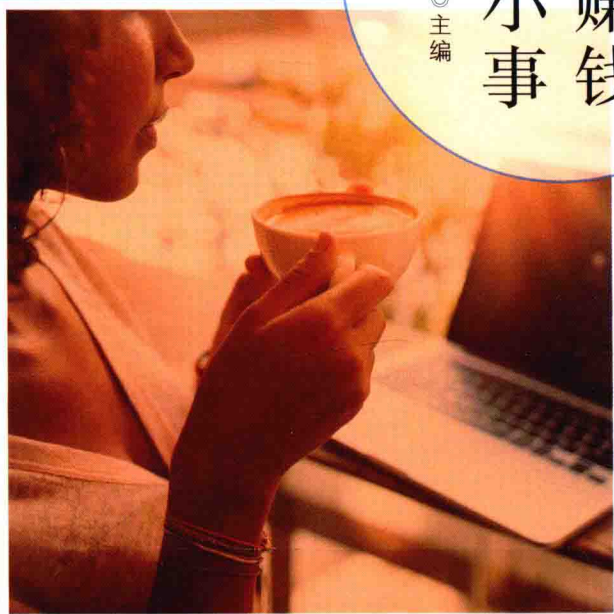


智慧女人书系——马庆利◎主编

女人赚钱 这件小事

刘柳◎主编



一个枕头让人生与众不同

扮「小丑」，有才亦有财

漂亮妈妈和她的纸尿裤生意

让青花瓷碎片绝处重生

高中肄业也可以逆袭

一瓶咸菜里的「海阔天空」

当旧衣遇上魔幻设计师

怀旧玩具营 触动记忆那根弦

五十亿票房背后的女人

从五张桌子到餐饮航母

把天价蛋壳卖进欧洲王室

人民日报出版社

智慧女人书系——马庆利◎主编

女人赚钱 这件小事

刘柳◎主编



人民日报出版社

© 马庆利 刘 柳 2016

图书在版编目 (CIP) 数据

女人赚钱这件小事 / 马庆利, 刘柳编. — 北京: 人民日报出版社, 2016.11
ISBN 978-7-5115-4257-1

I. ①女… II. ①马… ②刘… III. ①女性 - 成功心理 - 通俗读物 IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 257219 号

书 名: 女人赚钱这件小事
主 编: 刘 柳

出 版 人: 董 伟
责任编辑: 林 薇
装帧设计: 刘萍萍
版式设计: 丁末末

出版发行: 人民日报出版社
社 址: 北京金台西路2号
邮政编码: 100733

发行热线: (010) 65369527 65369846 65369509 65369510 (024) 22848379

邮购热线: (010) 65369530 65363527

编辑热线: (010) 65369526

网 址: www.peopledailypress.com

经 销: 新华书店

印 刷: 沈阳岩田包装印刷有限公司

开 本: 880mm×1230mm 1/32

字 数: 165千字

印 张: 8

版 次: 2017年1月第1版 2017年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5470-4257-1

定 价: 30.00元



性别是一份天赐的无法拒绝的大礼，不管你愿意与否，随着你呱呱坠地，这份大礼便断然化为一艘船儿，载着你日益繁衍的心思和万千迷梦，或飞升或坠落，跌跌撞撞一路前行。

我生为女儿身，其实一开始就觉得好幸运。当生命告别初始的混沌和冥顽，作为人类性别质地的那份说不清的姣好，我稚嫩的双眸第一眼就抓拍了到——我太喜欢我和我的玩伴们的花衣服和小辫子了。对门的张二丫，西邻的李小妞，左左右右的小珍、小凤、小萍，前前后后的秀儿、燕儿、云儿，这一个个丫蛋儿，随便换扎一个头绺子，就使自己成为一个百变公主。她们时时勾住我的眼，并与我时时相伴相腻。那一副副天生的娇态嗲状，天生的柔美可人，即便是带点小憨、小拙、小妖气呢，也比那些吊着鼻涕、浑身沾土、舞枪弄棒耍弹弓的淘小子们强百倍。那会儿我当然不会懂得清水芙蓉、天然不雕、软玉温香、精神瑞雪之类对女子的溢美之词，可再卑小的女孩内心一隅，也都下意识地藏着一份来自性别的自恋与自惜，或许还有无法言说的自卑与自怜。

长大成人后，作为女性的自我认知，可就不那么简单了。女人自有女人的优长，可女人也更有女人的艰辛和不易。命运之手在女性前行的路上往往铺设了比男性更多的沟坎，猝不及防地，让她们脚下一崴，滴血流泪便也在所难免。于是我观览这套关乎女人命运，关注她们生长途中求大知、增大智的书系，我的面前仿佛走过一列列浩浩荡荡的娘子军队伍，我听到她们千种欢歌，百种哼唱，自然也夹着丝丝缕缕的忧伤，扬洒着串串不同滋味的泪滴，还有高一声低一声的叹息；我耳边掠过那由远及近由近而远的嚓嚓的脚步声，这声音也细碎绵密，也震耳欲聋，它们令这世界地动山摇，春雨甘霖，催红吐绿，自然也带来天地间的苟日新，日日新。

她们的身姿各具特色，或姣花照水，或弱柳扶风，却都是秀外慧中，兰质蕙心。透过字里行间一眼看去，她们在商战中驰骋，智勇双全，纵横捭阖，巾帼不让须眉，炼就成一个又一个弯弓跃马的女神；她们在情海里泛舟，捧出的是一颗颗忠贞不渝的红心，爱你恋你，不枉此生遇上你，心对心，痴也痴了，迷也迷了，

两两相濡以沫，手挽手白头偕老；她们向往诗意安居，愿意拿出大本事小能耐，调俗弄雅，在岁月的画板上鼓捣出五彩斑斓的颜色，将日子过成诗歌，滋生出一百种妙趣，一千种情调，让湿润的眼睛不仅盯着当下，还忘情地眺望着远方；她们创造财富，凡事柔则茹之，刚则吐之，既要貌美如花，也能挣钱养家，那股倔强真是咬定青山不放松，千磨万击还坚劲，任尔东西南北风；她们对待亲情友爱，情真意切，殷殷笃诚，乐与善人居，如入芝兰之室，良师益友相识相处，求的是贵在相知；她们更懂得爱自己，不因美丽而健康，只为健康才美丽，挽挽袖子，自己来做自己的守护者……

总之，我读这套智慧女人书系，如身临人海茫茫的大千世界，品咂与我擦肩而过的姐妹们的日子，细辨女人日月穿梭的风景。这使我不得不感叹：休言女子非英物，天生丽质难自弃。她们不愿养在深闺，为世人不识，那真是文也文得精彩，武也武得地道；浓也浓得火烈，淡也淡得清爽。她们一个有着一个不一样的模样，一个有着一个出彩的灵魂。她们的心神和气质风韵，各自一程一程地蜕变，一程一程地超越，可叹她们俯仰开阖，顾盼生辉，个顶个都是玲珑腕子宛转心。

可女人终究还是女人，别管你多么女神，多么“白、富、美”，多么巧笑倩兮，美目盼兮，多么蛾眉勇冠，丹青独立，别管你头上戴了多少桂冠和光环，你仍为人母、为人妻、为人女儿，你仍要周而复始地面对柴米油盐酱醋茶，你脚下的沟沟坎坎仍不会饶过你，你还会有绊倒、摔伤和狼狈气馁的时候。逢到这不易之时，你也还会柔弱沮丧地蹲在地上，愣怔一刻，掉几滴眼泪，起身还要使劲地跺着脚，吐出一口恶气，狠狠地说：下辈子再也不做女人！可风歇雨住，在夜深人静之时，半明半寐中，往往你顷刻忘记了那一切，你有快速翻篇儿的毛病，不一会儿你已灵魂出窍，悠悠然飞升到一朵盛白的云朵之上，你俯瞰睡在床上香酣乍起的自己，她的内心正上演着电视连续剧，她一瞬间又沉浸在一个美妻、一个慈母、一个孝女的角色里。演到酣畅时，睡梦中的她，便微启芳唇，喃喃梦呓：做女人真好哇，下辈子仍愿拥有这副又美妙又拖不垮、打不烂的女儿之身。

于是，你在第二天清晨心满意足地醒来。你告诉自己“下辈子还是遥远的未知，先把这辈子过得了无遗憾生机盎然”。然后，在这样的信念里，在这条前行的路上，你会渐渐懂得，拥有美丽、财富、知识、勇气固然重要，但将自己修炼成一个智慧的女人，才是人生的必修课。如此这般，方可从容面对苦辣酸甜悲欢离合，活成自己喜欢的模样。

马秋芬

2016年12月15日



序 言 ——马秋芬

PART 1 把创业点子，变成钱

- 一个枕头让人生与众不同 ——钟淑新 002
- 做有感情的玩具熊 ——陈全忠 010
- 打造广场舞的“噪音克星” ——梧 桐 016
- 快递单上掘“金矿” ——波 澜 024
- 扮“小丑”，有才亦有财 ——钟淑新 031
- 漂亮妈妈和她的纸尿裤生意 ——一 丹 038
- 美好生活从“艺术早餐”开始 ——香 草 046
- “汉服定制”圆复古创业梦 ——波 澜 057
- 当摇滚沙拉遇上健身操 ——鱼 儿 066
- 靠“逗趣”大发 High 财 ——张亚斌 073
- 让青花瓷碎片绝妙重生 ——静女天天 080

PART 2 好牌坏牌，看你怎么打

- “龙套大妈”的星运传奇 ——慕 如 090
- 小贝壳引来大财富 ——心 童 099
- “墓型设计师”没你想的那么“冷” ——晓 蕊 106
- 高中肄业也可以逆袭 ——三秋树 张 辰 114
- “宅妈妈”：哺乳期不误创业 ——风之歌 120
- 一平方米摊位开始的财富传奇 ——正 声 128
- 一瓶咸菜里的“海阔天空” ——柒 柒 135
- 当旧衣遇上魔幻设计师 ——绿如蓝 144
- 百万“负姐”在古老纺车中掘金 ——波 澜 154
- 怀旧玩具营 触动记忆那根弦 ——若 水 162





PART 3 思想有多富，才能有多富

把5块钱生意做到38亿的“老干妈” ——若 水 172

从小裁缝到APEC设计师 ——高 远 180

50亿票房背后的女人 ——艾 薇 188

九球天后的商业追“球” ——韩 牧 197

赚李嘉诚的钱 ——韩 牧 202

领导爱马仕的中国女人 ——Queennie.Y 宦艳红 208

沱沱工社：从小众中掘金 ——韩琮林 216

电商“千万姐”敢于归零 ——三秋树 赵 刚 223

从五张桌子到餐饮航母 ——张 勤 231

把天价蛋壳卖进欧洲王室 ——美 荣 王 丽 236

后 记 ——马庆利



PART1

把创业点子， 变成钱

许多人用体力赚钱，不少人用技术赚钱，很少人用知识赚钱，极少人用智慧赚钱。在财富时代，一个金点子、一个新创意、一个妙招数，往往能出奇制胜，甚至改变人生。



一个枕头让人生与众不同

□ 钟淑新

枕头是每个人的必需品，可很少有人想到这司空见惯的床上用品，潜藏着巨大的商机。一个叫张静的青岛女孩，花费十年时间，用樱桃核、葡萄籽、荞麦壳、蒲绒、决明子、亚麻子、夏草、佩兰、野菊花等原来无人问津的植物种子或外壳，凭借绿色低碳的理念唤醒了沉睡多年的枕头市场，带来了数以亿元计的商机，建立了一个每年售出几百万只、远销十余个国家的枕头王国。

张静大学本科英语专业毕业后，在青岛一家海运公司上班。那一年，张静家乔迁新居，她的母亲有一对香蒲绒的枕头，枕了20多年了，张静想扔掉，但母亲说什么也不愿意：别看枕头破旧，但里面的蒲绒可是个好东西，冬暖夏凉，市场上根本就买不到。

张静不信，自己到商场去打听，发现清一色是中空棉，也就是化纤材料做的。这让张静第一次意识到了枕头里面的学问。

一年后，张静所在的公司破产，张静成了待业青年。祸不单行，因为长期做文案工作，她得了颈椎病。到医院治疗后病情有所好转，可时间不长又犯了。一天，张静一个学保健的朋友来看她，建议她换个低一点的枕头。张静去商场买枕头，逛遍了青岛的各个商场，都没有找到尺寸符合要求的枕头。没有办法，只好自己动手做了一个用荞麦皮作枕芯的矮枕头，半个月后，她的颈椎舒服多了。小小的枕头对人的健康起着不可估量的作用，然而这一点却被很多人忽视了。

逛商场寻找枕头的过程，让张静发现，人们喜爱的天然植物枕头品种非常少，枕头的样子也很少，另外就是商场里面的枕头都是一个高度。张静开始思考枕头生意，她不管逛哪家商场，总是先到枕头柜台前看看。她发现在市场上不但找不到儿童枕头，就连成人枕头也都只有纤维棉一种，这坚定了她进入枕头市场的想法。

她对青岛的多数商场进行调查，发现了一家商场里的荞麦壳枕头深受顾客欢迎，她想如果给消费者提供多种植物枕头，肯定会有大市场。她在网上找到了七八家植物枕头加工厂，花了7000元钱，买了100多个枕头。由于资金不足找不到合适的店铺，她只好挨家挨户上门推销，但常常被拒之门外，很多人宁愿到商场买贵的也不愿买上门推销的。张静只好在商厦开了铺面，结果

植物枕头一炮打响，有时一天的利润额可达两三千元。这也是全国第一个枕头专卖店。

这个特殊的专卖店开张后，很多市民抱着看新鲜的心理过来，结果都被店里的枕头所打动。那段时间，张静的店面一直门庭若市，有时一天下来能销售近百个枕头。张静赚取了第一桶金。

然而这时，一个意外搅乱了张静的买卖。一个老客户给张静打来电话，说他从张静那里买的枕头里竟然有黑心棉。张静不信，但她打开枕头查看，发现里面的枕芯确实黑乎乎的，显然厂家为了节省成本用了劣质材料。这让张静一下子就蒙了：自己作为批发商，根本就控制不了生产，这样的劣质产品自己可以拦截一次、两次，但以后呢？

张静决定涉足生产领域，这样一方面可以保证质量、降低成本，另一方面一直琢磨改进产品的张静还非常想增加枕头的特色。张静不懂做枕头，就跑到附近的纺织厂去拜师学艺。





2003年，张静在市区租了一间300多平方米的小工厂，开始了自主设计创新之路。经过3个月不分白天黑夜的反复试验，10多个品种、30个规格、近600个植物保健枕头终于新鲜出炉，竹炭、野菊花、茉莉花等枕头顺利走进市场。张静按照自己的切身体会和销售经验，把原来的枕头结构从单层改成了双面不同填充，形状上也突破原来那种圆圆滚滚的普通造型，改进为呵护颈椎的造型。张静的个性枕头成了市场的抢手货。

而危机也在悄悄逼近，随着张静的枕头厂生产量飞速扩张，仅靠市内零售已难以消化，货品出现了大量积压。而恰在此时，有一个国际连锁的大卖场在青岛有三个连锁店，要求张静向他们供货。她觉得这是大商场肯定没一点风险，于是马上就按照他们的要求，把各个品种的货送到商场。但是不久之后，三个商场就接连关门，经营者失踪了。后来张静了解到，那是一家进行诈骗的所谓“连锁机构”。就这样，张静把辛苦挣来的钱都赔进去了。

如果不能尽快把积压产品处理掉，不能盘活资金，刚刚建起来的公司就面临着破产。张静想到了各种方法，包括做广告、发传单、在网络上寻找商机，后来发布的信息多了，不断有人打电话找张静要样品，那个时候，张静觉得只要有人问她要样品，她就特别感激，赶紧给人寄，寄了好几千块钱的东西出去，但如石沉大海。突然有一天，张静接到一个电话，是银川的一个咨询客户，她说已经给张静汇了五千块钱的货款。张静当时一听当场跳了起来，因为总往外寄，从来没有人说来订货，这个批发客户是第一

个向张静抛出橄榄枝的。

从那以后，来自全国各地的批发订单逐渐多了起来，张静的枕头滞销危机化险为夷。

正当张静的枕头事业开展得如火如荼之际，她突然发现，仿佛一夜之间，青岛市一些商场和批发市场上涌出了很多中草药枕头，这些假冒产品粗制滥造，但是因为价格便宜，利用了人们喜欢省钱的心理，还是吸引了一部分消费者。看着店里日渐稀少的客流量，张静陷入了沉思，怎么样才能避免被仿冒，同时可以名正言顺地拿起法律武器和仿冒行为做斗争呢？张静意识到，要想打击假冒行为，首先要增强自己的品牌意识，她马上向商标部门申请注册“适之宝”商标，经过3年多时间的等待后，她终于得到了商标注册成功的批复，终于拥有了属于自己的专有枕头商标。

为了提高自家枕头的竞争力，张静除了提高品质、打造品牌



外，还请来各方专家研发了“量体定枕”系统，根据顾客的身高、头围、颈弧等与枕头的关系，聘请软件专家制作了一套专业的测算软件，把枕头和科技紧密联系起来，为选购枕头的市民量体裁衣似地定做枕头。

见过量体裁衣的，没见过量体裁“枕头”的，但张静却说：“其实和衣服、鞋子一样，每个人应该找一个适合自己尺寸的枕头，枕头也要合身。”张静会根据顾客的身高、颈弧等，为每个人量身打造一个“私人枕头”。在张静的店里，顾客在体验量体做枕的新鲜同时，也接受了这种健康前卫的观念。

一天，张静的店里来了一位女孩，店员边介绍枕头边问她：“你觉得什么样的枕头最舒适？”没想到女孩语出惊人：“我觉得我男朋友的臂弯最舒适！”张静听到她们的对话，心里灵光一闪，对女孩说：“我给你设计一款‘男友枕头’，三天后你来取。”女孩走后，张静马上开始研制“男友枕头”，经过一天多的实验，她的这种新奇的“男友枕头”终于研制成功。三天后，女孩抱着试试看的心理来到店里，张静拿出“男友枕头”让她试试，女孩看到这个惟妙惟肖的“男友枕头”十分惊喜，连忙躺在上面试了试，高兴地喊：“就是这种感觉！”

这种“男友枕头”很快在青岛上市，并迅速风靡市场，被很多追逐时尚潮流的年轻人当作馈赠的礼物。这件事也启发了张静——应该让产品向着个性化发展，在个性中开辟属于自己的新天地。

在“男友枕头”开发成功的基础上，张静又开发了新人连心枕头、系列婴幼儿枕头，还一鼓作气开发了看电视的护颈枕头，上班族午睡的多功能枕头……短短几年时间，她所开发的各种枕头竟然达到12大系列，1500多个品种，价位从几十元至几百元不等。

生意扩大后，张静并没有满足，她不断寻找新的枕芯填充物和枕头款式。

在这个过程中，一个来自德国柏林的询单给了张静很大的启发。有个德国客商问她能不能做樱桃核的枕头，她感到很惊讶，自己从来没听说过这种枕头。张静通过调查了解到，樱桃味道鲜美，果核有安神、降血压等作用。用樱桃核做枕头，可以用来治疗头部、肩部的肌肉疼痛。

德国客人的报价是1200美金一个枕头，订做3000个，这一单生意做下来，就可以赚几百万元。可是上哪去找这么多樱桃核呢？当时她带人去崂山和城阳的樱桃产地询问，当地人说樱桃核都没人要，大多都是当垃圾埋了或者当柴火烧了。为了收购更多的樱桃核，张静打出了“回收樱桃核，五元/斤”的牌子，很快就有人慕名而来送货上门了。

那几年，张静几乎两年就要换一次厂房，从当初的300平方米到后来的4000平方米。随着互联网的发展，她的生意也越来越多地通过网上完成。2012年，由中国电子商务协会、杭州市政府和阿里巴巴共同主办的“2012全球十佳网商评选”30强名

单中，张静荣获了最具创新力网商称号。

张静知道，发达的西方国家非常注重环保，推崇天然，他们对天然植物类产品一旦了解，需求量是非常大的。枕芯是一只枕头的灵魂，樱桃核枕芯可热敷理疗、葡萄籽枕芯可缓解腹胀腹痛、蒲绒枕芯可安神镇惊清热凉血……上千款枕头多数都是她一笔一画、一针一线设计出来的。在她的工厂里，没有漫天飞舞的棉絮、没有浓重的化纤材料的味道，而是弥漫着粮食、果核的淡淡清香。

张静的理想是打造一个像星巴克一样的专业品牌，不局限于做枕头、卖枕头，而是要做一个专业的睡眠服务商。

