

好项目 12 的 HAO XIANGMU 个来源

找到**好项目**，成就**大事业**

赵延忱◎编著



超级
创业

12 HAO XIANGMU DE
GE LAIYUAN



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

创业好项目的12个来源

“不”字：发现某个产品的缺陷，就是一个好项目

复合：把两个东西放到一起，就是个新项目

赶海：为那些淘金的人们供应矿泉水，牛仔裤

借势：凭借、依靠、借助某种强势，获得能为自己所用的力量

挖掘：寻找现存的隐蔽资源，改进、提升、完善、转换成为新项目

兴趣：把兴趣变成能赚钱的事，直到成为生活的内容与生存状态

优势：在“与别人比较突出、与自己比较最强”中，选择市场价值的突破

眼界：目力所及要大，见识所及要多，思维所及要宽，好项目自然产生

揭盖：澄清事务混沌的表象，深入进去看个明白，发现就在其中

入链：进入一个成长中的产业链条中，成为一个环

敏感：对生活中看到、听到、接触到的某些事物，去联想它的商业价值

整合：找到各种独立资源和要素的关联，在它们的关系中，发现利润点

图书上架建议 创 业

封面无防伪标的图书均为盗版

ISBN 978-7-111-27124-6

地址：北京市百万庄大街22号 邮政编码：100037
联系电话：(010)68326294 网址：<http://www.cmpbook.com> (机工门户网)
(010)68993821 E-mail: cmp@cmpbook.com
购书热线：(010)88379639 (010)88379641 (010)88379643

定价：29.80元

ISBN 978-7-111-27124-6



9 787111 271246 >

HAO
XIANGMU

好项目的 12个来源



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

选择项目问题，困惑着准备创业的人们。在若干个项目中，不知道该选择哪一个，最高明的办法是：到源头去，到可以产生项目的地方去！到现实中去，到已经被证明有需求的地方去。本书介绍了12个好的创业项目来源，对创业者寻找创业项目非常实用，能够帮助创业者找到合适的创业项目。

图书在版编目 (CIP) 数据

好项目的12个来源/赵延忱编著. —北京：机械工业出版社，2009.5

ISBN 978-7-111-27124-6

I. 好... II. 赵... III. 创业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 074527 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑：李 靖 责任编辑：李 靖 刘宇圣

责任校对：侯 灵 责任印制：洪汉军

三河市宏达印刷有限公司印刷

2009 年 6 月第 1 版 · 第 1 次印刷

170mm × 242mm · 10 印张 · 1 插页 · 121 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-27124-6

定价：29.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

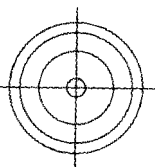
销售服务热线电话：(010) 68326294

购书热线电话：(010) 88379639 88379641 88379643

编辑热线电话：(010) 88379001

封面无防伪标均为盗版

前言



■■■

一个项目得以存活，得以立足，一定要具备独有的优势。一个项目得以成长，得以发展，一定要富有自己的特色。总之，一个项目得以成功的全部先天条件，其来源是非常关键的。

1. “选择”的烦恼

创业，首先面临的问题是选择项目。而选择项目上的许多问题，困惑着那些准备创业的人们。

——考察好了一个项目，迟迟不敢下手，亏不起呀！

——认定一个行业很有前途，却不知道 how 开始。

——做了几个项目都不行，是不是自己的准备不够？

——想到的点子与所学的专业没什么联系，怎么办？

——在若干个项目中，不知道该选择哪一个。

——有思路、模式、计划，却不知道怎么做。

——我能吃苦又努力，为什么还是找不到目标？

——看好一个技术项目，却不知道是真是假。

——不知道自己所学的专业有没有市场。

——谁能给我介绍几个适合在校创业的项目？

——已有专利技术，不知如何寻找合作厂家。

——看好了一个项目，却没有钱，怎么办？

——获奖的创业计划书怎么才能融到资金？

这是读者来信中提问人数最多的几个问题。在我周围，也总是有人问：“现在干点什么好？”过了一年，这些人依然在问：“现在干点什么好？”很多人都面对创业开端要干“什么”而烦恼、犹豫、紧张、惶恐、徘徊。

——因“找不到”而烦恼。

——因“做哪个”而犹豫。

——因“行不行”而紧张。

——因“怕上当”而惶恐。

——因“没有底”而徘徊。

他们为什么烦恼、犹豫、紧张、惶恐、徘徊呢？其实这主要源于创业者对项目理解得不够及掌握得不透，是“不够”与“不透”决定着对项目没有底气和信心，从而无法产生勇气和决心，犹豫徘徊不能迈出创业的第一步。

“理解”的深度为什么“不够”？“掌握”的程度为什么“不透”？是因为不知道“创业该如何开始”。其实，这是由创业规律所决定的。

2. 规律对“开始”的规定

创业规律对创业“开始”的规定，必须从创业的最终结果说起。最终结果的成与败取决于“魂”与“根”。“魂”是创业主体即创业者自身的能力；“根”是创业的对象即项目本身的优势。两者的融合就是创业的过程。

可见，最终的结果直接来自创业过程，最终归源于“魂”与“根”。这“根”显然是决定结果的原因之一。这“根”是扎在恒久需求之中的真实品质和效用，是吸引、影响、制约其他社会成员与创业者进行交换的资源，是别人没有的、先人发现的、有强人之处的、与众不

同的，而这些优势可以是质量的、功能的、设计的、成本的、模式的。总之是要胜人一筹、优人一等、强人一处。没有这些，任何创业都只是无根浮云。

如何“开始”的关键在于发现、创造、培育这个决定过程和结果的“根”。为此，就要跳出“选”的思维局限和行为局限。

3. 跳出“选”的框子

一些人提及创业“项目”时，总是将“项目”与“选择”相联系，“选择”与“项目”紧紧捆绑几乎成了语言学的固定搭配。这种“固定搭配”让人们进入了一个误区：以为对“项目”只能是“选择”。这个“固定搭配”隐含着—个逻辑前提：项目是已经存在的，如项目A、项目B、项目C……创业者要做的事就是“挑选”其中的“之一”。

不是编者咬文嚼字，指出这个问题是要说明：任何项目的终极来源都是“生”。“选择”项目的逻辑根据与历史前提，是要先有项目的“存在”，而已经“存在”的项目，不可能是从天上掉下来的，之前必定有个“生”的过程才有可选项目的存在。所以，“生”才是项目的真正源头。

(1) 一切正反经验都告诉我们，那些多年前就已经“生”出来而存在的项目，之所以能够存在、站住脚，进而发展壮大，靠的是创新、特色、独具的优势和具有生命力的内在“基因”。

(2) “存在”的项目都是“生”出来的，都先有“生”的过程，都属于“生”它的人所有。“生”它的人在“生”它的过程中，就已经赋予它具有生存能力的先天“基因”。

(3) 面对创业这个课题，不排除“选”是一种项目来源，但相比之下，“生”无疑是最好的途径。只要跳出“选”的思维限制，就有“生”的无限空间。

读懂了上面“结论”的朋友会发现其中有个矛盾：一方面，已经存在项目是好的，因为它是被证明有生存“基因”的项目；另一方面，

所有的项目都是“生”出来的，与其用人家用过的，不如自己“生”。那么，到底是“选”别人的项目，还是“生”自己的项目呢？

解决这个矛盾的最高明办法不是在已经存在的项目中去“选”，也不是靠凭空想象去“造”，更不是对未来或潜在的需求去“猜”，而是以已“有”项目为母体去“生”！

4. 怎么产生？

（1）到项目产生的源头去。

为什么有的项目做不起来？除了创业者本人的能力或资源条件不足之外，主要是因为项目本身缺乏必要的条件。要么是缺少项目基因，要么是缺少生存条件。两个原因指向同一个目标——项目发生的源头。那么，哪里才是项目发生的源头呢？

（2）到有“根”的项目中去。

在项目产生的地方，并不存在现成的项目，却存在着激荡思维、启发灵感的条件，这个条件是已经存在的，是可以借鉴的。通过对已经存在的项目的借鉴，将在自己脑中已经具备但很少被挖掘出来的创新能力激活。

（3）到适宜项目“生长”的气候中去。

项目产生的地方，应有适宜其“生长”的土壤和气候等自然条件。在这里，应产生过许多项目，而这项目不是凭空想象、人为杜撰、经过包装的项目。

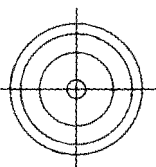
怎么产生？到源头去，到可以产生项目的地方去；到现实中去，到需要项目的地方去；到创造中去，到创造得以发生的地方去。

本书将告诉你 12 个好的创业项目的来源。

编者

2009 年 5 月

目录



目录

前言

一 “不”字——发现某个产品的缺陷，就是一个好项目	1
1. 叫人迷糊的“音响”	2
2. 产品分类的烦恼	3
3. 广告市场有黑洞	4
案例链接	5
罐头好吃口难开	5
海参营养烹饪难	5
为孩子吃药苦恼	5
宴会服务员大受欢迎	6
快速磨刀解烦恼	6
体检可以专业化	6
外来商人的困难	6
难寻物品开商店	7

两个缺陷全搞定	7
将房屋委托经营	7
一举解决许多“不”	8
烦恼别人同样有	8
只因为急切寻厕	8
二 复合——把两个东西放到一起，就可能产生新项目	9
1. 手机 + 邮件	10
2. “虚”中有“实”的格子店	11
3. 卡通 + 快餐	12
案例链接	14
传统与现代	14
拖鞋与拖把	14
光学与玩具	15
保暖与美体	15
杂粮与绘画	15
照片与蛋糕	15
鲜鱼与豆腐	16
靓装与大片	16
鲜花与美食	16
图书与咖啡	17
模型与动漫	17
英语与餐厅	17
挂饰与大钟	18
香水与吊坠	18
面条与芹菜	18
雪碧与红酒	19
餐纸与广告	19

三 赶海——为那些淘金的人们供应矿泉水和牛仔裤	21
1. 向乞丐要钱	22
2. 吴捍家政公司，培训家政服务人员	23
3. 在园门口开店	24
案例链接	25
为广告人做广告	25
发现市场之后	26
时尚分析报告	26
盖房子就要塔吊	27
为水培花卉配营养液	27
为手机美容	28
卖掉果树种柳树	28
培训瓦工	29
你烧烤，我烧炭	29
代驾服务	29
四 借势——凭借、依靠、借助某种强势，获得可为己所用的力量 ...	31
1. 巧借“香格里拉”	32
“香格里拉”是什么	32
“香格里拉”在哪里	33
策划“香格里拉”	34
2. “就是德州扒鸡”	35
案例链接	37
借助景山学校的名气	37
“胡同游”的“挂靠”	37
抓住了这匹“马”	37
跟着老“表”走	38

怎么能畅销呢?	38
明星们来过吗?	39
代理了一个好产品	39
玛吉阿米那醉人的脸	39
飞翔在犀牛旁边	40
用电视剧名做商标	40
“背靠大树”	40
五 挖掘——寻找现存的隐蔽资源，将之改进、提升、完善、转换成为新项目	43
1. 深耕胎毛，挖山不止	44
发现胎毛笔	44
胎教业务	44
母婴用品	45
直递广告	45
婴儿早教	45
代理保险	46
2. 苦竹笋	46
案例链接	48
“和兴佬”大放光芒	48
家乡的“硬香脆”	48
定边炉馍	49
夹馅糖葫芦	50
一天卖 13000 碗	50
祖传技艺融进现代工艺	51
精美绝伦桦树皮	52
包装“天然产品”	53
姜糖与沈从文	53
武陵山珍	54

六 兴趣——把兴趣变成能赚钱的事，直到成为生活的内容与生命的状态	57
1. “千年老妖驴”	58
2. 因为对电器产品的兴趣	59
3. 书业大王	61
案例链接	63
兴趣培养的专长	63
“黑手起家”	63
设计脚轮	63
剪刀剪大市场	64
七 优势——在“与别人比较突出，与自己比较最强”中，选择市场价值的突破	67
1. 美院学生的“西部印象”	68
2. 从校园歌手到婚礼主持	69
叶枝有副好嗓子	70
自己办公司	70
3. “绍兴唐伯虎”的传人	71
案例链接	72
积累这些“家底”	72
传承母亲的刮痧技术	72
专项验车	73
“粥天粥地”	73
“因地制宜”的陈立根	74
八 眼界——目力所及要大、见识所及要多、思维所及要宽，好项目自然产生	77
1. 那一次出山	78
2. 十字绣的少女情结	79

3. 男士角裤让我发大财	80
4. 一年“抓”出一个亿	82
5. 一块毛巾飞扬天下	84
案例链接	86
化知识为商机	86
从“我买”到“淘宝”	87
“仟艺坊”亮相杭州	87
网络学校	87
照猫画虎拓展训练	88
与它们相比，我们的产品就是垃圾	88
洗出我的万贯家财	88
“摇滚沙拉”来自巴黎	88
卖病老鼠赚大钱	89

九 揭盖——澄清事物混沌的表象，深入探明究竟，会发现“真经”

就在其中	91
1. 成功得益于揭开了两个盖子	92
弄清楚了建材市场的真相	92
找到了转让技术的关键	93
2. 赚或赔在于懂不懂	94
3. 在国外创中国的品牌很难吗？	96
4. 目标是这样发现的	98
三个发现锁定了目标	98
把特定“群体”落到乳猪身上	99
不相信，可以免费试一试	99
案例链接	100
奥秘就在1米	100
在琢磨中发现	100
揭开枕头市场的“盖”	101

四个发现	101
发现了 10% 的空白	102
十 入链——进入一个成长中的产业链条，让自己成为其中的一个环	105
1. 入错了链	106
2. 入对了链	107
3. 切入出版这个大链条	107
4. 从代理开始的“阳光”事业	109
案例链接	111
“那里的黎明静悄悄”	111
水的各种设备	111
这条产业链太长了！	111
生态产业	112
沙尘暴经济	112
退牧还草，牛羊吃什么呢	113
茶装进了桶里，人钻进了茶里	114
汽车大学	114
互联网还能衍生什么？	115
旅行网	115
十一 敏感——对生活中看到的、听到的、接触到的某些事物，要有一定的敏感度，能联想到它的商业价值	117
1. 阅读中，她握紧了拳头	118
2. 由“搭车”想到的	119
3. 只因撞了鸟笼子	120
4. 为了狗的“贞操”	122
5. 娱乐活动的“炮弹”	123
6. 无意中的一句话：十亿元的大市场	125

7. “除非是机器人”!	125
案例链接	127
“懒人部落”是这样诞生的	127
牛粪也能卖大钱	128
让他们留下自己的歌声	128
小型墙体钻孔机	129
穷“巴郎”的宝石	129
那只又脏又丑的昆虫	130
听了厂长的牢骚	131
“本店关张，柜台处理!”	131
网络饼干	132

十二 整合——找到各种独立资源和要素的关联，然后在它们的关系中，发现利润点

1. 空手运作“松坪山”	134
2. 天下小吃大集会	135
3. 一个模式，两大资源	137
4. 狂想桃花源	138
案例链接	140
一头牛整合了五项资源	140
智慧的钥匙	141
培训厨师，搞定酒店	141
“六赢”代表了一个价值链	142

