

跟随青年富豪的足迹

拷贝

成功

- ★成就梦想的捷径
- ★拷贝富豪成功模式
- ★感悟富豪的商业智慧

刘艳◎编

中国纺织出版社

最经典的
励志读本

图书在版编目(CIP)数据

拷贝成功:跟随青年富豪的足迹/刘艳编. —北京:
中国纺织出版社, 2005. 1

ISBN7—5064—3267—6/B·0114

I. 拷... II. 刘... III. 企业家—生平事迹—中国—
现代 IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 135416 号

拷贝成功:跟随青年富豪的足迹

选题策划:梅朝荣 责任编辑:梅朝荣
责任印制:初全贵

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

电话:010—64160816 传真:010—64168226

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

定州市人民印刷厂印刷

各地新华书店经销

2005 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

开本:1/16 印张:12.875

字数:180 千字 印数:1—10000 册 定价:24.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

前言

也许你看过很多人的成功经验,也许你也听说过很多人的创业神话。但肯定地说,没有哪一本书比现在你手中的这本书更能帮助你在创业的道路上提升速度了。因为它介绍的是中国 2004 年富豪排行榜上赫赫有名的人物的创业经历,对他们的真实写照,被他们证明了的方法和技巧,被他们证实了的创业步骤,我们轻松地、完全地能知道、明白。

成功最快的方法是拷贝成功者的创业经历、心态、方法和技巧,特别是拷贝世界级富豪的创业经历、创业方法、创业心态和创业技巧。他们之所以成为中国的富豪,一定有不一样的东西。模仿是创新的开始,创新是超越的保证,有选择的拷贝是成功的捷径。

每个人的成功都有他独特的成功经验,复制他们的成功模式有时也是可以的。

也许你处在公司的高位,但是很多想法难以实现,所以你一直都有强烈的创业念头,想干出一番自己的事业。也许你惟一缺少的就是“一条路”,一条成功的路。

这条路,现在已来了:让我们拷贝中国富豪们的成功之路吧!

富豪们创业可能是艰难的,也可能是一帆风顺的。但是,他们确实成功了。只要你有坚定正确的信念,并真正掌握这些富豪的创业技能,成功也就成为一件简单的事情。既然已选择了创业,你就一定要坚持下去。“成功者绝不放弃,放弃者绝不成功”。没有一个富豪是放弃自己所追求的事业后才成功的。

过去你要反复地面对拒绝、挫败、失望、幻想、失败的打击……但当你拥有这本书时,你会慢慢感觉到这本书带给你的成功和喜

悦。你再也不用害怕拒绝、挫败、失望……。你拥有了成功创业最好的“尚方宝剑”。

当你逐页阅读本书时,你将仿佛与富豪们会面,听他们成功的秘诀和经验,与他们学习成功创业的经历、心态、方法和技巧。

“拷贝成功”这本书主要就是叙述黄光裕、丁磊、孙广信、郭广昌、王传福、陈天桥等这些中国现代年轻的创业英雄,以他们的成功实例为起点,讲述他们不同的创业经历,总结出他们的创业模板,说明他们的创业心态,细说他们的创业方法,介绍他们的创业技巧。

以黄光裕为代表的几位创业英雄,正成为新一代知识分子学习的楷模。尤其像黄光裕、陈天桥这样白手起家的富豪们给了我们很多的遐想和自信。我们期待像他们一样成功,像他们一样富有。他们的创业经历了很多困难,他们为我们铺平了道路,我们按着他们的创业经历走下去,就可能减少我们创业的时间,缩短我们创业的历程。拷贝他们的创业之路是我们这一代人最明智的做法。

他们的创业精神也鼓励了更多的人,唤醒了更多民众的获利意识和创业意识。

每一个成功的人都有非凡的、不同于别人的欲望、忍耐、眼界、明势、敏感、谋略、胆量和自我反省的能力,这些富豪也是这样,从他们的成功经历,我们能体验到成功者应有心态,这也是我们应该重点“拷贝”的目标。我们要拷贝他们的心态,要拷贝他们的欲望、敏感、谋略等能力,我们同样应该按他们的创业模板进行创业。

无论到任何时候,我们都应该不懈追求、心态坦荡,我们惟一的心愿,就是使眼前的局面能够变好。我们相信自己有足够的学识,有足够的的能力以及资源来开创一番事业的。

也许我们惟一缺少的就是到底如何创业?到底怎么办?到底怎么走我们的创业之路?

现在我们有:《拷贝成功》!

本书主要针对:一些正在创业、正想创业和将来打算创业的大

多数人群。其实不论做什么事情,重要的是学习本书中成功创业者的精神以及他们的敢想、敢做、执着、敢于冒险的创业精神和那独到的智慧,这些都是人生中最重要精神力量。正是这些精神鼓舞着你,才能使你在这大千世界中拥有了自信,拥有了任何东西都无法替代的宝贵财富。

真实的人物、真实的事例,共同打造一份真实的财富!

当明天的太阳从东方升起时,一部真实创造财富的神话也许就会如期上演……

编 者

2005 年 2 月

目 录

一、百货店创业——黄光裕

在京打拼15年，赚了15亿，并在2003年成功登上《福布斯》中国内地富豪榜第27名，2004年成功登上胡润中国百富榜首位。这就是靠家电营销起家，对资本运营也十分在行的国美掌门人黄光裕。

百货店经营创业的典范，建立全国连锁网络先锋……，他是我们成功拷贝百货店经营创业的良好范本。我们应该如何拷贝他？让我们看看……

- 1. 黄光裕的创业经历 3
- 2. 黄光裕创业模板 10
- 3. 与黄光裕相似创业实例 13
- 4. 拷贝黄光裕的创业精神 21

二、网易公司首席 架构设计师——丁磊

丁磊，1971年出生，1993年毕业于成都电子科技大学，1993~1995年就职于浙江省宁波电信局，1995~1996年就职于Sybase广州公司，1996~1997年就职于广州飞捷公司，1997年创办“网易公司”，现在任“网易”首席架构设计师。

丁磊成为第一个靠做互联网成为富豪的国内创业者，丁磊成为首富，第一次让中国富豪的财富数字可以被清晰而准确地度量。

1. 丁磊：靠互联网创业第一人 25
2. 拷贝丁磊的创业心态 35
3. “丁磊式”创业实例 39
4. 拷贝丁磊的创业精神和创业模板 45

三、振作机会创业——孙广信

1962年，孙广信出生在新疆乌鲁木齐一个多民族的大杂院。1989年，孙广信开始用行动在商场书写今天被称为“西部神话”的财富故事。他在20世纪90年代初从石油钻井设备贸易中获取丰厚利润，之后进入建材和房地产行业。2003年广汇集团开始其总投资80亿元的“天然气”项目，同时在新疆投资26亿元建设物流中心。

1. 孙广信的创业经历	51
2. 孙广信的创业模板	58
3. 与孙广信类似的典型创业实例	62
4. 拷贝孙广信的创业精神	67

四、创业人士——郭广昌

郭广昌——上海复星科技（集团）有限公司董事长，全国政协委员。

郭广昌出生于农民家庭，1992年他与四个朋友一起用从复旦大学老师那里借来的3.8万元开发了一种治疗肝炎的药，这是他创业走出的第一步。经过6年的努力，他们逐渐在全国建立起了药品的销售网络。复星也拓展到医疗器械，房地产及软件行业。复星已经成为国家一、二类基因工程新药和检测产品生产权最多的企业，多数产品已达到国内和国外先进水平。集团资产总值11亿元，1998上交国家税收8000万元。福布斯2002年中国内地100强富豪排名第9位。

1. 郭广昌——创业之路	71
2. 郭广昌的创业模板	77
3. “郭广昌式”创业实例	80
4. 拷贝郭广昌创业精神	85

五、比亚迪董事长——王传福

王传福：1966年出生在中国安徽省。1990年获硕士学位。1995年2月创办比亚迪事业公司，任董事长。在王的率领下，比亚迪公司在二次充电电池领域里取得非凡成就，企业规模、经营范围不断扩大。2003年1月，比亚迪收购秦川汽车有限责任公司，王任董事长，四月公司正式更名为比亚迪汽车有限公司。因王传福取得的卓越的商业成就，曾被当选为美国商业周刊评选的2003年度亚洲之星。

1. 电池大王王传福的创业路 89
2. 王传福的创业模板 95
3. 与王传福相似创业实例 97
4. 拷贝王传福的创业精神 101

六、用 IT 创业——陈天桥

靠 IT 创业，有人发财，有人破产，有人仅是温饱度日。陈天桥是我们利用 IT 创业的典范。一个 31 岁的青年，只用了短短 5 年的时间，就成了中国内地第一富豪。

陈天桥 1999 年创办盛大，2000 年得到中华网 300 万美元投资。2001 年，盛大先后代理运营了《传奇》、《新英雄门》、《疯狂坦克》等多款网络游戏。2003 年得到软银 4000 万美元投资的盛大，正准备在纳斯达克上市。

1. IT 业失败多如牛毛	107
2. 陈天桥靠 IT 创业的神奇经历	110
3. 陈天桥的创业模板	115
4. 拷贝陈天桥	123

七、深圳太太药业与朱保国

朱保国：1985～1986 年河南新乡市第五化工厂技术员，1986～1992 年河南飞龙精细化工制品有限公司总经理，1992 年至今创建深圳爱迷尔食品有限公司（即现在的深圳太太药业股份有限公司）任董事长兼总经理。来自深圳的太太药业上市当日以 41.79 元报收，朱保国以 47.54% 的间接持股份额，身价达到了 54 亿，刷新了王文京 50 亿元的纪录。

1. 太太药业简介	127
2. 朱保国战略发展三步棋以及创业过程	130
3. 拷贝朱保国的创业模板	140

八、通威企业集团刘汉元

一条微不足道的小河、一间作坊式工厂，一齐赋予了通威最初的呼吸和生命，而正是这平凡而原始的自然律动孕育了极其顽强的生命力。

刘汉元的起步缘于他 1985 年的一项伟大的发明。网箱养鱼是刘汉元成功的起点，奠定了他作为一个技术人员对技术的迷恋和执著。刘汉元钟情的就是技术创新，甚至把“高科技是企业的立足之本”作为自己的座右铭。

1. 刘汉元成功创业和心路历程 145
2. 展现通威一帆风顺的发展之路 158
3. 拷贝刘汉元的创业模板 164

九、大连实德集团徐明

徐明于 1971 年出生于大连市，1988 年就读沈阳航空工业学院，1990 年任庄河市外经贸委职员，1992 年辞职下海，从庄河市背着 6 本书到大连来寻找机会，成立了多家小规模公司，开始了自己的创业历程。1995 年他的企业初具规模，从此开始涉足家用电器和汽车生产。徐明的发家史让人感觉神秘，并成为全国最年轻的甲 A 足球俱乐部老板。

1. 徐明的创业历程 167
2. 徐明用塑钢造就足球 171
3. 徐明的创业模板 176

十、林凤集团张涌

张涌出生在一个军人家庭，他 1988 年开始做糖酒生意，接着开始移师四川、重庆，投资房地产。现在房地产已经成为林凤集团的支柱业务。林凤集团还拥有成都地区最大的餐饮娱乐酒店牡丹阁，并计划投资 13 亿元建设“自贡恐龙王国公园”，2001 年，通过收购中兆实业有限公司，成为上市公司“东新电碳”的第一大股东。2002 年 12 月，林凤集团以 5000 万美元收购了美国安然持有的嘉陵电力 51% 股权，涉足电力行业。

1. 张涌的创业过程 181
2. 张涌的创业模板 187
3. 拷贝张涌的创业心态 188



跟随青年富豪的足迹

拷贝成功

百货店创业

黄光裕



在京打拼 15 年，赚了 15 亿，并在 2003 年成功登上《福布斯》中国内地富豪榜第 27 名，2004 年成功登上胡润中国百富榜首位。这就是靠家电营销起家，对资本运营也十分在行的国美掌门人黄光裕。

百货店经营创业的典范，建立全国连锁网络先锋……他是我们成功拷贝百货店经营创业的良好范本。我们应该如何拷贝他？让我们看看……

1. 黄光裕的创业经历

黄光裕，35岁，生于广东汕头，大专学历。主要公司：鹏润集团、国美电器；拥有上市公司。

国美电器

1985年，当时只有17岁的汕头少年黄光裕与他的哥哥一道，身揣4000元钱从家乡北上，到内蒙古一带做贸易。跟他哥哥在内蒙古做推销业务，觉得内蒙古市场还是比较小的，他又辗转到了北京。到了北京没有亲朋好友，可以说是举目无亲。当时正是北京的初冬，虽然说在人们的印象中内蒙古的天气比北京的还要冷，但刚从火车上挤下来的他还是打了一冷颤。

天很快就完全暗了下来，“怎么办呢？如果是夏天，什么地方都可以过一夜，但面对这寒冷的冬天，我总不能露宿街头吧？”在一个人生地不熟的地方，每个人都会产生这样的想法，黄光裕也不例外，况且眼前所面对的还是一个寒冷的冬夜。从出站口出来还没有走几步路他就看到了一个宾馆，黄光裕朝着宾馆走去，在离宾馆门口还有2米远的时候，他看到了宾馆的住宿价格，最便宜的一个晚上也要20元钱。20元钱在现在看来也许并不算什么，可在当时来说却是另外一种意义，人们在消费的之前，总会再三考虑。黄光裕最后决定还是找一家便宜的旅馆住一晚上再说，他转身向另一个方向走去。

“去什么地方？”一辆黄面的停在了黄光裕的身边。

黄面的在当时的北京已经算得上档次的出租车了，黄光裕看了看出租车司机，想了想知道自己眼下还没有实力坐这样的车，于是说了个谎，“我去的地方不远，就在前边，一会儿就到了。”黄面的司机听到这样的回答，加上油门离开了。

黄面的刚走，一辆摩托三轮车又朝黄光裕走来。“小伙子，去什么地方？坐我的车吧，便宜！”

“我想找个便宜的旅馆，你能带我去吗？”

“容易，容易。上车吧，我带你去，一会儿就到，你若走的话再有一个小时也难走到。”

“先说说需要多少钱。”

“1元钱，不多吧？”

黄光裕想了想，能快点找到地方住就行，而且1元钱也不算太多。他上了三轮车。

大约半个小时后，三轮车停了下来，黄光裕把1元钱给了司机，司机对他笑了笑，说了声“好好休息吧！”就走了。

黄光裕走进旅馆，旅馆的老板正趴在桌子上睡觉，听到有脚步声，抬起头来，看到是一个年龄不大的孩子，随口问：“想住什么样的店？”

“一般的房间一个晚上多少钱？”

“2元。”

黄光裕想了想，问：“有没有便宜一些的房间？”

“有。”老板似乎有些不满意。“地下室，住不住？”

“5毛钱。”

“地下室也睡觉，一般的房间也是睡觉，而且地下室比一般的房间便宜1元5角钱。既然都是用来睡觉的，还是睡地下室吧。”这就是当时黄光裕的想法，只要有个能睡觉的地方，不至

于在外面受冻就行。

“那就给我找间地下室吧。”

老板带着他到地下室，安排他在一个房间住下。打开房间的门就能看到一张单人床，除了这张单人床以外，屋子里再没有其他的东西，房间的高度只有2米多一点，宽度只是比那张单人床的宽度多出半米。

住的地方总算安排好了，黄光裕也松了一口气，刚坐在床上休息一会儿，他的肚子开始“咕噜，咕噜”地叫起来，他才想起来，自从上火车到现在一滴水还没有喝呢。他找到旅馆的老板问他附近有没有饭馆，旅馆的老板告诉他出门向右走第一个街道就是小吃一条街。他来到那条街，看到整条街灯火通明，每个摊铺前都坐满了人。闻着扑鼻的香味，肚子更加饥饿。看着每个门口挂着的饭菜价格表，他不禁止住步，继续向前走，在这条街快要走到尽头的时候，他听到“盒饭！卖盒饭了！5毛钱一份！”的叫卖声，他走了过去，买了一份盒饭，拿回旅馆狼吞虎咽地把盒饭吃完。虽然并没有把自己的肚子完全填饱，但黄光裕已经感到非常满足了，毕竟现在处于创业阶段，而且自己也只是刚来北京，还没有立住脚……，想着，想着，他就睡着了。

第二天早晨起来一看，面前竟是北京站。这才明白，三轮车拉着他从北京站绕到东四，然后再往回走，绕了一大圈。

第一次来北京的穷小子，并未受此影响，而是感慨于“北京好大，大得不得了”。

“我在北京站周围走来走去，就是现在的恒基中心这一片。下午两三点钟的时候，我站在栏杆边，看着北京站，这时有个人过来，问我要不要拍一张照片。我觉得这个时候还是很值的，