

永不放弃

我向马云学创业

首部以亲历者的维度讲述
草根创业的成功历程



肖森舟 赵秀彦◎著

成功
励志

马云2号战袍拥有者
阿里巴巴十大电商之一
森舟茶叶创始人



永不放弃

我向马云学创业

肖森舟 赵秀彦◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

永不放弃：我向马云学创业 / 肖森舟，赵秀彦著. — 北京：北京时代华文书局，2018.5
ISBN 978-7-5699-2393-3

I. ①永… II. ①肖… ②赵… III. ①企业管理—青年读物 IV. ①F272-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 079634 号

永不放弃：我向马云学创业

YONGBU FANGQI WO XIANG MAYUN XUECHUANGYE

著 者 | 肖森舟 赵秀彦

出 版 人 | 王训海

选题策划 | 爱彤文化

责任编辑 | 周连杰

装帧设计 | 上尚设计

责任印制 | 刘 银

出版发行 | 北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编：100011 电话：010-64267955 64267677 57735442

印 刷 | 北京市迪鑫印刷厂 010-60691571

(如发现印装质量问题，请与印刷厂联系调换)

开 本 | 710mm×1000mm 1/16 印 张 | 16 字 数 | 261 千字

版 次 | 2018 年 6 月第 1 版 印 次 | 2018 年 6 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-5699-2393-3

定 价 | 58.00 元

版权所有，侵权必究



作者简介

肖森舟：

被称为“电商界的陈奕迅”，中国互联网大咖双表肖森舟，马云 2 号战袍拥有者，受到马云三次接见。北京大学特邀电商老师；跨界主演微电影《我的微商女友》。

先后获得“中国十大网商提名奖”、“广州十大网商”、“中国十大微商”、“微商榜样十大导师”等称号。曾出版《微信营销108招》《互联网 + 手机：玩转手机自媒体营销 108 招》。其中，《微信营销108招》众筹128万元，年销量突破 30 万册，成为当年的出版热门事件。

微信公众号：肖森舟 007

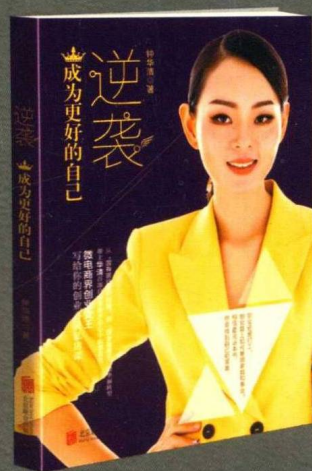
微博：双表哥肖森舟

微信：83097

赵秀彦：

出版人，爱彤文化 CEO，专注畅销图书策划营销，代表项目《明朝那些事儿》《盗墓笔记》等。

微信号：1015267754



(暂定封面)

出版人：王训海
选题策划：爱彤文化
责任编辑：周连杰
装帧设计：上尚设计
责任印刷：刘 银

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com



自序

在创业的道路上，最大的失败就是放弃

我这本书的出版有两个机缘。

一个机缘是我与我的创业偶像、阿里巴巴集团创始人马云的三次会面，尤其是第三次会面，让我有了更广阔的视野和发展机遇的同时，也认识到有必要将这些年来从马云身上学到的东西和自己在创业路上的经验、教训拿出来分享。因为，正是在马云的教导下，我才能有今时今日的成功，才能够少走不少弯路，如果通过分享让更多的创业者有所收益，那无疑是一件大善事。

另一个机缘是微商培训课。最近几年，我频繁受邀在全国各地进行微商培训，在这个过程中，我将自己对于做微商的一些想法做了总结，并出版成书，没想到社会反响非常好，不仅销量惊人，读者一片好评，还引来一些出版界的朋友的关注。他们知道我和马云的关系，认可我在商业上取得的成就，于是便鼓励我出版一本关于创业的书，于是，便有了这本书。

这是机缘的方面，就我个人而言，我之所以在繁忙的工作中愿意抽出碎片时间来整理这本书，也有两个方面的考虑：

一方面，从我入驻淘宝开店创业到现在已经有十几年的时间了，很有必要留下一点儿文字作为纪念。2002年8月退伍还乡后，我被分配到国税局工作，成了一名令很多人羡慕不已的公务员，过起了“朝九晚五”的生活，但我并不甘心年纪轻轻就这样按部就班，不想过那种一潭死水的生活。2006年，我无意中看了中央电视台《赢在中国》里马云的演讲：未来要么电子商务，要么无商

可务。马云说：“今天的竞争很残酷，明天更残酷，后天很美好，大多数的创业者都死在了明天晚上，很多创业都是晚上想想千条路，第二天起来依旧走老路。”因为这句话，我开启了自己的创业之路。2006年3月18日，对我是一个特别的日子，这一天，我正式入驻淘宝。在淘宝开网店仅3个月，就获得了三个“钻”，名列淘宝茶叶销售信用第一名，当年入选淘宝网商20强，受邀到杭州参加表彰会，这是我第一次见到偶像马云，并鼓足勇气提出单独合影。到如今，我成为森舟茶业CEO、微商实战导师第一人、微商最大的万人付费社群“微商名人帮”创始人、肖森舟明星工作室创始人……其间，获得荣誉无数。我的创业经历可以说是波澜起伏的，有很多值得记录下来事情。

另一方面，创业以来，我创办和联合创办了不下十家公司，涉及的领域包括茶叶、电商、营销、微商、服饰等，并曾为二百多个驰名品牌如红豆男装、韩都衣舍等做过网络营销指导，每一次都是另辟蹊径地开创了领域内全新的创业项目或者营销模式，且都取得了不错的成绩。这里面有很多有益的经验教训，我愿意将它们总结、提炼出来，结合我的偶像马云的创业智慧和我个人的看法、想法，分享给创业者们，以供参考。

这本书最后能够成稿，我要感谢很多人。

首先我要感谢马云的众多教导和指点，可以说，马云是我一生的最大的贵人与恩师，没有他的教导和指点，我的创业就不可能成功，这本书的出版也就无从谈起。

其次，我还要感谢十多年来创业路上与我一起同行的伙伴们，包括我的员工、客户以及众多的竞争对手。感谢我的员工，你们是我创业路上一路风雨兼程的“战友”；感谢客户，感谢你们一直以来对我的信赖与指导；感谢对手，因为有你们，我才能逐渐变得强大。

再次，我要感谢那些在我创业的每个阶段支持过我、帮助过我的朋友们，你们是我一生最大的财富，是你们，让我永远不缺少前行的力量。

最后，我还要感谢我的家人，多年以来，你们为我付出太多，可我却因为工作关系对你们照顾得太少，以后的日子里，我希望能有更多的时间和你们在一起。

自序

在创业的道路上，最大的失败就是放弃

创业维艰，创业是一个九死一生的过程，但创业也是实现人生价值、社会价值的最好方式，在这里，谨以我最喜欢的两句马云语录与所有创业者共勉：

在创业的道路上，我们没有退路，最大的失败就是放弃。

梦想还是要有的，万一实现了呢？

肖森舟

2018年3月

肖森舟个人经历

肖森舟：2008年淘宝十大网商，森舟茶业（厦门）有限公司品牌创始人兼CEO，三金冠糖糖屋和楼兰蜜语咨询顾问。个人微信号：83097，期待与更多有志于创业的人成为朋友。

1999年，肖森舟当兵退伍后进入政府机关工作。

2006年3月18号，从国税局辞职，专职于淘宝，以自己的名字创建“森舟茶”品牌，并以“森舟就是铁观音”为企业经营的经营理念。通过三个月的努力，9月获得2006年中国十大网商提名奖。后成为淘宝网铁观音类目唯一金冠店，也是福建省第一家金冠店。

2007年，获得广州赛区的十大网商称号，并成功获得高级评茶员资格职称。

2008年5月份，获得个人淘宝零售十大网商称号，9月，公司通过QS安全认证。

2009年，带领团队不断努力和打拼，成功晋级中国网上零售消费品牌50强，并加入淘宝商城，开启新的创业起点。

2010年11月15日，身为退伍老兵的肖森舟，受邀出席人民大会堂举办的《走出军营的老兵》赠书仪式，其创业及成长历史被记录在书中。在茶叶电子商务行业，他是唯一一位在人民大会堂演讲的嘉宾。

2011年，带领团队，成功入选“淘品牌”30强。

2012年，带领团队，成功晋级全球十佳网商30强。

2014年，创办森舟梦想汇终生学习社群，成为行业第一个付费社群。

2016年，成立肖森舟明星工作室；在深圳、厦门连续成功举办了兩届微商大咖高峰论坛。12月，创办微商名人帮，成为行业最大的微商社群，几个月时间会员超过数万人。

2017年，创办微Live——最大的微商直播平台。

现致力于微电商创业培训，打造微电商IP，成立肖森舟私董会，为会员提供一站式链接的资源通道。

独特的营销理念

网店成立近六年来，以“顾客至上，诚信第一”的服务理念及口碑相传，成为淘宝网铁观音类目第一家金冠店，也是福建省第一家金冠店。

淘宝店铺DSR：4.9分，好评率接近99.94%。森舟自建店初期就独创“密码”淘茶、“一元一泡”体验式购茶、“35天无条件退换货”及“茶叶密码记忆法”等营销手法，开创茶类创意营销先河，获七十多万茶友好评与肯定，在业界颇受好评。

拥有七年零成本和低成本店铺运营实战经验、低成本品牌打造和客户体验优化经验及网络免费推广营销咨询经验。

曾出版《微信营销108招》《互联网+手机：玩转手机自媒体营销108招》。其中，《微信营销108招》众筹128万，年销量突破30万册，成为出版界的热门事件。





目 录

C O N T E N T S

自序：在创业的道路上，最大的失败就是放弃 / 001

第一章

CHAPTER ONE

梦想是要有的，万一实现了呢

马云教给我的创业梦想课

创业动因：没有梦想比贫穷更可怕 / 002

野心勃勃：野心是前进的动力，是创业者的美德 / 006

行动落实：没有行动，所谓梦想一文不值 / 009

选好项目：找最适合自己的，而不是最赚钱的 / 012

第二章

CHAPTER TWO

永不放弃，即使跪着也要最后一个倒下

马云教给我的创业成长课

执着的信念：永不放弃，就一定会有成功的机会 / 018

像坚持初恋一样，坚持梦想 / 022

持续的野心：不断进取，切勿满足于一时的成就 / 025

清醒的认知：活下来，赚钱，这才是创业公司的目标 / 028

第三章

CHAPTER THREE

没有激情，创业必败

马云教给我的创业激情课

近乎疯狂的激情：创业就是“不疯魔，不成活” / 032

学会激励你自己：要能用左手温暖右手 / 036

拥有持久的激情：短暂的激情不值钱 / 040

不要让激情分散：专注，集中力量先做成功一件事 / 045

第四章

CHAPTER FOUR

永远把自己的笑脸露出来

马云教给我的创业心态课

让创业更快乐：没有笑脸的创业公司很痛苦 / 050

学会与人分享：分享是创业者最大的快乐 / 053

凡事想开一些：只要心里想得开，没有脚下走不通 / 056

微笑面对失败：没有过不去的坎，创业就要痛并快乐着 / 060

第五章

CHAPTER FIVE

创业是九死一生，你要有敢死团队

马云教给我的创业团队课

凝聚力：聚是一团火，散是满天星 / 064

协作力：唐僧团队是天下最好的团队 / 067

执行力：立刻、现在、马上去做 / 070

战斗力：团队不狠，创业不稳 / 073

第六章

CHAPTER SIX

输赢，只在一念之间

马云教给我的创业决策课

停止犹豫不决：果断决策才有成功的可能 / 078

及时纠正错误：决策错误并不是什么可耻的事情 / 081

有效预测未来：有效预测是高明决策的前提 / 085

杜绝投机心理：不到万不得已，做决策不能心存侥幸 / 089

第七章

CHAPTER SEVEN

创业，最值钱的是品牌

马云教给我的创业品牌课

抢占脑海：以最快的速度让客户留下深刻影响 / 094

品牌保护：像保护眼睛一样保护自己的品牌 / 098

品牌信誉：千万不要自己砸自己的牌子 / 103

品牌口碑：口碑的成本最低，但杀伤力却最大 / 106

第八章

CHAPTER EIGHT

营销就是营心，得人心者得天下

马云教给我的创业传播课

名人营销：借花献佛，巧借名人造势 / 110

娱乐营销：贴近地气，好玩的才真正好卖 / 114

媒体营销：长袖善舞，巧借媒体的力量 / 117

事件营销：善于炒作，使自己成为舆论焦点 / 120

第九章

CHAPTER NINE

永远将客户放在第一位

马云教给我的创业客户课

客户第一：客户才是你的衣食父母 / 126

高效沟通：沟通是维护客户关系的基础 / 129

重视服务：卖产品永远都不如卖服务 / 132

处理抱怨：将抱怨当作另一个机会 / 136

第十章

CHAPTER TEN

生意越来越难做，但越难做机会越大

马云教给我的创业机遇课

时刻准备：如果别人都做不到，那就是你的机会 / 140

敏锐眼光：生意越难做机会越大，关键是眼光 / 143

抵御诱惑：太多的机会容易导致犯错 / 146

敢于冒险：机遇伴随风险，胆量决定财富 / 149

第十一章

CHAPTER ELEVEN

创新创新再创新，创新才是创业成功的唯一法宝

马云教给我的创业创新课

创新精神：创业者容易“死”，但创新不会死 / 154

创新能力：凡是优秀的创业者必离不开创新能力 / 157

打破常规：与众不同不是做出来的，而是一种本能 / 160

群策群力：在公司中大力提倡创新 / 164

第十二章
CHAPTER TWELVE

敢于竞争，在竞争中不断强大自我

马云教给我的创业竞争课

- 逢敌亮剑：宁可战死，不被吓死 / 168
- 重视对手：永远把对手想得强大一点 / 172
- 君子之风：“独孤九剑”式的竞争风格 / 175
- 寻求双赢：走自己的路，但不要让别人无路可走 / 179

第十三章
CHAPTER THIRTEEN

那些杀不死你的，终将使你更强大

马云教给我的创业危机课

- 培养危机意识：没有危机意识是创业者最大的危机 / 184
- 避免破窗效应：发现隐患要及时清除 / 188
- 做好情绪管理：越是危机之时，越要冷静应对 / 191
- 学会利用危机：危机带有危险，但同时也蕴藏机遇 / 195

第十四章
CHAPTER FOURTEEN

驾驭人脉，人脉助你赢得财脉

马云教给我的创业人脉课

- 找到创业贵人：创业的关键处，离不开贵人相助 / 200
- 投资人情生意：世界不属于有钱人，而是属于有心人 / 204
- 提升自我价值：将自己打造成潜力股 / 207
- 始终坚守诚信：被人信赖，人脉网才牢不可破 / 211

第十五章

CHAPTER FIFTEEN

个人修炼

素质与格局决定创业者的未来

做有信仰的人：你有什么样的信仰，就会得到什么样的结果 / 216

提高自身德行：你的德行中隐藏着公司的未来 / 219

多与自己较劲：改变别人难上难，调整自己最简单 / 222

培养领导气质：威信是领导气质的最好体现 / 224

第十六章

CHAPTER SIXTEEN

要么电子商务，要么无商可务

马云教给我的创业电商课

B2B模式：中小型创业者的福音 / 228

C2C模式：低成本运作的最佳选择 / 233

B2C模式：多一点耐心，多一点勇气 / 236

微商时代：草根创业，一样能成为微商大咖 / 239

跋：缘与静，合与精 / 243

| 第一章 |

梦想是要有的，万一实现了呢

马云教给我的创业梦想课

马云说：人可以十天不喝水，七八天不吃饭，两分钟不呼吸，但不能失去梦想一分钟。没有梦想比贫穷更可怕，因为这代表着对未来没有希望。一个人最可怕的是不知道自己干什么，有梦想就不在乎别人骂，知道自己要什么，才最后会坚持下去。

创业动因：没有梦想比贫穷更可怕

作为一个创业者，首先要给自己一个梦想。我的梦想是建立自己的电子商务公司。人没有梦想，没有一点浪漫主义精神，是不会成功的。

——马云

因为贫穷，选择改变；因为梦想，选择创业。对于有志于创业的人来说，首先要明确自己最爱的是什么，最渴望的是什么，梦想是什么。谁也不能没有远大梦想便做成大事。梦想是创业成功的驱动器。

贫穷是可怕的，但没有梦想比贫穷更可怕，因为这代表着对未来没有希望。一个人最可怕的是不知道自己干什么，有梦想就不在乎别人骂，知道自己要什么，最后才会坚持下去。

有记者曾经问马云，未来10年的梦想是什么。马云的答案是：“未来10年，阿里巴巴的目标是打造新的电子商务文明，希望能为世界1000万中小企业打造生存和成长的信息平台，为全球10亿人提供电子商务消费平台，相信未来30年都将是电子商务的快速发展期。”

对于马云的梦想，你可以说他是在做春秋大梦，也可以说是他豪情万丈，敢用梦想照亮现实。但最关键的地方在于，马云有着明确的梦想，并为这一梦想而切实努力着、奋斗着，直至成功为止。

很多人也都曾问过我这样一个问题，为什么要选择创业，其实我的创业动