

雏燕练翼，每只“菜鸟”都该有鹰的梦想

创业 很折腾

26位草根创业者的成功细节

罗西◎著



面对所谓的“官二代”、“富二代”，还有很具体的“房二代”的崛起……

中国华侨出版社

创业 很折腾

26位草根创业者的成功细节

罗 西◎著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业很折腾:26 位草根创业者的成功细节 / 罗西著.

—北京:中国华侨出版社,2010.11

ISBN 978-7-5113-0914-3

I. ①创… II. ①罗… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848.4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 231813 号

创业很折腾:26 位草根创业者的成功细节

作 者 / 罗 西

责任编辑 / 梁 谋

责任校对 / 李向荣

经 销 / 新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 印张 / 17.75 字数 / 230 千字

印 刷 / 北京佳明伟业印务有限公司

版 次 / 2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0914-3

定 价 / 30.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层
邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网 址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com



自序：赠你一颗野心

罗 西

一村庄的菜地边，我看到一根不知名的青藤穿过3米多长的黑洞洞的电线包装壳后，才从上端封口处的小缺缝探出头来，几片青翠喜乐的叶子，沐浴着阳光，比花灿烂！我不知它是怎样走出那段没有光线的憋屈的“黑色之旅”，我想，成功的向往，如同光明，对每一个贫瘠的生命而言，都是一种召唤与牵引。

生命本身是盲目的，很容易迷失的，但是上帝在创造每一样生命时也赋予生命一个本能：追光，学会把握每一缕明媚阳光的洗礼、接受每一种正面力量的鼓舞。

自从做了《创业天下》杂志执行主编后，接触到不少年轻的企业家以及无数渴望成功的草根青年，发现他们都能给你一种热气腾腾的振奋感觉，都有一颗向上的企图心，野心是一种巨大的能量。

有一位企业家朋友Y，读小学时，他因为天天要帮助妈妈卖早点，所以经常迟到，没少挨老师的批评。有一天，他又迟到了，被老师罚站在教室门口，可他站不到一分钟，自己不打一声招呼大摇大摆就进去了，老师觉得权威被一个毛孩子挑战了，所以非常恼怒，拍桌子说：“你玩完了！看你那孬样，没有明天的！”可是这位同学不卑不亢地应

了一句：“有一天，你会后悔说这么一句话的。”

他发达后，在一次同学聚会上，谈起这次“罚站风波”，他仍然很激动，他说，那时家里很穷，父亲长期生病卧床，只靠母亲早上卖一碗一碗的稀粥挣点血汗钱来维持生计，但是他生来不服输的性格，是母亲的最大动力，妈妈劳累泄气的时候，儿子的一言一行，都会让母亲看到希望。有一天早上下雨，没有人来吃稀饭，妈妈很消沉，Y站在妈妈身后，凑在她耳畔给她“催眠”：妈妈，我16岁时就可以挣大钱，20岁给你买大房子，23岁就做大老板开大工厂……是的，Y的口头禅是一个“大”字，妈妈被逗笑了，然后就催儿子：“好，快上学去！”她知道孩子将来是做大事的，所以她不再唉声叹气。儿子鼓舞了她。

因为心气高远，所以有心与用心，Y在一个朝阳磅礴而出的清晨，突然发现了一个在他看来是“伟大真理”的东西：稀饭越是热烫，挣的钱就越多！为什么？妈妈不得其解。小小的Y说，稀饭越烫，顾客吃的小菜就越多，而真正能赚钱的就是小菜。妈妈也恍然大悟，还是儿子的眼光毒呵！就这样，小小的早摊，很快发展为小吃店、快餐店、酒家……高中没有毕业，Y就带着“第一桶金”踌躇满志地杀进了地产界。

他说，罗西，世界上只要是凶猛动物，没有一样不是难看的！原来他一身锋芒扎人的刺，都是为了保护或者烘托一颗汹涌澎湃的野心！

出身贫寒的法国媒体大亨巴拉安临终前，把近五亿法郎的股份捐献给某医疗研究所，另外特别用100万法郎来做一个“游戏”，他提出一个问题，谁能正确回答“穷人最缺的是什么”，谁就可以得到那100万。当然，标准答案，是他预先确定的，并且锁在他的保险箱里，结果在45861封来信中，只有一位叫笛勒的小女孩猜中谜底，那就是“野心”。由穷变富的财富英雄，以亲身体会告诫后人，摆脱贫困先要有野心。

虽然说，知足是穷人的银行，但是，那应该只是一种自我安慰，就好像只有富人才有资格奢侈地说：金钱不是万能的。对穷人而言，金钱与野心都是最缺的，也是最需要的。



目 录

第一辑 理想是强者的行囊 /1

理想国里的牧羊人：不赚小钱不赚眼前的钱 /2

理想里的那些飞蛾 /10

连环创业家情不自禁 /12

黄青松：理想两个字好辛苦 /14

谈理想很傻吗 /21

创业是理想，打工是务实 /26

网络影视导演林珍钊：梦想是最大的创意 /28

给理想减负，就是把理想当双肩包 /33

“VC犀利哥”陈绪磊：理想的路上来点波澜 /36

第二辑 大学生创富有其“先进性” /45

3万元变成1500万元：戴跃锋的壮大从“大卖”开始 /45

解读：大学生创业成功率的不同版本 /51

周刚制造：携个人专利创业很炫有范儿 /55



赵子龙的创业哲学 /61

黄蕉风，一株“野生植物”的非典型妥协 /66

先闯世界后上大学 /73

第三辑 低碳渐入高潮 /79

低碳创业是不是“太先进” /80

干净的力量 /82

“电脑魔幻创业”传奇：低碳是模式也是态度 /85

吴敬琏、奥巴马英雄所见略同 /92

低碳新路：城市包围农村 /94

低碳是概念，更是新财富的实践 /97

碳金融，中国迟到了 /99

茶生“意”，“禅”商机 /101

第四辑 天使投资 /111

巨星迈克尔·杰克逊曾是“天使” /112

中国本土投资人还不习惯做“天使” /114

“融资帝”袁小兵：憧憬翻身的那笔钱 /116

江湖“天使大哥”刘晓人是如何折翼的 /123

方毅经验：魅力是最强悍的资金吸力 /127

中产阶级集结进入天使投资行列 /135

鼓励“炒房团”加入“天使”行列 /139

各界草根创业者眼里的“天使”投资人 /141

VC只给你1分钟的“电梯演讲” /146

第五辑 白手起家到底有多“白” /149

“水饺皇后”：我很怒但不会掉眼泪 /150

- 目前中国是白手起家的热土吗 /153
- 潘勤创业：有野心很花心 /157
- 草根的机遇资源，是不是越来越枯竭 /164
- 最根本的“赚” /171
- “创业英雄汇”首期冠军徐忠界：农家子弟的创业模式 /173

第六辑 打倒“穷二代” /179

- 关注“穷二代”比关注“富二代”更有意义 /180
- “穷二代”形象代言人梁勇初：我27岁，我怕老去 /181
- 贫弱有时是最危险的 /188
- 杨怀保：“穷二代”华丽转身为大典上名流 /190
- 向真同学：心有猛虎，细嗅蔷薇 /192
- 贫寒子弟李永举，垃圾里找黄金 /197
- 一个人的幸运跑道 /205

第七辑 商人的力量 /209

- 把猫当虎养，出海勇屠龙 /210
- 非典型愤青王宝明：一脸坏相，满怀使命 /216
- 亚马逊创办人：梦想与仁慈 /225
- 县域创业，对“过度城市化”的拯救 /228
- “解放”北京与上海 /231

第八辑 成功不可复制 /235

- 小城镇批发“中国第四代机会富翁”？ /236
- 王良溢：把古典家具摆在最年轻的深圳 /238
- 被汽车撞的往往不是盲人 /240
- 胡铃心：人生没有彩排只有直播 /242



越过牡丹看见玫瑰 /248

破产千万富翁高逸峰：人生豪迈 /251

败者为王 /256

打喷嚏都会骨折的袖珍好男儿 /257

何竟源卖身创业：警惕成功“控” /261

你的幸福赢利了吗 /268

韩寒会不会变成郭敬明？ /269



第一辑 理想是强者的行囊

理想是强者的行囊

挣钱解决问题，创业解决理想

活腻了的人才去创业！这只是一句调侃的话，不过，创业确实很折腾。

创业是一项需要热情、理想和创造力支撑的冒险事业。如果不是理想的感召与支撑，谁能经得起折腾，而且乐在其中，甚至上瘾。有人是为了改变命运，有人是为了解决实际问题，有人是为了玩潇洒……不同创业者有不同的初动力。但是，基本上，都跟理想沾边，真正的创业者是背着理想的双肩包跋涉的。

创业离理想近一些。理想是听自己多一点。

理想是一个包，或钱包、或背包、或肉包、或肿包、或骚包……理想是财富，如钱包；理想是信念，如卸不下的背包；理想是朴素的，如肉包；理想是残酷的，可能带给你的是肿包；理想也是一种修饰，很拉风很骚包……



近期，教育咨询研究机构麦可思公司在《2010 年就业蓝皮书》中发布的统计数据表明，2009 届毕业生中，分别有 44% 的本科生和 48% 的高职高专生认为创业理想是创业最重要的动力，与 2008 届相近（本科 41%、高职高专 48%）；因为找不到工作才创业的 2009 届毕业生比例为 10%~15%。

有理想的青年，更愿意承担风险；不过，理想不是用来视死如归的，不是用来殉葬的。

赵存阶，江湖人称“赵总”，业内，他拥有全国上百万名骨灰级创业粉丝，或许那也是无数创业人对理想的响应……

理想国里的牧羊人：不赚小钱不赚眼前的钱

目前，搞大农业的只有两种人，一种是“非常有钱”的，用其他产业赢的钱去玩农业；一种是“有点钱”的，是靠理想去达成的，比如二次创业的赵存阶。

让丁磊养猪去，让牛根生养牛去，赵存阶选择养羊——波尔山羊，他要在全国造就出一个又一个标准的“养羊创业园”……

2002 年，赵存阶从乡下雄心勃勃地杀入城市。6 年的苦拼，有了房子，车子，妻子和女儿。2008 年，赵存阶关闭了经营 6 年的 IDC 公司（互联网数据中心），再次只身从城市杀回那片“生我养我的土地”。那么多条挣钱的路，他策马而过，他往理想的方向，另辟疆土……

继网易总裁高调养猪后，形成了一股 IT 人士到乡下养殖的小潮流。赵存阶是其中之一，他初创了江苏徐州恩泽羊业有限公司

(www.zcj.cn)，其产业链是个神秘的模式“1+1+10=100”。在短短的两年中已经发展了17家羊场，形成了一条强大的波尔山羊供应链。公司计划再次投资1100万元建设波尔山羊繁殖基地和养殖创业园。“公司+基地+连锁分场”这种独特模式，充满想象力。

赵存阶，江湖人称“赵总”，业内，拥有全国上百万名骨灰级创业粉丝，他的创业经历在天涯论坛风传，单篇贴子的访问量达30万次，QQ群里云集着各地“羊倌”800人，他的个人QQ上有1000个好友，总计达2千人左右，另外一个QQ不是会员，也有400多人，而且在不断增加中……他的QQ群里养殖资料齐全，供大家下载，每天一般要为各地拥戴者回复各种咨询100条以上。

他有一呼百应的能量，魅力无敌。或许那也是无数创业人对理想的响应。

“成百上千条小鱼聚集一起，就会产生最安全的效应。”中国羊业目前处于极不规范的时期，这也为有远大抱负与理想的赵存阶提供了机遇，他说，要引导中国羊业进入一个全新的时代。他的座右铭是：静如泰山，动如猛虎。静的时候是仁者，动的时候就是强者。

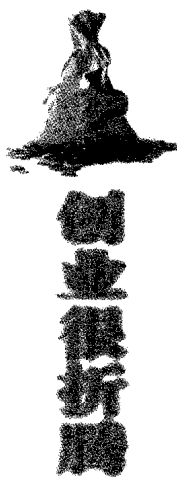
有理想，有目标，有方向，更有坚定的信念和强大的感召力，这就是赵存阶。

草根 IDC 的江湖

2002年的春天，赵存阶满怀信心地关闭了只有10台电脑的小网吧，告别家乡江苏的一个小镇，身揣600元钱和2台台式电脑，来到了城市。

他的初衷是在市内为一些企业做网站。在开网吧的日子里，拥有经济学文凭的他从网上学会了做网页。在第20天的时候，他确定了第一个客户，那段时间，他几乎每天工作18小时以上。之后，注册公司，开始走向正规化。

一天，QQ里一位搞程序开发的网友，建议赵存阶试着去接一些



企业的办公软件来做，他负责开发，赚到钱双方4：6分成。当时赵存阶对办公软件不太熟悉，但却知道它的潜力。于是，他毫不犹豫地把自己的精力转移到这项业务上，把网站建设作为基础业务去做，软件开发作为主要业务去开拓。

随着竞争的日渐激烈，2004年的时候，公司开始转向新的领域：网络工程。公司的人员增加到了8人，有做网页和程序的、有跑业务的、也有综合布线的。很多时候，赵存阶自己设计好施工图纸，然后亲自拿冲击钻在第一线工作，其他员工配合他齐心协力把工程做好。公司以“价格低，时间快，质量优”的口碑在圈子里有了一定的声望。

期间，赵存阶认识了一位搞财务工作的女孩，经过一些日子交往，他们结婚了。一次在和妻子的哥哥聊天时，他获得一个信息：现在很多客户想把服务器放到电信上，但是电信把主要业务放在电话和宽带上，并没有把IDC这块重视起来。嗅觉灵敏的赵存阶马上想到了一个好项目，就是做服务器托管生意。

信息部有规定，做IDC的公司必须注册资金100万元才可以办理经营性ICP证。而赵存阶公司的注册资金远远不够。为了做这个项目，他注销了原来的公司，重新注册了一家新公司，扩展了经营范围。

经过一段时间的运营，不少客户开始信任他们，全国各地来托管的客户逐渐多起来。几乎每天都有机器上架，那时，托管一台机器带宽是百兆共享，服务费要交4000—5000元。为了客户服务器的安全及机房的稳定，赵存阶不惜重金购买价值十几万的硬件防火墙。同时，针对游戏客户，也建议他们在自己的服务器上安装软防，确保万无一失。

2007年下半年，当地电信部门似乎发现了IDC业务的含金量，不再给他增加线路带宽，打算企业自己介入IDC业务。由于赵存阶的客户不断增加，线路又被电信压缩，为此他N次到电信公司主管领导面前抗议，最终的结果是带宽可以增加，但是费用提高了2—3倍。虽然

在以前所签署的合同期限内的还可以按照原价格走，但是新增带宽就必须重新签署合同。

有道是胳膊拧不过大腿，IDC 业务似乎走到头了。

那几年提起“江苏 IDC 老赵”，没有几个服务器客商是不知道的。赵存阶只是个草根 IDC，即使有再大的能耐，没有线路、没有带宽也做不成业务。赵存阶意识到，既然无法再发展新客户，唯一要做的就是全身心维护老用户的稳定和服务。对于公司的下一步发展，他要重新布局，或许这还能加快自己实现理想的步伐。

有能力建立一座金字塔，同样也有狠心让这座金字塔倒塌

中国是个羊肉消费大国，中国的羊肉 60% 依靠进口。山羊养殖基本处于分散饲养的格局，集中工厂化养殖在国内来说只有寥寥几家。分析形势，确立目标，敢想敢做的赵存阶，就开始认真去谋划他的羊业王国。

一天下午，赵存阶把公司所有人员召集到会议室，公布了一个让所有员工大感诧异的决定：介入羊业搞养殖。最后，大家一致同意对这个项目进行市场调研，再确定投资力度。赵存阶布置了一个任务，除了机房管理部的人员坚守岗位，办公室留守一人值班外全体出动。每个人发两个笔记本，两支笔，5 张 100 元面值的手机充值卡。然后分别去山东、湖北、上海、安徽各地调研当地的养羊现状、市场的年度肉价情况、羊的品种、活羊的交易数量，等等。

赵存阶本人留在本地，一方面可以管理公司，另外一方面要对本地市场进行调研，同时也要了解本地的资源情况以及环境状况等。

每到一地，赵存阶会深入到养羊多的农户家中，给他们带去小礼品，了解他们养羊的情况，甚至陪同他们一起去野地放羊。同时，每到一个乡镇，他每天都会到当地屠宰场了解羊的屠宰量及销售情况。许多时候是深夜才回家，每次妻子看到他身上漂浮着羊毛，带着羊膻味进来，都会让他脱去外套才可以进入家门。



一个月的时间过去了，出差的同事们陆续回到了公司，全部到齐后的当晚，赵存阶请他们到当地最火的羊肉馆大吃了一顿。既然决定转型，下一步要做的就是怎么妥善安排现有客户及公司的善后工作了。

客户很快安排妥当。有消息灵通的同行开始和赵存阶洽谈，希望把公司转让给他们，虽然知道这样会得到一笔可观的资金，但是，他没有这样做，原因是，多年创出的牌子，不想最终毁在别人手里。他毅然决定注销公司，发布公告，从此以后公司不再存在。或许大家认为赵存阶比较极端，“其实我的做事风格就是这样，我有能力建立一座金字塔，同样也有狠心让这座金字塔倒塌，不想因为我的原因而让这座金字塔自行倒下伤害别人。”

在处理完客户的事情以后，下面就是处理设备和安置人员了。设备很轻松地转让给了一些同行公司，但是，在人员安排问题上让赵存阶很是头疼。下午的“散伙会”气氛忧伤，彼此难分难舍。赵存阶一言不发，默默地给每人发了一笔疏散金，同时宣布：如果哪位兄弟姐妹想自己创业，需要他支持，需要资金的话，可以提出来，他大力支持。“但同事们没有一人提出要求，甚至不愿意收下那笔疏散金。我答应他们，等我养殖业做大了，做强了，如果哪位愿意重新跟我干的话，都可以回来。”

千里走单骑，南下北上为“恩泽羊业”布局

公司解散后，赵存阶决定到全国各地的大型养殖场去作一番细致的考察。经过两天的准备，把行李和必需物品装上那辆本田雅阁，独自一人开始北上南下的长征。

经过两个多月的奔波，途经内蒙古、新疆、四川、山西、山东、河南、湖北、江西等地，里程2万余公里。期间，他考察了众多的羊舍和羊的品种，学习了许多养殖经验，回来以后，整理笔记本电脑的时候竟发现记录了2000多条笔记。

回来后一边埋头整理资料，一边根据考察的经验自己设计羊舍图

纸，规划投资方案等。万事俱备，下一步就是选择投资场地。认真考虑后，赵存阶确定第一期种羊场址定在江苏省铜山县马坡镇，一块接近60亩的土地上。

恰恰在这个时候，赵存阶在下楼梯的时候不慎摔了一跤造成脚骨折，经过两家市级医院的诊断，都要求进行手术接骨治疗。考虑再三赵存阶拒绝了，因为他没有时间，如果做手术的话要一个月无法下床，他无法接受，因为太多的事情等着他去做。俗话说：偏方治大病，而有病乱投医也验证在他身上。朋友介绍当地一家小诊所有一种膏药贴上后可以接骨，他抱着试试看的心里开了两个疗程的膏药，贴上以后在家休息三天他就待不住了。赵存阶揭开医院为其打锻的石膏，约上弟弟为其开车，直奔老家和村民进行交涉。一家一户地丈量土地，签订合同，一家一户地付款。

在这期间，赵存阶的脚白天肿得如同胀气的青蛙，只有晚上回到家里用热水加上中药烫，然后睡上一觉早晨起来才会消肿。接下来仍然是周而复始地“肿”与“消肿”的循环折腾。经过一番努力后，工地开始动工了。由于全部施工图纸都是赵存阶独自设计的，所以，工地离了谁也离不开他。他每天在高低不平的田地里拄着拐杖来回跑，有时一不小心就会崴着脚，疼得甩开拐杖蹲在地上半天都无法站立起来。

但他心里有个信念，一定要把这个“种羊场”建成标准的羊场。

历时5个月的建设，第一期投资100余万元的种羊场终于建成了。

自2010年元月开始，赵存阶又亲自驾车走访全国各地的客户们，他亲临养殖场实地考察，为他们解决养殖中遇到的所有问题。赵存阶抱定一个信念，就是无论那些客户的羊场是处在城市、郊区、还是荒山野岭，都要一一走访到，即使是短暂的几十分钟的逗留，他也要尽其所能，将技术和经验传递到位。

从张家港到浙江诸暨，江西九江市到河南……千里走单骑。每到



一处，都详细记录评定羊群、羊舍、饲料等状况……在河南的行程里，他走访了一位规模很小的养殖户，这位养殖户是一位女大学生，毕业后立志带领本村农户进行养殖。赶到这位大学生所在的地区，恰好是晚上9点左右，为了避免麻烦这位大学生养殖户，他决定在距离她家200公里的周口市先住一宿，次日上午10点左右到达她家，避开午饭时间，以免麻烦人家……经过详细的了解，他发现那女孩的养殖方式有问题，饲料单一，环境很差，而且不懂技术，给羊打针都找不到部位，常常因为打错针，羊疼得跳起来叫。巡视的过程中，赵存阶发现其中一只羊有问题，经过确诊为肺炎，于是，他开出来药单让她去药店买药，再教她怎么为羊打针……她惊奇地说：真神奇，为什么赵总打针羊一点也不感觉疼，而且还很温顺……赵存阶说，这就是经验，并邀请她在有空的时候到他公司进行免费培训……

赵存阶不止一次和客户说：“进入羊业我们就是一家人。”一个成功的养殖业，管理占到80%。仅一年多时间，他就接管了分布全国各地17家羊场，还兼并了当地众多养殖大户，介入管理，对所管辖各个羊场实施统一品种，统一羊舍规格，统一药品配送，参与利润分成。中国羊业的基础，就这样被他战略性地占领了，他的理想地图上画满了他的羊群。

理想国里的那个牧羊人“无”毒也丈夫

强者往往比较“毒”，奇怪的是，赵存阶却是暖的。以前见过牛流泪，狗流泪，唯独没有见过羊流泪。赵存阶看到一只羊流泪。剑胆琴心。

2009年11月30日早晨6点多醒来，天寒，电话响起：“我是浙江的×××，记得我吧，我在河南永城遇到麻烦……”原来是赵总“羊倌群”里的一位浙江同行，她从北方购买一车肉羊，物流公司给配的是河南永城的一辆高栏货车，这个司机途经河南永城时，把载满羊只的车子驶入一个停车场，不走了，借故百般刁难那位群友。情急之下，