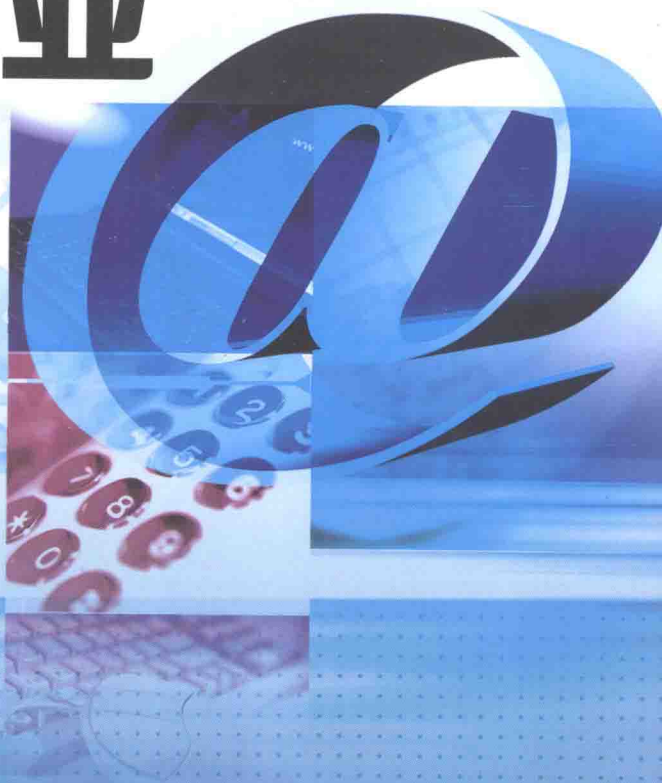


主 编 刘河伟
副主编 赵瑞峰 陈光春 白 丁

大学生 网上创业



主 编 刘河伟

副主编 赵瑞峰 陈光春 白 丁

大学生 网上创业



图书在版编目 (CIP) 数据

大学生网上创业 / 刘河伟主编. —昆明: 云南大学出版社, 2012

ISBN 978 - 7 - 5482 - 1177 - 8

I. ①大… II. ①刘… III. ①电子商务—基本知识
②大学生—职业选择 IV. ①F713.36 ②G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 188243 号

大学生网上创业

主 编 刘河伟

副主编 赵瑞峰 陈光春 白 丁

策划编辑: 王翌沅

责任编辑: 王翌沅

封面设计: 夏雪梅

出版发行: 云南大学出版社

印 装: 昆明研汇印刷有限责任公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 14.75

字 数: 280 千

版 次: 2012 年 11 月第 1 版

印 次: 2012 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5482 - 1177 - 8

定 价: 18.00 元

地 址: 云南省昆明市翠湖北路 2 号云南大学英华园 (邮编: 650091)

发行电话: 0871 - 5031071 5033244

网 址: <http://www.ynup.com>

E - mail: market@ynup.com

前 言

2012年1月，中国网民达到5.13亿人^①，位居全球第一。巨大的上网人数，带来了巨大的商机。在欧美国家，90%以上的企业都建立了自己的网站^②；通过网络寻找自己的客户、寻找需要的产品，这已经成为了习惯。进入21世纪，创业家是追求整合、重新配置资源机会的人，并且与是否拥有对资源的所有权或控制权无关。用这个定义来检验各种创业模式，我们会很清楚地发现，那些创业模式的生命，具体有以下四点：

(1) 创业家必须能够识别通过企业重新配置社会资源创造价值的机会。如果不能识别机会，或者不能创造价值，创业模式就需要重新思考。

(2) 创业家必须设计相应的战略以引导对社会资源的控制。如果无法设计对应的战略或者无法引导，就不能对社会资源进行控制，那么这个创业模式会很脆弱。

(3) 创业家必须实施导致上述变化的行动计划。如果无法亲自实施自己的计划，只能算一个策划者而不是创业家。

(4) 创业家必须从创新中获得相应的回报。创业家不是做慈善家，毫无疑问要获得经济回报，当然，这个回报可以是有形的，也可以是无形的，但不能不计回报做某些事。要区分创业和公益的立场，创业就是创业，公益就是公益。创业是为了更好地公益，而做公益又未必一定需要创业。二者之间的关系，一定要处理好。

创业家的崇高人格特质，对于创业成败影响至巨。因为创业家在资源上需要依赖投资股东，在实践创业理想方面又要依赖其团队成员，如果在人格情操上无法获得充分的信任，那么必会大幅提升所有参与者的风险意识。原

① 腾讯网：<http://cd.qq.com/a/20120117/000015.htm>。

② 中国日报网：<http://ws.chinadaily.com.cn/2012/0508/52612.shtml>。

因是创业的风险极高，如果没有崇高的人格情操，将所有资源依托于创业家，将是一件非常危险的投资。

成功的创业家多半伴随着其个人独特的领导风格，例如，有人固执强势，有人随和热情，有人保守理性，有人开放创新，但无法证明某一种性格特征就一定优于另一种性格特征。事实上，性格多半是先天结合后天环境所产生的，不易改变，但只要能将任一种性格特征充分发挥，它都会有利于创业精神。反而没有性格特征的创业家，好像成功的机会比较低。

但无论具备怎样的性格特征，一位好的创业家都必须是诚实与务实的。如果创业家只会一味吹捧自己产品概念的优越性，大力抨击竞争产品的缺点，完全忽视自己的弱点与不足之处，并且逃避面对创业背后可能存在的风险，这种销售员式的创业家是极端危险的。不懂得虚心面对自己的缺点，过度膨胀自己的能力，完全忽略经营风险，这种生存在创业梦幻中的创业家，往往要到事业面临高度危机时才会有所醒觉，为时以晚。投资者将资金交给这样的创业家，将是一个极为愚蠢的决定。

事实上，有许多具有优异专业能力的创业家，因为对于创业过程与企业管理经验的不足，因此以强势领导姿态来掩饰自己对于创业无知的惶恐。这样的创业家采取的是过渡膨胀自己熟悉的专业，而贬抑无知的部分，并将失败的过错搪塞给外部环境，而不自加检讨改进，这种创业家必然会一错再错，将企业带入死亡的胡同。

能够清楚地面对一切可能的问题挑战，以虚心的态度向专家与标杆型竞争者学习，知道成功不是一步登天，而是需要经由许多学习与试误的过程才能达到，这种具有专业能力、务实态度、虚心学习精神的创业家，才是所有投资者企盼的。

新事业发展过程中，需要延揽许多不同的专才，同时在不同事业阶段，对于专业能力需求的程度也不一样，因此成功的创业家知道自己的不足与局限，懂得延揽专才与适时急流勇退。通常在创业初期，事业规模尚小，企业发展重点在于运用专业技术能力开发新产品，对于制度化专业管理的需求不大。但是，当事业很快进入经济量产规模之后，创业家要懂得立即引进强有力的专业管理人才，取代早期技术挂帅的经营模式，具有这种无私务实态度的创业家，才是所有投资家所依赖的。

创业团队的理念、能力、经验也是影响创业成败的关键因素。成功的创业必须要有一群具有共同愿景、理念、价值观的成员所组成，因此创业家必须要有人格魅力，才能吸引优秀人才组成经营团队。风险投资家面对创业家时，是以该创业家是否能令人印象深刻，是否能带来成功的信心，作为是否投资的决策关键。如果一个创业家无法带给你信心，无法带给你信任，那么最好拒绝这个投资案。因为创业失败的风险极大，放弃没有把握的案子（由于对于创业家没有信心），总比盲目投资要来的好，这也是降低风险的最佳原则。因此对于创业家而言，如何显示你的人格特质、经营实力、创业信念，借以强化别人对你的信心，就变成筹资过程最重要的因素。

总之，创业不是一件简单容易的行为，需要具备一定的条件的人格特质才容易吸引他人的追随与赞助。一项针对创业投资所进行的大规模调查指出，投资家主要由以下 10 个 D 来评量创业家的人格特质：Dream（理想）、Decisiveness（果断）、Doers（实干）、Determination（决心）、Dedication（奉献）、Devotion（热爱）、Details（周详）、Destiny（使命）、Dollar（金钱观）、Distribute（分享）。这 10 个 D 也可作为计划创业者自我评量人格特质是否具有吸引力的一种参考。

创业家精神具有如下四个基本的特征：使命感、产品/服务的愿景、快速创新和自我激励。

在互联网快速发展的今天，我们的电商创业已经在大学校园里悄然兴起。为了跟上全国各高校的电商教育发展势头，我们编写了这本适合广西高校、高职、中专的大学生创业教材，希望推动广西电商的创业教学获得发展。因时间十分匆忙，书中存在不足之处，望读者多多包涵。

编者

2012 年 6 月 28 日

目 录

第一章 创业的定义与意义	(1)
第一节 创业的定义	(1)
第二节 创业的分类	(2)
第三节 创业的意义	(4)
第四节 网上创业的特点	(5)
第五节 适合大学生网上创业的方式	(6)
第二章 创业者	(20)
第一节 创业者的素质要求	(20)
第二节 创业者的思维方法	(34)
第三章 创意产生和创业机会识别	(42)
第一节 创业环境分析	(42)
第二节 创意的产生	(45)
第三节 创业机会的识别	(49)
第四章 商业计划书	(57)
第一节 商业计划书的概念与作用	(57)
第二节 商业计划书的结构与内容	(60)
第三节 商业计划书的编写	(68)
第五章 风险投资及其他融资渠道	(87)
第一节 风险投资理论	(88)
第二节 风险投资的来源渠道	(90)
第三节 风险投资基金的管理	(94)

第四节	风险投资运作程序及其特点	(97)
第五节	创业投资计划书	(100)
第六节	其他融资渠道	(107)
第六章	网店的建立	(119)
第一节	网上开店的条件	(119)
第二节	网上开店的步骤	(120)
第三节	网店的装修	(156)
第七章	网店经营	(158)
第一节	网上商品服务选择	(158)
第二节	网上商品定价策略	(160)
第三节	网店推广	(161)
第四节	网上客服	(164)
第八章	新创企业的战略规划	(167)
第一节	新创企业战略规划的内涵	(167)
第二节	新创企业的战略选择	(172)
第三节	新创企业战略规划工具	(177)
第九章	新创企业的人员管理	(192)
第一节	创业团队的组建	(192)
第二节	创业团队的薪酬机制	(195)
第十章	网络企业的财务管理	(207)
第一节	网络企业的资产负债表	(208)
第二节	网络企业的现金流量表	(214)
第三节	网络企业的财务计划	(221)

第一章 创业的定义与意义

内容提要

本章将首先介绍创业的定义和内涵，说明创业者、创业机会、创业组织和资源这四个创业基本因素的关系，并按照不同的标准对创业进行分类；其次介绍网上创业的特点和当前最适合大学生创业的方式。

本章重点

- 创业的定义
- 创业的意义
- 创业的分类

第一节 创业的定义

当前，一大批创业者已经成为年轻人的偶像，如盖茨、马云、丁磊等。创业被看做是解决财富自由最好的途径之一。创业的创意、才智、技能和知识在全世界的年轻人身上明显地体现出来。那么，创业如何定义呢？我国的学者郁义鸿等人认为，创业和创业者的定义是密不可分的。郁义鸿在《创业学》一书中将创业定义为：“一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖产品或服务 and 实现其潜在价值的过程。”

创业包含创业者、创业机会、创业组织和资源四个因素。创业是这四个因素相互作用、相互匹配以创造价值的动态过程。创造价值是创业的主要目的。创业者创业的个人动机不一致，但成功的创业者主要因为他们能为社会创造价值，将商业机会转变为社会需要的产品和服务。创业活动具体表现在以下四个方面：

(1) 创业是一个新知识、新技术、新组织方式的实现过程。在这个过程中，创业更多注重对新知识、新技术、新组织方式的实践，创业的实际行动比理论想法更重要。

(2) 创业需要贡献必要的时间，付出极大努力。要完成整个创业过程，

要创造出有价值的新事物，往往需要花费大量的时间和精力；不付出巨大的努力和艰辛是很难获得成功的。

(3) 创业面临较多的机会，同时要承担相应的风险。每一种创业机会的选择都意味着另一种机会的失去，创业者要正确地评价机会成本。在创业过程中会遇到各种各样的问题，给创业者带来形形色色的风险，任何方面考虑不周全或者处理不当，都可能造成创业失败和损失。

(4) 创业在实现自身价值，解决自身财富自由的同时，也为社会提供了福利。创业的回报包括金钱物质收益、个人满足感和独立自主的地位。对不少创业者来说，物质回报往往被视为创业成功与否的重要尺度。

第二节 创业的分类

一、按照新企业建立的渠道分类

(一) 独立创业

独立创业是指创业者个人或创业团队白手起家进行创业。独立创业可能出于多方面的缘由，如发现好的商机、个人独立性很强不愿受别人管制、失业、对组织内部的管理无望、受其他创业者成功的影响和激励等。

独立创业的过程充满挑战和刺激：创业者的想象力和能力可以得到最大限度的发挥，不必忍受单位的官僚主义压制；创业者可以自由施展才能和实现抱负，可以接触各类人物，从事各种工作，经历各种感受，而不是单调重复乏味的工作；创业者可以在短时期内积累财富，奠定人生的物质基础，实现更高的发展目标。但是，创业的风险和难度也很大，创业者往往缺乏足够的资源、经验和支持。资源需要去筹集，经验需要在成功与失败的实践中积累，来自各方面的支持需要去争取。

独立创业失败也有很多方面的原因：外因，如经济不景气、竞争加剧等；内因，如现金流不够、缺乏经验等。从大量独立创业失败的案例中，可以发现创业失败的主要原因有三个方面：①创业者对自己开发的新产品或服务缺乏了解，准备不足，一旦遇上挫折就应对不暇，处置不当导致失败。②创业初期很容易取得的进展让创业者盲目乐观，变得自高自大，让企业盲目扩张，超出创业者的管理能力，导致管理失控，产品和服务质量迅速下降，亏损加大，企业陷入危机。③小企业很脆弱，当市场竞争剧烈时，小企业首先受到冲击，产品和服务很难找到出路，融资变得很难，企业员工外流，企业面临倒闭的危机。

独立创业可以分为三种形式：

(1) 创新创业：创业者通过提供有创造性的产品或服务，填补市场需求。

(2) 从属创业：创办小企业与企业协作，在企业价值链中作为一个环节；或者加盟连锁店，特许经营，利用品牌优势和成熟的经营管理模式减少经营风险。

(3) 模仿创业：模仿别人成功的模式独立开办企业。这类企业往往投入少，风险小，在市场格局中拾遗补漏，当经验积累到一定程度，便有机会跻身强者的行列，建立自己的品牌。

(二) 母体脱离创业

母体脱离创业是指公司内部的管理者、技术人员或者职员从公司中脱离出来，利用组织中的资源新成立一个独立的企业的创业活动。母体脱离创业者往往拥有创业所需的专业知识、经验和关系网络，生产同原来公司相近的产品或提供互补的服务。美国的硅谷和我国的中关村的发展就是很典型的由一家公司裂变成为两家或者多家公司的母体脱离创业。母体脱离创业是否成功，关键在于创业者筹集资金和组建团队的能力。寻求资金的支持是母体脱离创业者面临的最大挑战之一，同时因为创业者往往只是某一方面的专业人士，欠缺其他方面的管理技能，这就需要一个高效的创业团队来各尽其职。

(三) 企业内创业

企业内创业在大企业内部进行，往往是进入成熟期的企业为获得持续增长和长久的竞争优势，为了倡导创新并使其研发的成果商品化，通过授权和资源保障等支持而进行的企业内创业。现在的大企业已经不是创业热潮中的旁观者，其会积极寻找有利可图的创意和商业机会。企业内创业是动态的，正是通过二次创业、三次创业等，企业的生命周期才能在循环中不断地延伸。

二、按照创业周期分类

(一) 初始创业

初始创业是人们理解的一般意义上的创业，也称一次创业。它着眼于企业的创立，是一个从无到有的过程。创业者经过市场调查，分析自己的优势与劣势和外部环境的机遇与风险，权衡利弊确定自己的创业类型，建立公司和招募员工，投入资本并营销产品或服务，不断扩大市场，由亏损到赢利的过程，叫初始创业。一次创业的目的是先求生存，再求发展。一次创业时要与客户、银行、股东等建立良好的关系，企业才能够生存。

(1) 要有独到的眼光，能发现别人发现不了的机会。

(2) 要有过人的胆量，有快速的执行力，发现机会并抓住机会。

(3) 要有坚强的毅力。有毅力的人才能够坚定不移把握机会，愈挫愈勇，把机会变成现实。

(4) 要有特有的资源或能力。如：和政府保持良好关系；拥有别人没有的专利；拥有大客户等。这样才有更多超越别人的机会。

(二) 二次创业

二次创业是指企业创立并运行一段时间后随着环境的变化，企业建立合理的发展机制的过程。创业是个动态的过程，伴随着企业全部的生命周期，如果把企业的生命周期分为投入期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段，成熟期的再创业就是二次创业。进入二次创业阶段，企业已经具备了一定的事业基础，取得了一定的经营经验，积累了一定的规模资产，具备了一定的竞争能力，但是由于市场格局不断发生变化，企业也可能面临新的压力，面对更强大的竞争对手。此时，企业必须提出新的发展思路，制定新的发展战略。总体来说，二次创业的目的是谋求新的发展。二次创业的成功需要依靠规范的管理，要重视持续创新。二次创业本身具有的因素之一是“自我否定，持续创新”的企业精神。重视创新就要重视创新的三要素：人才、市场、资本。创新还要靠良好的资本运作来支持，否则创新就会失去保障。市场发展就是不断创新和淘汰的过程，只有永葆活力，持续创新的企业家和企业，才能健康地生存、发展。

(三) 连续创业

创业是一个动态的过程。初始创业体现的是从无到有，而通过把企业生命由原来所系的产品嫁接到另一个新产品上，由此产生的是二次创业；但任何新产品的生命都是有限度的，因此还需要第三次创业和多次创业。进入第三次创业的企业往往有较强的实力和较大的规模，抗风险能力比较强，而其中的一些企业走向了分权化、集团化。

第三节 创业的意义

一、创业是马斯洛的五大需求中自我实现的过程

创业活动将使人们逐渐从工作本身获得满足感和成就感。创业活动往往能够将工作过程与工作成果之间的联系体现得更加清晰。更多的时候，创业活动源于将某项新技术或产品引入市场，或者调动现有的资源和产品去满足一个尚未发现的市场。创业过程的每个参与者都会从工作中得到实现自我价值的满足感；创业活动增加工作者满意度的另外一个原因来源于工作内容的多样化。创业活动通常以团队的方式开展。团队之间分工合作，每个人承担的工作任务多种角色变化，满足了工作者喜欢创新的欲望。与每天重复一种工作相比，多样化的工作给创业者带来了更多的满足感。

二、创业促进社会发展，提高生活质量

经济发展的根本来自技术的进步，创业是对新技术、新知识、新组织方式的实践，是新技术、新知识转化为现实生产力的重要手段。而这些新技术和知识往往先于人们的认识，大型企业对于自己的产品 and 市场长期依赖形成了黏性和惰性，对于新技术和知识没有太多投入，而创业公司往往以专利技术打入市场，促进了科技的进步。

另外，创业解决了社会就业的问题。这是创业者带给社会最大的价值。老干妈的创业者陶碧华 10 年带给 200 万农民就业的机会，给国家上缴 40 亿的税收就是一个很好的例证。

三、大学生网上创业有利于积累经验，尽早融入社会

我国高校每年应届毕业生 600 多万，失业人数 100 多万，就业压力很大。网络给大学生在高校提供了一个零成本创业的平台，淘宝客和开网店让大学生们在课后有更多的运营实际操作，同时可以运用自己所学的知识做威客，这样的创业锻炼为大学生积累了商业经验，有利于大学生接触社会，毕业后更快进入工作状态。当然，运营成功的网店就可以自谋出路了。

第四节 网上创业的特点

一、低投入

投入的人力只要一两个人即可，资金投入在淘宝客和威客中几乎为零成本。网店是按订单来进货的，库存很少。从经营的硬件来说，只需要计算机和上网的基本设置就好。目前我国的网店不需要交税，所以网上创业低投入也是其一大特点。

二、低运营风险

网上创业的经营在物质资本方面，由于投入小，无论进入还是退出都没有壁垒，所以资本损失很少。网上创业的风险主要来自时间和精力。

三、机会多

网络无地域限制，网上出现的商机远远大于本地区或城市能够利用的市场机会，即使一项奇特的产品或服务也可以利用网络的巨大市场空间找到足够的用户或消费者，从而成为一项有利可图的创业选择。

四、投资回报高

由于网上创业投入少，很快就可以运营，而销售规模不受地理空间的限制，所以投资回报的周期比较短，一些拍卖的网站在线交易的商品可达几十万件，远远超过超市规模，而投资比超市低得多。

五、时间投入很大

淘宝的网店与实体店经营的差别是顾客多样化，随时都有可能产生商品的需求。因此，网店需要专门的人员花大量的时间来运营，要保证一定量的在线时间。

六、信誉的建立是网店经营的保证

网上商店进入人们的生活以来，法律的发展远远落后于网店的脚步。人们对虚拟的网络信任度很低，特别是中国的信用环境很弱，所以第三方支付运用的运用和网店的信用评级成为网店经营的保证。

第五节 适合大学生网上创业的方式

一、威客

威客的英文是 Witkey (wit 智慧、key 钥匙)，是指在网络时代，凭借自己的创造能力（智慧和创意）在互联网上帮助别人而获得报酬的人。现今的威客已成为 SOHO 职业之一，是指通过威客网赚取赏金的专职或兼职会员。威客在威客网按赚取酬劳的多少有等级之分，高等级威客主要为专职威客，这类威客有相关的专业技能，但大部分威客缺少专业技能，兼职仍为主流。

在中国，猪八戒威客网和中国任务威客网是大学生创业的主要网站。国外的威客网站有 freelancer 等。

二、开网店

网上开店是低成本高产出的项目，适合大学生自主创业。淘宝是中国大学生最熟悉的开网店平台，国外的网店有 ebay 和亚马逊等。

案 例

杭州女大学生宋雅丹是浙江林学院的大四学生，从大三开始就边读书边开网店，用一年的时间从 300 元赚到了 300 多万元。她的

创业从淘宝开始，从生活费中拿出300元去杭州四季青买了些布料，按照自己的设计风格做了6件女装。2008年4月29日开张，一个月后，她的店净赚了一万元，店升级为一个钻级别。生意好了以后，她自己设计，请学校附近的裁缝店加工，当时很辛苦，但是赚来5万元。2008年暑假，因为订单太多，她把总部搬到了老家海盐，在当地找了服装加工厂，之后组建了团队。2008年10月，她的店升级成为皇冠店。现在，每天交易量有400多件，流动资金达300万。

三、淘宝客

网上开店要一定的成本，如订购淘宝的设计模块、加入消费者协会、进货等。帮助淘宝卖家推广商品并按照成交效果获得佣金的人（可以是个人或者网站），之前叫淘客，自2009年1月12日起，正式更名为淘宝客。只要获取淘宝商品的推广链接，让买家通过你的推广链接进入淘宝店铺购买商品并确认付款，就能赚取由卖家支付的佣金，无需投入成本，无需承担风险，最高佣金达商品成交额的50%。网络零售商圈——淘宝网——推出的网络营销推广平台及培训平台，目前已经逐渐融入人们的生活中，任何网民都可以帮助淘宝掌柜销售商品，从中赚取佣金。在未来一两年内，网上的“营销大军”预计将超过百万，至少将为国内提供10万个直接就业机会，淘宝客将一跃成为最大的网络职业人群！

随着大淘宝战略的实施，淘宝推广平台、淘宝客与淘宝交易平台将逐步整合，方便用户推广，实现掌柜、淘宝客、淘宝的多方共赢。2008年12月25日，淘宝推广搜索上线，完成了淘宝推广平台与淘宝交易平台整合的重要一步，截至目前淘宝推广平台可推广宝贝已扩大至8000万件。淘宝推广搜索的上线，在不改变消费者购物体验的前提下，大大缩短了挑选商品的时间，提高了成交率，使淘宝客收益获得提高！

案 例

史玉柱创业人生路

史玉柱，一个有着传奇和神话般经历的人，而且这个传奇和神话正在续写。“上个月，这款游戏的税后利润已经达到了700万美元。”7月28日，史玉柱透露，征途游戏的收入目前正以每个月1000万元的速度增长。如果按照单月利润700万美元来推断，史玉柱已经跻身国内游戏运营商前列，甚至已经进入三甲。

2004年4月8日，当年与媒体交恶的史玉柱一口气请来了全国130家媒体，在上海金茂大厦的巨大会议包房里，在黄浦江的顶级游

轮上，正式宣告了他第三次创业的开始：昔日巨人四通控股 CEO 在上海新设立一家网游公司——征途网络。这位靠巨人集团起家、折戟沉沙于巨人大厦、后又通过缔造“脑白金”完成咸鱼翻身的传奇商人，在网游领域开始了新的冒险。不过两年的时间，史玉柱做的网游生意和他的保健品生意一样，已经赚得盆满钵溢。

对于史玉柱这次出手网游，外界不约而同用到了跟赌博有关的词“豪赌”和“下注”。

赌徒是什么？赌徒最基本的特征是，想赢也敢输，尤其是不怕输，其实就是有着强大的心理承受能力的人。

从创业成功——失败——更成功，史玉柱式的大落大起传奇，其颠覆世俗力量和眼光的创业韧性，在近 20 年的中国人创业史上，似乎无人能出其右。如果不是赌徒，肯定不会有如此强大的心理承受能力。

史玉柱职业成长生涯的每一步似乎都充满了“赌性”，如果是真的赌徒，或许不会每次都有这么好的手气。史玉柱真的是赌徒吗？

一、从辉煌到巨人之败只毁于一念间

在前途茫茫的创业路和官运亨通的坦途之间，你会选择哪条路？

放弃前途无限的国家储备干部身份变成前途莫测、一文不名的创业者，不仅仅是创业激情这么简单。在对大时代、大环境的把握中，技术出身的史玉柱选择了“汉卡”——一种桌面排版印刷软件，作为创业的产品。从 4 000 元到年利润 1 000 万元，史玉柱创业初成。

不料由于“汉卡”的辉煌，使得信心十足的史玉柱产生了疯狂的想法，结果却是因一念之差导致全军覆没，使得“赌徒”的称谓与史玉柱如影随形。

（一）“汉卡”传奇来自市场的深刻把握

史玉柱的传奇式创业经历，更多体现在他能把“不可能”的事情变成“可能”，这与其说是“赌”，不如说是对于自身能力的一种认知和把握。

这种认知和把握很早就表现了出来。小学四年级，史玉柱因为迷恋小人书而留级，中学后开始疯狂学习，以勤奋赌明天，最终以全县第一名的成绩考取了浙江大学。

史玉柱从浙江大学数学系毕业时，时值 1984 年，大学毕业生无比受重视的年代，毕业后被分配至安徽省统计局。因工作出色，1986 年安徽统计局将其列入干部第三梯队送至深圳大学软件科学管

理系读研究生，毕业回去即是稳稳的处级干部。一般人皆认为史玉柱将来官运亨通，但到深圳后，接触到了高科技软件开发技术的史玉柱很快就有了创业的想法。

史玉柱选择做“汉卡”，除了深圳当时的外向型经济环境和氛围外，整个“汉卡”市场凸现出来的巨大需求是软件专业的史玉柱最大的驱动力。

在20世纪80年代末，随着PC逐步在中国的普及以及汉卡的价格与成本之间巨大的利润，中国市场上至少有30家以上的公司在做“汉卡”，其中尤以联想的起家产品“联想汉卡”最为知名，毫不夸张地说，如今许多成功的老牌IT公司都有过卖汉卡的经历。

在史玉柱研究生学习期间，恰逢“汉卡”市场慢慢进入了成熟期，做汉卡的高科技公司大都赚了钱，当时像联想这样的大户每年都能卖出十几万套“汉卡”。

同时，伴随印刷业的发展，特别是中小型印刷厂大量出现，自然带动了对印刷排版系统的需求。而史玉柱完全针对市场需求开发的M-6401桌面排版印刷系统（“汉卡”系列的一种）具有很多当时的高科技公司开发的产品所不具有的市场优势。

于是，1989年，史玉柱深大研究生毕业后所做的第一件事就是辞职，为此遭到了领导、亲人的一致反对，但史玉柱还是带着其在读研究生时开发的M-6401桌面排版印刷系统返回了深圳。

他用手中仅有的4000元承包下天津大学深圳电脑部。该部虽名之为电脑部，但除了一张营业执照之外，没有任何相关的设备。那么，史玉柱该如何向客户演示、宣传产品呢？

这无法阻挡史玉柱前进的步伐。当时深圳电脑价格最便宜一台要8500元，史玉柱以加价1000元的代价向电脑商家获得推迟付款半个月的“优惠”，赊得一台电脑。为了尽快打开软件销路，史玉柱想到了打广告。没有广告费，就以软件版权做抵押，在《计算机世界》上先做广告后付款。

史玉柱的付款期限只有15天，前12天他都分文未进，第13天他收到了3笔汇款，总共是15820元，两个月以后，他赚到了10万元。令人没有想到的是，史玉柱将10万元又全部投向了广告。就这样，在4个月后，史玉柱成了百万富翁。尽管这段故事如今为人们津津乐道，但是回头反思，如果当时15天过去，史玉柱收来的钱不够支付款项又该如何？“我对市场和自己的产品有绝对的信心。”凭借信心，史玉柱赢了第一步。