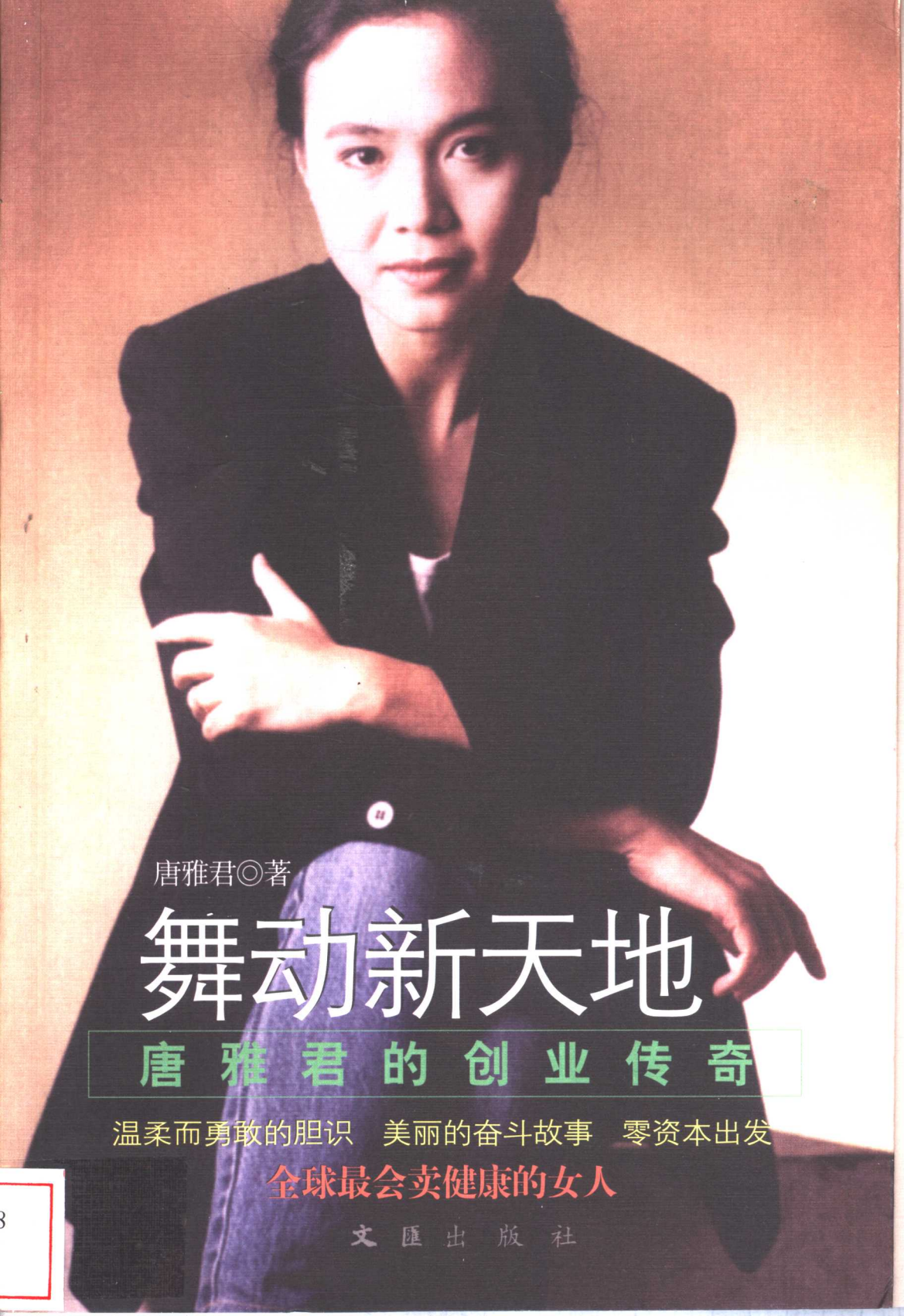




唐雅君◎著

舞动新天地

唐雅君的创业传奇

温柔而勇敢的胆识 美丽的奋斗故事 零资本出发

全球最会卖健康的女人

文 匪 出 版 社

舞动

新天地

唐雅君的创业传奇

唐雅君◎著



文匯出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

舞动新天地——唐雅君的创业传奇 / 唐雅君著. —上海:

文汇出版社, 2004.7

ISBN 7-80676-655-3

I. 舞... II. 唐... III. ①文娱活动—商业经营—
中国②唐雅君—自传 IV. ①F719.5 ②K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 069922 号

舞动新天地

——唐雅君的创业传奇

作 者 / 唐雅君

责任编辑 / 张 衍

特约编辑 / 张 颖

封面设计 / 周夏萍

装帧设计 / 靳 伟

出版发行 / 文匯出版社

上海市威海路 755 号

(邮政编码 200041)

经 销 / 全国新华书店

印刷装订 / 上海浦东北联印刷厂

版 次 / 2004 年 7 月第 1 版

印 次 / 2004 年 7 月第 1 次印刷

开 本 / 640 × 940 1/16

字 数 / 100 千

印 张 / 14 (彩色 8 面)

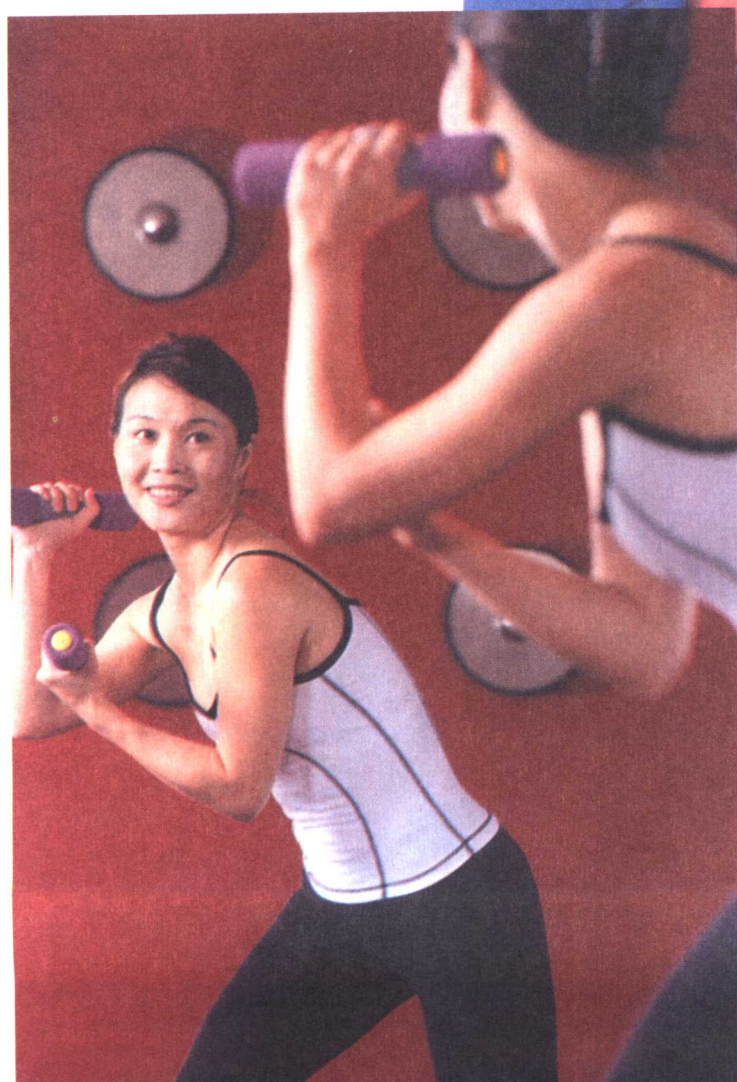
印 数 / 1-10000

书 号 / ISBN 7-80676-655-3/G · 357

定 价 / 22.00 元

















推荐序

创业者的下一步

司徒达贤

关于创业，有几个观念是值得澄清或说明的。

第一，创业不只是新创一个事业而已。如果新创事业的经营方式主要是模仿或重制别人的做法，则此一事业即使存活，也只代表了平凡。

第二，创业并不必然以科技为基础，这是大家都了解的事实。然而从各种创业竞赛的评判标准到创投业的投资方向，让我们有时会误以为只有高科技才能确保创业的成功。以科技为基础的创业，创新的部分主要集中在技术，技术的优劣与高下几乎决定了创业成功的机率。非高科技的创业，尤其是服务业中的创业，由于缺乏足以领先或隔绝竞争者的“技术黑箱”，因此所需的创意更多，想长期维持领先所必须承受的压力也更重。后者的获利空间或许不及前者，但若成功则更难能可贵。

第三，追求利润当然是创业的动机，但创业过程中如果缺乏热情与理想，事业经营即使成功，创业者所得到的除了财富以外，其实所剩无几。如果创业者从内心深处真正相信其所经营的事业能为顾客与社会创造价值、带来幸福，则创新与追求进步的动力源泉将永不枯竭。真正的营销导向就是从顾客的角度来思考：我们下一步究竟能再做

什么，才能让他们更满意、更开心，而达到这一境界以后，成长与利润自然会随之而来。

第四，创业者心量要大，才能长期凝聚人才，人才众多才有机会不断成长。资本密集产业的老板，由于干部与员工在同一产业中自立门户的机会较小，因此在这方面若有疏忽，冲击或许不大。在资本密集程度不高而创业门槛较低的服务业，一向留才不易，因此老板的胸襟气度，乃至个人魅力，就显得格外重要。

本书作者唐雅君小姐在23年前，以一位舞蹈教师开始白手创业，到现在已经发展成华人世界最大的舞蹈、健身、休闲俱乐部集团。亚力山大集团在经营上进行使命清晰的多元化，地区上除了涵盖台湾各大都市外，近年也在上海、北京成立了大规模的据点。本书将她在二十几年内的各种创业心得与策略思考做了详细的报导，极有参考价值。

从书中可以看出唐雅君小姐在经营策略上不断涌现的创意，为了理想而精益求精的态度，以及在凝聚人才上的用心。而更难能可贵的是，书中对过去创业每一阶段的心情与想法、其点点滴滴都有极为详细的回顾，表示她对事业上的所作所为，不仅用心，而且具有充分的自省能力，这对经验的累积以及决策品质的改进，都是极为必要的。

唐雅君小姐目前正在政治大学进修EMBA，这学期是我班上的学员之一。虽然她极忙，但我看得出她对求知的重视以及在学习中的成长。本来想要她写篇报告，报导一下她的创业经验，但她既然写了这本书，那篇报告就免了。反而要写“读书心得”的，成了我自己。

但我十分乐意为本书作序，向读者推荐这本书。

目录

contents

推荐序 创业者的下一步

司徒达贤

第一部 一股傻劲

003 赢得掌声

我的成就感，并不是随着学员增加而提高的薪水，而是掌声。我是那种人家给我掌声，我就会拼命努力演出的人。

006 难掩的锋芒

所有的韵律舞蹈社都面临一个问题——必须要靠培养明星老师来打响名声，但培养了明星老师，就要担心被挖角……事实上，当这个明星老师的锋芒掩盖了企业负责人的时候，企业负责人更该要有开阔的包容心……

011 鸭子，你不能后悔……

我记得我离开后的前10年，每次经过舞蹈社，我都会想办法绕路，因为勾起的回忆，还是痛着：甚至那时夜里做梦，常常梦见自己又回到那个小小的舞蹈社跳舞。

015 过河卒子

就在万分绝望之际，妈妈竟然决定把家中惟一的房子卖掉，再加上很疼我的舅舅与表姐夫，每个人投资了12万多，凑足了50万元。多年过去，有时回想起当年母亲破釜沉舟的决定，突然一身冷汗，觉得实在可怕。

第二部

有冒险的胆识

020 大胆学，不怕脏

我想我天生就是一个有胆识冒险的人。但其实每个人的血液里都有这样的特质，只是有些人把它放在读书、才艺上，而我的冒险则是放在这些策划、开拓的精神上。

025 一个都不能少

如果说亚力山大今天有一些成绩，我想一方面是爸爸给我的稳健、长远眼光，另一方面是母亲给我的乐观、傻气，这两种个性，就像我的两把宝剑，两个方法，可以攻守互见。

028 走出自己的痛

37岁，我花了30年的时间，终于走出我自己的“痛”，这样的喜悦，除了自己，没有人可以体会，也许是毅力，但最重要的是面对挫败的勇气。

033 要和别人不一样

这就是我，永远要有比别人期待值更多一点点的表现，永远要和别人不一样。

第三部

借力使力

037 创业之初

我一向相信借力使力，于是主动设计了新闻稿，提供给媒体，结果开张第二天，我们一家小小的韵律世界，竟然有6家报纸刊出开张的相关讯息，这件事情轰动了整个韵律舞蹈界。

041 对外打仗、对内救火

原来创业并不像当初教学一般，只要自己尽心尽力就可以完成，我要面对的还有业界里许多的恶性竞争。22岁，我要学习的事情真的很多。

044 向前起跑

一家韵律舞蹈社不仅要教得好，还必须要从顾客的角度去思考，思考他们要的

是什么？

047 从别人的角度出发

如果你和当年的我一样，完全没听过营销等专业名词，别怕，名词的定义都是后人赋予的解释，重点是从别人的角度出发，去思考别人想要的、利他的，再结合自己的产品，这就是营销。

053 我把该犯的错都犯了

幸运的是，我创业得早，二十五六岁之前，我就把该犯的错都经历了，之后的时间我努力在修正这些错误，我告诉自己，雅安从此不再做加盟店，全部以直营连锁的方式开分店。

057 做生意的窍门

从和音乐班、英语班的合作模式开始，我知道加盟店的种种困难：再到与百货公司、建设公司的合作模式，我逐渐领略到做生意的窍门……

060 天天都是挑战

我的工作领域瞬息万变，天天都是挑战，天天都必须推陈出新，我喜欢战胜自己的感觉，不是苦中作乐，而是我乐在工作中。

第四部 我的林肯大学

065 意外的收获

就在雅安稳定发展的时候，我的人生出现一次转折，这个转折给了我一些挫折，但我却认为它是我人生中必修的大学课程，也让我开始用“企业”的思维经营我的事业。

069 唐总经理又变成小白兔了

我单打独斗惯了，尽管我的做法没错，但在一个大公司中，部门与部门之间的沟通再沟通、妥协再妥协，我从这一刻才开始体会……

第五部

亚力山大

——一个结合健康与休闲的地方

077 第一个200万

我必须要从竞争的劣势中求突破，可是若要硬拼，对手那么大，鸡蛋碰石头，我一定输，我告诉自己，竞争不一定是正面碰撞，相反地，我选择了“还没有开始打仗就先投降”的策略。

081 第二个200万

每天深夜下了班，我就开车到亚历山大小区工地，那时信义计划区还很荒凉，蔓生杂草，路灯都极少，我没有想到危险，只是蹲在一楼，透过采光玻璃罩，凝视着地下一楼的游泳池，我告诉自己：这个案子绝对不能让人拿走！

085 这才有了亚力山大

这是第一家结合了一般城市俱乐部、健身俱乐部、桑拿、游泳池的休闲中心，占地约2000平方米，也因此奠定下“亚力山大企业集团”的基础。

第六部

我的生意经

091 留住客户和员工的三个原则

营销要成功，不外乎三大原则，你要有“诱人的商品”、“贪小便宜的客户”，还有“爱钱的员工”，三者缺一不可。

096 三赢的薪奖制度

亚力山大发展出一套可以“三赢”的薪奖制度：第一，有好的收入，可以留住优秀员工；第二，不只靠新会员，还要抓住旧会员，让公司有稳定的收入；第三，解决前场与业务部的矛盾，让大家更注重服务，礼待会员。

100 变是惟一的不变

我常笑我自己，“变是惟一的不变”，同行跟着做我不怕，因为我不断地在改变，变到让别人跟不上。

104 方便别人的不方便

能够方便别人的不方便，就是创造自己的商机，这一直是我多年来惟一不变的企业理念。