

创业
必读书

你身边的 创业



——最适合中国草根
人物的创业书

明星

本书献给准备创业、正在
创业和仍在徘徊的草根们

NI SHENBIAN DE
CHUANGYE MINGXING

高 美◎编著

为了生存，每个人都
都面临着两条路：要么
打工，要么创业。说到
底，创业也是打工，不
过是给自己打工。

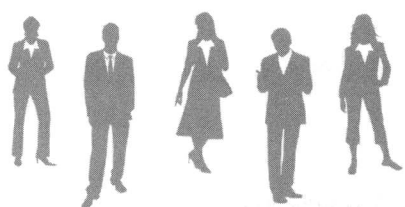
北京工业大学出版社

K820.7
103

你身边的 创业明星

——最适合中国草根人物的创业书

高 美◎编著



K820.7
103

北京工业大学出版社

00480010

图书在版编目(CIP)数据

你身边的创业明星：最适合中国草根人物的创业书 /
高美编著. —北京：北京工业大学出版社，2014.4

ISBN 978-7-5639-3818-6

I. ①你… II. ①高… III. ①人物—先进事迹—中
国—现代 IV. ①K820.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 037984 号

你身边的创业明星——最适合中国草根人物的创业书

编 著：高 美

责任编辑：杜曼丽

封面设计：翼之扬设计

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编：100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：九洲财鑫印刷有限公司

开 本：787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张：16.5

字 数：176 千字

版 次：2014 年 4 月第 1 版

印 次：2014 年 4 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-3818-6

定 价：29.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)



前言

为了生存，每个人都面临着两条路：要么打工，要么创业。说到底，创业也是打工，不过是给自己打工。

创业的过程是非常艰辛的，虽然出现在我们面前的成功者都是衣冠楚楚、风光无限的，但是我们谁能看到他们在人后付出的艰辛？谁能看到这寥寥无几的成功者之外那大批的失败者？

对于草根创业者来说，创业的难度系数似乎又增加了许多：没有资源，没有钱，没有人手，这些都是必须面对的现实问题。在创业的过程中，孤独、失败、痛苦如影随形。那么，草根应该如何创业呢？是不是草根创业就一定会失败呢？答案是：不！

如果你不相信，就请看看本书中的主人公。他们都是草根人物：他们有的是被劝退的大学生，有的是不识几个字的农村妇女，有的曾经是煤气灶清理工……但是，如今他们都是成功人士，有的甚至有着上亿身家。他们并没有巨大的资



你身边的创业明星

——最适合中国草根人物的创业书

金后盾，也没有强大的人脉，他们是如何从草根摇身一变，跻身成功人士行列的呢？这是因为他们不但选择了创业，而且选对了道路并为此付出了自己的辛苦。

创业的道路有很多，如何在众多的道路中选择适合自己的一条并获得成功？如何在创业之初挑选适合自己的合作伙伴并且一路前行、不离不弃？如何在面对困难的时候积极应对，让自己尽早脱险？如何在面对成功的时候保持清醒的头脑，让自己的成功持久地保持下去？这些问题的答案，就在这些草根创业者身上，就在这本书里。

如果你也想创业，如果你也想成为成功人士，不妨参考、借鉴一下这本书，看看这些创业明星是如何规避风险、走上成功之路的。他们的故事，也许没有那么轰轰烈烈，也许没有太过精彩的情节，但是他们的成功之路，却值得学习。对于普通读者来说，他们的成功故事，也许比乔布斯的故事更有借鉴意义。

目 录

1. 马木提：特色烤包子，一周进账 20 万元 / 001
2. 郭俊峰：曾经被劝退的大学生 / 006
3. 游小芊：袜子卖一只，年赚 50 万元 / 010
4. 李兴浩：从卖冰棍到卖空调大王 / 014
5. 李春花：下岗女工变身成“稀饭大王” / 019
6. 陈静林：闯出一条“老人是个宝”家政服务路 / 024
7. 潘树东：“偷师”出来的美发能人 / 029
8. 匡子：一份执着成就“淑女屋”时装品牌 / 034
9. 顾潇潇：从模特儿耕耘成“模特老板” / 039
10. 蔡汶峰：八面玲珑的“店小二” / 043
11. 胡永根：以捡破烂建筑起废品收购“帝国” / 048
12. 沈子凯：卖火柴的大男孩 / 053
13. 唐伟峻、黄河清：不做白领，上山养野猪 / 058
14. 周燕：1 元一套消毒餐具的财富梦 / 063
15. 杨金华：老房子开茶馆，赢得百万资产 / 068
16. 骆青峰：街头烤虾创出“日赚 3 万元”的奇迹 / 073



你身边的创业明星

——最适合中国草根人物的创业书

17. 白露丹：上阵设计开拓定制服装王国 / 079
18. 孙克前：鹤鹑深加工成就不一样的财富 / 084
19. 刘杰：从摆摊小贩到酒店老板 / 089
20. 史晓燕：“伊利诺依”综合潮流打造者 / 094
21. 吴柏林：大学生开养鸡场，创富一千万元 / 099
22. 赵宇：毕业后，在母校复旦门口卖盒饭 / 105
23. 傅然：从“投诉网”到“学生网”的成功 / 110
24. 刘海川：创造“对牛弹琴”的致富奇迹 / 115
25. 高军：“送菜上门”服务铸就出来的大富翁 / 121
26. 周宝贤：中药喂养特色鸡，价格翻几倍的创业路 / 126
27. 赵云：老教授卖泡菜，两年赚400万元 / 131
28. 李海龙：人生如茶的连锁茶老板 / 137
29. 林爱莲：4岁就会卖玩具赚钱帮补家计 / 143
30. 刘波：黄粉虫喂鸡，卖蛋年赚过百万元 / 147
31. 刘岚：从卖花女到“炎黄光谷科技”的创业路 / 151
32. 陆琴：从修脚妹到连锁修甲店老板 / 155
33. 刘文华：“三心二意”的创业宝典 / 160

- 34. 罗立新：卖“签名土鸡蛋”月赚过万元的初中毕业生 / 165
- 35. 刘永好：农村走出来的“饲料大王” / 171
- 36. 许扬：一个“拥有互联网的人”的致富史 / 176
- 37. 吴利忠：炸臭豆腐炸出的百万富翁 / 181
- 38. 郑秀康：33岁学艺打造皮鞋王国 / 185
- 39. 孙佩珍：白手起家，创造文具连锁超市 / 190
- 40. 文川：迷路的灵感让他赚了30万元 / 194
- 41. 沈润生：将蚕豆放到网上卖，一年赚过千万元 / 200
- 42. 王旭宁：用15年让九阳豆浆机占领八成市场 / 205
- 43. 徐思清：开网店创业的大赢家 / 210
- 44. 张大中：以500元换取36亿元的煤气灶清理工 / 214
- 45. 陶华碧：大字不识几个的“老干妈” / 220
- 46. 夏美鹃：开创“玩具医院”，让财富急速剧增 / 226
- 47. 李想：“泡泡网”讲述的财富故事 / 232
- 48. 时夏影：情调咖啡店的致富密码 / 238
- 49. 张庆杰：以700元本钱卖香蕉，卖出过亿身家 / 243
- 50. 杨玉晶：从播音主持人到家纺市场大赢家 / 248

1. 马木提： 特色烤包子，一周进账 20 万元

1. 马木提：特色烤包子，一周进账 20 万元

中华饮食文化博大精深，我国有 56 个民族，每个民族都有自己的饮食文化，有自己喜爱的小吃。生活在新疆的维吾尔族人也有他们十分喜爱的小吃——“烤包子”。如果你到新疆旅行，就会发现大街小巷都有“烤包子”的身影。古语有云，天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨。新疆一个叫马木提的小伙子用自己的实际行动，验证了“天道酬勤”这个道理。他投入全部积蓄开了一家“烤包子”店，全心全意地经营自己的店铺，以家传配方及技艺烤制包子。他坚持以高于市场价的价格出售店里的包子，因为他认为“烤包子”是代表新疆特色的食品，包含着新疆文化。最终，马木提花费了 4 年时间，依靠坚持不懈的努力，成功地把拥有新疆特色的“烤包子”推进市场，在新疆开设了四家连锁店，



你身边的创业明星

——最适合中国草根人物的创业书

使越来越多的人了解和吃到“烤包子”。

马木提的父亲就是经营烤包子生意的，小时候的马木提有自己的梦想——长大以后要找一份好工作。他不愿意接下父亲的烤包子炉，他想要做自己喜欢的事。马木提觉得，作为新时代的青年，继承父亲的事业并不能体现自己的价值，他要找到自己的生活目标，并为此目标奋斗一生，卖烤包子并不在马木提的计划范围内。

为了实现自己的梦想，马木提学习一直很用功，但天不遂人愿，上天在马木提高考的时候跟他开了一个玩笑，他发挥失常，没有考上大学。马木提突然没有了目标，他不知道此时的自己怎样才能拥有一份好工作。考虑再三，马木提最终决定去上海试试运气，看是否能找到出路。刚高中毕业的马木提，脑子里只装了一些理论知识，没有任何实践经验，在上海的一段时间，马木提依然没有找到工作。离开家的时候马木提带的钱不多，为了生活，马木提想到了卖烤羊肉串。令马木提感到意外的是，自己卖的烤羊肉串儿很受欢迎，由此改变了经济拮据的状况。

经营烤羊肉串儿生意一段时间后，马木提积攒了一些存款，后来听说烤包子在青海很受欢迎，马木提马上带上行李和仅有的几千块钱转战青海。

初到青海的时候，人生地不熟的马木提遇到了很多难题，不管是租店面还是招伙计都遭遇了各种各样的麻烦，但是都被马木提解决了。虽然以前的麻烦解决了、店铺开业了，但是很快马木提又陷入了另一个困境。对于青海人来说，烤包子并不常见，光顾烤包子店的客人很少，完全没有客源。马木提明白，烤包子只

1. 马木提： 特色烤包子，一周进账 20 万元

能依靠薄利多销的方式吸引客源才能打开市场。可店铺没有生意，何来客源之说呢？马木提苦思冥想也没想出办法改变现状。

马木提看着烤炉中逐渐变焦的包子，百思不得其解，为什么自己的包子得不到人们的喜欢呢？突然，马木提想到父亲卖了一辈子包子，肯定清楚烤包子有什么绝技。接到马木提打来的电话，父亲很高兴，一字一句地把自己一辈子的经验都传授给了马木提。兴奋不已的马木提马上按照父亲教的方法烤包子，可烤出来的包子还是没能达到预想的味道，倔强的马木提不分昼夜，一遍遍地尝试包子的配料搭配。最终，在他的不懈努力下，终于烤出了自己最熟悉的味道。那个味道就是父亲做的烤包子的味道——熟悉、亲切。马木提激动得热泪盈眶，依靠努力取得的成果，使他明白了只要努力奋斗就一定能够取得成功的道理。

得了父亲的真传，马木提烤的包子渐渐受到人们的喜爱，越来越多的人光顾小店，生意越来越好，“烤包子”店的知名度逐渐提高。短短两年，马木提的小店收益十几万元，这是马木提长这么大赚到的第一笔“巨款”。

1997 年的广交会在马木提人生中有着一样的意义，参加广交会的人纷纷光顾马木提的展位，对马木提的烤包子赞不绝口，短短七天时间，烤包子为马木提带来 20 万元的收益。马木提惊奇地发现，自己不屑一顾的烤包子竟然这么受欢迎，来自国外的朋友也很喜欢烤包子。马木提发现：在新疆最为普通的烤包子，换个地方出售就有不一样的收获，最简单的食材也能为自己带来收益。

上天不会一直眷顾一个人，马木提的小店被列为拆迁房。小



你身边的创业明星

——最适合中国草根人物的创业书

店没有了，不安分的马木提决定寻找其他生财之道。

小店被拆之后，马木提回到了家乡。他有个朋友是做服装生意的，听说马木提回来了，就拉着马木提一起经营服装生意。他们去广州批发了一批服装，然后带回家乡出售。但是，由于没有提前考察市场，他们批发的服装价格高出其他供应商很多，因此投资进去的6万元连本钱都没有挣回来。

不服输的马木提决定放弃服装生意，再试投资其他生意，可这次的损失更为惨重。无奈之下，马木提决定做二手手机的生意，可马木提依然不清楚应该以什么价格买进二手手机，再以什么价格卖出去之后才能盈利。最终，由于不了解市场，马木提还是没能靠这个生意赚到钱。在家乡的这两年，马木提卖烤包子辛辛苦苦攒下来的钱，经过这几次因盲目而导致失败的投资，已经全部亏光了，马木提又变成了一个穷光蛋，他的创业之路停滞不前。

这时候的马木提，经过反复思考，觉得自己必须找到失败的原因。经过深入研究，马木提发现自己这几次投资失败主要是因为自己并不了解服装及手机销售市场，作为一个外行人，贸然尝试自己不熟悉的行业，总会失败。最终，马木提决定继续卖烤包子。

明确了目标之后，马木提于2001年在新疆乌鲁木齐市开办了拥有自家特色的“烤包子”店。果然不出所料，“烤包子”店的生意好得比在青海时有过之而无不及。虽然店铺在开张一年后被拆掉，可马木提另外找了一处繁华的路段继续做自己的烤包子生意，马木提成功地在新疆本地掀起了吃烤包子的

1. 马木提：
特色烤包子，一周进账 20 万元

热潮，每天来买烤包子的客人络绎不绝。

随着“烤包子”店生意越来越红火，马木提有点忙不过来了。一家“烤包子店”已经无法满足客人的需求，有顾客感叹道：“如果能多几家店卖烤包子就好了。”无心话语被马木提听到，他灵机一动，就开始着手开分店的准备工作。后来马木提拥有四家连锁店，店里的烤包子都由自己的工坊提供。

经历了这么多的挫折，马木提找到了成功的秘诀，重新审视了自己经营的烤包子生意。马木提突发奇想，要把自己的烤包子推广到全国乃至全世界，让更多的人吃到富有新疆特色的烤包子，让全世界的人都能了解新疆的饮食文化。马木提咨询相关部门之后，将自己的名字作为烤包子的品牌名。

看着烤包子生意越来越好，马木提又开始动脑筋了，他想要提高烤包子的知名度，想要把自己的烤包子品牌推向全世界。同时，马木提借鉴西方烘焙食品的制作方法，尝试用烤箱取代火炉的方式制作烤包子，使烤包子具有现代化气息，让人们吃着更放心。聪明的马木提还想到，如果能够把烤包子推进超市，人们购买会更方便。经过不断的考察及研究，马木提发现用烤箱取代炉子的想法不太实际，成本太高，而传统的炉子与超市的环境格格不入，于是在超市出售烤包子的计划搁浅。

虽然马木提没能使烤包子进入超市，但马木提取得的成功是不可小觑的。一个普普通通的高中毕业生，经过不断的努力，不怕失败，勇往直前，利用自己灵活的头脑，成功地创办了自己的品牌食品，他是所有想要取得成功的人学习的对象。



你身边的创业明星

——最适合中国草根人物的创业书

2. 郭俊峰：曾经被劝退的大学生

不论是过去还是现在，被劝退的学生总会被社会给以“不好学”、“没前途”等诸多说法。在社会舆论的压力下，大多数这样的学生都将在今后的人生道路上一蹶不振，更易受到社会各界的鄙视。有心人不禁发问，难道所有这样离开学校的学生都是这样的命运吗？事实证明，任何事情都不是绝对的，18岁时由于成绩的原因而离开大学的郭俊峰就是一个特例。短短三年时间，郭俊峰这个曾经被众人鄙视的学生成为一家融实业、贸易、管理培训为一体的大型集团的总裁。郭俊峰用自己的双手创造一个奇迹，用自己的成就证明，并不是所有被学校劝退的学生都是无所作为的。

1999年，邱虹云通过创业开创了视美乐公司，当时邱虹云已然是各类媒体关注的焦点。然而那时的郭俊峰正遭遇着人生

2. 郭俊峰： 曾经被劝退的大学生

的一大挫折，考试不及格让郭俊峰不得不提前离开他就读的郑州某大学。

面对被劝退的事实，郭俊峰和他的父母一筹莫展。这时，郭俊峰的老乡告诉他一条生财之路：用15万元的本金能换来千万元收益。一个虚幻的大大的蛋糕被摆在了郭家人面前。望子成龙的父母向亲朋好友筹借了十余万元，再加上老两口多年的些许积蓄，总算是凑够了15万元。原本以为这15万元能换来郭俊峰的发展，却没想到一个月后得到的是一个噩耗——短短三十来天，老乡的公司就面临破产，不要说原本许诺的千万元收益，就连作为本金的15万元也打了水漂。

在心力交瘁的父母不断劝说下，郭俊峰再次燃起了创业的热情之火，这次他打算和几位老乡一起做花生油生意。凭着过去郭家的信誉，郭俊峰成功地在河南采购到了十吨花生油，没想到原本决定购买花生油的深圳下家却突然改变了主意。为了尽快出手，郭俊峰不得不四处奔波。皇天不负有心人，他终于联系到一家愿意购买花生油的下家，郭俊峰也顾不得能从这笔买卖中盈利多少，只想尽快结束这趟不顺心的旅途。然而，祸不单行，原本“躺在”仓库的十吨油却被老乡运走了一多半，剩下的不到三成，好不容易找来的买家自然是“甩袖而去”。

名誉扫地，两次背叛，这让年少的郭俊峰对朋友二字感到心灰意冷。不甘屈服命运的郭俊峰下定决心，要依靠自己的一双手打造出属于自己的事业。

为了积累资本，郭俊峰一个人在深圳打工。时间飞逝，



你身边的创业明星

——最适合中国草根人物的创业书

2000年的钟声带来了郭俊峰的新生。联通公司推出的IP电话卡业务让郭俊峰看到了希望，决定当一名代理商的郭俊峰回到了郑州。

创业伊始，郭俊峰四处奔走，只为一天多卖几张联通IP卡，但是琐碎的工作并没有让他放弃自己的目标。8月份，郭俊峰终于攒够了开商行的资金，他毅然决然地开起了商行。此时的郭俊峰不仅出售联通IP卡，还销售各种电子类产品。郭俊峰的商业帝国初见模样。

媒体所报道的邱虹云的成功让已有些资本的郭俊峰有了更大的目标，次年三月份，郭俊峰招聘了数名同样胸怀大志的大学生，正式成立了越众创业管理培训机构。依靠自己的成功经历，郭俊峰成功招收到了第一批学员。在生活中，郭俊峰和员工们一边学习，一边创业。久而久之，郭俊峰招聘的几位大学生成了可以独当一面的经理人。年轻气盛的大学生们被郭俊峰派往外地，随着人脉的积累，郭俊峰在上海、北京等地开起了分公司。一段时间后，越众创业在全国已经有了十八家分公司，郭俊峰也成了名副其实的郭总裁。

站得高，看得远。事业有成的郭俊峰开始担心没有实业的商业帝国能否一直屹立神州大地。机缘巧合，2002年9月，河南的汉白明月酒业出现了资金问题，郭俊峰立刻出手，成功收购了明月酒业，并妥善处理好的产品包装、市场开发等后续事务。

同年12月，正在石家庄出差的郭俊峰偶然认识了“辣婆婆水煮鱼”的老板，闲聊间郭俊峰得知这位老总有意在郑州开

2. 郭俊峰： 曾经被劝退的大学生

一家连锁分店。捕捉到商机的郭俊峰针对这个问题“不屈不挠”地请教着，一段时间后，郑州出现了一家别具特色的“辣婆婆水煮鱼”。

尝到甜头的郭俊峰先后成立了郑州越众企业管理咨询公司、上海强睿通讯科技公司，虽然并非大学生出身，但上过大学的郭俊峰依旧为郑州启点大学生创业工作室投资，这使得郭俊峰的公司又多了一项业务，即为大学生提供创业指导。

郭俊峰深知普通大学生就业的困难，他决定帮助胸怀创业之志的大学生们完成自己的创业梦想。因此郭俊峰加大了对启点大学生创业工作室的投资力度，让其为大学生提供专业的全程指导。郭俊峰的经历也证明了出头并非一定要读书，因此他决定向全国各地的大学生宣传自己的创业理念并开展免费的讲座。这一双赢的行为不仅帮助诸多大学生确立了创业的信心，而且也帮郭俊峰进一步坚定了自己创业的决心。

在郭俊峰看来，大学生创业不仅能缓解当前社会的就业压力，还能让作为特殊人群的大学生实现自身的价值。他将自己的创业经历和经验分享给大学生，通过书刊、讲座等形式给大学生提供一个合适的引导，让有志的大学生能更好地实现自己的创业梦想。

从一个被大学劝退的大二学生到一个大型集团的总裁，是什么让郭俊峰实现了这一华丽的转变？是什么让一路跌跌撞撞的郭俊峰“终成正果”？有人说是运气，有人说是天赋，也有人说是坚持不懈的必然结果。郭俊峰的商业帝国，以及诸多大学生创业成功的例子在向所有人说明，出人头地并不一定要靠学历，打造属于自己的事业并非是一个遥不可及的梦。