

白金
珍藏版

DIYITONGJIN
DE MIMI

第一桶金 的 秘密

白山 编著



一本改变了千万人命运的创业传奇

在走向成功的征程中，每个人都希望自己能够少走弯路、少摔跟头，能够从别人的成功中完美地赚取自己的第一桶金，高效地积累自己的资本。而本书，就会为你提供这样一个全新而开阔的视角。

北京工业大学出版社

白金
珍藏版

第一桶金 的 秘密

白山◎编著



北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

第一桶金的秘密 / 白山编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2011.10

ISBN 978-7-5639-2840-8

I. ①第… II. ①白… III. ①企业管理—经验—世界
IV. ①F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 188906 号

第一桶金的秘密

编 著: 白 山

责任编辑: 刘津瑜 李 华

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 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: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 18

字 数: 289 千字

版 次: 2011 年 10 月第 1 版

印 次: 2011 年 10 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2840-8

定 价: 30.00 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

“第一桶金”是一个跟创业有关的概念，它是人们在创业过程中获得的第一笔财富。或许对于部分起点高的人而言，能够通过各种渠道迅速找到创业的突破口，挣得第一桶金，但对于仅凭满腔热血赤手空拳的普通创业者来说，赚取第一桶金几乎难如登天。正如一出戏所唱的：“一文钱买鸡蛋，蛋变鸡、鸡变蛋，能变个没完。”但大多数人就差那一文买蛋钱。

创业是一种冒险，是一种风险很大的社会实践活动。不少创业者一开始并没有做好创业的心理准备，贸然踏上这条艰险之路，结果遇到一点障碍，就半途而废。更多的情况是，创业者在刚开始创业的时候，还具有比较强的拼搏进取精神，也比较能吃苦耐劳、勤俭节约。但等创业到一定程度、企业有了一点成就之后，由于不愿再承受更多的压力和责任，很多人会产生小富即安、贪图享受、不思进取的心理，有的甚至被小小的胜利冲昏头脑，变得忘乎所以，从此失去了刚刚创业时的那种敏锐和忧患意识。而真正的危机恰恰就在这时降临。有人说民营企业的平均寿命只有3年，根源也在于此。比尔·盖茨经常对员工说：微软离破产永远只有18个月！其实，他是用这种方式告诫自己的团队：任何时候都不要忘记居安思危，任何时候都不要忘记进取和创新。

创业就是发现市场需求，寻找市场机会，通过投资经营企业满足这种需求的活动。创业需要机会，机会要靠发现。在茫茫的市场经济大潮中要想寻找到合适的创业机会，需要创业者具备一定的素质。世界上并不缺少商机，



缺少的是发现商机的眼睛。只要我们能够发现商机，就能够取得成功。

很多人认为，创业成功是要有许多先天能力的，但实际任何能力都不是天生的。对于创业者来说，不可能在创业前就具备成功所需的“十八般武艺”，而需要在创业过程中历练成长。能否尽快掌握这些“武艺”，关键取决于创业者是否具备获取这些能力的意识和愿望，而且在长期的创业历程中坚持这些意识和愿望。

创业者的经历、环境、素质和所从事的行业领域各不相同，创业过程中遇到的矛盾和问题也不相同，必须要靠当事人的创新与突破，才能开辟一方新天地。任何的创业，都是一种探索，一种冒险，绝没有一劳永逸的成功秘籍，也没有预先画好的地图。一切都要因时、因地、因人、因事而异。

离开创新和创造，创业就是一句空话。如果以为仅模仿前人成功的经验做法就能创业成功，那简直是异想天开。因为如今的世界，信息瞬间万变、科技日新月异、消费者需求永无止境，唯有不停地创新、创造，才能跟上时代的步伐，才能在异常激烈的竞争中站稳脚跟，脱颖而出。

创业经营是来不得半点形式主义、来不得半点疏忽大意、来不得半点花架子的，如若犯之，必败无疑。我们任何一个高远的理想和目标，都要脚踏实地、一步一步地去实现，否则就会成为空中楼阁。成功的创业者，无一不是最务实的。无论做什么事，都讲求效果的最优化与效益的最大化。创业者们制订任何计划、倡导任何理念，最终都会实实在在地落地。即使是看似空泛的企业核心理念或口号造势，也都有助于真正目标的实现。

在本书中，我们探究创业者成功的背后，发掘他们赚取第一桶金的秘密，并讲述许多鲜为人知的故事。他们成功的荣耀是相同的，但每个人成功的方法和历程却千差万别。从这些故事中，每个人都会找到成功创业者的素质标准，然后在创业的过程中不断地调整自己，朝着成功一步步地前进。



目 录

第一章 赢在起点，快速挖掘第一桶金

第一桶金是创业成功最重要的一块基石	03
创业时步步为营，扩张中小心谨慎	06
让产品说话：品质制胜，行销先行	10
习惯建造素质，素质助力成功	14

第二章 敢想敢做，勇敢迈出第一步

王石：胆识兼具方能掘得第一桶金	21
张朝阳：依托风险投资，瞄准商机创搜狐	23
王传福：挑战无极限，比亚迪的超越之路	26
沈南鹏：抓住市场赢利点，大显身手	29
邓锋：拒绝安逸，艰辛创业写辉煌	32
潘石屹：拒绝平淡，精彩人生自己做主	35
史玉柱：大起大落筑“巨人”	38



第三章 勇为人先，做行业的领头羊

马云：“互联网教父”的网络王国	45
陈天桥：演绎自己的热血“传奇”	48
李书福：请给我一次失败的机会	51
丁磊：网易让网络生活变得更容易	55
福特：从流水线生产到8小时工作制	58
施正荣：中国光伏产业的“金色阳光”	61
李晓华：抢占先机，超前别人一步	64

第四章 保持敏锐商业嗅觉，把握有利创业契机

江南春：等电梯等到的商机	71
张茵：白手起家创造巾帼传奇	74
孙正义：时刻保持“前瞻性和敏感性”	78
胡润：机会是靠自己发掘出来的	82
李彦宏：众里寻他千“百度”	84
杨致远：走进市场才能发现创业机会	89
孙广信：善动脑筋，发掘创业良机	92
杰夫·贝佐斯：开启网络商业世界亚马逊	95





第五章 创业理念先行，打造特色产业模式

蒋建平：把简单的事情做到极致，就能成就大事业	101
陈士骏：分享中诞生的创意灵感	103
谭传华：小木梳里的文化生意经	107
张近东：服务是苏宁的唯一产品	112
马化腾：小企鹅的感情营销策略	116
王中军：打造中国“好莱坞”	119
霍华德·舒尔茨：去星巴克体验“咖啡之道”	123

第六章 坚忍不拔，创业者在逆境中成长

陈安之：停下来是为了更有力量地前行	129
郭俊峰：失败是最好的老师	131
林志鹏：心怀希望方能柳暗花明	134
郭少明：迎难而上，危机变转机	137
梁伯强：百折不挠，脚踏实地来创业	139
比尔·鲍尔曼：压力是企业进步的动力	143
黄鸣：困境中成长的中国“太阳王”	146

第七章 打造企业优势，增强竞争能力

戴尔：独有的PC机大规模定制化	155
-----------------------	-----





海耶克：唯一不变的是我们一直在变	158
俞敏洪：新东方独特的“励志”教育	161
吴海军：“价格屠夫”的笔记本争夺战	166
池宇峰：砍掉糟粕，最精华的才最有市场	169
戈登·摩尔：解决问题只需要一个方案	173

第八章 创新探索，做永不止步的开拓者

杨开汉：伞并非只能遮阳挡雨	181
金·坎普·吉列：小剃须刀上累积大财富	183
拉里恩：瑕疵中也有超越完美的创造力	187
尹明善：老廉颇开拓创新，打造新“力帆”	189
何永智：创新让企业发展一路领先	194
本田宗一郎：不断创新，击败汽车老霸主	197
英格瓦·坎普拉德：顾客的需求就是宜家创新的灵感	203
沃特·迪斯尼：在不断创新中诞生的迪斯尼乐园	206

第九章 与时俱进，安于现状就是退步

牛根生：勤恳老牛创造的“蒙牛速度”	213
任正非：居安思危才能与时俱进	216
刘永好：善于学习，企业才能不断进步	220
南存辉：自我革命延续民营企业生命力	226
刘汉元：科技当先，带动企业快速发展	230
徐冠巨：放远眼光，传化科技发展之路	236
柳传志：变革中推动联想品牌化战略	241





第十章 务实坚持，企业才能做大做强

蔡永龙：小螺丝组合成巨无霸	249
王振滔：务实诚信是企业立身之本	252
史玉柱：天才=工作狂人	256
邹国营：质量是造就名牌的根基	258
邓中翰：中国“芯”用实力赢得世界	261
严介和：踏实做人，务实做事	265
冯军：草根英雄创造 IT 传奇	267
俞敏洪：像蜗牛一样爬上金字塔	272



第一章

赢在起点，快速挖掘第一桶金

对于一个真正的创业者，创业过程不但充满了激情、艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊，而且还需要付出坚持不懈的努力。当然，努力过后的成功也将带来无穷的欢乐与分享不尽的幸福。创业是一种劳动方式，是一种艰难的创富行为。在中国，至少有 10% 的人考虑过创业，但其中成功的比例并不很高。

在经济制度愈来愈完善、市场愈发透明的条件下，每个人都期待能从中挖掘到人生的第一桶金。赚取第一桶金之所以重要，除了金钱本身之外，还在于这个让人如坐过山车般的刺激的过程，能快速历练人的心智。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，原始积累只是接近成功的第一步，之后便是无休止的市场征战。因此，苦练内功是必不可少的。



第一桶金是创业成功最重要的一块基石

当你雄心勃勃地开始创业时，你就不能只是简单地想到办公用的桌子、笔或者计算机、复印机、传真机等。此时你要考虑的是如何行之有效地赚取到第一桶金。那第一桶金对于一个创业者意味着什么？第一桶金是创业者赢利的象征，也间接地证明了其最初开创事业所走的道路是正确的，是有利可图的。其实第一桶金具有的引领意义不止于此，当你赚取了第一桶金之后，你也就获得了在市场上大展拳脚的“资格证”。第一桶金就如同刚长出的第一棵幼苗，在创业者的精心培育下，最终会长成参天大树。

对于创业者来说，找到进入市场的切入点很重要。选择正确的时机进入市场，更有利于创业者快速赚取第一桶金。这里体现了第一桶金的重要性，它作为敲门砖，其重要的作用就是抛砖引玉，为日后的发展奠定基础。只有在事业规划之初定好位，把事业的基石夯实，才能在万千创业者中脱颖而出，进而把事业做大做强。

王永庆领导的中国台塑集团资产超过百亿美元，而他本人也和中国香港的李嘉诚、马来西亚的陈必新一样，被称为世界最著名的华人巨商。可是，很少有人知道王永庆的成功是靠着200元钱的大米生意开始的。

那时王永庆16岁，他靠着父亲从别人那里借来的200元钱，在中国台湾的嘉义开了一家米行，那个时候嘉义已经有了几十家米行，同行之间的竞争非常厉害，所以王永庆的米行开张之初，根本就没有什么人来买米。每天王永庆打开米行的门后第一件事就是向天祈求，希望这一天的生





意能够好一点，可惜生意依旧冷冷清清，更谈不上什么好转。

没有办法，王永庆决定送米上门，他开始背着大米挨家挨户地推销。可是一天下来，累得半死，却推销不出去多少大米。因为大米不像其他的生活用品，那时候每家每户都是按月定时购买好大米，放在家里，谁家也不会等到没有米了才跑去购买，所以遇到上门推销大米的王永庆，大家都以自己家还有余粮而拒绝。

坐地卖粮没有效果，上门推销又不见成效，正当他一筹莫展的时候，王永庆的一位邻居上门来买米，见王永庆放在角落里的—袋米十分干净，一点秕糠、沙子都没有，于是指着这袋米说：“我就买这袋，这袋米好。”王永庆说：“这袋米当然好，我是挑出了所有的秕谷、沙子准备给自己吃的。”邻居马上说：“如果你把所有米都弄成像给自己吃的米一样，还愁生意不好？”

王永庆一听，心里一下子豁然开朗，因为当时的台湾，农业还处在手工业的状态，由于稻谷收割和加工的技术落后，小石子之类的杂物很容易掺杂在米里。人们在做饭之前，都要淘好几次米，很不方便。王永庆想，如果自己卖的米真的能够像现在卖给邻居的那袋米一样，挑出所有的秕谷和小石子，那么还用发愁生意不好吗？

说干就干，从第二天开始，王永庆就和他的两个弟弟动手把每一袋米里的秕糠、沙石都一点一点地全部拣出来，然后再用风车吹，一直把米弄成像自己吃的一样干净之后才出售。就这样，嘉义的主妇都知道王永庆家的米行卖的米好，不但干净，而且再不用自己去挑拣秕谷、小石子了。

一传十、十传百，王永庆米行的生意一天比一天好起来。生意好起来了，王永庆并不觉得满足，因为从这件事情当中，王永庆明白了一个道理，那就是什么生意都要当成做给自己的生意，只有把客户放到自己的位置上，才有可能做得更好，而马虎了客户也就是马虎了自己。于是他在把米卖给客户时，主动把米送到客户家里，而且并不是单纯地把米放到客户家里完事，王永庆还会主动看一看客户家里的陈米还有多少，并且问明客户有多少人吃饭，几个大人，几个小孩子，每人的饭量如何，再记下客户买米的时间，这样一到时间，他就能够主动地把相应分量的米送到客户的家里。





就这样，第二年王永庆就拥有了自己的碾米厂，第三年就有了自己的加工厂……王永庆的生意越做越大，因为王永庆从小小的米店生意当中懂得了做生意的真谛，那就是做什么生意都要当成给自己做生意！

后来在王永庆问鼎台湾首富之后，许多人都说王永庆是经营之神，他的经营之术是如何的神奇，如何让人无法想象，如何让人叫绝，但王永庆却说：“其实我的经营之术就是：卖给自己吃，卖给自己用，卖给自己看……只有把客户放在自己的位置上，才能明白做事马虎不得，一马虎就会害了自己。”

王永庆的“给自己做生意”的理念为他赚取了第一桶金。如果当时他一如既往地跟大多数同行一样卖米。那他或许一生只能守着一家小米店，聊以糊口罢了，或者被湮没在残酷的市场竞争中，其创业最后以失败告终。但王永庆没有这样，而是从客户的角度出发，把客户的需求放在心上，为客户提供最好的服务，并努力做到最好，把这些转变为自己的优势。这样，赢得了客户好口碑，离成功也就不远了。

独自或集结几个朋友的力量，拟订一套计划，并通过团队的努力，逐步实现创业，最终让梦想成真。这是任何一个创业者对财富，对未来简单美好的憧憬。伟大的事业都萌发于最初的梦想。梦想不足以使我们到达远方，但到达远方的人一定有梦想。

◆ 淘金点评 ◆

这个世界上有的人开朗外向，左右逢源，善于营销公关，而有的人沉默内向，不苟言笑，却精于谋划创造。很多人都试图通过研究成功者的创业史，来总结什么性格的人创业会成功，成功创业是否有其固有的规律可循。很遗憾，世界之所以丰富多彩就是因为存在着各种可能性，如果万事万物都被程式化，那么人们也就失去了在开拓探索过程中享有的乐趣。任何人创业都是如此，充满冒险和不确定性。如果一定要苛求成功者的所谓成功秘诀，那么，只有一种：这世界上没有现成的“馅饼”，只有脚踏实地的努力。





创业时步步为营，扩张中小心谨慎

投资创业是一个艰难的过程，一旦把大把的银子投进去，开弓就没有回头箭。所以在选择项目的时候，一定要慎之又慎。有一句老话，叫做“选择不对，努力白费；靠山山倒，靠人人倒”，就说明了选择的重要性。如果在创业初始阶段选错了项目，即使再努力，恐怕成功也是遥不可及的。

企业要生存、要发展壮大，就要寻找自己的生存空间。如果把创业比作挖金矿，那么创业者选择一个好项目就是要找到金矿的矿脉，挖到自己的第一桶金。

那么在选择项目的时候，究竟是选最赚钱的项目，还是做最熟悉的项目？这是仁者见仁、智者见智的，对于不同的人来说会有不同的选择。对于初次创业的人来说，受资金等各方面条件的制约，还是选择适合自己的、自己最熟悉的项目为好。

开始创业的时候，安全比什么都重要，所以，创业时选择项目的首要原则应该是选择自己最熟悉的领域，这样才最稳妥。如果你有创业梦想，那么可以选择一个自己感兴趣又有发展前途的行业，找一个比较好的公司去打工，有目的地去学习和积累。不仅要学习所在公司和企业的管理知识、产品知识和营销知识，还要充分利用公司或企业的平台，广泛结交和积累社会资源。熟悉以后，可以尝试利用现有的知识做点事，打好自己的事业基础，等各方面条件充分成熟以后，再开创自己的事业。如此积累之后再选择做自己最熟悉的领域，就不太容易失败。

创业者都希望自己能够从事高利润行业，这样可以一本万利，顺利实现发家致富的愿望。但是，到底哪些行业、哪些地方创业的机会多，成功的把握大呢？哪些创业机会属于自己？要想成功创业，这些问题都是绕不过去的。

像世间万物一样，高利润行业也有自己的规律。一个行业到了成熟





期，就要衰败，所以要多学习，多了解社会、行业动向，在成长期的时候就要进入，在衰退期的时候就要勇于退出。如果不认真了解市场，等自己进入的时候，高利润行业也许变成了“鸡肋”了。就如2007年股市大热，好多人就大举进入，结果大涨之后迎来大跌，许多人被牢牢套住，无奈中调侃说：“宝马车进去，自行车出来。”

对于小本创业的创业者来说，有些行业的进入门槛比较高，所以在创业的时候不要脱离自己的实际情况，要在自己的能力范围之内，寻找适合自己的行业，力争以小促大、以小谋大、由小做大，同样可以做出一番事业。即使同一行业，不同时间成功的几率也不尽相同。说到底，创业机会的把握仍要取决于创业者本身。

一个企业只有将每件事情都做好，把最基础的东西做牢靠，才能有好的发展。如果基础都没有打好，不考虑自身特点就盲目追求快速扩张，最终的结果可能就是“千里之堤，溃于蚁穴”。

秦池酒厂的前身是1940年成立的山东临朐县酒厂，新中国成立后一直是小型国有企业。20世纪80年代至90年代初，秦池酒厂一直经营不善，连年亏损，处于倒闭的边缘。

1992年，姬长孔临危受命，接任秦池酒厂厂长。

1993年，姬长孔一方面抓好成品酒质量，另一方面亲自北上，在沈阳市场，通过一系列广告、公关战略成功地树立了秦池酒的知名度和市场形象。当年秦池酒成为沈阳市场头号热销酒，姬长孔大获全胜，同时也对酒厂的未来增添了更多的信心。

1994年，姬长孔乘胜追击，成功打开整个东北市场的局面，在东北三省，秦池酒的良好品牌形象给人们留下了深刻的印象，秦池再获成功。

1995年，秦池向全国推广成功经验，先后进军西北、中原、华南市场，大获全胜，销售业绩连续3年翻番。同年底秦池集团成立。

1995年，秦池的销售业绩可以说上了一个台阶，但是秦池发展的基础仍是脆弱的，它依靠的只是暂时的广告因素带来的成功。与其他大厂相比，秦池酒一没有全国范围内的品牌美誉度，二没有可以与老厂相比的质量，应该看到，秦池的成功只是暂时的成功，它的基础还很不稳固。与此

