

白手起家的激情故事
催人奋进的精神读本

赤手空拳 打天下

程博选 编著

——45位年轻人激情创业成功实录

梦想成就事业 创业改变人生

.....
有一种力量叫信念，有一种执著叫坚持，
有一种财富叫苦难，有一种人生叫奋斗。
.....

 **哈尔滨出版社**
HARBIN PUBLISHING HOUSE

中国首部创业圣经

赤手空拳

打天下

——从15岁年轻人谈到的创业成功之道

早期成功者说 创业者说人生

中国首部创业圣经 中国首部创业圣经
中国首部创业圣经 中国首部创业圣经

中国首部创业圣经

赤手空拳 打天下

程博选 编著

——45位年轻人激情创业成功实录

CHI SHOU KONG QUAN
DA TIAN XIA



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

赤手空拳打天下:45位年轻人激情创业成功实录/程博选编著.

- 哈尔滨:哈尔滨出版社,2006.6

ISBN 7-80699-628-1

I. 赤... II. 程... III. 企业管理-经验-中国

IV. F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 149258 号

责任编辑:关力

封面设计:李尘工作室

赤手空拳打天下:45位年轻人激情创业成功实录

程博选 编著

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市动力区文政街6号

邮政编码:150040 电话:0451-82159787

E-mail:hrbchs@yeah.net

网址:www.hrbchs.com

全国新华书店经销

黑龙江省文化印刷厂印刷

开本 787×1092 毫米 1/16 印张 16 字数 194 千字

2006年6月第1版 2006年6月第1次印刷

ISBN 7-80699-628-1/F·65

定价:24.80 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-82129292

本社常年法律顾问:黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨

.....谨以此书献给.....

所有在创业大门外犹疑徘徊的年轻人
所有在创业征途上艰难迈进的年轻人

Foreword 前言

创业改变人生

这是一个产生英雄的时代。

二十年前,黄光裕在北京开办了第一个家用电器商店,而今,国美电器已经成为中国家电零售行业的巨无霸;

十年前,丁磊在广州创建了网易公司,而今网易已经成为最成功的互联网门户网站之一;

六年前,陈天桥在上海创建了盛大网络公司,而今盛大是中国第一网络游戏运营商。

三个年轻人以惊人的速度积累了十几亿乃至几十亿的财富,先后荣登中国富豪排行榜的榜首。这种神话般的创业史凭的是什
么?是什么帮助他们书写了辉煌?

每一个有着远大理想和抱负的年轻人,每一个有着美好梦想的创业者,都想成为黄光裕、丁磊、陈天桥……虽然经济发展的进程不会重复,同样的机会也不会再出现第二次,更何况每个个体尚有极大的不同,但是,只要社会在向前发展,就会衍生无限的机会,就存在着无限的可能。只要你是个有心人,机会就无处不在。

做不了大英雄,可以做一方豪杰:

- 从小做起,从基层做起,不贪大,不求多,十年如一日,必有成效。

- 做自己喜欢做的事,专著,坚持,不跟风,不动摇,定会有回报。

- 不要一开始就想赚大钱,先生存,后发展,积累经验,蓄势待发,终有起色。

- 创业是艰辛的,创业是艰难的,只要有恒心和毅力,定能守得云开见月明。

这是无数成功创业者给后来人的诚恳忠告:从最基础的市场

前言 Foreword

做起,从最熟悉的领域做起,你身边就存在着成功的契机:杨东平,小蜜蜂家政创出一片天空;胡昕,花剪子剪出大市场;潘跃勇,走出民营图书馆的新路……站在财富顶峰的人永远是极少数,然而,大多数人却可以像他们一样,在自己的天地里求得一番作为。

本书选录了45个年轻人的45个创业故事,他们中年龄最大的40岁,最小的23岁;他们中有身价几十亿的富豪,也有家产十几万的小老板。他们都是成功者,他们的经历告诉我们:梦想成就事业,创业改变人生。本书虽然不能提供较为系统的创业理论和经验,但是每个人都可以从他们身上总结出一些有价值的东西为自己所用。无论是站立在财富顶峰的富豪,还是从基层做起的小本经营,他们的创业历程既是你学习的范本,又是你成就事业的精神楷模。阅读本书,可以启发你对于人生的思考,唤醒你创业的冲动,激发你创业的激情,坚定你创业的信心。

请与我们一起来感受青春,感受激情,感受力量,感受成功。

编者

2006年6月于北京

Contents 目录

创业改变人生

• 上篇 •

在起点:勇敢跨出第一步

1. 钱俊冬:创业明星闪耀校园/3
2. 夏乾良:家教成就创业梦/9
3. 李小华:大学生成为网上“破烂王”/13
4. 王汉荣:在汽车用品市场淘金/19
5. 邹国彬:弃学办网站,演绎中国版传奇/24
6. 李玲:卡通创造财富路/28
7. 刘英:梦想铸就成功/34
8. 范永如:小饰品卖出加盟店/40
9. 陈爱:穷小子变身“珍珠王子”/46
10. 胥定国:屡败屡战终成功/50
11. 潘跃勇:图书馆的民营之路/58
12. 沈光浓:小生意里有大作为/62
13. 胡昕:“花剪子”剪出大市场/66
14. 杨小华:“看房参谋”的事业天空/72
15. 杨东平:“小蜜蜂”勤劳致富/79

• 中篇 •

在路上:一切都在努力中

16. 黄镇丰:闯劲成就梦想/87
17. 黄桂提:创新路上的连锁书店/92
18. 田汉:从建筑工到地产大亨/96
19. 高军:千万富翁的“菜篮子工程”/101

目录 Contents

- 20. 陈宏刚:勇于开辟新天地/ 108
- 21. 王中伟:200元起家的CEO/ 114
- 22. 曹杰:一路奔驰的“小红马”/ 119
- 23. 金卫东:未来的饲料大王/ 123
- 24. 张冠军:打造中式快餐连锁/ 127
- 25. 吴艳芬:小小内衣撑起事业天/ 132
- 26. 陈朝晖:不当干部当老板/ 136
- 27. 邱文钦:小文具做出大文章/ 142
- 28. 周成建:借鸡生蛋创名牌/ 148
- 29. 刘玉栋:从两元到两亿的创业传奇/ 153
- 30. 李莹:夫妇共谱创业乐章/ 156

• 下篇 •

在顶峰:风景这边独好

- 31. 陈天桥:“游戏”玩出的财富新贵/ 163
- 32. 丁磊:中国版本的创业神话/ 171
- 33. 黄光裕:创造“国美”财富帝国/ 177
- 34. 马化腾:引领新时代的通讯革命/ 182
- 35. 李彦宏:百度搜出大世界/ 188
- 36. 邵亦波:慧眼成就大事业/ 195
- 37. 周云帆:拇指上开创大事业/ 202
- 38. 徐明:不断转型的足球大亨/ 208
- 39. 王传福:执著坚强造就的赢家/ 213
- 40. 江南春:横空出世的广告强人/ 218
- 41. 郭广昌:寒门走出的实业家/ 224
- 42. 王填:从5万到50亿的创业之路/ 229
- 43. 李文东:想在人先、做在人先的创业模范/ 234
- 44. 杨建新:“百圆”建起裤业集团/ 238
- 45. 李瑞斌:建构房地产业的大厦/ 242

上篇

在起点：勇敢跨出第一步

成功不是将来才有的，而是从决定去做那一刻起持续积累而成的。

身无分文不可怕，没有经验不可怕，只要处处用心，事事留意，只要在合适的时候勇敢地跨出第一步，就能闯出一片属于自己的天空。也许三五年，也许三五万，万事虽难终有起点，万贯家产虽多终要有开端，只要坚定不移地走下去，定会有成功的一天。





钱俊冬：创业明星闪耀校园

他是一名曾因家庭困难而申请缓交学费的贫困大学生，为了自筹学费做起了小生意，却发现了校园里的潜在商机，逐渐成为校园经济的开拓者。自2000年至2003年，经过三年的经营和积累，他拥有了一个注册资金50万元的“三人行”学生创业公司，不仅替家里偿还了所有债务，还摘去了“贫困生”的帽子，圆了求学梦，成就了自主创业的理想。他就是钱俊冬，他的创业故事与众不同。



◆困境中磨炼

1981年，钱俊冬出生在一个农民家庭，是家里唯一的男孩儿。由于生活贫困，三个姐姐先后放弃学业，全家人省吃俭用专供钱俊冬上学。钱俊冬也十分懂事，学习刻苦，成绩一直不错。

1999年，读高三的钱俊冬因一场家庭变故影响了学习，高考时分数很不理想。高考落榜后他跟着父母来到天津，一家人在大港区上古林镇一个偏僻闭塞的小巷子租住下来，靠着父亲做卤味的手艺维持生计。钱俊冬一边帮父母干活一边复习，准备第二年重新参加高考。

在这一年里，每天早上6点第一锅卤鸭出炉的时候，钱俊冬已



捧起书开始温习功课了；晚上 12 点父母的推车铃声在门口响起时，他合上课本跑出去帮忙卸下车上的东西。

2000 年，钱俊冬如愿以偿地考取了陕西长安大学公路学院。拿着大学录取通知书，全家人既欣喜又发愁。父亲做生意失败债务缠身，根本没有能力负担儿子上学所需的费用，短短几天时间，父亲头上便青丝变白发，一下子老了十几岁。姐姐则一连多少天不休息加班工作，眼里布满血丝，为的是多拿点加班费……即使这样，最终也只凑了 2000 多元钱，这就是他的学费、路费和生活费……

开学的日子到了，钱俊冬只身来到西安求学。在新生报到处，他紧紧攥着信封里的 2000 元现金，在交费的长队里一次又一次退到最后面。最后他鼓起勇气找到学院的辅导员老师，讲明了自己的情况，在学校对贫困生的优惠政策支持下，他争取到了缓交学费的机会。困难暂时得到解决，在心绪安定下来的同时，他的心中萌生了一个异常坚定的信念：越是生活困窘、磨难重重，越要咬紧牙关坚持下去，明天一定会掌握在自己的手中。

◆成为“生意精”

开学第三天下午，刚从自修室回来的钱俊冬正独自在寝室里翻阅飘着墨香的新教材，一位师哥推门进来，向他推销随身听。见钱俊冬没有购买的意思，便打开话匣子说：“我手里的随身听最便宜了，还有调频功能，可以接收学校的语音广播……”尽管师兄把他的随身听说得完美无缺，但对钱俊冬来说它却是可望不可及的。正在这时，几位室友不约而同回到寝室。没想到这位师兄没费多少口舌，他书包里的 4 部随身听便以每部 80 元的价格留在了他们宿舍。

这件事情触动了钱俊冬，他隐约觉得自己身旁存在一个很大的消费群体，其中蕴涵着无限的商机。当天晚上，钱俊冬在心里默默地谋划着，睡梦中的他变成一个“倒爷”。



通过向本地学生和大三的老乡们打听，他很快知道了在西安东郊有康复路和轻工两个小商品批发市场。第一个周末，他徒步走遍了两个市场的每一个角落，仔细对比了所有随身听的性能、质量和价格，经过和老板的反复砍价，他用 15 元的批发价拿到师兄推销的那款随身听。钱俊冬用 90 元钱批发了 6 部随身听，回到学生宿舍后很快做成了第一笔生意，共赚了 300 元。看着靠自己的能力赚的钱，他尝到了其中的快乐。

从此以后，他便一发不可收拾。在课余时间，他两只眼睛紧紧地盯住同学们的消费品。当大家刚习惯用卡式电话时，他便四处打听找到了 IC 卡经销商，把更低廉的电话卡介绍给同学，在自己小赚一点辛苦费的同时，让很多同学得到了实惠，并和他交上了朋友。后来，游泳课的游泳衣、考研资料、英语磁带，他都以低于校外商店的价格销售给同学们。大一的一年里，他成了校园里有名的“生意精”，认识他的同学都不再叫他钱俊冬，而是称他为“钱倒”，时间长了他又有了一个别样的称呼：“钱导”。



◆拓展校园市场

做了一年的“倒爷”，钱俊冬看到了校园里的潜力，他的经营理念迅速得到提升。

2002 年寒假期间，钱俊冬受同学之邀去了重庆大学，他们在吃饭的夜市摊位上发现，经营米线生意的竟然是几位重庆大学在读的研究生。出于好奇，钱俊冬问学长为什么会出来卖米线，几位研究生坦然相告：以后的社会竞争将非常激烈，必须做好相应的准备，以便适应社会的变化。听了他们的话，钱俊冬的心里涌起了一股冲动，酝酿很久的一个想法开始在脑海中逐渐清晰起来。

回到西安，钱俊冬与同学崔蕾和马光伟谈论起校园市场的开发，没想到三个人一拍即合，决定成立一个利用创业协会人力资源做校园市场的校园信息服务中心，中心定名为“三人行”，以校园



和学生需求为市场开展介绍家教、校园活动策划、产品展示、市场调查以及小网站建设等业务。

机会很快就来了。2002年9月,在迎接2002级新生的时候,钱俊冬敏锐地发现新建的新生宿舍里尚未安装电话机,新生们都蜂拥到公用电话亭和校内IC电话打电话。他立即召集“三人行”的成员商量给学生宿舍安装电话机,大家协商一致后,由钱俊冬和学校相关部门联系,取得学校的同意和支持。崔蕾和马光伟负责购买电话机,他们还划分了个人责任区,既分工又协作,在很短的时间内给大一所有宿舍都装上了电话机,不仅完善了学生宿舍的通讯设施,还获得了可观的经济收入。

他们没有被暂时的胜利冲昏头脑,乘胜把业务扩展到了周边的几所大学。他们每人分一两所大学,通过老乡或者同学与校方联络。结果,没用几天的工夫,附近十几所大学的新生宿舍全部装上了电话。业务量之大出乎他们的预料,最多的时候一天竟然安装了2000门,收入达到5万元左右。“三人行”的成员们成了同学们羡慕的小富翁,他们的业务范围也越来越大。

钱俊冬渐渐不满足于校园里的小打小闹,他坚信到社会上闯一闯也一定能赚到钱。

一个偶然的时机,他看到电视新闻里上海APEC峰会上各国元首都身穿唐装的镜头,不禁想到西安是盛唐故都,有着千年的文化积淀,这里毫无疑问会首先流行唐装。钱俊冬马上召集大家讨论:能否尝试经营唐装?讨论到最后的焦点是大家都有一种担心:和社会上的人做生意会不会受骗?钱俊冬对此的看法是只要眼力准,考虑周到,就一定能赚到钱。最后,大家都被他说服了。

说干就干。钱俊冬马上开始带领大家走访西安大大小小的服装厂和服装批发点,以便得到更准确的市场信息。经过调研后他们发现,制作唐装的成本太大,而且工序太过复杂,相对来说,做唐装的原材料丝绸一定会因为唐装的流行出现“洛阳纸贵”的现象。



经过认真的分析和论证，钱俊冬用手中的资金到无锡、常州购进了一批丝绸。令他们惊喜的是，货还在路上时，订单就已经纷至沓来，这一次他们又稳赚了近10万元。这次生意的合作者发现钱俊冬是一个很有商业头脑、大有前途的年轻人，就把他介绍给几个企业老总，为钱俊冬提供了更多的机会。

2003年，钱俊冬的“三人行”中心相继代理了移动电话校园卡、诺基亚手机等推广业务。学生消费的日益扩大化和时尚化的发展趋势，加上移动公司和诺基亚等大型企业运营商的投资，为钱俊冬“三人行”创业团队的迅速壮大注入了活力。钱俊冬在学校推广大户卡、开展手机展销活动取得了出乎意料的成功，仅2003年上半年，共计办理大户卡、校园卡等达13万张，直接收益接近30万元。

2003年8月，钱俊冬等三人已经拥有50余万元资金，在社会力量的帮助下，他注册成立了三人行信息通讯有限公司，成为在西安高新技术开发区管委会注册成立的第一家在校本科生创办的全资公司。目前“三人行”旗下有正式员工12人，兼职员工38人，有四家全资店面（主营通讯电子产品），销售网络遍布西安22所高校，同26所高校社团、协会负责人签订了正式的合作协议。



◆“没有鸟飞过的天空我飞过”

2004年春节，钱俊冬怀里揣着学校颁发的2003年“年终奖”，回到父母身边与家人度过了一个欢乐祥和的新春佳节。当西装革履、神采奕奕的儿子把孝敬父母的礼物呈到他们面前时，两位老人流下了幸福的泪水。

临近开学的时候，钱俊冬挽着父母的手，一同坐飞机来到西安，把老人安顿在一套事先租好的舒适的单元房里。钱俊冬兴奋地打开2003年为自己定下的目标书，在“还清家里的债务、接父母来西安居住、坐一次飞机”三处画上对号，这是他在这一年里要实



现的三个基本目标。

“没有鸟飞过的天空我飞过。”在钱俊冬的每一本日记的扉页上都有这样几个显赫的大字。

2004年7月,钱俊冬毕业了。离开了象牙塔,融入到激烈的市场竞争中,与各路商家过招。他依然像上学创业时那样,每天工作14个小时以上,午夜永远是在工作中度过,但他的目光随着身份的改变,已经转在社会这个更为广阔的大市场。他用一个月的时间,细分了客户和市场,最后选择进入广告行业,成立了三人行广告传媒有限公司,购买了40多万元的喷绘设备以及其他设施,同时参股西安永乐印刷厂。二次创业开始了。他为自己定下的目标是:2005年公司营业收入600万,其中通讯公司营业收入300万,广告公司营业收入300万,纯利润100万。而今,他的目标正在一个个地实现。

创业感言

大学生创业,对于想在校园里锻炼能力的人来说很有必要,对于家境贫困的同学来说则更有必要。创业需要一颗不甘贫穷的心,这是奋斗的动力,是战胜艰难的意志,是走向成功的源泉。这是家庭经济状况较好的学生所不具备的客观条件。校园是一个小社会,学生是一个相对集中的消费群体,其中蕴涵着潜在的商机,对于一无资金、二无经验的年轻人来说,从小做起,从身边事做起,更容易取得成效。据报道,上海同济大学一位在读研究生,看到大学生毕业的时候电脑等学习和生活用品被扔得到处都是,便向学校申请承包了全校区的生活垃圾的收购,他的初期目标是每年赢利35万元。由此看来,大学校园里的商机似乎还很多,关键是要做个有心人,而且要不怕困难,要敢于挑战自我,敢于冲破来自各方面的压力。