

一部创业的成功法则

一本掘金的制胜宝典

张小雨 著

第一桶金

我掘到的



百花洲文艺出版社
BAIHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

一部创业的成功法则
一本掘金的制胜宝典

张小雨 著

第一桶金

我掘到的



百花洲文艺出版社
BATHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

图书在版编目(CIP)数据

我掘到的第一桶金 / 张小雨著 — 南昌 : 百花洲文艺出版社, 2017.12

ISBN 978-7-5500-2525-7

I. ①我… II. ①张… III. ①商业经营-通俗读物

IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 275738 号

我掘到的第一桶金

张小雨 著

责任编辑	郑 骏
封面设计	大红花
制 作	郑 健
出版发行	百花洲文艺出版社
社 址	江西省南昌市红谷滩世贸路 898 号博能中心 A 座 20 楼
邮 编	330038
经 销	全国新华书店
印 刷	北京欣睿虹彩印刷有限公司
开 本	787mm × 1092mm 1/16 印张 18.75
版 次	2019 年 10 月第 1 版第 1 次印刷
字 数	300 千字
书 号	ISBN 978-7-5500-2525-7
定 价	49.80 元

赣版权登字:05-2017-459

版权所有,侵权必究

邮购联系 0791-86895108

网 址 <http://www.bhzwjy.com>

图书若有印装错误,影响阅读,可向承印厂联系调换。

引言

对于一艘盲目航行的船只来说,任何方向的风都只能是逆风。而懂得如何利用风向和风力的船长来说,在逆风中航行并到达目的地只是时间的问题。对于试图获得第一桶金的人来说,寻找到最佳利润点是他们赢得财富的关键。

一个德国工人在生产一批纸时因为不小心弄错了配方生产出大量不能书写的废纸。他被扣工资、罚奖金,并遭解雇。这件事情几乎摧毁了他的信心。正当他灰心丧气、无法自拔时,突然灵机一动,想把问题倒过来看,看能否从错误中找出有用的东西来。很快这个工人发现,这批废纸的吸水性相当好,可以用来吸干家庭器具上的水。于是,他就把纸切成小块,取名“吸水纸”,拿到市场上去卖,竟然十分抢手。这个“错误的配方”只有他一个人知道,后来他还特意申请了专利。

就是靠着这个错误他发了大财,创办了自己的公司,成为名震一方的大企业家。这个故事说明什么呢?只要思路正确,就能很容易扭转人生被动的局面。由此我们可以这样认为,在创业过程中,当别人失败了,你只需要一个正确的想法,紧跟着一个行动,就有可能获得成功。当你在创业的时候失败了,也只要转换一个正确的思路,紧跟着一个行动,同样可以获得相应的成功。

曾经有一位哲学家讲过这样的话:“人的思想是万物之因,播一种观念,收获一种行为。播种一种行为,收获一种习惯。播一种习惯,收获一种性格。播种一种性格,收获一种命运!”

人的每一个行为,动作都是由思想来控制的,有了思想才会有所行动,好的思想,好的思路,只要去实践,把思路变成现实,就如人们常说的“敢想敢干,成就大事”。

“思路决定出路”!这句话很多人听说过,但是转眼即忘。

中国温州人号称中国最富有的人群,他们的理念就与众不同,温州人最喜

掘好第一桶金：最佳利润点

欢说的话就是“宁愿睡地板，也要做老板”或者“宁愿做生意一个月只赚 1000 元，不愿打工一月赚 3000 元”。正是这样的理念使得温州人与众不同，成为中国最富有的人群。

传统行业的竞争越来越激烈、利润不断下滑、货款回收困难，这些问题是目前国内经济的显著问题。投资环境的恶化逼迫许多商家放弃传统行业，选择新的行业进行二次创业。什么是新的行业呢？新的行业之所以新就是知道和认可的人还很少，但未来会有很多人认可和使用。

要创业掘金选择很重要，要做就做先机，现在做生意已经从地面变成利用互联网了，可以不限时间与区域，把利润最大化，把市场做到全球，不知道你是否具有长远的眼光，如果你有这种好的观念和思路，说不定有个项目就很合适你。

目 录

第一章 选准时机是掘金的第一要素

杨斌：快半拍的理念

指甲钳大王梁伯强的第一桶金

选准时机，掘第一桶金

富人思维，掘第一桶金

与众不同，掘第一桶金

工作技巧，掘第一桶金

第二章 谋定而动，找准利润介入点

养猪大王挖到创业第一桶金

选准行业 有利润则行动

霍英东的第一桶金

张骥：第一桶金 1 亿美元

王玉锁：做傍家

朱骏：从黄鱼车夫到第九城市

第三章 选择适合自己的行业

掘金创业九项基本原则

周正荣：荣大打印店年赚近亿

刘玉芬：用鼠标垫赚了 170 万

第四章 预见性助你做出准确判断

安藤百福：方便面之王

掘好第一桶金：最佳利润点

孙正义的第一桶金

张近东：缔造苏宁

卢成堆：财富来自餐具修复

李嘉诚：塑胶花传奇

陈生：小本连环投资

哈默：来自酒桶的第一桶金

铅笔大王 来自苏联的第一桶金

第五章 投资不分早晚 寻找最佳利润点

像星巴克一样寻找隐藏的利润

戴志康：低点发掘价值，高点全身而退

赌徒史玉柱

看准企业独特优势

修庆生：两元钱做最大生意

第六章 人舍我取的智慧

逆向思维掘金

包正忠：练摊帝

王芳泽：来自“无本生意”的第一桶金

第七章 做特色 做自己熟悉的

皮尔·卡丹的第一桶金

程永席的第一桶金

李小玲：绣出第一桶金

孙德良的第一桶金

章华妹：纽扣带来第一桶金

何萌：游学网带来第一桶金

第八章 机会稍纵即逝，抓住属于自己的机会

捕捉信息中的财富

新网络英雄:马克·扎克伯格
张林:SOHO 逆向吸金
袁宝璟:拼缝赢得第一桶金
商机总是青睐有准备的大脑
弱者等待时机,强者创造时机
抓住小机会,成就大成果

第九章 延伸产业链 扩大利润点

盛田昭夫:随身听增添索尼新利润
瓦塔拨里钟表公司:引信带来第一桶金之后
蔡孝国:在互补的产品线上寻找利润点
陈云烽:从小服装店到多元化
构建东阿阿胶完美产业链

第十章 越是民族的越有生命力

徐桂芬:来自煌上煌的第一桶金
陶华碧:老干妈风味豆豉
一个在日本卖川菜의店主的自述
贾铭瑜的中华料理在广岛

第十一章 狼性逐利

索罗斯:吞噬世界货币
王老吉:狼性基因下的持久战

第十二章 危机管理

肖莉:逼出来的烧烤水果利润
冯军:从小太阳到爱国者
牛仔大王的第一桶金
迪斯尼夫妇第一桶金源自被房东赶出

掘好第一桶金：最佳利润点

宝洁：从消费者的抱怨中寻找利润点

第十三章 挣女人和小孩的钱

赵丽晓：利润来自独特

李科：第一桶金来自家庭摄影工作室

漆浩：倒推法演算，专挣女人钱

教非洲女人避孕，你少生孩子我赚钱

特色加技巧赢得第一桶金

第十四章 瞄准年轻人的钱袋子

贺光启夫妇的第一桶金

李帮林：将馒头做小

马克·韦罗纳：第一桶金锁定年轻人

第十五章 在最不可能的地方赚钱

把木梳卖给和尚

将空气卖给石油大王

楼姐：卖相不好的水果成赚钱路径

最偏僻的地方未必不能赚大钱

约翰逊的第一桶金：将化妆品卖给黑人

浙商：不按常规出牌的群体，最先进的“落伍者”

蔡良勇：传真机带来的第一桶金

第十六章 最简单的蕴藏着最大的利润点

戴尔：卖报纸卖出宝马

亨利·福特 永不停止的革新

从饰品店主到旅馆店主

陈子良：4.5 万元博得第一桶金

胡立阳：18 秒的机会

蒋建平:把简单的事情做到极致

江南春:把“无聊”变成钱

孟智:厕所里淘金的有心人

李晓华:发财要趁早

第十七章 利润与风险同在

付 10 万利息博 30 万利润

周生:第一桶金淘 7 年

胡永根:从“破烂大王”到“财富大王”

生存下来,还要不断壮大

在从失败中不断总结经验

逆风飞扬,化危机为商机

第十八章 利润的长尾效应

什么是长尾效应?

亚马逊的长尾效应

人脉是成功致富的基石

好人脉就有好钱脉

智慧百分百的人脉经营学

互惠互利,打造人脉绩优股

第十九章 追逐利润:资本为什么呼风唤雨

避实就虚,经营自己的长处

巧打时间差,赚出大财富

乾坤大挪移,劣势里挖出宝藏

巧借“东风”整合资源

第二十章 当沸点达到时成功地全身而退

他们快乐地全身而退

掘好第一桶金：最佳利润点

史玉柱熔点前全身而退

谭文清做个公司来卖

第二十一章 精准打击——创造利润最成功的中国案例

朱明跃的第一桶金

刘氏兄弟的第一桶金

周成建的第一桶金

王传福的第一桶金

蒋锡培的第一桶金

俞敏洪的第一桶金

马化腾的第一桶金

第二十二章 完美掌控——创造利润最成功的国际案例

亨利·福特的最佳利润点

巴菲特的最佳利润点

山姆·沃尔顿的最佳利润点

比尔·盖茨的最佳利润点

约翰·皮尔庞特·摩根的最佳利润点

雅诗·兰黛 完美掌控

第一章 选准时机是掘金的第一要素

古人云：天时地利人和，此天时即为时机。商场如战场，选准时机是关键。

杨斌：快半拍的理念

2001年，当杨斌出现在当年的《福布斯》中国富豪排行榜上，并且排名高居第二时，许多人吃了一惊，因为在此之前，杨斌是一个谁都不曾听闻过的名字。将杨斌视为一匹财富黑马实不过分。杨斌当时的身份是香港上市公司欧亚农业董事长。杨斌那时不过38岁，老家湖南，5岁即成孤儿，靠吃百家饭长大。

据杨斌自述“18岁以前什么苦都吃过”。杨当过兵，1987年赴荷兰留学，27岁开始拥有自己的公司。杨斌的发迹始于20世纪80年代末90年代初开始的东欧巨变，其第一桶金掘自20世纪90年代初与东欧国家，如前苏联、罗马尼亚、波兰等进行的跨国贸易。借东欧剧变时机，杨向波兰、俄罗斯等国家转售中国计划定价、价格偏低的棉线产品，后发展到成衣等纺织品，毛利润大都在5倍以上，两三年内杨就积累了大约2000万美元的财富。1992至1995年期间，杨斌改向国内转售荷兰鲜花，同时向国内花商推销进口荷兰温室和冷库设备。国内花卉业刚起步时连温室水泥桩都要进口，杨斌由此又积累了大约4亿人民币的财富。

指甲钳大王梁伯强的第一桶金

梁伯强是中国大陆“文革”后第一个做内销首饰的人。

十年“文化大革命”后，中国的人工首饰行业消失了。改革开放以后，东莞有少数香港来料加工企业，但没有内销权。梁伯强抓住了这个机遇——

我掘到的第一桶金

做人造首饰。

他从小学读书开始做铜耳环，就一直与人造首饰打交道，与这一行结下了不解之缘。

梁伯强因为有了工作，所以才有这个突破——自己干企业。当然，那个时候“企业”的概念与今天不可同日而语。

初始的工厂就设在梁伯强家里，仅有二台手动冲压机。他的非正式合伙人苏钢华利用晚上时间“炒更”，替梁伯强生产模具，梁伯强便自己在家加工生产各式首饰配件，再拿到广州市去销售，生意还是如同过去一样，货如轮转。义乌经销商时常晚上住在梁伯强家里，早上睡醒了，就拿货出门。

令梁伯强感动的是，苏钢华从来没有提出做模具怎么付款的话题，有时还要带些螺丝钉、螺丝帽“补贴”给梁伯强。当时，大家都没有投资、资本的概念。在梁伯强眼里，苏钢华是个模具天才。在广州接到订单后，只要梁伯强说开什么样的模具，经当天晚上的琢磨与打造，每二天，苏钢华就会将新的模具拿出来。当时，两人经常要通宵干活，两个家庭灯火通明，经常是一人做模具，一人做产品，可谓珠联璧合，生意越做越火爆。

在广州市面上赚了钱，梁伯强便拿出一半分给苏钢华，苏钢华成了没有股份的“股东”。工厂虽然规模很小，但是因为生意极好，产品不愁销路。至年底，两人便赚了一笔。

仅仅两年时间，梁伯强和苏钢华两人都发了财，家里都购置了高档的电器，其中还包括一套音响。这在当时可是不多见的“大款”形象。

创业初期是梁伯强精力最充沛的时候，每天好像有使不完的劲，用不完的点子，至今回忆起来，梁伯强自己还觉得不可思议。

聚龙工艺厂最初只有16个员工，差不多每天晚上都要加班，关爱员工的梁伯强就用摩托车送员工回家。白天大家把零件做好后，晚上吃完晚饭，梁伯强便骑上一辆旧的“雅马哈”牌摩托车，连夜赶几小时来到几十公里外的南海市，到一家外商投资的电镀厂电镀零件。

在小榄人眼里，梁伯强的吃苦耐劳，要强的干劲让许多人佩服不已。

小榄五金行业，梁伯强的工厂差不多是第一个红火起来，因而在小榄的名气也是越来越大。

梁伯强的产品还是仿金首饰，耳环戒指手镯项链之类，除了制作工艺好，长处还在于款式新、花样多、变化快，香港那边有了什么新样式，他这

里马上就做出来，所以他的生意极好，在广州市的高第街、仰忠街，他成了一个颇有名气的人物。

浙江省的义乌县，有一个全国最大的小商品批发市场，市场里有十几个商贩，同时经销梁伯强的产品。那个时候，“聚龙”的人工首饰是义乌市场上的俏货，不仅做工好，款式新，而且价格合理，最低的只有两三角，最高的不过五六角，因此，义乌的小老板们都喜欢同梁伯强做生意。有人带着一二十万元现金来要货，用担子把钱挑来，再用担子把货挑走。到了元旦春节销售旺季，等候拿货的人甚至还要排队。谁拿到货，谁就可以挣到一大笔钱。

选准时机，掘第一桶金

行业成熟度决定创业时机对于创业者来说，选择创业时机在一定程度上也就是意味着选择创业所从事的行业。

就拿电信增值业务来说，丁磊、张朝阳、陈天桥等现在名利双收，就在于他们几年前看准了这个行业。据了解，导演了网络游戏《传奇》在中国神话的上海盛大网络有限公司董事长陈天桥，5年前还在一家传统的国有城市开发企业从事管理工作。当时，网络业才刚刚在中国萌芽。1999年，陈天桥辞掉了高薪和稳定的工作，加入网络业。他以50万元启动资金和20名员工为基础，创立了盛大网络有限公司，推出网上虚拟社区。在经历了大多数公司都未能幸免的网络寒冬之后，陈天桥捕捉到了“网络游戏”，这个日后让盛大一鸣惊人的机会。2001年初，盛大开始运营韩国ACTOZ公司的网络游戏《传奇》。在陈天桥和他的员工运作下，玩家人数以滚雪球的方式高速增长。目前《传奇》游戏注册用户数已超过8000万，每天的同时在线人数已突破85万。而盛大引进的另外一款网络游戏《疯狂坦克II》的注册人数也已超过1000万，同时在线数达到10万。盛大网络已经成为国内同时在线人数最多的网络游戏站点。选准了电信增值业务这个行业，造就了陈天桥。

但是，目前来说，随着行业的不断发展和成熟，有关方面的监管政策已经越来越规范，行业的竞争也随之越来越激烈，因此，对于创业者来说，如果现在还选择从头开始进入这个行业就不一定有他们的好运了。业内人士认为，现在对于这种行业，大公司选择并购等方式进入以规模取胜可能行之有

我掘到的第一桶金

效，但是对于中小创业者来说，现在进入就未必是一个恰当的时机了。

有业内人士认为，从行业成熟度的角度来看创业时机。一般来说，行业发展的初期阶段，市场没有那么激烈，进入的企业也不多，中小创业者有更多的发挥空间。到了行业成熟期，激烈和市场的规范必然意味着利润率的降低。因此，选择有市场前景的行业进入对于创业者来说至关重要。

有这样两个年轻人，一个叫孟克，一个叫仲克，他们住在同一个村庄，而且是最要好的朋友。由于这个村庄属于穷乡僻壤，村民们的生活不是很富裕。

有一天，这两个人商量打算外出做生意。于是，他们转让了各自的田地、变卖了各自的家产，带着所有的财产和两头毛驴出发了。他们最先到一个盛产毛皮的地方，孟克说：“在我们的家乡，毛皮可是很值钱的东西，我们现在就把所有的钱换成毛皮，带回去卖，一定会赚钱的。”仲克同意了这个想法。于是，他们分别买了毛皮，捆绑在驴背上；接着，他们到了一个盛产麻布的地方，那里也正好缺少毛皮，孟克说：“麻布在我们家乡比毛皮更值钱，我们把毛皮卖了，换成麻布，这样不但我们的本钱可回收，回去还有更高的利润！”仲克听后说：“不，我一定把毛皮安稳地运到家乡再卖。”

孟克只好自己把毛皮全部换成麻布，这样，他多赚了一笔钱。仲克依然拥有驴背上的毛皮。就这样，两人继续往前走，到一个盛产药材的地方，那里天气寒冷，正缺少毛皮和麻布。孟克说：“药材在我们家乡是更值钱的东西，你把毛皮卖了，我把麻布卖了，换成药材带回去，一定赚大钱。”

仲克还是没同意。孟克就把自己的麻布都换成了药材，这样又多赚了一些钱。仲克依然只拥有毛皮。最后，两人来到一个盛产黄金的地方，但是那里既缺少毛皮，也缺少药材，孟克又说：“这里黄金很便宜，家乡的黄金却非常贵，而这里药材和毛皮都很贵，我们就把药材和麻布换成黄金带回去，我们肯定会暴富。”仲克还是没同意。

就这样，孟克带着黄金，仲克带着毛皮回到家乡。仲克卖掉毛皮，赚了一些小钱，孟克卖掉黄金，成为当地最富之人。

上面故事中的两个人，同样的经历，同样的付出，不一样的选择，不一样的方法，就导致完全不同的结果。可见，选准时机比努力更重要，不可否认，努力是成功者必备的行为要素，时机也是成功的关键因素。

在这个市场竞争的时代，谁主动，谁就能赢得先机，谁有开阔的思路，

谁就能赢得广阔的市场，赢得更大的人生舞台。我们依据自己的思维模式来思考，也生活在由思维创造出的世界里。

一个人进入思维死角，智力就会在常识之下。当我们遇到问题时，总是习惯于在自己的头脑里寻找唯一正确的答案。其实在不断变化的社会现实中是有多种选择的，很多事情的成与败都和思路的选择有很大关系。有的人能够左右逢源，头头是道，而有的人却一条路走到黑，甚至撞上南墙了也不会侧一下头。从下面这个故事就可以看出，人和人的思路差异是很大的。思路一转天地宽，沿着一条思路走下去，不仅没有突破，有时候还会徒劳。

世界上有很多事情，都会有不同的时机，而造就不同的出路。那些始终用正确的思路去支配和控制人生的人，最终会走向成功；而那些总是用陈旧和滞后的思路去看待和思考问题的人，必定会走向失败。我们拥有许多改变人生的机会，成功的关键在于头脑中是否形成了正确的思路并决心为之付出努力，在困难面前，采取不同的思路，会有不同的结果。那些在逆境中能激情投入、大胆突破的人，往往更容易找到出路迈向成功。

富人思维，掘第一桶金

在现代商业社会，富人总是走在黄金大道的先锋，20%的富人拥有80%的世界财富。而穷人即使有钱，也紧紧抱着自己的钱，舍不得拿出来去冒险。他们过着一种平常、闲适的生活，只要有饭吃、有床睡，就是世界上最快乐，最幸福的人。有的人注定一辈子与财富无缘，因为他们的目标就是做穷人。

举世闻名的“打工皇后”吴士宏曾经是一个勤杂工，在经历一次刻骨铭心的人前难堪，一个誓言在心头轰然炸响，终于创造奇迹，成为万人瞩目的商界女杰！试想，如果当初她没有改变命运的决心，或许她一辈子都是贫苦不堪的穷人！

在这个世界上，只有不敢想、不敢做的事，没有干不成的事！只要你有富人的思维并从中获得第一桶金，并把目标付诸行动，那么从穷人摇身一变成为财富之主，并不遥远……

“我曾是一个穷人，去世时却是以一个富人的身份走进天堂的。在跨入天堂的门槛之前，我不想把我成为富人的秘诀带走，现在秘诀就锁在法兰西

我掘到的第一桶金

中央银行我的一个私人保险箱内，保险箱的3把钥匙在我的律师和两位代理人手里。谁若能通过回答穷人最缺少的是什么而猜中我的秘诀，他将能得到我的祝贺。当然，那时我已无法从墓穴中伸出双手为他的睿智祝贺，但是他可以在那只保险箱里荣幸地拿走100万法郎，那就是我给予他的掌声。”当这份遗嘱在报纸上刊登后，雪片般的信件飞到了报社。

有48561个人寄来了自己的答案。这些答案五花八门，应有尽有。绝大部分人认为，穷人最缺少的是金钱，穷人还能缺什么？还有一部分人认为，穷人最缺的是机会，一些人之所以穷，就是因为没遇到好时机；另一部分认为，穷人最缺的是技能，现在能迅速富起来的都是有一技之长的人；一些人之所以成了穷人，就是因为学无所长。还有人认为，穷人最缺少的是帮助和关爱，每个党派上台前，都有给失业者大量的许诺，然而上台后真正关心他们的又有几个？另还有一些其他的答案，比如：穷人最缺少的是漂亮等等。

在巴拉昂逝世一周年纪念日那天，律师和代理人按巴拉昂生前的交代在公证部门的监督下打开了那只保险箱，在48561封来信中，有一位叫蒂勒的小姑娘猜中了巴拉昂的秘诀，那就是穷人最缺少的是野心，即成为富人的野心。在颁奖之日，《科西嘉人报》带着所有的好奇，问年仅9岁的蒂勒，为什么想到是野心，而不是其他的。蒂勒说：“每次，我姐姐把她11岁的男朋友带回家时，总警告我说不要有野心！不要有野心！我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”巴拉昂的谜底和蒂勒的回答见报后，引起不小的震动，这种震动甚至超出了法国，波及英美。一些新贵、富翁就此话题谈论时，均毫不掩饰地承认：野心是永恒的治穷特效药，是所有奇迹的萌发点，穷人之所以穷，大多是因为他们有一种无可救药的弱点，也就是缺乏野心。而随着穷人富人的讨论，童言无忌的9岁小姑娘蒂勒也一夜成名。

巴拉昂秘诀，深刻揭示了穷人和富人的本质区别。穷人的心态、穷人的思维，决定穷人的行为模式，导致穷人的穷困；富人的心态、富人的思维，决定富人的行为模式，导致富人的富。家境一样穷、一样艰苦的人，为什么后来差别却越来越大呢？除了微不足道的机遇外，归根到底是否拥有一颗绝不满足现状的野心！人有了物质才能生存，而有了理想才谈得上生活。

动物生存，而人则生活。生存是动物的本能，如果因为穷而“安天命”，这和动物本质上没有什么区别。在一夜成名网看来，生存和生活之间没有距离，因为这是一个人生转换的过程，但是这个过程不是必然的，而是通过奋