

普
华
经
管

正略钧策
ADFAITH

从最小的生意做起



郑月玲◎编著

全球知名企业家的
小生意经
助你打开财富之门

经典
故事集

从小生意做起，积累丰富创业经验！
在小生意中靠**创意**经营，
用**智慧**发现商机！

人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

从最小的生意做起

郑月玲 编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

从最小的生意做起 / 郑月玲编著. —北京: 人民邮电出版社, 2009.6

ISBN 978-7-115-20887-3

I. 从… II. 郑… III. 企业管理—经验—世界 IV. F279.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第075088号

内容提要

本书详述了众多中外知名企业家的创业经历及创业智慧,是一本以小资本成功创业的经典故事集。

全书语言流畅、生动,真实地再现了企业家在创业时的所思所想,并辅以精彩点评,意在为创业者们提供有益的智慧启迪。

本书适合所有渴望成功创业的读者阅读参考。

从最小的生意做起

◆ 编 著 郑月玲

责任编辑 贾福新

执行编辑 代新梅

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 14

2009年6月第1版

字数: 170千字

2009年6月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-20887-3/F

定 价: 28.00元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

前 言

“星星之火，可以燎原”，从最小的生意做起，实际上就是在为开创大事业打基础。那些叱咤风云的著名企业家大都是从做小生意起家的，比如我们耳熟能详的华人首富李嘉诚是从卖塑胶花起步的，摩托车大王尹明善最初从事的是书刊生意，日本水泥大王浅野宗一郎则是从摆路边摊卖水开始的。只要我们留心众多名人的创业史就会发现，他们都是从小生意中积累经验和财富，最后把生意越做越大的。从小生意做起有很多好处，比如投资少、风险小、压力小、收效快等，而且在发展小生意的过程中，创业者积累的丰富经验和逐步增强的信心可以帮助其在今后的大生意中一展宏图。

讲到这里，也许有人会说，我没有资金怎么创业？即使是做小生意，也需要很多本钱啊！

如果有人告诉你，用一元钱就可以打造出一条街来，你可能不会相信，下面我们就来看一则案例。

因为一次意外事故，小李的所有资产都被拍卖了。先前的小李雄心勃勃，但如今，除了一张火车票和口袋中仅有的一元钱外，他一无所有。

小李站在检票口，看着由深圳开出的143次列车已经在检票了，他百感交集。“深圳！再见！”小李泪流满面。

就在小李跨上车门的一刹那，他的脑中突然一闪：“我难道就这么离开？”他不甘心地走了下来，站在月台上，看着火车开走，那张回家的车票被他悄悄地撕碎了。

在热闹的深圳火车站，南来北往的旅客川流不息，为接站人带来了很大的烦恼。小李手中握着仅有的一元钱走到一家商店里，买了一支儿童彩笔和4个“红塔山”包装盒。他站在火车站的出口举起包装盒做的牌子，上面写着“出租接站牌（一元）”几个字。就在当天晚上，凭借出租接站



牌生意收获颇丰的小李不但吃了一碗加州牛肉面，而且他的口袋中还有了18元的余额。大约半年后，小李4只包装盒的“接站牌”已变成40只用锰钢做成的可调式“迎宾牌”，并且在火车站旁拥有了自己的一间房子和一个帮手。

深圳的3月已是春暖花开，就在此时，全国各地的草莓大批量运到深圳。当天的新鲜草莓10元一斤，如果卖不完，第二天只好按5元一斤卖，到了第三天就无人问津了。就在这时，小李揣着用出租“迎宾牌”挣来的1万元钱到郊区农场购买了3万只花盆。等到第二年春天，当别人把摘下的草莓运进城销售时，小李也运送载着草莓的花盆进了城。两个星期不到，三万盆草莓被抢购一空，这样新鲜的草莓深圳人还是头回吃上，与此同时，小李也初次体验了用1万元变成30万元的快感。

小李就是靠这种想吃即摘的花盆式草莓开创了自己的公司，随后，他又开始做起了贸易。

1995年，深圳海关拍卖一批无主货物，有1万双全是左脚的耐克鞋，无人竞标，小李作为惟一的竞标人，以极低的拍卖价买下了它。1996年，在蛇口海关已存放了一年的无主货物——1万双全是右脚的耐克鞋急着处理，小李得知消息后，又将这些鞋子以残次旧货的价格买了下来。

这次无关税贸易使小李作为商业奇才登上了香港《商业周刊》的封面。现在他作为欧美13家服饰公司的亚洲总代理，正在力主把深圳的一条街变成步行街，因为这条街仅他自有的店铺就有十多家。

在许多人看来，一元钱的用场很小，但也有人用这一元钱打造了一条街，正是因为这种认识上的差别，世界上才有了富翁与乞丐。

也许让你像小李这样用一元钱创业可能勉为其难，但你可以像本书中的修庆生那样先从“2元店”开始，或者效仿地摊大王谷存杰，先从摆地摊开始自己的创业之路。总之，本书中的这些创业主人公都是先从小本生意开始创业并最终成为著名企业家的，如果你想创业又没有多少资金，或有资金却不想在没有把握的情况下冒太大的风险，那么，阅读本书汲取知识就是你的首选。

本书特色鲜明，没有教条式的枯燥说教，我们相信有血有肉的真实案

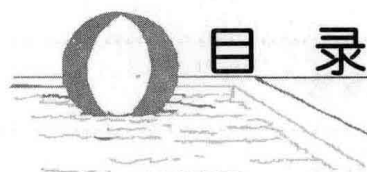


例更具有说服力，更具有模仿性，操作起来成功的几率也会更大。

为便于理解，编者还在每则故事后面作了简略的点评，相信读者朋友们在阅读后会有茅塞顿开之感，并深受启迪，早日踏上创业成功之路。

在本书的策划与编写过程中，得到了冉凡明、王健、罗小利、张保云、张志伟、王小萧、赵洪君、闫小春、冉凡海、郑茂章、邱草、张彬、王元良、马树法、魏树翠、魏光胜、李伟、向俊祥、尹瑞霞、向修民、唐林妹、周琴、王克凤、郑海龙、冉永波等人的大力帮助，在此向他们表示感谢。

由于编者水平所限，书中偏颇和不当之处在所难免，恳请读者朋友们批评指正。



第一章 白手起家创大业	1
小刷子里面的大生意	3
刷子大王佛勒的创业智慧	
废纸堆里淘黄金的中国女首富	5
玖龙纸业创始人张茵的创业智慧	
小榨菜也能做出大名堂	9
榨菜大王胡小平的创业智慧	
卖水创业的水泥大王	15
日本企业家浅野宗一郎的创业智慧	
白手起家的经营之神	17
松下电器创始人松下幸之助的创业智慧	
敢于接受挑战	24
印刷线路板大王李立的创业智慧	
摆地摊摆出来的大前途	26
地摊大王谷存杰的创业智慧	
永远在心中燃起希望	28
希望集团创始人刘氏兄弟的创业智慧	
第二章 有空白就有机会	33
特殊人群的特殊商机	35
胖夫人福音南茜的创业智慧	
寻找市场空白	37
车轮快餐创始人米勒的创业智慧	
从小书店到第一家民营图书馆	39
下岗工人潘跃勇的创业智慧	
女佣人做出的大生意	47
女佣公司创始人娅克妮的创业智慧	
美指女神的生意经	50
美指女神赫本的创业智慧	



聪明的空手道大师	52
著名企业家图德拉的创业智慧	
有需求就会有市场	54
土豆网创始人王微的创业智慧	
聊天中蕴藏的大商机	58
腾讯公司总裁马化腾的创业智慧	
把熟食做成大品牌	63
煌上煌集团董事长徐桂芬的创业智慧	
第三章 创新才有出路	65
想他人所未想	67
精明商人斯塔克的创业智慧	
勇于尝试, 积极开拓	69
可口可乐总裁坎德勒的创业智慧	
从小鸡蛋做起的大生意	72
韩伟集团董事长韩伟的创业智慧	
鞋子里面有乾坤	74
耐克公司创始人耐克的创业智慧	
小领带中的大学问	77
领带大王曾宪梓的创业智慧	
换个角度想问题	80
口香糖发明人亚当斯的创业智慧	
第四章 风险与机遇并存	83
风险与机遇并存	85
电池大王王传福的创业智慧	
冒险博冷门	91
台塑集团董事长王永庆的创业智慧	
土豆炸出的灵感	94
麦当劳之父克罗克的创业智慧	
从小裁缝店开创出的大事业	99
乔顿服饰董事长梁辉光的创业智慧	
下海失败就跳海	102
巨人网络集团董事长史玉柱的创业智慧	



第五章 信誉铺就成功路	111
卖塑胶花起步的华人首富	113
长江集团董事长李嘉诚的创业智慧	
把小买卖做成大生意	116
老干妈麻辣酱创始人陶华碧的创业智慧	
腌制瓜菜起家的食品大王	121
美国著名企业家霍金士的创业智慧	
2元店复制的成功	124
修记百货连锁总经理修庆生的创业智慧	
吃亏赔本也要守信	128
中东富豪奥斯曼的创业智慧	
财富跟着信誉来	130
日本著名企业家小池国三的创业智慧	
第六章 机遇来临时要紧紧抓住	133
时机来临时不妨借钱经营	135
日本绳索大王岛村芳雄的创业智慧	
靠垃圾致富	137
商业大亨纽克伦的创业智慧	
卖水胜于淘黄金	139
商业巨子亚默尔的创业智慧	
抓住万分之一的机会	144
百货业巨子甘布士的创业智慧	
从2 000元发展到6个亿	146
当代集团创业“七人帮”的创业智慧	
冰块中的大商机	149
冷饮之王弗里德里克的创业智慧	
第七章 素质决定命运	153
在挫折中昂首前行	155
时装巨子黄敏杰的创业智慧	
用头脑做本钱	159
石油大亨邦尼的创业智慧	



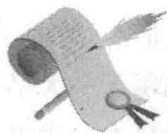
从一介书商到摩托车大王	162
力帆集团董事长尹明善的创业智慧	
创业者需要具备的素质	165
远大空调创始人张跃的创业智慧	
会攒小钱方能挣大钱	171
日本麦当劳连锁创始人藤田田的创业智慧	
屡败屡战的倔老头	174
肯德基快餐创始人山德士的创业智慧	
善于发现，勤于思考	178
牛仔裤之父斯特劳斯的创业智慧	
痴心钻研的剃须之王	181
剃须刀发明者吉列的创业智慧	
悉心钻研终成大业	183
派克公司创始人派克的创业智慧	
 第八章 创业改变人生	185
用自己的长处去创业	187
维珍集团创始人布兰森的创业智慧	
从小门店成长为家电零售大鳄	191
苏宁电器集团创始人张近东的创业智慧	
到水深的地方行大船	194
旅馆大王希尔顿的创业智慧	
别人不做我来做	199
商界奇才道密尔的创业智慧	
帮助他人成功就是帮助自己成功	201
玫琳凯化妆品创始人玫琳凯·艾施的创业智慧	
低价销售造就的全球零售之王	206
沃尔玛超市创始人沃尔顿的创业智慧	

第一章

白手起家创大业

BAISHOUQIJIACHUANGDAYE





小刷子里面的大生意

刷子大王佛勒的创业智慧



经典语录

只要做精了，再小的生意也能成就大事业。

胸怀大志的人决不会因为遭遇挫折而气馁，他们一定会积极地寻找一切可能的办法来成就属于自己的辉煌。

逆境并不可怕，不屈不挠的人终将获得最后的成功。

不要被小小的成功冲昏头脑，更不能高傲和自满，只有不断攀登，我们才能达到新的高度。



创业历程

他靠经营清洁用品发了家，他在美国的“刷子界”无人不知，无人不晓，这个人就是美国“刷子大王”艾富赖德·佛勒。

佛勒18岁来到波士顿，进入日用品行业，整日往来于经销商之间。虽然用打工赚来的钱仅能够勉强维持基本生活，但他依然以笑脸面对每一天，因为他相信这样的境况很快就会过去，不久的将来自己也会成为老板，也会实现梦想。

佛勒是个不用督促就会做好本职工作的人，他把顾客看做上帝，热情



地为他们服务；他把公司看成是自己开的，打理得井井有条。

虽然佛勒的工作做得一直都很好，但有一次老板却无缘无故地扣了他的工资。这让他备感气愤，于是辞去了工作。也正是因为这次遭遇，佛勒觉得自己不能再等待了，要行动起来寻找机会，开创自己的事业。

但是，从事什么行业好呢？佛勒决定先做个市场调查，他每天一大早就从被窝里爬起来，穿梭于各条商业街，观察哪些商品需求量最大，卖得最快。通过一段时间的仔细观察，他把目标锁定在了刷子和扫把上，这两样东西无论贫穷的家庭还是富有的家庭都需要，销量很大，成本又低，即便失败也不会有太大的损失。

决心已下，佛勒揣上所有的钱从一家日用品经销店里买了50把刷子和扫把。次日，他比往常起得更早，跨上不同款式的刷子和扫把开始了他的创业之旅。佛勒不去商店，也不去市场，而是服务上门，到每家每户推销自己的商品。就在早上将近八点的时候，他终于做成了第一笔生意——一个顾客花了8美分买了一把小刷子。

以8美分这样低廉的价格买到刷子在商店里是不可能的，如此物美价廉，还是送货上门，人们当然愿意购买佛勒的商品。不仅如此，聪明的佛勒还非常善于与顾客沟通，这主要归功于他打工时所积累的丰富的销售经验，再加上佛勒礼貌待人，他的商品销量竟超过了一些日用品商店，生意小有成就。

不甘于满足现状的佛勒渐渐发觉，这样推销虽然能挣到些钱，但所得利润很低，大部分利润还是被生产厂家赚去了，况且推销不是长久之计，如果自己能够生产并销售，对顾客实施一条龙服务，利润就会大大提高。

接下来，佛勒用推销挣来的375美元作为本金，选购了一些生产设备和原料，在租住地开始了“投资生产”。他夜晚加工商品，白天出去销售，经常工作到凌晨四五点，天快亮了才能睡上一两个小时。

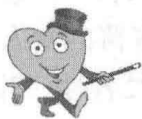
初做生意遇到困难是难免的，尤其是创业期间。在刚开始的那段时间，佛勒的周收入仅有10美元，等到他的产品逐渐被人们接受，收入才增长到50美元。在这期间，佛勒不断更换和添加设备、购买原料，但凡有一点盈余，他就投入到生产上去。生产规模扩大了，产量增加了，生意越来越好，佛勒的资产也如同滚雪球一般越来越大。两年后，佛勒用



攒下来的一大笔资金投资建立了一家新工厂，专门生产日常清洁用品，地点就设在波士顿。因为之前积累的销售经验让佛勒对市场的了解相当透彻，对消费者的需求也了如指掌，所以工厂生产出来的产品实用性强、价格合理，备受广大民众的欢迎。

为了扩大销量，聪明的佛勒想了一个办法：凡订货的经销商均有精美礼品相赠，多订多送。在当时，有奖销售还是史无前例的推销方法。人们听了觉得很新鲜，订购商品还白送礼物？这种好事谁会错过。于是，大小商店的清洁用品经销商立即直奔佛勒的工厂而来，转眼间，波士顿和周边城市的市场就被佛勒的产品所垄断。

自此，佛勒的事业步入了巅峰时期，人们都亲切地叫他“刷子大王”。



创业点评

由小到大，由简单到复杂，创业犹如滚雪球，从一无所有发展到应有尽有，佛勒用他的双手和智慧成就了一番伟业。这种没有资金做基础的创业看似很难成功，但倘若头脑灵活、吃苦耐劳、善于沟通，即便身无分文，最终也会走上成功之路。



废纸堆里淘黄金的中国女首富

玖龙纸业创始人张茵的创业智慧



经典语录

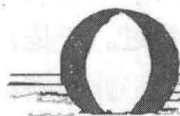
诚信与眼光是我创业成功的秘诀之一。

我的第一个目标就是要做废纸大王。



一夜暴富的概率不大，作为一名企业家，一定要经得住诱惑，并能够持之以恒。

不要把承担社会责任当成是一种负担。企业家一定要平衡好企业发展与社会责任的关系，我主张左手发展企业，右手承担社会责任，两者不可偏废。



创业历程

当今时代，人们对“财富”这两个字相当敏感，而当财富和女性联系在一起的时候，就又多了一层神秘的色彩。当一个名叫张茵的女人荣登2006年胡润中国富豪榜第一名及2007年胡润中国富豪榜第二名时，引起了人们的极大关注。

人们对张茵的兴趣，不仅仅是对她所拥有的财产的猜测（770亿元），更想知道她是如何成功创业的。因为女性富豪多为继承祖上遗产或者是以夫妻共同创业和拥有财富的方式登上榜单的，而张茵则不同，她是全球最富有的白手起家独立创业的女性。这一点，也许正是人们关注她的焦点所在。

从废纸里掘取的“第一桶金”

1957年，张茵出生于一个军人家庭。尽管幼时家境清贫，还要照顾七个弟弟、妹妹，但现在一想到以前的那段岁月，她却感到分外甜蜜。张茵曾说：“那时虽然逢年过节才能吃上肉，衣服也是缝缝补补，但正是因为物质上的稀少才让我感觉到了拥有的可贵。父母也总是鼓励我们要独立自主地去面对人生、解决问题，他们的教育方式也为我创立事业打下了良好的基础。”

因为家境不好，张茵很晚才有机会进入大学深造，毕业后她曾在一家香港贸易公司做过包装纸业务，也正是这份工作让她看到了创业的机会，找到了自己的人生定位和目标。



1985年，年仅28岁的张茵怀揣3万元到香港做起了废纸回收生意。回忆当年，张茵说：“香港从事废纸回收生意的人虽然文化程度不高，但特别讲信义，与我很投缘，再加上我坚持所回收废纸的品质，又恰好赶上香港经济蓬勃发展时期，因此6年内我就完成了部分资本积累。”在此期间，张茵还在广东东莞成立了自己的公司——东莞中南纸业有限公司，公司的主要业务是生产生活用纸。

1990年，张茵将公司迁往美国。现在的中南控股公司已是全球最大的纸原料出口商，每年出口超过500万吨，并以年均30%的速度递增，业务遍及全球各地。

终成“纸业大王”

张茵曾说：“美国丰富的纸原料市场奠定了我事业发展的基础。同时，我也从国际原料市场看到了中国造纸业的未来。”

1995年，张茵在东莞投资成立了玖龙纸业。虽说张茵是一位女性，但在做投资决策时却具有连男性都难以企及的魄力和眼光。20世纪90年代，绝大部分中国造纸厂的年产规模在5万吨左右，使用的生产机器也是国产机，但张茵在东莞投产的第一台机器年产量就达到了20万吨，而且从一开始进入造纸行业，张茵就成为世界第一包装纸厂商的目标制定了详细的规划，在东莞和江苏太仓的征地足以满足年产900万吨包装纸的要求。

张茵说：“我们在太仓有几千亩土地，超前的眼光、大量的预投资使得我们很快就成为了行业的领导者。”此后几年，由于中国对箱板纸的需求持续增长，张茵不断加大对大型造纸机的投资力度，截至现在，玖龙纸业已成为世界第八、中国第一的包装纸生产商。

当玖龙纸业在香港成功上市时，获得了578倍的超额认购，募集资金38亿港元。由于玖龙的表现得到了投资者的认同，在上市后不到半年的时间里就成为了“摩根士丹利资本国际”环球指数、标准指数的成分股，并加入香港恒生综合指数。谈到投资者对玖龙的青睐，张茵说道：“管理层前瞻性的发展眼光、专一性的经营理念、超前的环保观念、完善的管理和配套服务以及规模效益是玖龙上市时获得投资者认可的重要