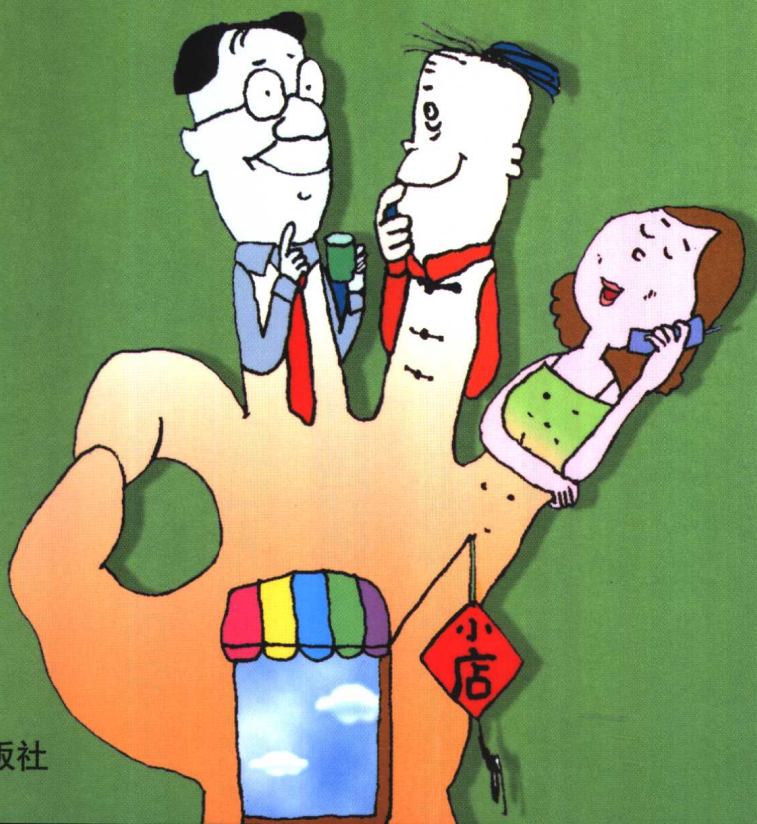


三五万元 当老板

小本创业50例

茅于軾、董辅礪、钟朋荣、吴晓波、秦朔、胡泳等知名财经学者理性评点



杨忆华 徐根辉 主编

三五万元 当老板

浙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

三五万元当老板/杨忆华,徐根辉主编. —杭州:浙江人民出版社,2003.6

ISBN 7-213-02557-0

I.三… II.①杨…②徐… III.商业经营-案例
IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 009998 号

三五万元当老板——小本创业 50 例

杨忆华 徐根辉 主编

- 出版发行 浙江人民出版社
(杭州市体育场路 347 号)
- 经 销 浙江省新华书店
- 激光照排 杭州天一图文制作有限公司
- 印 刷 浙江淳安新华印务有限公司
(浙江省淳安县千岛湖镇)
- 开 本 880×1230 毫米 1/32
- 印 张 10.875
- 字 数 22.8 万 插 页 2
- 印 数 1-8000
- 版 次 2003 年 6 月第 1 版
2003 年 6 月第 1 次印刷
- 书 号 ISBN 7-213-02557-0
- 定 价 19.00 元
- 如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

谨献给所有有志于创业的兄弟姐妹们

“蓝狮子”的话

狮子在丛林里逡巡，留下清晰或者杂乱的脚印。某一个清晨，它们不约而同地聚集到一个地方，决意共同去探索一种理想。

这是一片广袤幽深、不无陷阱和荆棘的丛林。但每当太阳从东方升起的时候，陈腐的气息总是可以被新鲜的、向上的朝气驱散，让新的希望与活力萌生。

我们聚集到一起。我们的社会职务各有不同，但却扮演着一个共同的角色：中国财经世界的观察者。

我们的理想，可以简单地描述为：在中国经济和中国企业走向现代化、国际化的进程中，以写作和出版的形式，对形成健康的财富观念、商业伦理和管理文化有所助益。

我们被这种理想所感召。正是在这种理想感召下，“蓝狮子”财经丛书诞生了。

“蓝狮子”是针对快速成长中的中国财经阅读市场而构思的一个图书品牌。它由一批新锐的本土财经作者共同倡导和建立，并与贝塔斯曼亚洲公司建立了合作关系。

“蓝狮子”也是为了激励和服务更多优秀的财经作者而建立

的一个开放性的平台。它将与一批中国优秀的出版机构,以及许多有远见力的营销机构紧密合作,共同创造以诚信为基础的出版平台,努力发掘并培育本土的财经出版资源。

我们深信,随着中国社会的发展和文明的进步,财经的力量终将成为中国社会的一种主导力量。

“蓝狮子”将伴随着这一股力量的成长,观察财经世界的风云,努力有所发现,有所传播,有所贡献。

以理想为旗,2002年10月,“蓝狮子”生于中国,正式启程。

发起作者:

秦 朔 (《南风窗》总编辑,《美国秀》、《大变局》等书作者)

吴晓波 (新华社记者,《大败局》、《穿越玉米地》等书作者)

胡 泳 (著名财经评论家,《海尔中国造》等书作者、
《数字化生存》等书译者)

赵 晓 (北京大学中国经济研究中心博士后、研究员,有
学术著作数种和大量财经随笔)

刘 韧 (《知识经济》总编辑,《知识英雄》、《企业方法》等
书作者)

刘洲伟 (《21世纪经济报道》主编、《非常原始积累》等书作
者)

“蓝狮子”网站: www.bluelion.com.cn

序言:想象力的跳跃

吴晓波

我住的小区楼下有一间快餐店。店老板是一个40出头的妇人,她每天早上6点不到就开门,然后点火、擀面、起热锅,她整天双颊红红的,对每一个人都微笑。她以前是纺织厂的挡车工,现在是下岗再就业。

有一天,我吃完面,望着这位大姐忙碌的背影,问自己:“这位老板娘算是一个企业家吗?”

恰巧,那些天正在读彼得·德鲁克的《创新与企业家精神》。

彼得·德鲁克在书中说,也算,也不算。

如果她所做的不过是被重复过多次的老一套而已,如果她仅仅把赌注投在该地区外食人口的日渐增加上,而没有创新的满意点,也没有增加新的消费需求,那么,就不算。

如果她有意识地细分了小区的消费市场,寻找到了独特的消费诉求,建立了新的市场和新的顾客群,并且通过应用管理概念和管理技巧(研究顾客所注重的“价值”)使产品标准

化,那么,就算。

彼得·德鲁克举到了肯德基的例子:确切地说,肯德基的老板也没有发明任何新东西,很多不错的企业餐厅很早就生产它供应的最终产品了,它所做出的汉堡肯定也不是全世界最好吃的那一种。但是,肯德基创造出了一种全新的快餐文化,建立了它所在行业的标准,这就是肯德基与其他快餐店的“精神上的差异”。

在这个意义上,本书所描述的这数十个创业者便称得上是“小小企业家”。尽管他们的创业资本仅为区区的三五万元,尽管他们现在的店铺在城市中还微不足道。可是,他们创业的起点离彼得·德鲁克的要求却并不远了:他们研究了市场,发现了全新的消费空间,并形成了独特的经营内容和技巧。也就是说,他们的创业开始于一次创新。在“企业家精神”里面,创新是最重要的“考量之尺”。一家企业如果没有创新——制度的创新、管理的创新、市场的创新、技术的创新、资本的创新,那么,它的经营者就当然不算是企业家,即使他们建立的是所谓的新企业,或者说从事的是比快餐店更先进的高科技企业。

这是一粒粒等待发芽的麦子,谁也不知道,若干年后在这群白手起家的创业者中会不会出现下一个“李嘉诚”——这位现今的华人首富当年便是一位靠卖塑料花起家的香港青年。而在一个更实际的意义上,这些令人叫绝的店铺创意无疑也是对无数期待创业的人们的一个鼓励和启迪——“从创新开始,当自己的财富榜样”。

这部书稿的编写,便是一个寻找创意、见证财富的过程。当一篇篇小本创业的案例如此活泼泼地出现在我们面前的时候,我们不仅会为“生活的灵感”而激动,而当茅于軾、董辅弼

等财经大家爽然同意为平民创业做点评时，我们内心的感动更是难以用言语来表达。

这是一个财富的年代，这是一个超微利的年代，这更是一个需要创意的年代。爱因斯坦曾说：在无论哪一个事业中，想象力比任何方法论都重要。而有人问霍金：人类下一个最伟大的发明是什么？霍金答道：它将是某种不可预料的东西，将非常奇异地到来，人类就是这样进步的，它是由想象力的跳跃组成的。

“它是由想象力的跳跃组成的。”这几乎是所有创富神话的谜底了。

2003年4月

目 录

三万元

- 3 49岁从头开始
- 10 1万元擎起家政天
- 16 小小烫画烫出金
- 23 梦圆个性饰品店
- 29 轻松开家订房中介
- 35 淘金收藏品
- 41 向彩票找彩色人生
- 47 房产中介2万元起步
- 54 早教天地无比宽

五万元

- 63 真情编织有情天
- 70 月子阿姨路正宽
- 77 音乐弹奏人生路
- 83 真诚洗出一片天
- 89 奶茶改变生活
- 96 美在画廊中
- 102 办家星级幼儿园
- 110 大楼清洗是座金矿
- 116 裁剪天地开心行
- 122 做个手机美容师
- 128 社区超市挺实惠
- 134 做一回司机“红娘”

十万元

- 143 刺绣坊自有锦绣天地
- 149 财从人才生意中来
- 156 家装市场好耕田
- 162 为孩子建个玩具乐园
- 169 精心呵护亲子坊
- 175 推拿着 快乐着
- 181 巧手抢得顶上风光
- 188 爱书就卖书
- 195 开家医院专医宠物
- 200 袜子也时尚
- 207 精心打造成长空间
- 213 燕皮馄饨出绝活

十五万元

- 221 15万元弄弄茶
- 228 将酒吧休闲进行到底
- 234 美丽事业繁花似锦
- 241 传统女红生意红
- 247 做有车族的美容师
- 255 洒向诊所都是爱
- 261 创造家居新元素
- 267 把社区饭店办成家
- 274 领个米宝宝过日子

二十万元

- 283 摄影世界风光无限
- 289 打造美丽新世界
- 296 敢执短信牛耳者
- 303 会展业真是块宝
- 310 开家特色小旅馆
- 316 经营运动新概念
- 322 开片面店赚钞票
- 329 我办起了现代农庄

- 336 后记

三万元

- 困难,困难,走出去就好,困在家里就难。

- 在竞争异常激烈的今天,不继续发展就是一种落后,就有被淘汰的危险。

- 自己出来创业要想获得成功,就必须用心去做,大大咧咧肯定成不了气候。

- 无论做人、做事,真诚、信用很重要。

- 每个人的道路都不尽相同,每一条路都有成功的可能。

- 做中介要真心实意,决不能在交易双方之间玩花样。

- 不论创业企业遵循的是什么基本战略,它的成功通常基于以下五个关键要素:发挥优势、弥补不足、寻找最佳机遇、避开难题或是高度专注于自己所选择的发展道路。

|三万元|

49 岁从头开始

【创业故事】

过 年

2001年过年和2002年过年,余根川几乎没有走亲访友。

2001年是因为绝望,深深的绝望。不曾有过老余这样坎坷经历的人,是不能体会的。很多亲友打来电话让他去玩,老余都让儿子找些理由搪塞了过去。他把自己关在家里,除了看望老母亲以外,几乎足不出户。

2002年则是因为忙碌,充实的忙碌。他在杭州一个小区新开的花嫁喜铺生意上了轨道,大年三十开到下午两点才关门,大年初一又一大早准时开门了。老余忙得没时间串门:“等有空了,再去看望关心我的亲友吧。”

曾经绝望

1999年,余根川因为种种原因失业了,当时已47岁;妻子这时也成了单位里的富余人员。以前有工作的时候,月工资才

400多元,因此夫妻俩几乎没有什么积蓄。家里有一儿一女两个孩子,还都在念书。

往事是余根川不愿触及的,他几乎不愿意谈,只是告诉我,当时他心里最强烈的念头是:“哪怕是要饭,也得把这个家撑下去。”他逼着自己一次又一次地找工作,近50岁的年纪足以成为求职的障碍,好不容易找到的工作又因为种种原因而干不长。老余说:“人家要解雇你,有时候可以不给你任何理由。”

在绝望的时候,老母亲也许是他最大的精神支柱,她的不断劝告和安慰让老余没有最后消沉下去。

在和亲朋好友们多次商量之后,老余决定自己创业,并看准了杭州市场上还属空白的“喜铺”。

经营之道

走进花嫁喜铺,喜气扑面而来。店面不大,装修虽不华丽但很整洁,林林总总包装精美的喜糖让人觉得很温馨。

老余和谢岷、周萌都是杭州市劳动局为下岗失业人员举办的创业培训班的同学。在培训班里,他系统地学习了创业理论,以前模糊的概念现在渐渐明朗了。

2001年11月,老余和亲友合资,开出了名为“花嫁喜铺”婚庆礼仪商店,主要出售各种精美的喜糖和出租婚纱。老余认为,其他行业竞争都很激烈,而专业经营喜糖等业务的喜铺虽然利薄,在杭州却还很有发展潜力。这几年结婚的人多,老百姓对有品位、上档次的喜糖需求缺口不小。在一些大商店里买喜糖,品种不够丰富,价格较高,而且所有的糖都混在一起,没

有分出高、中、低档等层次来,如果有专门提供各种喜糖的喜铺,相信会有不少人光顾。

喜铺的货大多从上海等地的厂家直接进来,以便把零售价格压到最低;还有一些货则是老余踩着自行车,一直从城北骑到城东的麦德龙超市批发来的。

为了扩大店面的影响,老余到热闹的吴山广场临时摆了个摊位,一边卖喜糖一边发传单。每天收摊已经晚上9点多,还要算账、理货,把货运回靠近郊区的家中,晚上11点多才能睡觉。

那个时候,正当壮年的老余回家要爬五层楼,爬到一半腿就发软了,得像个老人那样歇上好久,才有力气爬余下的台阶。他说:“这是因为精神疲劳和身体疲劳的双重原因。”

苦虽苦,但心里是充实的。有不少顾客揣着在吴山广场上拿的宣传单找上门来了,一次就是1000多元的生意。老余笑了。

老余很有营销意识,他像嫁女儿一样,把每一种喜糖都打扮得漂漂亮亮的。一次逛街的时候,他发现了一种德化瓷的小罐子,粉红色的,印着草莓花纹,立即有了灵感:“如果在这里面装上几粒糖,姑娘儿小伙子拿来送人正合适,吃完糖,罐子还能二次利用。”他目前正在和瓷罐的厂家联系供货业务。

花嫁喜铺的经营方式还包括

