

维克集团创始人作品

看商业奇才短短数年积累亿万财富的商业哲学

# 创业从0到1

开启财富与机遇的秘密

何维克◎著

顶级富豪成长路线图

ENTREPRENEURSHIP  
FROM ZERO  
TO ONE

创业创富，读这一本就够了  
少奋斗10年！早成功10年！



民主与建设出版社  
Democracy & Construction Publishing House

CHUANG YE CONG LING DAO YI

# 创业从0到1

开启财富与机遇的秘密

何维克◎著

ENTREPRENEURSHIP  
FROM ZERO TO ONE  
藏书



民主与建设出版社  
Democracy & Construction Publishing House

**图书在版编目 ( CIP ) 数据**

创业从0到1 / 何维克著. — 北京 : 民主与建设出版社, 2016.1

ISBN 978-7-5139-0742-2

I. ①创… II. ①何… III. ①企业管理

IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第207425号

**出 版 人:** 许久文

**责任编辑:** 李保华

**整体设计:** 尚世视觉

**出版发行:** 民主与建设出版社有限责任公司

**电 话:** (010)59419778 59417745

**社 址:** 北京市朝阳区阜通东大街融科望京中心B座601室

**邮 编:** 100102

**印 刷:** 固安县保利达印务有限公司

**版 次:** 2016年5月第1版 2016年5月第1次印刷

**开 本:** 16

**印 张:** 17.75

**书 号:** ISBN 978-7-5139-0742-2

**定 价:** 39.80元

**注:** 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。

## 前 言

我从开始创业到现在，做企业已经十多年了。有人问我做老板的感觉？这感觉总体说来就是累，压力大，而且，随着企业越做越大，涉及的业务种类越来越多，需要老板有更强大的内心，因为，老板往往是孤独的，正所谓“高处不胜寒”。

我自己经营着几家企业，同时也是一家企业管理公司的老板，又是管理培训学校的老师，在我接触过、了解到的老板中，从来没有人觉得做老板轻松的。

有人觉得做老板挺好，做什么都是自己说了算，不受约束，自由自在。其实，做老板是最不自由的职业之一。在企业里，老板没人管，没人会给老板安排今天的工作、明天的任务，这就意味着如果老板没有很强的自律性与意志力，创业只能是空谈。道理很简单，一个连自己都管理不好的人，怎么去管理别人。许多人一旦开始创业，就有种“身不由己”的感觉，千头万绪的事情等着老板去处理、去决策，还能有什么自由？

做老板难，还难在哪里？难在老板们往往都是摸着石头过河，没人会教老板怎么做。老板的教训与经验，常常是他交了高昂的学费换来

的。尽管现在的老板们也非常注重学习提升自己，看各种管理书籍，参加各种培训，但是面对企业发展的种种问题，应付起来，很多人还是感觉很吃力。因为许多放之四海而皆准的大道理，好像根本不适合中小企业。另外，随着企业的发展，从前很管用的方法，放到现在或许就“失灵”了，为什么？因为外部环境在改变，企业在逐渐壮大，中小企业家们一定要学会在恰当的时机，及时转变自己的角色及思路。

在我自己做企业、接受他人委托管理企业的十多年经历中，我总结出了几个问题，这是创业者和老板们都要面对的：

- 如何选择适合自己创业的项目？
- 创业者在艰难的创业期该保持什么样的心态？
- 如何面对激烈的竞争与越来越微薄的利润？
- 员工为什么频繁跳槽？
- 员工要求涨工资，老板怎么办？
- 如何让企业的营销“四两拨千斤”？

……这些问题，在我书里都有相应的案例，记录当时我的做法，仅供创业者及中小企业的老板参考。也许，新手创业者们在看了书以后，还是会犯跟我相同的错误，我只希望大家犯的错小点、出错的过程短一点。要想学会游泳，不亲自下水去试试，就是学一千次理论知识也是无济于事的。更重要的一点是，这世界，不会有人比你更了解自己的企业，所以，不管别人做成了多大的企业，拥有多少财富，他的理念与方法也未必适合你，一味的跟风模仿是很难成功的，关键是要在学习的同时，结合自己企业的实际情况，学以致用。

想要做成功的老板，没捷径可以走，不能指望看几本企业家长传记、

读几本企业管理的书籍，上几次培训课，听成功人士讲讲个人经历就能做好老板，管理好公司。

积极学习管理知识，确实能提高我们的思想境界，但落实到公司具体事务的管理上，还是需要老板自己静心仔细观察总结，结合公司具体的情况，制定出切实可行的管理制度，并且要坚持把这种制度落实到行动上，执行力永远比规划更重要。有时候，重要的不是看管理者想到了没有，而是做到了没有。

创业固然是实现自我价值的最佳途径之一，但这个世界上没有任何一所学校能教企业家们如何去解决企业面临的所有问题，因为，做老板不是想想就可以的，他必须在实践中探索与成长。

如果你有创业打算，建议你翻开这本书，然后想想你是否真的准备好了？如果你已经在创业的路上屡屡碰壁，请你翻开这本书，我的经历或许能给你继续下去的勇气；如果你已经是创业成功的小老板，书里的一些案例，或许能给你新的启发与警示。

# 目 录

## 创业 | entrepreneurship

### 第一章 让理想飞起来

1. 建立根据地，从熟悉的领域开始 / 2
2. 坚定创业信念，有梦想才无所畏惧 / 7
3. 创业的过程就是吃苦的过程 / 11

### 第二章 创业前，要有失败的准备

1. 创业之路漫长而孤独 / 15
2. 善于模仿，敢于超越 / 19
3. 大胸怀，输得起 / 23

### 第三章 该出手时才出手，创业不能心急

1. 心动，更要行动 / 27

2. 诚信是金不换 / 32
3. 利益当前更需淡定 / 37
4. 管理好自己，老板的魅力胜过权利 / 41

#### **第四章 放弃很容易，同时也意味着失败**

1. 坚持前，请确定好努力的方向 / 45
2. 别让自己死在明天晚上 / 49
3. 创业是马拉松，而非百米冲刺 / 53

### **管理 | manage**

#### **第五章 人才，合适就好**

1. 剑走偏锋的招聘启事 / 58
2. 选拔员工时需要做减法 / 62
3. 挖掘人才时考虑对方的心理需求 / 65
4. 老板唱黑脸，主管唱什么？ / 70

#### **第六章 专心做好一件事**

1. 发现你的核心优势 / 74
2. 收缩与扩张都需谨慎 / 79
3. 有创意，还需要有创造力 / 84
4. 张弛有度，让分权与集权共舞 / 88



## 第七章 安全感是双刃剑

- 1.危机也是商机，在危机中调整战略 / 93
- 2.主动离开你的“舒适区” / 98
- 3.安全感留给员工，而不是老板自己 / 102
- 4.警钟长鸣，避免陷入商业欺诈 / 108

## 第八章 财务管理，企业的命门

- 1.建立安全合理的财会制度 / 112
- 2.现金流，企业的生命血液 / 116
- 3.优秀财务主管帮你打金算盘 / 120
- 4.老板公私财产要分开 / 125

## 营销 | marketing

## 第九章 让产品自己说话，品质才是硬道理

- 1.把事情做到极致 / 130
- 2.售后是销售的底气 / 135
- 3.培养顾客的“惰性” / 141
- 4.特别的营销，才会有特别的市场 / 146

## 第十章 营销无处不在

- 1.一切为了客户不是口号 / 151
- 2.舍得，舍得，有舍才有得 / 156

3.没有需求，那就创造需求 / 161

4.启动顾客的情感按钮 / 166

### 第十一章 你的客户在哪里？

1.重视第一位客户对公司的启示 / 171

2.销售也需要担当 / 175

3.比顾客还了解顾客 / 179

### 第十二章 营销，以市场为中心

1.市场调研，不打无准备之仗 / 183

2.媒体不是洪水猛兽，善于借势是关键 / 188

3.变劣势为优势 / 194

4.打造品牌，酒香也要常吆喝 / 199

## 提升 | promotion

### 第十三章 死党联盟：真诚相待，共同成长

1.志同才会道合 / 204

2.助人者天助 / 209

3.定期聚会，宁缺毋滥 / 213

4.先做朋友，再做盟友 / 217

#### **第十四章 专业，专心，专注**

1. 不从全局出发的决策不是好决策 / 221
2. 给你的谈判“加加码” / 226
3. 防微杜渐，谨防“蝴蝶效应” / 230
4. 把认真发挥到极致 / 234

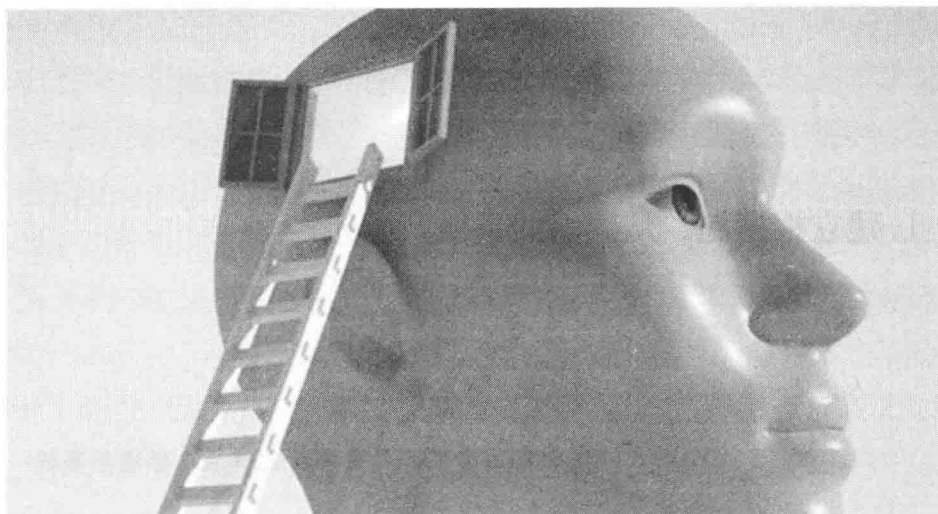
#### **第十五章 勇于认错，真理面前人人平等**

1. 闻过则喜，知错就改 / 239
2. 适当反省，能有效抑制自我膨胀 / 243
3. 尊重并倾听“不同”的声音 / 247
4. 亡羊补牢，为时未晚 / 251

#### **第十六章 学习，是终生的事业**

1. 专业，才是最好的领导力 / 255
2. 学而时习之，老板更需充电 / 260
3. 摆正位置，端正态度 / 264
4. 掌控情绪，才能掌控企业 / 268

# 创业 | entrepreneurship



## 第一章 让理想飞起来

### 1. 建立根据地，从熟悉的领域开始

人，第一要有志，第二要有识，第三要有恒。

——长江实业集团有限公司董事局主席兼总经理李嘉诚

“创业”现在仿佛成了街头巷尾的热门词，尤其是在年轻人中间，不想上班、不想受管束、想当老板过把瘾、找工作有困难的人……统统都想去创业，可结果呢？大多数铩羽而归，以失败告终，这到底是因为什么？一句话：创业有风险，行动需谨慎。

我并不是反对年轻人去拼去闯，当年我也是放弃了旱涝保收的固

定工作下海创业的。对于现在的年轻人，我想说的是，创业也不是不可以，但是有冲劲并不代表盲目，有闯劲并不代表莽撞。

我就读的是旅游专业，毕业工作几年后，去了外地进修，之后，又被学校返聘回去担任老师，负责的同样是旅游专业的授课。前3年，给一所学校授课，后3年，是同时给两所学校上课，而且，都是旅游专业。要教好学生，做一名合格的老师，自己本身必须具有过硬的专业知识。

我原本以为自己能轻松胜任，但真正面对学生时，才发现一切并非如想象中的那般轻松。离开学校几年后的我，重新拿起课本研究学习，在书店里一泡就一整天，此外，资讯浩繁的互联网也是我学习的重要途径。其实，我要感谢自己这几年的执教生涯，这是我学习最多、最集中的几年。后来，我偶然清理家里的旧物，购买回来的书籍就不说了，光读书笔记、备课本就足足堆了两尺高。

这样高强度的充电学习，一方面是我性格中追求完美的成分作祟，另一方面也是责任感使然：我希望学生们能通过我的授课有实际的收获——他们是中专生，没有高学历，不能在学历上跟别人争，那就要从实践上、综合能力上让自己强大。后来我发现这样的强化学习，最大的受益者其实是我自己。

任教的第一年，我老老实实在地做老师。备课、学习、补充知识占据了我大部分的时间。第二年，就比较游刃有余了，我就开始去一些宾馆、酒楼上班，都是从最基层的员工做起，从服务员、领班、楼层主管、主管，一直做到副总经理。期间，我听到过、看到过、经历过许多宾馆、酒楼的倒闭破产事例，我始终在心里问自己，这些小企业为什么会失败？

那时，摆在我面前的创业路有几条：最省心又省力的，入股朋友的饭店；接下一家装饰公司，马上当老板；用我的经验做酒店管理公司。

经过反复的思考，我决定做酒店管理公司，原因有两个：第一，我喜欢；第二，我熟悉。入股饭店，我只是小股东，自然没有决策权，我掌握的管理经验很可能根本用不上。装饰行业我不熟悉，一切都是未知，仅凭着一时的头脑发热，结局很可能是失败。

在我开酒店管理公司的时候，整个地区还没有一家这种模式的管理公司，就是在全省也屈指可数，但我有这个信心。为什么？因为熟悉了解。无论是学习，还是就业，我始终在这个行业中浸淫。

事实证明，我的选择是正确的。2002年，我成立了维克酒店管理公司，对整个地区市、县级的宾馆、酒店进行管理，许多企业在我所带团队的努力下起死回生，其中一些企业在接受托管以后，当年盈利就是往年的300%。

可以这样说，如果我开始没有做酒店管理，也就不会有后来的技能培训学校、国际假日酒店、国际旅行社，维克婚庆，以及邛海国际老年社区。仔细回忆一下我的创业经历，我发现，我创业的过程其实就是一个从自己熟悉的领域不断向外渗透、扩展的过程。在自己熟悉的领域创业，不仅能缩短在摸索中学习的过程，节约宝贵的时间，同时，也能最大限度地降低创业失败的风险。

我有一个朋友，原来在事业单位做一个小领导，经人一撺掇，头脑发热就要自己创业。当时，他看到满大街的人穿着时尚的皮革服装，就想当然地以为利用当地的皮革原料——生皮便宜的便利条件，自己做服装皮革厂肯定能赚大钱。我当时拦过他：“皮革市场你了解吗？最起

码怎么挑选生皮你都不知道，更别说制造皮革的工艺了。另外，技术人员、机器设备的购买、维修，这些都是问题。在这些问题解决之前，我不建议你创业。如果你真对这个感兴趣，那不妨再深入观察、研究一段时间，甚至是亲自到皮革厂上上班，感受一下。”

可惜，我的这位朋友被幻想中创业成功的前景刺激着一路向前不回头。结果怎么样呢？自然是他掉坑里了：由于对皮革行业缺乏一定的了解，他购买的生皮价格超过别人许多；高薪聘请来的技术人员技术根本不过关，损失了大量原料；不了解药料的价格，买回的削皮药料价格高得离谱……朋友虽然有热情、有毅力也能吃苦，但他的皮革公司最后还是以失败收场，不仅花光了家里所有的积蓄，还影响了妻子原来的服装生意；由于他忙于创业，忽略了对孩子的管教，孩子无心学习，成绩一落千丈……原本幸福的家庭，变得争吵不断，鸡飞狗跳。这一切都是盲目创业惹的祸！

没有充分深入的了解，贸然创业，成功的几率可以说是微乎其微。但愿想创业的朋友，能吸取我那个朋友失败的教训，别让一次不成功的创业，毁了一个原本幸福的家庭。

当然，也有创业成功的案例。前段时间，偶然看到一则新闻，北大的法学硕士张天一靠卖米线创业，先是两三个人，后来发展到几十个员工，店面也由从前30平米的地下室，搬到了100多平米的地面上。

别看只是一个小小的米线店，张天一可是做了不少的功课：首先，他出生在米线之乡，知道米线都有哪些味道，什么样的米线口感好，怎么做出口感好的米线。针对现代人注重健康的想法，他们还打出了“健康米线，良心米线”的口号，打消了食客们在食品安全方面的顾虑。



且不说这家米线店能走多远，也无需论它眼前的红火有没有媒体的推波助澜，仅从这三位大学生踏实务实的创业精神说起，就值得众人称赞。

**★维克心得：**

创业，从熟悉的领域开始做起，不要怕最开始的生意小，赚钱慢，只要你想做好，自然就有成功的机会。这个在心理学上是有根据的，这就是著名的“皮格马利翁”效应。

如果你想成功，全世界都会帮你，前提是，你得先知道自己适合做什么，才有成功的机会与可能。