

300位小老板成功案例

创业

致富

路径

解码

CHUANGYE ZHIFU LU

JING JIEMA

张为民◎著

张为民◎著

C H U A N G Y E Z H I F U L U J I N G J I E M A

# 创业致富 路径解码

——30位小老板成功案例



汉语大词典出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

创业致富路径解码:30 位小老板成功案例/张为民著.  
上海:汉语大词典出版社,2005.1  
ISBN 7-5432-1105-X

I. 创... II. 张... III. ①小型企业-企业管理-  
经验-中国②小型企业-企业家-访问记-中国  
IV. ①F279.243②K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 130589 号

责任编辑 黄泉海

装帧设计 路 静

技术编辑 徐雅清

**创业致富路径解码**

——30 位小老板成功案例

张为民 著

世纪出版集团 出版、发行  
汉语大词典出版社

(200001 上海福建中路 193 号 [www.ewen.cc](http://www.ewen.cc))

各地新华书店经销 上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 787×1092 1/16 印张 15 字数 201 千字

2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

印数: 0 001-5 100

ISBN 7-5432-1105-X/F·22

定价 23.00 元

如有印订质量问题,请与承印厂联系。T:56135113

## 解读财富的密码(代序)

“芝麻、芝麻，开门吧！”

我以为这只是《一千零一夜》中的梦话，当真不得，可在现实中，诸如此类教人致富的书籍却比比皆是，这类书中所叙述的故事不少是我辈翘首难见，垫砖爬梯而难得的，其中有些书是事过境迁的呢喃回忆，因时代不同了，而失去了参考意义；有些书则是为了商业上的宣传需要；也有些书事关商业机密，谈到要紧之处便戛然而止。这些书看来看去总感觉与我们自己的生活差之千仞百丈。然而在拜读了张为民先生的《创业致富路径解码——30位小老板成功案例》一书之后，却使人感到：事业并不难于成功，财富并不遥远，书中每一位创业者都好像我们身边的亲戚、朋友、邻居、同学，他们的作为没有脱离我们的思维空间，和我们是那么的贴近，甚至可以闻到“粽子”的香味、欣赏到“对子”的韵味，书中的事实虽比不得巨贾陶朱公携西施泛舟五里湖而富倾天下的逍遥，也比不得巴菲特洞察股市风云招招式式沉稳老辣，更比不得现代商业童话中的比尔·盖茨的雄才大略气势磅礴，但是这本书却叫人亲切、可学、有用，让人感到路在脚下而不在天际。

为富之道有三重境界。一是渡己：帮助自己脱离生活的窘迫，有了经济支持，可以做一些自己想做的趣事、乐事、善事，还可以惠及家人；二是助人：助人有两层意思，一层意思是自己囊中丰满，可对有求之人施之援手；另外一层意思是在自己创业过程中，可给别人提供一些就业机会；三是济世：可以体现国家的富民政策，为强



国富民、国泰民安尽自己的力，发自己的光。陶渊明在《桃花源记》中所描述的“夜不闭户、路不拾遗”的理想境界是有一定经济基础的，那么，鼓动人们发展事业、教人生财之道，夯实经济基础实在是一件有意义的好事情。

翻开词典，看见“诚恳”、“谦逊”、“友善”这几个词的时候，我马上就联想到张为民先生的为人和秉性。张为民先生在一家经济期刊工作十余年，作为一名资深的记者和编辑，他完全可以坐在办公室里做做策划，想想选题，将跑腿的事派发给别人去做，但为了掌握第一手的信息，及时了解商界的即时动态，他经常肩荷着沉重的摄影包，手夹采访本，走街串巷亲自去寻找鲜活题材，上海许多的店铺市场、工厂、OFFICE、经济园区，都留下过他的足迹和汗水。在与人交往中，他以心相交，以诚相待，用心感悟商理，从而获得了一组组弥足珍贵的创富密码。现在张为民先生把这些有效的“密码”汇集起来，付之于枣李，意在缩短人们成功的路径，降低创业成本，我想这就是张为民先生写作本书的价值所在。

姜新国

2004年6月



## 找寻小创业者的踪迹(自序)

商场,注定是一个财富的策源地。她的魅力并不仅仅在于其有着让大资本纵横驰骋,获得显赫战绩的大商业市场,更在于她还为无数细小的创业资本提供着一方独特而适宜的生长土壤。回望历史,小创业者的踪迹从来就充斥在人们的生活细节中:摇着拨浪鼓收旧货的破烂王、更深夜静时弥漫在小巷深弄里的白糖莲心粥的叫卖声,还有在晨光微曦中就忙着卸下门板开张的杂货铺小老板……

历史总有其相承性,今天,新生的一代小创业者依旧充满梦想地在这块滋生着无数商机的土壤里寻找着新的创富机会。尽管他们所从事的行业和所面临的创业环境显然都已经发生了巨大的变化,但我们依然能够透过无数的表象,管窥到其内在的一种原始动能,那就是创造财富和实现自身价值的愿望。

无疑,繁荣的城市商业正因有了这样一个基础扎实、受众广泛的小商业族群,才有了鲜活性和层次感。而勤勉的小商业族群在努力寻求着自身突破的同时,也在不经意间打造出了一个阶层,一个充满活力和激情的创富阶层。

开始关注这样一个极富个性化的“底层”创业群体还是在数年前,在连锁加盟展、创业投资咨询会……很多和投资创业相关的场合,总能看到无数心怀渴望的小创业族群在涌动着。他们是如此迫切地追寻着任何一个可能的机遇,似乎命运改变的契机就在这咫尺之间。这样一个群体究竟预示了怎样的一种趋势,他们的生活和



生意状态又是如何?于是近距离地接触他们,解读他们便成了自己的一桩“心事”。两年来,笔者寻访了数十位奋斗在现代商业市场最“基层”的小创业者,倾听他们的创业经历,感悟他们的执著追求,目睹他们的事业成就,点点滴滴的经验和经历慢慢汇拢起来,小创业者的群体轮廓亦随之而在笔者眼前渐渐清晰起来。

受限于资本和所能承受的风险,小创业者更注重行业的选择和机会的把握,讲究的是积小胜为大胜,他们机敏、善思,精于审时度势和与时俱进,当下风行于商业市场的“花车”销售形式和“DIY”正是由小创业者发端并“光大”到整个市场中来的。从某种程度上说,小创业者更善于捕捉现代商业市场中的原生态机会,财富的实现因此而变得现实而具触摸性。无疑,在他们身上我们能够看到现代商业的制胜之本——先机的把握,而他们以实践而积累下的经验显然更能给人以实用性的参照。

商业市场遍地是黄金,就看你有没有本事来拾取。事业成功的经营者喜欢用这样的比喻来激励后来的创业投资者。好在我们已经有了榜样,知道什么样的机会应该去把握,什么样的弯路应该回避,成功的机会陡然间就增添了好几分。

张为民

2004年5月于上海



## 目 录

|               |     |
|---------------|-----|
| 解读财富的密码(代序)   | 姜新国 |
| 找寻小创业者的踪迹(自序) | 张为民 |

### 一、附 生 资 源

|                 |    |
|-----------------|----|
| 1. 附生在“学生街”上的生意 | 3  |
| 2. “鼯鼠”的财富      |    |
| ——在“迪美”里长大的三个富翁 | 8  |
| 3. 家常便饭好吃好做     | 16 |
| 4. 向左走,向右走      |    |
| ——杂货店的新选择       | 21 |
| 5. 童趣店,开在学校边上   | 27 |

### 二、谋 生 圈 子

|               |    |
|---------------|----|
| 6. 到小商品市场里去淘金 |    |
| ——“旺旺”的生意经    | 35 |
| 7. 背靠大树好乘凉    |    |
| ——老城厢里的赚钱生意   | 42 |
| 8. 勤劳可以致富     |    |
| ——卖蔬菜辛苦钱也赚得快  | 48 |
| 9. 文具铺贴身服务拉生意 | 53 |



### 三、营销之道

- 10. 智者不乱  
——蒋好锋的“非典型”经营 ..... 59
- 11. 握有金刚钻 揽得精细活  
——王毅的财富源泉 ..... 65
- 12. 认真总有收获  
——“助家保洁”这样做生意 ..... 71
- 13. 裱画师,用“心”来赚钱 ..... 75

### 四、择地而为

- 14. 长在孵化器里 ..... 85
- 15. 北大街上做“格调” ..... 90
- 16. “鸿来阁”的品牌经 ..... 94

### 五、网上乾坤

- 17. 马静宜,自在的网上大卖家 ..... 101
- 18. 周羿,到网上去找大买家 ..... 105
- 19. 用压岁钱起家的“维果C糖” ..... 109

### 六、商铺生财

- 20. 铺子、生意、眼界 ..... 117
- 21. “铺王”金龙 ..... 123

### 七、另类角色

- 22. 韩自实,二手货买卖五年间 ..... 131
- 23. 盒里乾坤  
——冯锦莱的生意眼 ..... 137
- 24. “对子”店的赚钱套路 ..... 144



## 八、用钱生钱

- 25. 洗衣铺的觅钱门道 ..... 153
- 26. 60万“拿”下五套房  
——一个房产投资者的“资本论” ..... 158
- 27. 取放之道  
——如意的金算盘 ..... 166

## 附录：洞察市道

- 1. 附生,萌生新商机 ..... 175
- 2. 社区餐饮业:未来的商业投资热点 ..... 180
- 3. 小店走势图 ..... 185
- 4. 小商品 大文章 ..... 190
- 5. 张江投资三大“利好” ..... 194
- 6. 到朱家角去“发财” ..... 198
- 7. 网络交易,一个新商业平台  
——易趣董事长邵亦波眼里的网络新商机 ..... 203
- 8. 商铺投资的N种机会 ..... 209
- 9. 二手货,一块让人心动的奶酪 ..... 215
- 10. 到典当行里去“盘钱” ..... 221
- 11. 典当行里的“筹款”通道 ..... 226
- 后记 ..... 230

# 一、 附生资源

一座高度商业化的城市总会萌生出很多和市场、和经营相关的获利机会，吸引着投资者趋之若鹜。数年前的徐家汇、虹桥等新兴商区的开发就曾让一批先知先觉者赚了个钵满杯溢，即便是后来者，凭借着精准的定位，也能借风得势，获个好利市。

但成熟的商圈已经实现了商业利润的“平均摊薄”，不复有“暴利”时代。不少意欲追求利益最大化的投资者便开拓新的商业“题材”，依附特定消费群的消费需求，做指向性明确的生意正是众多投资者新近做得很起劲的一道“题目”，附生商业的概念因此风生水起。



## [十字绣介绍]

十字绣起源于欧洲，最初是在宫廷中风行，到了现代，通过研究改进“十字绣”开始在社会普及开来，成为一种流行时尚，至今风行欧洲大陆，十字绣因不需要复杂的绣工技术，三分钟学会，对照专用的图案，可以绣出形象自然的作品。

皇室欧洲十字绣，是德国在中国的独家代理商，经营世界知名的Anchor与Fairy品牌，公海里，在全国已有150多家加盟店，在多品种，高质量的基础上，技术及时，与加盟商的双赢是我们皇室的经营理念。已流行多年，国外可见女性在绣十字绣，现十字绣在国内当潮流，深受欢迎，成为年轻女性投资创业的首选项目，欢迎加盟。

一般加盟店15-25万元 (10m<sup>2</sup>-20m<sup>2</sup>)

特许加盟店4-6万元 (30m<sup>2</sup>-40m<sup>2</sup>)

无风险性

无季节性

无经验

回报率55%-70%

## 1. 附生在“学生街”上的生意

连接着四平路和邯郸路两条主干道的国定路这两年忽然变得热闹起来，并不十分宽敞的道路两边接连开出了几十家各具特色的小店铺：书铺、网吧、咖啡馆星星点点地散布在其间，小巧的韩国烧烤店、小酒肆等一些精致的小食铺亮着诱人的幌子招惹着路人的目光……

南有同济，北有复旦，东有空政，西有财大，国定路上的生意明摆着就是冲着这些高校而来，夹在校园商圈中间，精明的投资者看好的是具有校园经济特色的教育和消闲两大消费主题。

数百米长的一条小街商机凸现，吸引不少投资者前来“开荒”、“播种”。往来无白丁，谈笑皆鸿儒。特定的商圈造就着特殊的商业氛围，很多投资者还真就在“学生街”很重的国定路上走出了一条很合学生胃口的成功营销之道。

### “说你说我”人文咖啡馆

咖吧正在成为上海这个海派城市的一个表征，一如其醇香、浑厚，以及散发着的些许怀旧和忧郁情绪的特质。无论是历经沧海的“老克腊”，还是崇尚波布的“新新人类”，都能在此寻觅到自己情感宣泄的一个窗口。

城市元素的关注者们是不愿错过任何一个细节的。某一天，他们发现了代表优雅和时尚的咖吧正在产生一个新的“移动”——向

来居于城市中心的咖吧其坐标似乎正散漫地流向我们这个城市的许多新的“角落”。

东北区的咖吧忽然跃入人们的视线，虽然有着这一区域中众多高校消费群体的极力烘托，媒体的大肆张扬显然也不无关系。其实细想一下，光是复旦出来的学生就有很多是会和媒体产生些“瓜葛”的！

走进国定路、政修路口的“说你说我”人文咖啡馆是晚上5点多，推开挂着响铃的小木门，里面竟然是黑乎乎的一片，幽暗中，一个男子迎上前来客气地问道：“想喝点什么？”

等眼睛适应了环境，朝四周一瞧，嘿！还只有我一个“顾客”。不禁有些茫然：“生意如此清淡吗？”

但老板蔡峰似乎并不如此看：“一般而言，咖吧的生意时段是在晚上9点以后，消闲、聚会、聊天，甚至发呆种种咖吧消费症状将在午夜达到巅峰。”

原来是自己不领“世面”。

蔡峰似乎很在意笔者的这种“无知”，“在一个极其商业化的城市里，做有着相当人文气息的咖吧生意，是要有相当的勇气和毅力的。因为这里横亘着一个消费认知和消费习惯的障碍。”

这才注意到“说你说我”果然和想象中的咖吧有很多的不同。素色的墙面上围挂着几十幅大小不等的油画作品，标着几千乃至

上万元的价格，其中有不少还是国内一些知名画家的画作。屋内还置放着一件一人多高的土风陶艺作品，这样的作品在展览会上可是要隔着栏杆来欣赏的，而现在喝咖啡的时候一伸手就能摸着。

有如此多名家“支持”，小小的咖吧来历肯定不同寻常。一问才知道，原来店主和



蔡峰，找寻艺术氛围中的生意

浦东画家村关系密切,这里已经成了画家村在浦西的窗口,画家村的很多作品就在这里展示和代售。不过如此一来,咖吧似乎已经有些兼营画廊的嫌疑,店主并不否认。

“我们所刻意营造的是一种文化的氛围,希望能吸引越来越多的顾客对此产生共鸣,并以此来提升整个消费群落的艺术品位。”蔡峰如是说。

其实从选址到经营定位,蔡峰早就知道自己应该如何做。“在高校经济圈中做这样的艺术咖吧有一定的‘群众基础’,高学历、高艺术品位的消费者相对集中,有利于经营理念的推广。”事实也表明,咖吧的主要顾客还真就是些高校的教师、学生。

“我们也正尝试在高校举办一些画展和艺术讲座,做一些艺术普及的工作。”蔡峰希望此举能进一步影响周边的消费群体。

学了8年语言专业的店主蔡峰精通四国语言,咖吧里还常举办一些语言沙龙,不少东北区的老外和学语言的中国学生因此多了一个聚会交流的地方。

其实,“说你说我”的这些“手段”都在有意无意地引导着一种消费趋势,亦即将艺术融合在商业化的市场中,以推动其价值的实现。

“卖一杯咖啡不过15元,而卖一幅画起码在千元以上,两者的价值不可同日而语,更重要的是能藉此弘扬一种人文和艺术的气息。”这是蔡峰真正的生意经。

#### 生意解码:

传统的咖啡馆因其陈旧的做派和高额消费的“底线”,正在逐渐淡出人们的视线,而这样一所紧贴崇尚浪漫元素的文科学府的咖吧,只因添加了些许和环境相融合的人文概念,便陡然招来了很多与之“气味相投”的拥趸,卖咖啡,亦卖画,店老板用脑筋盘活了生意。

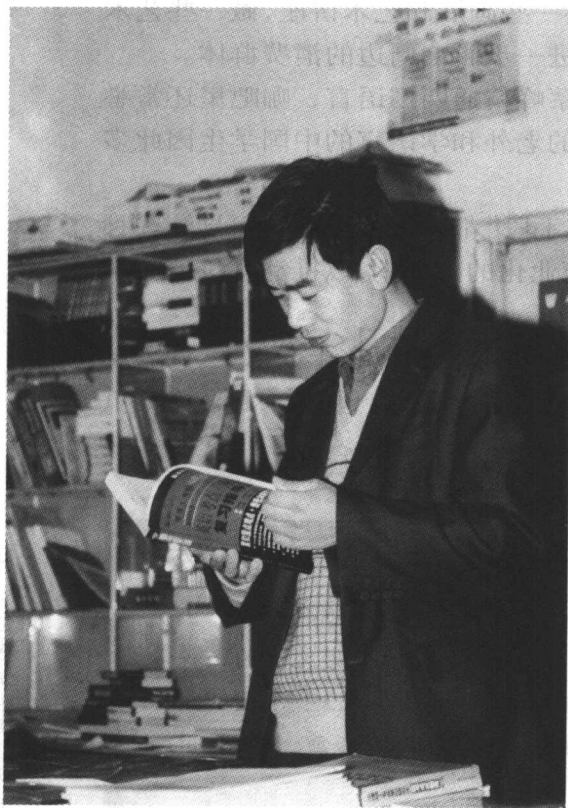
## 21 世纪考研书店

在“说你说我”人文咖啡馆对面有一家门面很破落的书店，但高高悬挂着的“六位硕士、博士研究生创办，全国第一家专业考研书店”的招牌却很有一点“震撼力”。走进这家 21 世纪考研书店，发现很多“做法”有点像大学里的图书馆。比如门口贴着的教授讲座预告，和用彩笔描写的关于各类考研专业书籍、考研题解的大幅海报，以及进进出出背着书包

的大学生……

据称早在 1999 年，6 位尚在学校攻读硕士研究生的同学就以自己在考研过程中查不到资料、寻不到合适的教材，以及问师无门的种种“痛苦”经历，发现了考研市场中的商机，于是 6 位同学合伙投资，在西安工大门口率先开了一个针对研究生入门考试的专业书店——21 世纪考研书店。

书店生意的火爆正如这几位投资者所预料的一样，众多准备考研的大学生仿佛在荒漠中发现甘泉，一传十，十传百，很快，就将考研书店的名声传扬了开来。尝到了甜头的投资者一



考生，考研书店的目标顾客

发而不可收,继西安之后,又在武汉、南京、天津、成都、济南、沈阳开出了7家连锁店。去年,21世纪考研书店上海店在国定路上开出,又将很多准备考研的学生吸引了过来。

因为老板本身就是学生出身,自然深谙做学生生意的道道,许多营销之道颇合学生消费者的心愿,比如书价7.5折起价,最低可达3、4折,让钱袋并不十分丰盈的学生消费能力陡增了好几分;又比如实行会员优惠制,只要购书金额累计100元以上,可获赠考研信息快报8期、北京考研班经典内部资料等多种参考资料,使学生消费者对书店产生高“性价比”的感觉;还有每年两次的教授免费考研分析讲座,更能吸引了不少学生消费者“投怀送抱”……

“最近我们就组织了两堂教授考研免费讲座,教授是我们从北京专门请来的,主讲的是考研政治部分的题型分析,第一次在交大,来了500多名学生,次日在复旦,一下子来了1200多人,把小礼堂挤得满满的,过道上也站满了人。”书店的业务经理郭先生这样说。

效应是十分明显的,在考研“旺季”,前来书店挖“情报”的学生甚至能将80平方米不到的店铺挤得水泄不通,一个月做7、8万元以上的营业额是手到拈来的事儿。

营销自然离不开选址,看一看21世纪考研书店的8家连锁店,不是靠着武汉大学,就是挨着东北大学,上海的这一家也紧挨着复旦、同济,“紧贴目标顾客,才能做好目标生意。”店老板用心昭然。

#### 生意解码:

秀才开店尽是输(书),而这一回,6个秀才却将一家小书店经营得红红火火,成功的密码在于他们知道开什么样的店不会输,卖什么样的书才能赚。自身的专业和资源的优势,再加上准确的目标市场定位是其成功的关键。