

创业投资的

101

CHUANG YE TOU ZI DE 101 GE XUAN ZE 个选择

施鸣放 著

创业投资并不难，思路对否最关键。正确的理念是成功的诀窍。

广东省出版集团
广东经济出版社

创业投资的 101个选择

施鸣放 著

CHUANG YE TOU ZI DE 101 GE XUAN ZE

广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业投资的 101 个选择 / 施鸣放著. —广州: 广东经济出版社, 2006.5

ISBN 7-80728-289-4

I. 创… II. 施… III. 商业经营 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 033253 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	惠州日报印务公司 (惠州市江北文华 1 路惠州日报社)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	7.5 2 插页
字数	150 000 字
版次	2006 年 5 月第 1 版
印次	2006 年 5 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80728-289-4 / F·1338
定价	18.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: (020) 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路永胜中沙 4~5 号 6 楼 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心) 电话: (020) 83781210

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 屠朝锋律师、刘红丽律师

• 版权所有 翻印必究 •

作者的话

党的十六大以来，随着中国经济持续、稳定、高速的发展，充满活力的市场经济有力地推动了中国城市化建设的进程。以发达城市为中心辐射区域经济，带动中小城市和周边农村的发展格局已经初步形成。开发西部，振兴东北，中部崛起，东部腾飞的区域经济发展战略为广大创业者提供了前所未有的创业机会。特别是近年来国家一系列减轻农民负担，增加农民收入，加快建设社会主义新农村的举措，大大激发了农民群众的致富热情。中国共产党十六届五中全会通过的《中共中央关于制定“十一五”规划的建议》提出的全面落实科学发展观、建设社会主义新农村、促进区域协调发展、实施科教兴国和人才强国战略，为我们指明了发展方向。

可以肯定，有了党中央的坚强领导，有了明确的奋斗目标和指导方针，有了政治文明、法制健全的制度保证，有了日臻完善的市场环境，有了人民群众的广泛参与和积极行动，有了综合国力的坚强后盾，我们必将迎来又一个全民建设小康社会，加快社会转型，促进社会发展的良好机遇。

天时地利人和，机遇和挑战并存。广大创业者应该珍惜历史机遇，及时行动，抓住机遇，结合自己的实际选择创业方向，不要让机遇从面前溜走，也不要和机遇擦肩而过。

俗话说，“三百六十行，行行出状元”。《创业投资的 101 个忠告》曾从理念上、认识上、思想方法上提供过一些参考，《创业投资的 101 个选择》试图勾勒出一些具体的选择路径。

中国幅员辽阔，区域经济发展差别巨大，加上创业者自身的情况千差万别，投资有大有小，我们无法针对具体的人或事给出详细而精确的建议，只能从行业的角度给出一种选择的方向，结合一些成功的案例启发大家开拓思维。需要强调的是，任何一个成功的案例，都离不开当事人所处的时间和地理环境，也离不开创业者面临的客观条件和可利用的客观资源。其一，创业者应切忌生搬硬套，而要根据自己的具体情况，结合当地经济发展的实际作出正确的选择。其二，创业是一个艰苦而又需要循序渐进的发展过程，任何急功近利、浅尝辄止、盲目冒进、敷衍了事的行为都会影响奋斗目标的达成，所以，当你开始创业，遇到困难的时候，一定不要轻易放弃，要在实践的过程中总结经验，调整思路，克服困难，才有发展。其三，创新是创业的灵魂，任何成功的案例都有其历史和现实的局限性，任何成功人士都面临对未来的审时度势。因此，创业者一定要从发展的角度，坚持开放性的思维和创新精神，巧妙利用社会资源、政策资源、环境资源、知识资源，探索科学的创业方法和适合新经济的发展模式。

只有把致富创业的革命热情和实事求是的科学态度结合起来，把吃苦耐劳、艰苦创业的精神和科学发展、创新求变的先进理念结合起来，把国家宏观发展规划和个人创业选择结合起来，才能顺应历史的潮流，跟上时代的脚步，实现个人致富、全民致富、国家兴旺、民族复兴的宏伟目标。

作者

2005年11月28日

目 录

安居乐业食为先，餐饮服务当首选

餐饮服务是城市文明的重要标志，也是城市形象的重要窗口。随着人们生活水平的提高，对餐饮服务的要求也越来越高。本章节将重点介绍餐饮服务的基本要求、经营策略和品牌建设。

- | | |
|--------------|---|
| 1. 人无我有，人有我优 | 1 |
| 2. 定位准确，规模适中 | 3 |
| 3. 货真价实，质量保证 | 4 |
| 4. 路边店，能赚钱 | 6 |
| 5. 卖时间，卖空间 | 7 |

柴米油盐酱醋茶，百姓生活全靠它

柴米油盐酱醋茶，是百姓生活中不可或缺的一部分。本章节将重点介绍柴米油盐酱醋茶的经营策略、品牌建设和市场拓展。

- | | |
|---------------------|----|
| 6. 盯住需求，在引导消费上做文章 | 9 |
| 7. 伺机切入，在产业链上做文章 | 11 |
| 8. 抓好质量，在提高产品档次上下工夫 | 13 |
| 9. 放眼长远，在树立品牌上做文章 | 15 |

洗澡理发加美容，男女老少皆适用

洗澡理发加美容，是男女老少皆适用的服务。本章节将重点介绍洗澡理发加美容的经营策略、品牌建设和市场拓展。

- | | |
|--------------|----|
| 10. “火龙浴”的启示 | 18 |
| 11. “剃头匠”的执著 | 21 |
| 12. 美容院的商机 | 23 |

衣着打扮是必需，实惠时髦两相宜

衣着打扮是必需，实惠时髦两相宜。本章节将重点介绍衣着打扮的经营策略、品牌建设和市场拓展。

- | | |
|-------------|----|
| 13. 做品牌和做市场 | 25 |
|-------------|----|

- | | |
|-------------|----|
| 14. 开作坊和办工厂 | 27 |
| 15. 卖服装和做服装 | 29 |
| 16. 有品位与讲服务 | 31 |

家政服务真周全，生活舒适又方便

- | | |
|---------------|----|
| 17. 环境美化，服务到家 | 33 |
| 18. 专业护理，人文关怀 | 35 |
| 19. 卫生清洁，创出品牌 | 37 |
| 20. 宠物经济，方兴未艾 | 38 |

群众健康无小事，社区医疗有前景

- | | |
|----------------------|----|
| 21. 民办公助，社区医疗引领改革潮流 | 41 |
| 22. 病人是客人，“三真”充当了领航人 | 43 |
| 23. 专业门诊，在较量中求得生存 | 45 |

生活质量要提高，服务设施需配套

- | | |
|-------------------|----|
| 24. 管道直饮水，干净卫生又便利 | 48 |
| 25. 社区高尔夫，运动就在家门口 | 50 |
| 26. 小区洗车店，服务到家真方便 | 52 |

旅游产业大发展，因地制宜财路宽

- | | |
|-------------------|----|
| 27. 特色旅游，民营资本点石成金 | 55 |
| 28. 旅游接待，古城民宅大显神威 | 57 |
| 29. 农家大院，吃住娱乐生财有道 | 59 |

民族振兴是目标，千秋功业在教育

- | | |
|---------------|----|
| 30. 助学致富，统筹兼顾 | 61 |
| 31. 授人以渔，明智之举 | 63 |
| 32. 精诚所至，金石为开 | 65 |

精神需求不可少，文化体育加娱乐

- | | |
|-----------------|----|
| 33. 山水间流出的大创意 | 68 |
| 34. 用旧报纸赚钱的人 | 70 |
| 35. 健身房里的生意经 | 72 |
| 36. “动漫”带来的创业空间 | 74 |

特色农业是出路，种植养殖有前途

- | | |
|---------------|----|
| 37. 种粮大户，科技致富 | 76 |
| 38. 一棚多用，效益倍增 | 78 |
| 39. 牛羊圈养，膘肥体壮 | 79 |
| 40. 借土牛腹，产金牛犊 | 81 |

城乡结合潜力大，优势互补惠万家

- | | |
|---------------|----|
| 41. 回乡创业，惠及百姓 | 83 |
| 42. 来自草原，走向世界 | 85 |
| 43. 搭桥引线，赚钱不难 | 87 |

名优特产树品牌，扬长避短发展快

- | | |
|-----------------|----|
| 44. 拨亮一盏灯，照亮万家人 | 89 |
| 45. 西瓜创品牌，桂冠赠英雄 | 91 |
| 46. 四串糖葫芦，改变人生路 | 93 |

特色小店能赚钱，项目选择是关键

- | | |
|-----------------|-----|
| 47. 靓汤外卖，别出心裁 | 96 |
| 48. 罗记擦鞋，令人叫绝 | 98 |
| 49. 天天有生意，岁岁有今朝 | 100 |
| 50. 浓情巧克力，浪漫赚钱来 | 103 |

加工贸易选择多，走向世界是目标

- | | |
|---------------------|-----|
| 51. 做服装三起三落，搞加工找到感觉 | 105 |
| 52. 桑榆虽晚霞满天，独领风骚数百年 | 108 |
| 53. 水晶球里有乾坤，赚取外汇富百姓 | 109 |

承包工程难度大，要凭实力信誉佳

- | | |
|---------------------|-----|
| 54. 背靠大树好乘凉，承包工程走四方 | 112 |
| 55. 初生牛犊不怕虎，远走他乡挖石土 | 114 |
| 56. 雄关漫道真如铁，而今迈步从头越 | 117 |

地产投资须谨慎，规模品牌显效应

- | | |
|---------------|-----|
| 57. 诚心，才能赢得众心 | 120 |
|---------------|-----|

58. 用心，才能创造奇迹	122
59. 求变，方能应对危机	124
60. 创新，永远领导潮流	126

基础设施建设有机遇，国企民营齐参与

61. 下注高速公路，上海开花结果	129
62. 火车一响，黄金万两	132
63. 钢铁小子，借壳上市	134

能源供求矛盾显，清洁再生新观念

64. 民营资本触电，低调西部抢滩	137
65. 小水电风生水起，大投资鼎立乾坤	139
66. “萤火虫”打赢官司，节能灯冲破壁垒	143

环境保护要见数，全民参与不可少

67. 环保企业促环保，综合效益大提高	146
68. 垃圾变废为宝，环保能源高效	149
69. 把清澈还给绿水，让天空回归蔚蓝	151

医疗改革大趋势，民营资本可介入

70. 市场化进程扑朔迷离，民营资本逆水行舟	154
71. 全球化竞争风起云涌，传统中药闯关破冰	156
72. 价格战引发规模经营，平价药店心系百姓	158
73. “海归派”回国投资创业，学者经商技术领航	160

网络宽带和通信，增值服务有竞争

- 74. 众里寻她千百度，却在灯火阑珊处 162
- 75. 蚂蚁搭台大象唱戏，“泰龙模式”冲破阻击 165
- 76. 网络电话暗流涌动，政策“盲区”初现光明 167

信息技术高科技，创新求变争朝夕

- 77. 阿里巴巴虚拟世界，芝麻开门变成现实 169
- 78. 追求之中见风骨，顽强拼搏写春秋 172
- 79. 品质改变世界，创新决胜未来 174

顾问咨询和中介，脱颖而出凭人才

- 80. 思想决定行动，战略扭转乾坤 177
- 81. “改善”追求完美，“绩效”源于管理 179
- 82. 思路决定出路，知识创造财富 182

新闻出版和传媒，打破垄断有机会

- 83. 体制创新，贵在突破 184
- 84. “天鸿”传书，科教报国 186
- 85. “五力”合发，驰骋天下 188

资本市场有风险，价值投资是关键

- 86. 价值投资成全“淘宝”梦想 191

87. 新理念创造大收益	194
88. 民营担保公司的金融梦想	195
89. 夹缝中长出的奇葩	198

重组并购求突破，资本运营重实效

90. 资本魔方下的规模扩张	200
91. 资本魔方下的优势互补	202
92. 资本魔方下的取舍有道	204

黄金外汇和期权，素理素为莫等闲

93. 夕阳下的金光大道	207
94. 希望下的“留学基金”	209
95. 阳光下的外汇理财	211

委托理财和基金，认真选择须谨慎

96. 失败后的重新选择	214
97. 赚钱后的战略调整	216
98. 退休之后的惊心动魄	218

风险投资难把握，慎重决策勿急躁

99. 金蝶——知识与资本共舞	221
100. 天使——创业和投资同行	223
101. 软银——互联网企业的 VC	226

安居乐业食为先，餐饮服务当首选

民以食为天，中国有13亿人口，每人每天消耗半斤粮食，全国就是32.5万吨，一年就是1.1863亿吨；每人每天用于餐饮消费5元钱，全国就是65亿元，一年大约为24000亿元。这只是我们保守的估计，据有关部门公布的数字，2004年，我国餐饮规模超过了7000亿元大关，是1978年的136倍，预计2005年全国餐饮零售额将超过8800亿元，2006年将突破10000亿元大关。如果说衣食住行是我们的基本需求的话，那么“食”便是基本中的基本。因此，餐饮服务业当为创业者初次尝试的首选。

1. 人无我有，人有我优

什么是“人无我有”？就是不跟着别人起哄，做出自己的特色。

北京有一家饭馆，没有如雷贯耳的名字，也没有肆意炫耀的金字招牌，更没有装修豪华的厅房包间，只是胡同口一个不起眼的牌子上写了几个歪歪扭扭的小字：“羊房胡同十一号”。可别小看了这几个小字，它就是赫赫有名的“羊房胡同历家菜”。据说这是一家今天我们有幸能够吃到的京城最有名气的宫廷菜馆。

羊房胡同十一号，实际上是北京一家四合院。主人姓历，

现年已经八十有四。据说历老爷子的祖父是清朝的内务府大臣，历家菜最早是其祖父喜爱的家常菜，后经历家几代人不断地琢磨改进，才形成了历家菜的独特风格。历老爷子在自家院子经营历家菜最早开始于1984年，原因是他的二女儿在一次厨艺大赛中得了第一，由此激发了开饭馆的热情。开始只有一间屋子，每天只做一桌饭。后来又挤出了一间房，每晚变成了两桌。最初每个客人收费200元，现在据说是500元。别看不起眼的小牌子和四合院的两桌饭，它可接待过美国前总统克林顿、英国前首相希思，以及世界各国的外交官和无数的名人政要。难怪历家菜从来不接受不速之客，就是打电话预定，最快也要三五天，一般都要等上十天半个月。

为什么会这样呢？原因在于历家菜的特色。一是保留了清朝皇家宫廷菜式的基本特点；二是选料做工精细，无人与之媲美；三是祖传秘密厨艺不宜大面积推广。由此可见，历家菜“人无我有”的个性化特色足以使竞争者望尘莫及。

什么是“人有我优”，就是我要比别人做得更好。

广东东莞有一个卖粥的，据说十几年赚了两个多亿。为什么那么多卖粥的，就他变成了亿万富翁，其他人却没有呢？原因是他的粥质量好、分量足、品种多、口味全。

广东人喜欢老火靚汤，喝汤也十分讲究和挑剔，所以，煲汤也就成了在广东地区开饭馆的头等大事。但是，以靚汤而出名的却为数不多。以前，北方人到了粤、港、澳地区，经常看到“阿二靚汤”的招牌，对其能留下深刻印象的可能还是那块招牌。近几年，在广州冒出了一个饭馆，名字就叫“头啖汤”，着实让“好汤一族”享了口福。“头啖汤”定位于中等偏上消费阶层，除了较有特色的菜肴以外，最大的特点就是品种齐全、质量俱佳的老火靚汤和滋补炖汤。

到“头啖汤”吃饭，每天都有上百种汤类供食客选择，你可以滋补，也可以清热，更可以解毒。这里的汤能迎合顾客的各种口味，而且这些靓汤的汤料十足、配方合理、火候到位、价格适中，深受顾客欢迎。

“头啖汤”在同行竞争中成功的秘诀就是它比别人做得更好。仅仅一个“好”字，就有了客户，有了市场，也有了效益。

2. 定位准确，规模适中

餐饮业的定位十分要紧，服务水准和经营规模也要与之配套。

广州有个东江海鲜酒家，是人人皆知的高档海鲜大排挡。说高档，是因为档次比一般的大排挡高，收费也比大排挡高。说大排挡，是因为摊子大，经营规模也大，有的分店可容纳数千人的同时就餐。

东江海鲜酒家从1989年开始由一个店发展到现在的20多家分店，完全是因为创办人对自己开的店有一个明确的定位。当时，改革开放正在东部沿海全面兴起，广东更是淘金者和投资者的集散地，巨额资金从各种渠道流入广东，各路人才也纷纷南下。需求旺盛带动了餐饮业的发展，许多高档酒楼应运而生。当人们海吃海喝、日费万金的时候，黎永星，当时的一个海鲜经营者却看到了海鲜酒楼大众化中的商机。他要创造一个“其乐融融、大家庭式的气氛，在此可以无拘无束，随意聊天”的就餐环境。“客人到此不单是看装修，而是感受气氛；追求的是就餐时自己在海鲜池挑选海鲜的那种满足感”。这种大众化的海鲜酒楼确实走出了独特的发展道路。从经营品种看，各种海鲜一应俱全，可以满足不同客人的各种需求。从价格讲，

选择余地较大，丰俭由人。从就餐环境而言，宴请贵宾不觉得掉价，亲朋好友聚会气氛更佳。正是由于准确的定位，成就了东江海鲜的规模经营，十几年来由小到大迅速崛起，确立了其在大众高档海鲜消费的霸主地位。2004年，他们又在广州番禺开了一家更大的分店，巨大的海鲜池犹如一个小型的水族馆；大厅里摆放的劳斯莱斯、宾利、法拉利等名贵汽车让客人们流连忘返；数千平方米的营业大厅，加上几十间包房，足以让数千名客人同时就餐。

成功之后的黎老板，对规模扩张的问题自有一番体会，他说，做餐饮，门槛比较低，并不等于每个人都可以随意进去，它有许多繁琐的细节，是一个很实在的行业，夸张不了。他还提醒投资者，一定要谨慎，不要被一时的成功冲昏头脑，不要以为自己做得好就可以随便复制，市场是不断变化的。规模扩张得太快，系统就承受不了，欲速则不达。

关于规模扩张，许多人经常判断失误。生意刚火起来，出现了个别的满座或者排队等候现象，就以为店面不够用了，急着扩张，或者另开新店。结果等你店面扩大了，新店开张了，客人又流失了。这是消费心理促使下的“羊群效应”。生意火爆、门庭若市，虽然要排队等候，可等候的人心甘情愿；生意冷清、门可罗雀，既是条件优越、殷勤招待，也没有人甘愿一试。所以有经验的餐饮老板宁可忍受拥挤、吵闹和喧哗，也不愿意在空旷的厅堂上望眼欲穿。山西面馆“九毛九”就是走的这条发展之路。

3. 货真价实，质量保证

餐饮行业既出卖产品，又出卖服务。因此出品和服务的质

量问题永远是餐饮业立足的根本。

有一家潮州菜馆，做的是燕鲍翅，价格贵得令人咋舌，可生意照样火爆。为什么呢？第一条是他们的出品货真价实，每道菜都要精心选料，决不以次充好，以少充多。第二条是确保质量，从进料、选料、配料，到烹饪制作、火候掌握、卫生把关等环节，都有严格的流程和操作规范，任何环节都要认真仔细检查，决不把没有质量保证的饭菜稀里糊涂地端上客人的饭桌。这两条，按菜馆老板的解释，是餐饮业的生死之地和存亡之道。他说：“任何人，只要做餐饮，就要对消费者负责，而餐饮的质量又是餐饮行业的生命线，做不到这两条，最好不要干餐饮。”这倒不免使人联想到时下一些馆子缺斤少两、以次充好的事。一二百元一斤的龙虾、象拔蚌，送到客人面前已经少了三分之一；几十元一斤的螃蟹，上边绑着三四两重的草绳；客人眼睁睁点好的海鲜，在后堂被大厨调了包；腐败变质的饭菜，回炉一下又端了上来；前边客人退掉的东西，又给了后来的……诸如此类不负责任的荒唐行为，严重危害了消费者的利益，同时潜藏着巨大的风险和危机。

关于餐馆的服务质量，这位老板更有自己的体会，他说：“餐馆服务，既要笑脸相迎，又要毕恭毕敬；既能使顾客吃得满意、喝得放心，又要为顾客着想，丰俭由人。”大家可能有过类似的经历，请朋友吃饭、喝茶，经常会遇到尴尬的局面。点菜时，服务小姐不顾客人的实际情况，不遗余力地推荐介绍所谓的招牌和特色，基本上什么最贵介绍什么，什么最宰客人介绍什么。这样往往把顾客推到了进退两难的境地。优质的餐饮服务，应充分尊重客人的意愿，不强人所难。当你拿不定注意，她会为你提供建议；当你点得过量，她会提醒你不要浪费。个别情况下，服务人员还会根据经验和客人的具体情况做