

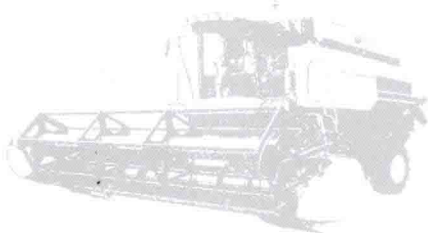
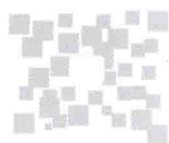
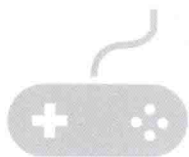
# 第一桶金

DIYITONGJIN

## 新兴行业创业篇

张利◎编著

聆听48个新兴行业创富故事，也许下一个创业精英就是你！



APP



中国纺织出版社

# 第一桶金

DIYITONGJIN

## 新兴行业创业篇

张利◎编著

## 内 容 提 要

创业领域里, 诸雄并立, 谁能永远立于不败之地?

电子商务里, 成就一批, 消亡一批。有名者如马云, 无名者寂寂。

互联网浪潮, 遴选出一批, 淘汰了一批。成功者令风投竞相追逐, 苟延残喘者四处借债。

拼人脉, 这本书里多的是少不更事的年轻人;

拼资金, 这本书里还有许多白手起家的榜样。

创业这一步走出去, 便再也没有回头路。

拼的是专业, 拼的是服务, 拼的是事事快人一步。

新兴行业创业的他们, 从未知领域里找到新的金矿, 从时代发展里寻得经济热点。

同样一件事情, 为什么这些人可以成功, 那些人却只能折戟?

这本书将给你答案。

## 图书在版编目 (CIP) 数据

第一桶金. 新兴行业创业篇 / 张利编著. —北京: 中国纺织出版社, 2015. 8

ISBN 978-7-5180-1764-5

I. ①第… II. ①张… III. ①企业管理 IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第139274号

---

策划编辑: 于磊岚 特约编辑: 朱 方 责任印制: 储志伟

---

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010—67004422 传真: 010—87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep. com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 http://weibo.com/2119887771

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2015 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 13

字数: 140 千字 定价: 29.80 元

---

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



# 前言

早在十二五计划的开局之年，经济学家就已经将开发新兴行业创业项目作为新时期的战略性产业趋势。开发新兴行业是未来发展的必然选择，而 2015 年尤为重要，它既是十二五计划的收官之年，又是新兴行业进一步推进的一年。

2014 年 12 月 9~11 日，在中央经济工作会议中，提出了新常态一词。这个词汇一经媒体曝光即受到广泛的关注，因为这是我国首次将围绕新知识、新产能、新创意等出现的经济项目彻底、直接地提出来，且要使这种新兴的经济形态成为我国经济发展的一种常态。可以说，现在就是选择新兴行业项目的最好时机。

今天，当我们走在繁华的都市商业区，走在车水马龙的城市步行街，似乎常会感到现代商人的精明，他们总能想方设法地满足甚至引导人们的各种需求，然后把大把钞票揣到兜里。读了本书或许你能发现，其实目前所谓的新兴行业创业项目并不是我们没有见过的空中楼阁。

新兴行业只是相对于传统行业而言的，传统行业之所以谓之传统，是因为这个行业已经发展到了比较成熟的阶段，而新兴行业即指任何一个处于发展初期的行业。所以，选择新兴行业创业项目并不难，它不是只能出现在电视和传奇里的“高大上”，而是我们每一个普通人都能找到的、适合自己的发展机会。那么，究竟该如何选择新兴行业创业项目呢？一般来说，我们需要遵循以下两个原则：

### 1. 做到知己知彼

如果把创业比作一场战役，那么这场战役中我们首先要用到的兵法就是“知己知彼，百战百胜”。“知己”很好理解，我们在选择项目的时候多会根据自身的兴趣、优势、特长、经验、个性特点等因素，从自己熟悉或较容易上手的方面着手。而“知彼”呢，就涉及对社会发展趋势的认识，发现目前社会中或潜在的，或恒定的，或稳定的需要。有一位经济学家说得很好：“选择新兴行业创业项目是开创自觉的人生，标志着把握自己命运的自主意识的萌生，许多人当初未必知道，这正是迈向成功之路的起点。若干年后，当你站在事业的巅峰，回头看当初的选择，便会感到它的历史意义之重大，选择新兴行业创业项目，是创造一个切入社会的端口，找到一个与社会结合的点。”

所以，我们只有将自己的优势知识结构与社会的潜在趋势相结合，发现那些在萌芽中的机遇，提高自己对周围人们需求的敏感度，才能比他人快上半拍，抢占商机。

## 2. 从大处着手

这首先要求我们知道哪些项目是不可以做的。比如同是受众人群众 1000 人的项目，某个领域的 1000 人一人只有一元钱，你把他们的钱都赚过来，也只有 1000 元。而另一个领域的 1000 人，每人都有 1000 元，这样即使你只赚其中的  $1/100$ ，也能获得 10000 元，这就是大处着手的意义，也是新兴行业创业项目的方向所在。

找出了哪些事是能做的之后，还需要进一步选出哪些项目是可以长期做的。上面我们讲了，社会在发展，经济在发展，总会有一些潜在需求等着人们发现和开发。而其中那些符合社会发展规律的、恒久的、稳定的项目自然要优于那些短暂的、即时的、冒险的项目。所以，我们仍要在趋势上做文章，趋势注定不会是一个点，而是一条长长的带有很多节点的线。我们只要能抓住其中一个节点做下去，创业的蓝图和前景便已经大体出来了。

这两大原则，可以说只是给了我们一个大致的选择、排除和了解的方向。具体来说，21 世纪，新能源、绿色产业、环保装修、生

物医药、高端教育、新媒体、保健品等都是符合新时期社会需求的创业项目，我们可以依据以上两大法则先把大范围划出来，再根据自身优势定夺。

本书从自媒体、嘴经济、绿色、环保、新能源、医药、教育等领域成绩出色的创业者中，挑选了48位，将他们的创业动机、创业过程、创业心得为您一一呈现出来，希望您能借由他们的故事，获得对自己人生有益的启发，争取到人生的第一个新兴行业创业项目，掘到人生的第一桶金！

编著者

2015.5.2



---

## 第一章 自己就是最好的品牌

——从自媒体到自商业，今天，你“个体户”了么

---

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 1. 罗振宇：没有逻辑的逻辑 .....    | 1  |
| 2. 彭洪伟：在不完整中寻找完整 .....  | 5  |
| 3. 杨博心：80 后女孩的电影梦 ..... | 9  |
| 4. 张丽：光阴里的创业梦 .....     | 14 |
| 5. 陈坤：给特定的人特别的待遇 .....  | 18 |
| 6. 普健根：从微信中走出的美食 .....  | 22 |
| 7. 范小米：做化妆品的“化妆品” ..... | 27 |
| 8. 余春赫：分享快乐，坐享财富 .....  | 30 |
| 9. 李想：你的汽车我的家 .....     | 34 |



---

## 第二章 手机在哪儿商机就在哪儿

### ——APP+ 移动终端的结果绝对大于2

---

1. Shainiel Deo: 切水果也可以切出一个世界 .....38
2. 吕传伟: 一个打车软件的故事 .....43
3. 樊振华: 从零碎钱里挤出黄金 .....47
4. 邢山虎: 游戏的本质是玩家 .....52
5. 刘智军: 虚拟新世界里的传统文化 .....56
6. 陈华: 就这样一路高歌 .....59
7. 王俊煜: 我的豌豆, 你的荚 .....63

---

## 第三章 把话说出花儿来也能挣钱

### ——无本万利的嘴经济

---

1. 刘力: 拓展训练就是拓展明天 .....67
2. 张美英: 在平凡中寻求不凡 .....71
3. 高曙东: 学会道歉也是一种特长 .....75
4. 周思敏: 玩转社交规则 .....79
5. 高健: 创业灵感源于自身的困惑与需求 .....83
6. 李阳: 英语也疯狂 .....86

## 第四章 饱暖思美丽

### ——360 度的创业空间，想不漂亮都难

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 1. 周宗鑫：定制别人的服装，规划自己的未来..... | 90  |
| 2. 周虹：大世界的构成往往是小部件.....     | 93  |
| 3. 王延明：垃圾场里的“花果山” .....     | 97  |
| 4. 匡子：设身处地地转换思维 .....       | 100 |
| 5. 周佳：打江山先从脚下这片土地开始.....    | 104 |

## 第五章 可持续发展的商机

### ——不可抵挡的绿色·环保·新能源

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| 1. 鹿成滨：节能企业的金手指 .....        | 108 |
| 2. 蔡明：跨领域的精英 .....           | 113 |
| 3. 陈索斌：用科技点燃的蜡烛 .....        | 117 |
| 4. 孙文俊：用最有创意的方式保护环境.....     | 121 |
| 5. 董思阳：为餐盘添加上一片绿叶 .....      | 125 |
| 6. 黄新梅：方寸间的智慧 .....          | 129 |
| 7. 张同贵：蔬菜不仅是绿色的，也能是金黄色的..... | 133 |
| 8. 刘茜：健康土特产一点也不“土” .....     | 137 |

---

## 第六章 你在墙内学知识，我在墙外找明天

### ——深不见底的大学城经济

---

1. 周小田：做自己的老板 ..... 141
2. 俞敏洪：绝境中的迸发 ..... 146
3. 毛宁：最漂亮的颜色是特色 ..... 150
4. 洪市进：哪里有麻烦，哪里就有创业的金点子 ..... 154
5. 库尔班江：信仰的力量是无穷的 ..... 158
6. 张慧：丝网花里开出的创业之树 ..... 162

---

## 第七章 创业从养生开始

### ——给健康领域插上创意的翅膀

---

1. 李振江：为中药注入现代科技 ..... 166
  2. 赵章光：从赤脚医生到跟头发较劲儿的商人 ..... 170
  3. 王振国：步步惊心创业路 ..... 174
  4. 吴以岭：从医生到企业家 ..... 178
  5. 韩小红：夹缝里的春天 ..... 182
  6. 刘佳雄：意想不到的财富 ..... 186
  7. 钟慧娟：立足国内，走向世界 ..... 189
- 参考文献 ..... 193

---

## 第一章 自己就是最好的品牌

### ——从自媒体到自商业，今天，你“个体户”了么

---

#### 1. 罗振宇：没有逻辑的逻辑

很多投资者在投资过程中会讲究每一步都要合情合理，因为对于他们来说，只有这样才能保证最后可以获得预期的收益，但这样的模式其实更多的是一种守业而非创业，就更不用提充满未知的新兴行业创业了。从很多成功的创业案例中我们不难发现，冒险本身就蕴藏着许多让人难以理解的玄机。

罗振宇是一名毕业于新闻系的学生，从学校出来后，他如愿以偿地进入到电视台工作，每天有机会能在话筒前说上两句让他感到非常满足，但是这份满足感很快就被千篇一律的播报带来的疲惫感取代了。

“什么时候可以在话筒前一直说自己想说的就好了。”这是那时候罗振宇的一个梦想。那时他看到不少地方台都有开设这样的电视节目，里面的主持人和各个请来的嘉宾唇枪舌剑，彼此分享和辩驳观点，这让他感到这或许就是他一直以来在寻找的道路。

于是在考取电视专业硕士后，他开始从事起了这方面的主持工作，就在罗振宇事业如日中天的时候，他隐约感觉到自己多年来经营的电视传媒似乎马上将要迎来一个巨大的挑战——网络传媒。

罗振宇从他个人的专业和经验出发，立马就发现了这种新兴的传媒方式将会给现在的传统传媒带来前所未有的冲击。因为通过网络传媒，人们可以知道，其实想要传递自己的声音和想法并不需要那么昂贵的成本，不用电视频道、不用专业的摄像设备，甚至不需要任何主持人，他们只需要一根网线就可以演绎属于自己的节目。

在这种变化面前，罗振宇感到热血沸腾，因为他原先最想实现的一种模式将会变成可能：底下有一群热心听众，他可以在那儿畅谈自己的所学所感。罗振宇在 2012 年的时候，开始将自己那些早已酝酿好的东西一一拿出。因为他感到时机已经成熟了。

可罗振宇那时候的所作所为不要说创业了，连一个起码的盈利都谈不上，他所做的仅仅只是讲课和备课。所以那时候世人给他的定义应该更倾向于老师，而且是义务教师。

他的节目名字叫《罗辑思维》。你可以随时随地免费上网收看，而在这当中你丝毫看不到有什么收费项目穿插其中。人们更多的只是把这当作一种了解外面世界的方法和扩展知识的手段，而且不得不说，罗振宇在课程的选择和指导上的确是做得非常出色的，他有这个能力和魅力让每一个听众认真地竖起耳朵聆听他接下去所要讲的内容，这和他日常的知识积累以及在电视台的工作不无关系。

罗老师的名声越来越大，他的学生也开始变得越来越多，但是如果他说自己是在创业，那想必会引起很多人的不解。因为直到这一刻他所做的努力都是在成为一个好老师，而不是好商人。但是别人不会明白，他的这份对教师身份的经营其实是对自己个人品牌的打造，他在进行着罗振宇的自

我传媒。而他离自己的创业其实也只是一步之遥。在时机成熟之后，他开始行动了：他先将自己的《逻辑思维》节目放到各大平台上进行展览，和其他产品不同，他的这个分文不取的讲课栏目对于网友来说，并非是一个承载着浓重盈利气息的“敌人”，而是一个充满了和善和光辉的导师。他不需要自己投资去将这些课程进行网络播撒，自然会有学生来替他完成这一步，从QQ空间到微信好友圈、从人人网到微博，我们都能听到罗振宇那《逻辑思维》的声音，一时之间，这四个字成为了一个热门词汇。在许多自带识别功能的输入法中，我们甚至发现，输入拼音“LUOJISIWEI”后，“逻辑思维”的识别度竟然超过了本体“逻辑思维”。

或许有人会说，罗振宇又向好老师方向近了一步，殊不知，在这老师的背后，他的二重身份也在慢慢显现。他开始办起了“私塾”——会员。

就和当初的孔子收学生一样，罗振宇也开始收起了他私人定制的学生。只是要成为这样一名学生，需要缴纳一定的学费，而这个学费就不再像是孔子所要的腊肉那般简单。他制定了属于他的会员制度。而这个会员制度让人乍看之下，觉得更像是一场赌局，罗振宇赌上了他一直经营的教师身份，赌的就是能否成为一个合格的商人。

会员一共有5500个名额，并且被分为了两个级别——普通会员和铁杆会员。他们的售价分别是200元一年和1200元一年，而最让人摸不着头脑的事情是，会员的优待似乎并不显著。也就是说，当你成为会员以后，你并不能比那些非会员学生多学一点。你获得的仅仅是会员这个身份以及老师的一句承诺：只要是成为会员的人，回头都能获得超过入会费的奖品。

就是这样一句空头支票，却在一时间被贩卖得一干二净。这是很多人怎么也想不明白的，里面毫无逻辑可言，对于那时候的会员们来说，他们也在赌，赌他们的老师是否会兑现他的承诺。但他们不会知道，当他们压下

筹码的时候，这一场赌局已经摇身一变成了一场精致的晚宴。

罗振宇的会员制度一下让他的《罗辑思维》粉丝数量又增加了数倍，而在这时，罗振宇也凑齐了他的资本准备和其他商家谈判了。他找到了当时的乐视视频网站，要求对方提供精美的奖品给他的会员进行奖励，而他所能给予的则是0。这又是一场在外人看来不讲究逻辑的对弈，但是乐视方面却爽快地答应了。他们表示将会拿出十台价值7000元的乐视超级电视回馈给罗振宇的会员。而乐视所承诺的也正如罗振宇一开始提条件时所说的：分文不取。

但是明白人却一下看出了其中的商机，罗振宇的讲堂其实已经变成了一个巨大的宣传平台，75万的粉丝时不时会关注罗振宇的微博和他的讲课，这点关注量如果按照传统的宣传方法，花费将在20万元以上，乐视如今却只要用自己价值7万元的产品就能得到这样的一次宣传，何乐而不为呢？

如今罗振宇不再仅仅要求对方提供奖品，更多的合作是他下一步准备做的，而他的学生们也已经为此做好了准备，无论过程是否符合逻辑。

### 创业启示

有些事情适合按部就班，而有的事则不能按图索骥，人们绝大多数的时候总喜欢按照某个特定的模式来执行某些工作，从日常的饮食到平日的工作，那些机遇和闪光或许就这样和自己擦肩而过，所以走在创新路上的人们有时不妨转换思维，用非常规的逻辑创造出属于自己的规则。

## 2. 彭洪伟：在不完整中寻找完整

生活从来都不可能是一帆风顺的，不同的是，你面对的风浪究竟有多大。有些人在微风细雨里抱怨待遇不公，而有的人则在狂风暴雨中迎风而行。在逆境中寻求生机，在不完整中寻求完整是任何一个时代创业者都需要具备的精神。

最早的彭洪伟，在一家汽车公司上班，那时他不知道什么是微博、论坛，连一些简单的电脑功能都不能完全掌握，就更不要说网络推广了。为了上这一课，他缴纳了昂贵的“学费”。

有次，在他试驾公司新研制的汽车时，突然发现有辆货车迎面开过来，为了避开它，彭洪伟立马急打了方向盘。结果是，虽然没撞上货车，但自己的车却被甩翻转了几个圈，从医院出来时，他已经成了一个高位截瘫患者。

这一年，他只有 22 岁。当同龄人正在享受生活的新鲜和激情时，彭洪伟却在这同样的年华里体会着孤独和绝望。每当看到空荡荡的双腿，他就觉得自己的生命再也无法完整，久而久之，他的脾气开始变得暴躁，甚至还一度想过自杀。

俗话说，天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨。彭洪伟的心智之劳、筋骨之苦恐怕对于谁来说都不算小了。可是上天的那扇窗究竟什么时候才会打开呢？

终于，在一个似乎又是绵绵无尽的黑夜里，他的脑海中突然灵光一闪，正是这个灵光，让他觉得夜晚一下子光明起来了！这个灵光就是网络。他突然想到自己在朋友那儿第一次使用电脑时的感受——太新奇了！在网上，彭洪伟看到了一个熟悉而又陌生的世界。微博、微信、论坛、贴吧等从未



尝试过的交流方式让他倍感陌生和好奇。他想到自己虽然不能像其他人一样走出去交朋友，但却可以透过这些虚拟平台像现实生活中的人一样交流和互动。而且，有人的地方就有商机，自己何不从网络中开辟新的天地？

渐渐地，他发现很多公司会在各个资讯平台寻找一些有能力的人来为自己公司做网络推广，希望通过网络传播速度快、宣传成本低的优势来提高企业知名度。彭洪伟见势立马打造起了自己的网络形象。

他开始坚持每周写一篇网络推广博客，并主动联系商家为他做推广。一段时间后，“爱名网”正式聘请他成为一名网络推广员，但是薪水却只有350元一个月。薪水虽少，但却足以支撑彭洪伟继续做下去。而且由于自己身体上的劣势，彭洪伟总是会比其他推手更努力地做这份推广工作。

很快，他就发现其他推手工作中的弊端——常常推广得“不完整”。明明有很多平台和渠道可以进行推广，但很多推手却不充分利用，比如做微博的不去贴吧，而做贴吧的又不去论坛。彭洪伟觉得，他们的事情都只做了一半，效果肯定不会好。而只要是彭洪伟接管的项目，他就会让那些项目在网上“遍地开花”。只要是他所能想到的，就绝对不会漏过一个，即使这样，他也没有比别人领到更多的薪水，他那时所想的只是推广的“完整性”。

但是在老板那里，他的这个小习惯却让他们吃了一惊，通过比较，那些由彭洪伟推广的项目的收益往往会高于其他推广员的推广成果。那些雇用他的人就开始寻找其中的秘密，他们在网上输入自己的产品名字，出现的结果让他们明白了其中的答案：搜索的结果远远超过了他们的预期，明明只要求在几个大型网站做推广的，他们却看到了几十个链接，并且根据网站的不同，推广的内容还专门量身定制地修改过。

从此彭洪伟的名字变成了优秀网络推广员的代名词。通过他的个人微博找他的公司变得原来越多，“DONEWS”和“艾瑞”两家大型网络营销网站甚至还为他设置了专栏。