

How to Start a Success Business

激发创意；脚踏实地；努力不懈

如何成为 创业高手

每个人在仅有的一战，在得失间下决心抓的。世界上大部分薪水活梦想，实现自行创事中的主角。新兴事业而由于时代的变迁而遭由许多创业成功的事一些特点，那就是成功多看、多研究、不屈不挠与当机立断。



次人生里，若能接受挑住机会，是最好不过阶层都怀着脱离受薪生业当老板，成为成功故的机会确实是很多，然淘汰的可能性也很高。例，可以让我们归纳出创业老板的共同点是：

中国书籍出版社

如何成为 创业高手

周济民编

中国书籍出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何成为创业高手/周济民著. - 北京:中国书籍出版社, 1997.10

(经营管理系列丛书)

ISBN 7-5068-0685-1

I. 如… II. 周… III. 企业管理 - 通俗读物 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 19758 号

(京权)图字:01-97-1751 号

责任编辑 龚关

封面设计 兆德

*

中国书籍出版社出版发行

(北京市西城区西绒线胡同甲 7 号 邮政编码:100031)

北京市王史山胶印印刷厂印刷 全国新华书店经销

*

850 毫米×1168 毫米 32 开本 7.5 印张 127 千字

1997 年 10 月第 1 版 1997 年 10 月第 1 次印刷

*

印数:1-15000 册 定价:12.80 元

目 录

出版导言	(1)
前 言	(3)
第一章 掌握先机	(7)
第二章 白手起家	(53)
第三章 致富之门	(105)
第四章 坚持信念	(157)

出版导言

经济学家认为：“宇宙的资源有限，而人类的欲望无穷，如何将有限的资源予以充分利用，以满足人类无穷的欲望，则属于经济学的范畴了。”其实，按更广义的解释，人类本身也算是充分利用的资源，如果这样的话，那么前句的“经济学”也可以改称为“管理学”了，无怪乎“管理学”被称为当今世界的“显学”，上自达官贵人，下至贩夫走卒，都欲一窥其奥妙。

由于时代的不断演变，人、事、物的关系日益复杂，当然其间的冲突与摩擦亦随之而起，为了有效掌握有限的资源，则非仰赖管理不可，否则，有朝一日人类一定会步上脱序混乱及分崩离析之途。

另一方面，中国人普遍存有“宁为鸡首，不为牛后”的心理，使管理的人与被管理的人之间一直缺乏良性的互动关系及正确的行为准则，这也造成社会大众对管理学的需求日益殷切，当然，也使得每个人皆欲进入管理的殿堂。

可惜的是我们却把它视为是学院内传道授业的学科,凡夫俗子及离校多年的人均无缘见一面,使得它原本通俗的本质被冠上一层曲高和寡的神秘面纱。

出版一系列的“经营管理丛书”,正是要协助你走进管理的世界,使管理一词不再教条化与空洞化,而是十分生活化与通俗化地和我们大家紧系在一起。

管理学的探讨并不是公司主管才有的专利,主管固然可利用它以使企业走上轨道,而一般人也可利用它来达到“修身”“齐家”的目的,至于政治家们更可借它来达到“治国”“平天下”的理想境界,这不是侈言高论,也不是夸夸而谈,只要你用“心”去阅读,则必能完成自己对生命的期待,并进而创造出家庭、企业及社会更崭新的一面。

在现今经营管理书籍汗牛充栋之时,本书竭力挑选出足堪代表的著作引介,希望在信息爆炸的今日世界,中国人经营管理的观念能不落人后,对于社会再教育一尽绵薄之力。

前 言

现代的工商业瞬息万变。例如以“SEVEN-ELEVEN”起家的小型零售商店,在60年代末仅此一家,但30年后的今天,知道有这类小型便利商店的人已达99%以上。而便利商店的24小时服务也让许多行业跟进。

布克书城的董事长菊地清孝,将营业时间改为24小时。也有人模仿菊地的通宵营业书店,经营全天候的不动产业或棒球击球练习场等而大赚其钱。

置身在商机如此多变的情况下,若从另一角度来看,也正是新兴事业崛起的契机。

世上绝大多数的薪水阶层,都怀着脱离受薪生活的梦想,希望自行创业当老板,成为成功故事中的主角。也有人在企业中受命创办事业,拼命追求某一范围内的成长率。

从前的“黑猫太和的送货到家服务”,或是

临时搭棚作为营业场所的人很多。现在比萨、便当外送服务,以及从“送货到家的新事业”所演变的利用小型车或客货两用车做卖便当、三明治等,也大行其道。

由于灵机一动而开始做生意,经过五年、十年后日益蓬勃的固然为数不少。但风靡一时的便利商店,或因经营困难被迫与别的店合并,甚至倒闭的案例也屡见不鲜。从事新兴事业,成功的机会确实是很多,然而由于时代的变迁,遭淘汰的可能性也相对地提高。

本书所记载的十六人,都是白手起家的老板,本书也可说是他们以脱离受薪阶级为目标,个人创业的成功经验。

从大学入学考试落榜起,21岁创业,到28岁的索马布公司老板铃木庆,成为年收入840万的富商,即是以“不输给上大学的同学”为信念,因而奋斗成功的实例。

朝日股份有限公司的林武志,在30岁过后才发觉自己的潜能,其后经过不断的努力,在短短的五年间,创立了年营业额超过20亿的大公

司。

十六个创业老板，牵引出十六条不同的人生大道，而他们获致成功的共同点是，他们都能当机立断，且善于扭转时势。

任何人在漫长的人生旅途中，必然都有二、三次的机运，相对地，也会有倾家荡产的危机隐藏其中。

换言之，要有抓住幸运之神的判断力，加上经营过程中的机运、信心与专注都是决定能否成功的关键。

而从事股票买卖的樱田慧，毅然辞去证券公司的工作，脱离受薪阶层跟朋友合伙做生意，经过一番迂回曲折，目前经营汉堡牛排连锁店，正全力以赴的为事业冲刺。

在十五年的记者生涯中，我访问过数百个创业成功老板。结论显示出，他们的共同特点是：对社会上的动向具有多看，多研究，加上不屈不挠的性格。

仔细观看社会上的动向，抓住机会，虽然只不过是一粒小小的“芽”，但是懂得认真地浇水、

160680

施肥,并勤于照顾,就可以把它培育起来。

相对地,危机也是处处密布。在职业棒球实况转播时,新闻记者与球评家常说:“危机之后便是转机。”这句话也充分适用于企业经营或是人生旅程。绝大部分的创业老板,都能在关键时刻扭转危机,转危为安。

无论贫富,每个人的人生都只有一次。所以若能接受挑战,在得失之间下定决心、抓住机会,正是成功的基本条件。

本书所载的16个创业老板,均能牢牢地抓住幸运之神的眷顾,直到现在还不松手。在他们成功的故事中,值得让我们学习的地方很多。但如何取舍,则要请读者们仔细衡量,希望本书能让各位读后更懂得把握机会,从而寻得克服危机的方法。

第一章

掌握先机

从出租电视游乐器 转为出售全新、二手个人电脑

索马布公司虽然没有具备像“石丸电器”、“第一家电”等大型家电专卖店的规模,却在秋叶原拥有四家分店,在大阪的电器街日本桥拥有三家分店。

一年十亿的营业额当中约有 60% 是全新个人电脑,40% 是二手个人电脑。该公司创始人铃木庆今年 28 岁,也是现任的总经理,一年的收入据说是 7 百万。

28 岁的年轻人,拥有营业额接近十亿的公司,年薪七百万的高所得,究竟他是怎样经营成功的呢?

考试失败,却读透 200 册如何赚钱的书籍

铃木庆于 1959 年 11 月,生于埼玉县春日部市,排行长男,父亲经营旅行社。从小个性好强,不服输。除

了念书以外,无论是观察星象、打桥牌或足球等方面,只要不得第一就不甘心,常常为此废寝忘食地埋头苦练。县立菖浦高中三年毕业后因热衷于飞行,于是参加飞行员入学考试,却不幸没有考取,学历因此只有高中毕业。

铃木庆是在报上的广告栏,看到某英语会话录音带贩卖公司征才,这是一份没有固定收入专门抽佣金的推销员职务:用电话联络学生,然后推销录音带的差事。他努力工作了三个月,却只推销出一件产品,才得了六千元收入。铃木庆回忆说:“午餐费且不必说,连来回东京的交通费都不够。”于是只好在七月底辞职回家,无所事事地在家里待到十月底。

三个月后,铃木庆的结论是:“上大学再就业的这条路已不通了,回头看看继续升学的朋友或自己的兄弟,唯有经商一途是最好不过的了。”

于是又决定到旅行社上班,工作之余,买了《你可以赚大钱》、《小资本创业指南》等书,用红铅笔眉批,一遍遍地研读,3个月内读了20本。

虎视眈眈苦等机会的铃木庆,当时的月薪是1.6万元,年终奖金才2万的穷薪水阶层,看到街上同年纪的快乐年轻人,心中更感到焦躁不安。虽然也试着投资一点小生意,但是每次都挥棒落空,毫无斩获。

投资16万购买可“附照片”的名片印刷机,却只赚

400 元;在小资本赚大钱的杂志广告上,投资 10 万元所生产的肥皂,一块也没卖掉还堆在仓库里。一心想脱离受薪阶层,反而受骗成了牺牲品。

高中毕业后整整一年,身心俱疲的铃木庆继续在旅行社工作,想要纾解一下落魄的情绪,他参加了高中同学会,恰巧与上东洋大学的高中同学志趣相投,两人就发誓要合伙做点生意。几天后二人召开作战会议,此后每天晚上都相约见面积极讨论。从最初的“作战会议”开始,仅仅过了一个月后的 5 月 1 日,他们在大宫车站前开了家号称“最廉价”的唱片行,2 人各出资 14 万元,12 万元的保证金,购入唱片 400 张,内部内演都是亲自动手。

是时正是出租唱片生意的好时机!头一个月赚进 40 万元,二人梦想在东京再开一百家分店。第二、第三个月的生意愈来愈好,到了第四个月却发生了问题。开店前离开旅行社的铃木庆与白天上大学的合伙人发生金钱纠纷,比铃木庆工作时间短的合伙人因为要求平分利润而拆伙。结束营业后的铃木庆把唱片行顶让出去,第二年开始独自经营出租电视游乐器商店。当时出租唱片业先由学生开始经营的有黎红堂等 50 家,出租唱片在日本可谓大行其道。

由于被告违反著作权成名而赚大钱

铃木庆在高田马场车站附近大厦的一个房间,开了一家索马布商店,包括大厦保证金以及购买个人电脑、电视游乐器等贷款的,总共投资约 100 万元左右,营业额每月六万到八万元,尚能维持店面开销。但开业不到五个月,就被电视游乐器厂商控告违反著作权法,几乎使铃木庆心灰意冷。没想到这件事也给铃木庆带来幸运,“出租电视游乐器也因违反著作权法而被告”的新闻,每天朝日新闻都大肆报导,店里因此挤满了客人,营业额反而增加了 10 倍,另外电视公司、报章杂志等,也争相报导索马布公司。铃木庆回忆说:“本来没钱做广告,倒是因被告引起大众传播争相报导,这也等于是在帮我做广告。”

由于新闻媒体的争相报导,索马布公司更受到大众的喜爱,使得营业额有增无减。铃木说:“客人挤不进店里,连走廊也大排长龙,连大厦管理员都在抱怨,啧有烦言。”

一天的营业达 8 万元,租金每人 80 元,仅仅八平米大的店,每天约有 1000 人进出。原本开店后因生意不佳,好几次想收摊的说法倒像在骗人,因为再下来的 3

天即可赚上 20 万元。

铃木把赚到的钱投资到濑谷区成立本店,连锁店有赤羽、神田、大阪等三处,到 1984 年 4 月,决算其营业额已破 3 千万元大关,缴纳入会费 20 元的会员达 1 万人。索马布公司对会员以定价的一成,可租电视游乐器 3 天,也就是定价 800 元的电视游乐器,租 3 天只要 80 元。换言之,营业额 2 千万等于 25 万次的租金,通常一台电视游乐器最少可出租 10 次,这真是赚钱的生意。

索马布公司的正式职员仅 4 人,兼差打工的有 16 个人;在濑谷区车站附近大厦的一个房间,仅有铃木本人与一个接电话的小姐。铃木拍着胸脯说:“用人多而营业额不增加的话,我等于没有利润,我深信来岛坪内的经营哲学。”

经过失意、失败因而成功的事业家

由于经营电视游乐器成功,24 岁每月就赚进 16 万元的铃木,在 1984 年 5 月与信息处理业的高手杰克斯携手合作,展开另一番大事业(杰克斯系东京、新桥、栗山民毅分店的董事长。)

因著作权问题被大众传播争相报导以来,想与铃木合作的人很多,为什么会选上杰克斯呢?其中涉及铃木