，可以说，眼下，创业项目是五花八门、琳琅满目，挑选余地很大。

1. 小本创业选项准则

(1) 资金周转期要短

所选择的项目其周转幅度应尽量小，而且自己要备足周转金。你如果缺乏周转金而又想开业，就必须选择一种合适的项目，例如代销，可以事先同合作方谈好，先赊欠，等卖出东西后再付款。如果你准备批发进货再卖出去，应注意，切不要选库存量大的商品，因为这样资金周转必然缓慢，小本经营承受不了。

(2) 选择赢利快、有发展前途的项目

选择项目既要考虑赢利速度，又要考察项目是否有发展前途。项目有发展前途，企业才能越做越大、越做越强。选择有发展前

途的项目，对一个经营者来说，无疑是一种挑战和鼓励。

创业重在行动。不要光想不练，光说不练，多实践才能增长真见识，只有实践才能培养出捕捉商机的锐利眼光。别怕失败，失败只会使你越来越聪明、越来越成熟，失败教会你的，在书本上学不到。很多创业成功的事例告诉我们，有时好项目就在自己身边，就看你的眼睛亮不亮。如果你发现了某个商机，即使对该行业不熟悉，也应该赶快跟进，抓紧熟悉，尽快实施操作，因为机不可失，失不再来。商机来了，别嫌项目小，只要从小处着手，精心经营，滚动发展，必将成就大业。

浙江有个叫王慧俊的女子，10年前还是一位化学老师，如今已是一家公司的董事长，拥有资产5个多亿。但她刚开始创业时，资金只有6000元。我们来看她是怎么做的。有一天她得到个信息，说做三合板有赚头，可她对木材这一行一窍不通。这不要紧，她开始每天跑木材市场，没多久就摸清了其中的门道。她先花几千元钱批发了一批三合板，然后卖给附近的居民，从此尝到甜头。1999年，她看准市场行情，从宁波购进三合板一万多张，随后三合板涨价，她迅速出手，净赚20多万元。第一次见到这么多钱，她兴奋得睡不着觉。从此，她找到了赚钱的路子，增强了创业的信心，也为今后的发展积累了资金。1994年她做三合板和水曲柳生意赚的钱已奇迹般达到500万元，第二年，她到广东做装饰板生意，一年又赚了2000万元，第三年又赚了4000万元……手里的钱呈几何级数增长。王慧俊凭借肯吃苦、讲信用这些基本的经商之道编织了一张市场营销的大网，甚至连国外的建材商也主动找上门来，让她销售产品。现在她的企业已成为杭州市100家重点企业之一。

王慧俊的创业实践告诉我们：做个有心人，一旦发现赚钱的机会，就抓住不放，一头扎进去大胆地干，边干边学，在干中积



累经验、增长才干，定能求得事业大发展。应该说，她在短短几年的时间里，就能够积累上亿元财富，其发展速度还是相当快的。

(3) 开展工作人手要少

选择项目要考虑人手问题，如果某个项目要十几个人或者更多的人才能运作起来，你又没有这个实力，就应放弃。要记住，只有适合你的项目才是好项目。选择人手少即可运作的项目，经营成本就低，经营风险也比较小，这适合小本创业起步阶段。随着事业逐步发展，可酌情增加人员，这叫稳扎稳打。有些大企业，创业时也只有两三个人。

(4) 选择熟悉的项目

小本创业选项时，应首先考虑选择与自己的专业、经验、兴趣、特长能挂得上钩的项目，只有自己熟悉的项目，经营起来才得心应手，才能做到灵活经营。很多小本创业者尚未搞懂所经营的行业就匆匆结业，就是在不了解不熟悉该行业的情况下光凭想象、一时冲动就开始创业造成的。我们来看“老干妈”是怎么创业的。

提起陶华碧这个名字，可能很多人感到有些生疏，但提起她的“老干妈麻辣酱”，却几乎是家喻户晓，人尽皆知。她五十七岁，没上过一天学、仅会写自己的名字，但她白手起家，利用自己的一技之长，在短短6年时间内，创办出了一家资产达13亿元的私营大企业。感到吃惊吧？她是怎么发展壮大起来的呢？

1989年，陶华碧用省吃俭用积攒下来的一点钱，在贵阳市南明区龙洞堡的一条街边，用四处拣来的砖头盖起了一间房子，开了个简陋的餐厅，取名“实惠餐厅”，专卖凉粉和冷面。当时，她特地制作了麻辣酱，作为专门拌凉粉的一种作料，结果生意十分兴隆。很多客人吃完凉粉后，又掏出钱来买一点麻辣酱带回去，甚至有人不吃凉粉却专门来买她的麻辣酱。到了后来，她的凉粉

生意越来越差，可她做的麻辣酱却是做多少都不够卖的。她心里感到纳闷：麻辣酱充其量只是一种食品作料，这些人买这么多回去，吃得完吗？后来，她终于发现，很多卖凉粉的餐馆和小摊，都从她这里买麻辣酱做凉粉作料，吃的人很多，都是冲着作料去的。这时有人建议她开家工厂，专门生产麻辣酱。陶华碧也开始认真思考起来。

经过一段时间的筹备，陶华碧于1996年7月借南明区云关村委会的两间房子，招聘了40名工人，办起了食品加工厂，专门生产麻辣酱，取名为“老干妈麻辣酱”。当时她的工厂就像一个家庭作坊。最初，她不懂管理，只有身体力行亲自做，叫员工跟着学。她把员工当家里人，从不对员工横加指责，实施亲情管理办法。工厂就这样一步步地走着。1997年6月，“老干妈麻辣酱”经过市场的检验，在贵阳市稳稳地站住了脚。这时的陶华碧对麻辣酱的发展前景已经心中有数了，她决定把事业办大，将小厂办成大公司。

1997年8月，“贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司”正式挂牌，工人一下子扩大到200多人。此时，对于陶华碧来说，最大的难题并不是生产方面，而是管理上的压力。没办法，她的儿子李贵山只好辞去地质队汽车队的工作，来帮陶华碧经营公司。李贵山虽然只有高中文化，但在陶华碧眼里还是个有文化的人。在长子李贵山的帮助下，陶华碧终于制定出了公司最原始的、带着浓厚乡土气息的规章制度，宽严并济，奖惩分明。但是，随着企业发展，陶华碧还是深感人才不够，于是她又招聘了一个具有本科学历的青年。经过磨练，这个青年如今已成为公司里的第三号人物。

经过大家共同努力奋斗，到2000年末，只用了3年半的时间，“老干妈”公司就迅速壮大，发展到1200人，产值近3亿元，