

读完本书，你该写下属于自己的创业故事

越读越有道理的 创业故事与哲理

叶舟◎著

定项目×辨专业×识人才×寻伯乐×创天下
创业准备×创业心法×经营法则×资金运用×战略布局

比尔·盖茨、乔布斯、李嘉诚、马云、史玉柱……商界大佬的创业秘笈倾囊相授

让你“少一些摸索，少一次失败”



黑龙江教育出版社

越读越有道理的 创业故事与哲理

叶舟◎著



黑龙江教育出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

越读越有道理的创业故事与哲理 / 叶舟著. -- 哈尔滨 : 黑龙江教育出版社, 2017.8
(读美文库)

ISBN 978-7-5316-9589-9

I. ①越… II. ①叶… III. ①企业管理—通俗读物
IV. ①F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第225851号

越读越有道理的创业故事与哲理

Yueduyueyou Daoli De Chuangye Gushi Yu Zheli

叶 舟 著

责任编辑 高 璐 常 畅
装帧设计 MM末末美书
责任校对 张 楠
出版发行 黑龙江教育出版社
(哈尔滨市南岗区花园街158号)
印 刷 保定市西城胶印有限公司
开 本 880毫米×1230毫米 1/32
印 张 7
字 数 140千
版 次 2018年1月第1版
印 次 2018年1月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5316-9589-9 定 价 26.80元

黑龙江教育出版社网址: www.hljep.com.cn

如需订购图书, 请与我社发行中心联系。联系电话: 0451-82533097 82534665

如有印装质量问题, 影响阅读, 请与我公司联系调换。联系电话: 010-64926437

如发现盗版图书, 请向我社举报。举报电话: 0451-82533087

前言

preface

创业，是一个说起来让人心潮澎湃、热血沸腾的话题。随着网络经济、知识经济、信息经济时代的到来，越来越多的人迈入了创业大潮，加入了创业大军之中。先是勇敢的下海者变成了“先富起来的人”——撑死“胆大的”，饿死“胆小的”，后是知识精英和留学归来者搞网络变成了“网络英雄”——说网络是“圈钱也行”，说网络是“烧钱”也罢，反正他们已经变成了亿万富翁，再后来是打工仔摇身一变成了私企老板——赚钱原来并不难，而当下的创业路上则有更多的人们在跃跃欲试……

一系列法律、法规，一系列优惠政策都在为创业潮推波助澜；一元创业已经不是什么新鲜事，白手起家原本就是创业的内涵。

在经历了种种磨难和困苦之后，有的人登上了成功者的宝座；有的人则只能抱憾而归，还有一些人，仍然在十字路口徘徊，犹豫着该不该沿着创业这条路继续走下去。

创业之路上充满了艰难曲折，创业者必须一个人独自面对变化莫测的激烈竞争，以及一系列随时出现的需要迅速解决的问题，需要自己去跨越的重重挫折。创业者必须具备非常优秀的创业素质、非常强的心理调控能力、熟练扎实的创业能力，以及敏锐的创

业意识和竞争意识等，才能赢得创业这场战争，获得最后的成功。

创业维艰，创业没有捷径，但我们可以通过阅读一些在商海打拼的创业先行者们的创业故事，来开阔自己的眼界，吸收有益的经验，为自己日后的创业做好准备，打牢铺垫。

本书精选了近百则不同国籍、不同行业、不同文化、不同年龄、不同性别的创业者的创业故事。故事中的主人公众多，既有李嘉诚、马云、史玉柱这样的传奇创业家，也有归国学子、大学生、社会青年、下岗者这样默默无闻的创业者，既有靠家庭背景创业的“富二代”，也有靠自己打拼、白手起家的草根创业者，更有像福特、松下幸之助、比尔·盖茨、乔布斯这样享誉世界的创业大师。这些创业者无不经历了创业历程中的风风雨雨，但他们凭借自己的坚韧意志和聪明才智，战胜了创业过程中人们难以想象的困难和挫折，最终打拼出一片事业的天地，登上了创业的巅峰。

书中通过“故事+哲理”的形式，生动讲述了创业者们的艰难曲折的创业故事，总结提炼出放之四海而皆准的创业哲理，发掘出这些创业者们的创业精神、创业方式、创业方法，旨在培养你创业的素养、拼搏的胆魄、敏锐的眼光、灵活的经营思路，让你在创业中少走弯路，少受挫折，更稳更快地迈向创业的彼岸。

本书不仅是一本创业故事集，也是一本创业哲理书，更是一本创业指南。它更多的是对创业人生的深刻思考，对创业之路的努力探索，对创业创新之道的指引尝试，理性的思考多于感性的鼓动，方法的传授多于理念的说教，值得每一位心怀梦想、渴望成功的创业者阅读。

读故事，悟哲理，学创业。坚守信念，锐意进取，永不放弃，你就是下一个成功创业者！

目录

contents

第一辑 如何培养创业素质

01 | 把握时代潮流，成为时代宠儿 / 003

比尔·盖茨：创业从19岁开始

02 | 自信是创业的原动力 / 006

戴尔：对自己说“Yes”！

03 | 有志者，事竟成 / 008

“斯威尔大厦”的梦想

04 | 激情是创业的永动机 / 010

“小天鹅”的成功之道

05 | 创业就是做点燃激情的事 / 013

激情铸造的艺术工厂

06 | 失败是创业成功之母 / 016

汽车大王福特的三次创业史

07 | 在创业的道路上，没有退路 / 018

挺立不倒的创业家史玉柱

08 | 不经风雨怎见彩虹 / 020

贫穷打工仔的创业奋斗路

09 | 百折不挠才能登上创业顶峰 / 023

三起三落的创业者

10 | 市场不相信眼泪，只相信毅力 / 026

坚强的商业女杰们

11 | 只有偏执狂才能成功 / 028

创业艰难百战多

12 | 无畏无惧，才能无往不胜 / 030

从恐惧中站起来的巨人

13 | 不忘初心，方得始终 / 032

为梦想而生的餐饮大亨

14 | 不放弃梦想，梦想就不放弃你 / 035

执着梦想的图书公司创始人

创业导航：创业，你准备好了吗 / 038

第二辑 如何捕捉创业机会

15 | 机遇藏在细节里 / 043

让麦当劳开遍世界

16 | 优柔寡断是创业者的大忌 / 046

哈默：该出手时就出手

17 | 谁拥有现金牛，谁就能主宰市场 / 048

不断寻找现金牛的英特尔

18 | 有一流的品质，才有广阔的市场 / 051

伊利：树起“中国制造”大旗

- 19 | 小商品可以撬起大市场 / 053
金利来：小领带，大世界
- 20 | 不起眼的小市场大有作为 / 055
细分市场分出财富大蛋糕
- 21 | 不缺机遇，只缺发现机遇的眼光 / 057
“石头”变成“黄金”
- 22 | 瞄准市场，登上财富快车 / 059
一杯豆浆闯天下
- 23 | 没有冷淡的生意，只有冷淡的眼光 / 061
进军保健品市场
- 24 | 适应市场，利用市场，改造市场 / 064
区域市场的“领舞人”
- 25 | 美丽就是生产力 / 067
盛开在女人世界的“自然美”
- 26 | 精明的头脑是永远的财富 / 069
假发中的巨大商机
- 27 | 有技术含量的产品不愁销 / 072
让“飞跃”翱翔世界
- 28 | 好产品是打开市场的敲门砖 / 074
优质产品让“安乐”安享天下
- 29 | 三百六十行，行行出状元 / 076
擦皮鞋“擦”出了产业
创业导航：洞察市场，扬帆商海 / 078

第三辑 如何进行创业融资

30 融资要有水滴石穿的恒心 / 083

王博士的漫漫融资路

31 先明确股份产权分配，后启动创业蓝图 / 085

易趣创办人邵亦波的苦恼

32 与其向外融资，不如向内融资 / 087

拒绝风险投资的用友

33 栽下梧桐树，引得凤凰来 / 090

可行性商业计划打动投资者

34 沉迷于“短贷长投”无异于玩火自焚 / 092

“短贷长投”，创业者的长痛

35 债务融资是一把双刃剑 / 094

债台高筑轰然倒下的“小巨人”

36 信用是个人融资的通行证 / 096

网络信用也能获贷款

37 小额贷款可解创业燃眉之急 / 098

小额贷款圆了创业梦

38 巧妙的运营模式可以无本万利 / 100

“借鸡生蛋”创辉煌

39 加盟创业可避免资金不足的窘境 / 102

加盟专卖店轻松当老板

40 独资经营投资小，适合个人初次创业 / 104

独自做老板的大学生

41 | 合资经营要明确各自的资金和产权关系 / 106

和朋友合伙开律师事务所

42 | 从业经历是创业者得天独厚的资本 / 108

白手起家，打工不如创业

创业导航：创业融资“八项注意” / 110

第四辑 创业如何开源节流

43 | 成本优势的巨人是成本管理的侏儒 / 115

千方百计省钱的iContact公司

44 | 节约1元钱等于挣了2元 / 117

福特精明的“吝啬”

45 | 涓涓小钱，汇成财富江河 / 119

华为：不以小利而不为

46 | 创业要准备充足的粮食过冬 / 121

与现金流的生死搏斗

47 | 大量成本开支会拖垮公司 / 124

公司是怎样被拖垮的

48 | 再小的买卖也要有本账 / 126

从账本中读出来的开店生意经

49 | 创业要有那么一口饭让自己存活下来 / 128

800万元都去了哪里

50 | 一块钱要发挥100%的功效 / 130

创业投资，好钢用在刀刃上

51 | 利润是一点一点节约出来的 / 132

创业艰难，省了就是赚了

52 | 薄利多销，却不一定赢利多 / 135

卖得多不如赚得多

创业导航：创业初期如何降低成本 / 137

第五辑 市场竞争与合作

53 | 创业要依靠拳头产品起家 / 141

重拳出击，谁与争锋

54 | 创新是做大公司的唯一道路 / 143

苹果：从小作坊到大企业

55 | 不走寻常路，才能开辟新路 / 146

沃尔玛：反其道而行之

56 | 独创精神是企业发展的永动机 / 148

盛田昭夫：有远见的推销员

57 | 创新不是跟对手竞争，而是跟明天竞争 / 151

马云：墙里开花，墙外先香

58 | 人无我有，人有我优，人优我转 / 154

李嘉诚的独门经营绝招

59 | 步人后尘只能啃别人剩下的骨头 / 157

勇于“吃螃蟹”的安踏

60 | 守住一棵树吊死，不如去寻找新的森林 / 159

独辟蹊径，开辟创业新通道

- 61 | 要么第一，要么出局 / 161
遥遥领先的行业排头兵
- 62 | 唯有自创品牌，才能永续经营 / 164
“要做就做最好，要当就当老大”
- 63 | 对手可以逼你进步，成长 / 168
周鸿祎：把对手当“磨刀石”
- 64 | 没有永远的对手，只有永远的利益 / 170
对手联手，共创财富帝国
创业导航：创业竞争的制胜之道 / 172

第六辑 做老板的智慧

- 65 | 外行不一定就不能成功 / 175
门外汉松下幸之助的创业史
- 66 | 万丈高楼平地起 / 178
李兆基：创业从拼地盘开始
- 67 | 稳扎稳打，才能做强做大 / 180
光辉的创业之路
- 68 | 德行善举是唯一不败的投资 / 182
船王包玉刚的经商之道
- 69 | 完美的顾客服务为创业奠基 / 185
体贴入微的平民饭店
- 70 | 小商做事，中商做市，大商做人 / 187
进军海外，信誉架起桥梁

71 | 不仅满足顾客，还要取悦顾客 / 190

IBM：给顾客最好的服务

72 | 顾客就是创业者的衣食父母 / 192

杰夫·贝佐斯：一切为了顾客

73 | 把心交给顾客，顾客就把心交给你 / 195

王卫：服务是最好的营销

74 | 信誉带来顾客，更带来回报 / 198

明星私营企业的诞生

75 | 人无信不立，店无信不兴 / 200

“芳芳”：值得信赖的美丽使者

76 | 金杯银杯不如顾客的口碑 / 202

老带新，顾客是最好的广告

77 | 卖出去的产品不是泼出去的水 / 204

小厂为何能有大作为

78 | 员工是企业最宝贵的资源 / 206

玫琳凯：与员工一起打江山

创业导航：创业者如何经营人脉 / 208

第一辑
如何培养创业素质



创业，令人神往，也令人敬畏。每一个创业者都希望能实现自己美好的梦想，让事业结出累累硕果。而创业不是一件轻而易举的事情，创业这条路上充满了艰难曲折，创业者必须一个人独自面对变化莫测的激烈竞争，以及一系列随时出现的需要迅速正确解决的问题和矛盾。创业者只有具备非常优秀的创业素质，才能冲破创业中的千难万险，登上创业顶峰。

创业者出色的创业素质，是创业者的第一堂课。永葆创业激情，练就百折不挠的创业斗志，不抛弃，不放弃，永不言败，迎接你的将是一片灿烂辉煌的创业明天。

01 把握时代潮流，成为时代宠儿

比尔·盖茨：创业从19岁开始



创业故事

比尔·盖茨是世界最大电脑软件公司的领导者，他坚信这样一个真理：作为一个成功者，无论在什么情况下，都要以顺应时代潮流为己任，只有这样，他的理想与奋斗才会合乎社会的发展方向，他的劳动成果才会成为对社会的贡献。

比尔的创业秘诀是：机不可失，失不再来。他决定自己的事业和追求从零开始，因此，他将第一个项目定位为给小型计算机设计一个基本语言（Basic语言），并由此走向成功。

在那个时代，典型的“牛郎星”计算机大约有4 000字节的内存。比尔的第一步计划是让计算机有限的内存空间得到最大限度的利用。而他的工作要更加复杂一些，因为他还没有一台“牛郎星”计算机。但这并不能阻碍他的事业，他的兴趣点是新的“英特尔”8008微型处理器的芯片，而这种芯片他也从来没有见过。

但是比尔勇敢无畏地承担起了研究这种芯片使用手册的工作。随后他又编写了一套程序，使哈佛大学里的一台大型计算机居然能够模拟“牛郎星”计算机的运行了。

在为“牛郎星”编写基本语言（Basic语言）的那段时间里，他的精力高度集中。1975年的冬天，他的工作进入了一个决定性的阶

段。在这段日子里，他夜以继日地工作，疲惫至极的时候，常常是在书桌旁或地毯上打个盹。五个星期以后，他的Basic语言完成了，他将这个世界上第一个微型计算机软件公司的诞生的标志命名为“微软”，即大家现在熟知的“微软”公司。

比尔对于创建微软十分自豪，但他同时也想到，要想让一个刚刚介入市场的新型产业公司运转起来，将要付出超乎想象的代价。他还清醒地意识到，在与机遇迎面相逢的时候，要么当时就抓住它，为之放手一搏；要么就永远丧失。他决定在微型计算机软件行业开创一片属于自己的新天地。

在第二年的春天，年仅19岁的比尔·盖茨毅然投身商海之中，去创立他日后无比辉煌的“微软”公司。还未到24岁的时候，比尔做成了一笔大生意：为IBM公司设计便携式电脑机芯软件。

当“苹果”电脑公司的便携式电脑闪电般地拓展了市场，而IBM公司的领导层面临这种局面正在观望研究之时，比尔发出了预言：前途属于个人电脑，而所有的与便携电脑争夺市场的电脑也必将使用便携电脑的语言。结果，全世界（除了“苹果”公司）都采用了他的MS-DOS程序，他因此坐收巨利，他的“Windows”程序已经售出了1 000万套。从1993年起，他成为美国的首富。



创业的哲理

比尔·盖茨从19岁开始创业，他选择了适应时代潮流的方向，紧紧把握住了难得的机遇，从而成就了自己。这就是时代给予他的回报，也是历史的规律。

盖茨的创业，并没有十分优越的条件，他甚至没有一台“牛郎星”计算机，也没有见过“英特尔”8008微型处理器的芯片，但什么样的困难也阻止不了他创业的决心。他清楚自己的能力，相信自