

小 本 大 利 赢 家

平凡人的创富传奇

王飞鸿 主编

地震出版社

小本赢大利

平凡人的创富传奇

王飞鸿 主编

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

小本赢大利: 平凡人的创富传奇 / 王飞鸿主编. —北京:

地震出版社, 2005.5

ISBN 7-5028-2670-X

I.小... II.王... III.企业管理—通俗读物 IV.F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 037697 号

地震版 XT 200500046

小本赢大利——平凡人的创富传奇

主 编: 王飞鸿

责任编辑: 彭娅玲

责任校对: 郭京平

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467972

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 永恒印刷有限公司

版(印)次: 2005 年 5 月第一版 2005 年 5 月第一次印刷

开本: 850 × 1168 1/32

字数: 146 千字

印张: 7

印数: 0001 ~ 8000

书号: ISBN7-5028-2670-X/F · 239 (3300)

定价: 16.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

写给梦想成真的平民英雄

我们一生中会读很多的书，会听到很多的故事，也许有一天你会突然发现有一些难忘的人物或一件深刻的事对我们的一生都产生了影响。从那些故事中，我们汲取了他们乐观的人生态度和富有哲理的人生智慧，所以说一本好的励志书不是那些宝典，而是值得我们景仰的人物和他们的人生经验。

“只要给我一个支点，我就可以把地球撬起来”——这是我们这个时代的平民豪气。那么谁有可能会把这个地球撬起来？谁在我们平凡的生活作出了不平凡的成就？发掘的过程，也是一个充满感动的过程，本书中的主人公故事都是现实生活中的实例，他们从事着平凡的职业，开创着平凡的事业，作者亲自走访了他们，找到了源自生活的第一手素材，并真实地记录下他们在创业过程中的点点滴滴，让人读到这些文字的时候充满着亲切感——像本书中那位在北京高校学生食堂打下新天地的郭栓海，像做起情人礼物的李朝东，等

等。从他们身上我们找到了创业的勇气和自信，找到了我们可以模仿的对象。

我们都曾平凡过，也许现在我们仍然平凡，但是看看本书中的这些不知名的创业者们，他们兢兢业业的创业精神和对生活的热忱，你会感到：再小的舞台都会有精彩的表演。

本书的宗旨并不是单纯地教导读者如何创富，而是希望能抛砖引玉，给读者以启迪。做成一件事是不容易的，需要坚持，需要智慧，更需要“做事先做人”。从这些故事中，我们不但可以看到小本创大利的案例，更看到了中国式的做人做事理念。

期望正在努力创业的人们，早日开拓出属于自己的天空，过上富裕的生活。这也就是本书的真正目的所在！

编者

2005年4月

目 录

- 1 媒体调查员：看电视广告也能赚钱 林子
每天我们都要看电视，看电视过程中，我们最反感插播广告，然而对于商家来说，这是推销产品的一种手段。面对电视中“恼人”的广告，孙芳菲的想法却诞生了一份新兴的职业，从而也成就了一份属于她自己的事业。
- 11 导厕员：人有“三急”，小处不可随便 徐友良 剑峰
刘欣因为随地小便被女城管罚款了，事情虽小，但“小处不可随便”，这点作为商机被刘欣牢牢把握在手中，为她带来了丰厚的收入。劳动没有贵贱之分，商机就蕴藏在每个人的身边，就看你留心不留心。
- 20 旧报纸做礼品：献给生日的纪念 路未央
用出生当天的报纸作为你生日的礼物，胡先泉利用旧报纸变废为宝，同时打出礼品文化牌，并开发出“宝宝锦盒”新品种，把人们埋在心底已久的怀旧情节一一烘托出来。
- 29 种植观赏植物：南瓜能吃能看能赚钱 郑楚彬
在基本解决了温饱问题的今天，人们的审美观也跟着不断提高，给传统的物品注入新的商业价值已经成了一种必然。张宝卫遵循“物以稀为贵”的准则，抛弃人群中99.9%的人都会有的想法，用0.1%的人的几率实现了他的理想。
- 39 帮人寄信：免费的午餐收费的茶 流冰
帮人寄信还不收劳务费，的确是件新鲜的事，叶明山无意间发现了邮市中的小秘密，他把这个发现与原来熟悉的工作完美地结合起来，让人匪夷所思。
- 49 承包校园食堂：酸辣咸甜配制的伙房人生 章闻 雪山
从一个食堂的洗碗工成为京城20多万大学学子的“饭总

管”，还成为了县人大代表。郭栓海的诚信积累为他赢得了更多的信誉，科学的管理也成就了他由一名小小的打工仔，蜕变成成为千万富翁的传奇。

代理温泉浴片：泡澡池里漫游的鱼

波波

59

“年青不怕失败。”梁顺应敢于尝试新鲜事物，他对老板都不看好的“温泉浴片”信心十足，想办法来证实自己的判断，最终说服了老板，也为自己获得了晋升的机会，然而这时他却回绝了老板的好意，迈向了自主经营的道路。

卖草鞋：草鞋是船，时尚是帆

张晓红

69

城里人的生活水平越来越高，草鞋、草帽之类以前属于农村人的“专利”，如今却成了城里人追逐的时尚。李惠月把传统的事物引向市场的曲折经历告诉我们，只要赋予传统新的时尚元素，同样也会活力倍增。

宠物托管员：阿猫阿狗也要享受生活

大马

78

从对宠物一无所知到靠宠物致富，熊丽娟的成功之路并非一帆风顺，但她善于及时找出问题和解决问题，最终赢得了客户的认同。熊丽娟取得成功最重要的一点就是她那种永不满足的进取精神。

卖蛋黄：鸭蛋卖出金蛋价

思想者

87

龙金平是一个地地道道的农民，经过10年的努力，把农村家家户户都有的鸭蛋变成了金蛋，不管是反季节销售、供销兜售还是挂牌推销，他都表现了对市场沉稳的思考以及干练的行动力。

宝宝摄影师：“第一次”的亲密接触

杨电华

97

新生命的降临是令人欣喜的，留住宝宝诞生时刻的喜悦是每个家庭的愿望，一次偶然的机会周荔君与“宝宝No.1”结下了不解之缘。从此以后，她为更多的家庭带来了开怀的微笑和滋润的生活。

- 106 面包师：面包也能成为装饰艺术品 凌寒
- 一个只有初中文化、土生土长的乡下人，成为了赫赫有名的“面点艺术家”。夏炳坤的成功绝非偶然，那是他全心付出所换来的回报——你越是热爱你所从事的职业，你为它投入得越多，你越是有可能会获得成功！
- 116 情侣礼品店：以爱为名 汤馨敏
- 爱情是人类永恒的主题，有人类的地方就会有爱情出现，李朝东的经营围绕情侣这一主题，突出“新奇、时尚、温馨”，运用现代的连锁经营和网络概念，大力推出满足情侣“追新求异”心理要求的商品和服务，“爱情密码”越做越好。
- 125 经营小店：花样别出的促销 水上火
- 陈小明把一个规模、位置和环境都没有优势的小商铺，做得红红火火、日进斗金。他独到的经营招数、千奇百怪的离奇促销，求新求变的理念，让顾客目不暇接，这也许正是他的小商铺能吸引顾客的真正原因吧。
- 135 “福”牌山货：名牌萝卜干走向日本 胡波涛
- 罗钦发现了被忽略的不值钱的萝卜干，牢牢抓住“天时、地利、人和”的优势，把一碟土菜不但卖出了肉的价钱，还卖到了国外。在竞争激烈的今天，把握住了机会，就等于成功了一半。
- 145 手工藏饰挂毯：日喀则的牧区升起红太阳 段段
- “叛逆”的牧民旺堆是第一个从日喀则的牧区走出来的人，他找到了最能体现藏民文化的手工挂毯，勇敢地打开了一扇通向世界的天窗，并且在多年后始终保持着创业的激情，保持着对未知领域探索的兴趣。
- 154 难觅物品商店：踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫 汪洋
- 买不到东西你也别愁，这正是郑向宏开办“难觅物品商店”的宗旨，也是顾客愿意主动追逐他的原因，解别人之难

不仅给他带来了经济效益，而且赢得了信誉，这也许是服务的最高境界吧。

“帅香”苞米花专营店：小米加步枪也能打天下 王呈祥 166

苞米花过去都是农村流动小贩干的事，城里人都不屑于干。没人干，竞争就少，风险就小。因为有过失败，李卫东才吸取了教训，做起了苞米花的营生，从无到有，从小到大，直到他的“帅香”苞米花香遍青岛。

左撇子商店：服务无局限，左手能赚钱 徐向林 176

我国的“左撇子”人数在世界各国中是最多的，占我国总人口的6%~7%，“左撇子”有将近1亿人，但“左撇子”用品市场却还处于开荒时期。马汉山的“生意经”是从这里开始的，顺着他开辟的道路走下去，你也将拥有不一样的人生。

麻将头火锅店：下注火锅，全盘皆赢 邓皓 185

曾经沉湎于“麻场”的周国，输掉了十几万家产，并把爱情也输掉了。最后，他痛定思痛，洗心革面，将“火锅、麻将”两个风马牛不相及的东西联系在一起，开出了一家颇有创意的“麻将头火锅店”。

“JENNY LOU'S SHOP”：专门面向外国顾客 李应良 195

一个只有初中文化的农民，从贩卖蔬菜做起，居然当起了在北京的几十万老外的菜总管，手下聘用着大批大、中专毕业生。人都说无商不奸，卢旭东的成功打破了人们的传统观念。勤能补拙，真诚是金，与其说他的成功是一种偶然，不如说是必然。

植物保姆：楼宇之间疯长的绿色事业 小汪 205

李红莉没有考上自己向往的学校，但她热爱园艺，在有机会接触到心仪的行业时，毅然放弃了稳定的工作，全身心投入其中，依靠种植场的租赁业务，依靠给鲜花植物做“保姆”的想法，实现了自己的人生价值。有俗语说：成功属于热爱它的人。李红莉就是一个很好的例证。

媒体调查员：看电视广告也能赚钱

文 / 林子

如今，伴随着人们生活水平的稳步提高，电视机早已走进寻常百姓的家庭。它成了人们打发时光、消遣娱乐的主要工具之一。然而她却是一位独辟蹊径的电视观众——从看电视中发现一条谋生之道，从而进入了一个全新的行业——当一名媒体调查员。现在，她已步入了月收入三五千元的“高薪一族”，并计划着自己开公司、当老板。她是怎样取得成功的呢？

看电视引出的新行业

孙芳菲是吉林省长春市人，父母都是普通工人，她还有一个比她大5岁的哥哥。

在2000年7月的高考中，孙芳菲以5分之差落榜了。她的父母想借钱让她复读一年，可孙芳菲想到家境的艰难，便婉拒了父母的好意，想出去打工，靠自己的努力打拼出一片新天地。

从此，孙芳菲开始去劳务市场寻找工作。不久，她便找到了一份月薪为400元的饭店服务员工作。

孙芳菲是个很爱美的女孩，宁可勒紧肚皮也要买些护

肤品。因此每天下工后,躺在饭店简陋的宿舍里,孙芳菲最大的爱好就是欣赏电视广告节目,从中寻觅新上市的时尚护肤化妆品信息,然后按图索骥去选购。

一次,孙芳菲接连5天收看了某化妆品厂家在电视中做的促销广告,最后认定那种化妆品的质量不错,便决定购买。由于电视广告里说把钱直接打到厂家提供的账号,可以享受9折优惠,于是,孙芳菲就拨通了电视上打出的厂家的电话号码。没想到,她拨通后却被告知那个电话号码是空号。最后,孙芳菲查询了114才与销售厂家取得了联系。原来,该电视广告将厂家电话号码中的“6”打成了“9”。

孙芳菲把这一消息告诉了厂家,并批评厂家广告打得太马虎,有误导之嫌。

谁知几天之后,这家化妆品厂的策划总监竟亲自驱车来找孙芳菲。他把500元酬金递给孙芳菲,并感激地说:“多亏你为我们提供了准确信息,为我们挽回了损失。”

事后,孙芳菲才知道,该化妆品厂家每播一遍广告要付1500元的费用。正是由于自己的及时发现,才使厂家及时纠正了错误,为其挽回了损失。假如照那样播下去,厂家不知道会白扔多少钱。

由于那家化妆品厂家每年都要在电视广告方面投入几百万元的费用。为了防止类似的误播事件发生,厂家后来提出聘请孙芳菲做媒体调查员。这份工作很简单,就是坐下来看电视。每播发一条广告之前,厂家都会把广告原

件交给孙芳菲。孙芳菲必须无一遗漏地天天监看，发现问题后及时反馈。厂家开出的工资是每月 600 元，一旦发现失误，酬劳另算。

孙芳菲想，这可真是个轻松愉快的工作，工资也比她当服务员还要高。于是，她便辞去了服务员的工作，每天躺在家里软乎乎的席梦思床上，边欣赏电视节目边监看广告。

尽管孙芳菲睁大了眼睛，可在此后的 3 个月里，她并没有发现这家化妆品厂家打出的电视广告有任何错误。因此，厂家的策划总监感到高枕无忧了，并认为孙芳菲已经失去了价值，就毫不客气地炒了她的鱿鱼。

无奈的孙芳菲不得不回到原来的那家饭店，又当上了收入菲薄的服务员。

每当结束了一天的工作后，筋疲力尽的孙芳菲躺在饭店宿舍硬邦邦的木床上时，不禁回想起当媒体调查员的舒适日子。于是，她开始关注起媒体调查员这一新兴职业，并多方搜集有关资料。慢慢地，她了解到，如今，随着电视频道增多，广告主在电视台投放广告的数量也在增大，而广告主和代理公司都担心自己的广告能否在电视台准时播放，害怕白花冤枉钱，于是，媒体调查员这一职业应运而生了。由于新产品进入市场时，厂家也希望能马上掌握第一手资料，以便及时对自己的广告作出调整，这就为媒体调查员提供了广阔的就业空间。因此，媒体调查员应该是一个大有前途的朝阳职业。

意识到这一点之后,不安分的种子开始在孙芳菲的心中膨胀。最后,她毅然再次辞去工作,决心做一名专职的媒体调查员。

电视机前烦恼多多

2001年5月,孙芳菲花费200元钱,在长春市一家报纸的中缝打了一则不足200字的广告,大意是:本人专司电视广告调查员这一新兴职业,专为打广告的商家提供有偿调查监督。通过查访纠偏,使您免受广告费损失。酬金支付方式,既可以固定月薪的形式支付,也可以按纠偏的内容提成。

新生事物总会有令人心动与吸引眼球的魅力。不知是出于好奇心理,还是缘于纠偏的商业需求,该广告在报纸上刊出后的3天时间里,就先后有18家厂商或电话洽谈,或登门造访,力邀孙芳菲做他们的电视广告调查员。孙芳菲懂得“贪多嚼不烂”的道理,她只选择了5个广告商家,并分别与他们以固定月薪400元的条件签订了劳动合同。就这样,孙芳菲轻松地呆在家里看电视,每月就可以有2000元的进账。

一般情况下,媒体调查员工作时用心与否,广告商家是无从查证的,全靠调查员的自觉。虽然如此,但孙芳菲从不敢懈怠,更不敢蒙骗雇主。她深知,在当今社会,不讲诚信必是死路一条,她不敢拿自己所钟爱的事业赌明天。因此,从决心跻身这一职业的那一刻起,孙芳菲就为自己立下了“诚实守信,尽职尽责”的创业宗旨。

然而,为了做到诚信,个人必然会作出许多牺牲。由于电视广告的播出时间是固定的,可社交活动的时间却存在极大的随意性,于是,两者之间就经常有不期而至的“冲撞现象”。因此,当上媒体调查员之后,孙芳菲牺牲了许多与同窗聊天的机会,更放弃了许多与亲朋好友的聚会。一时间,在朋友圈里,她几乎成了一个怪人。

一天中午,孙芳菲的一个初中好友打来电话,让她在晚上8点去长春饭店参加同学聚会。孙芳菲很想去,可她想到晚上8时45分左右要监控一家厂家的电视广告,便婉言谢绝了。

那天晚上,几位老同学不断地打来电话,让孙芳菲去酒店,孙芳菲却以“要工作”为由回绝了。当不明真相的同学们发现孙芳菲不过是呆在家里看电视时,都很生气,便不再搭理她了。事后,他们甚至连同学通讯录都不愿给她一份。从此,在同学中有了孙芳菲“架子大”的传言,孙芳菲感到很委屈,可她又不知该如何为自己的行为解释。

不久的一天,孙芳菲与男友参加一位好友的生日宴会。当大家正乘着酒兴引吭高歌时,孙芳菲却十分歉疚地起身告辞,因为有一档电视广告的播放时间就要到了。孙芳菲的男友反复挽留都无济于事,只好无可奈何地挥挥手让她走人。

晚上9时左右,当孙芳菲依在沙发里全神贯注地收看电视广告时,男友突然来了。他一见孙芳菲如痴如醉地看电视的样子,不禁大发雷霆:“你知道你一走多丢我的面子

啊。”孙芳菲不耐烦地说：“出去，别打扰我，我正在工作。”男友不仅不走，反而大吼起来：“原来在你眼里，金钱是第一位的，看电视比和我呆在一起还重要，那你就和电视结婚吧。”

后来，因为孙芳菲太热心于工作了，他们时常发生类似的争吵。最后，两人遗憾地分了手。失恋后，孙芳菲虽然很伤心，但她没有因此放弃自己的事业，并坚持干了下来。

当上媒体调查员之后，除了失去了不少与亲朋好友相聚的好时光，孙芳菲也几次遭遇了来自合作商家的伤害。

一次，孙芳菲与一个商场签订合同，为他们监控电视广告。她在连续看了该商家在电视上打出的5期短剧广告之后，终于查出了问题：电视台每次插播的电视广告都比她手中拿到的插播广告合同规定的时间短了10~13秒。于是，孙芳菲及时向这家商家进行了举报。商家广告策划部经理在电话中信誓旦旦地说：“一定按提成比例之规定重赏她。”

那天晚上，孙芳菲兴奋得彻夜难眠：因为按照约定好的纠误提成，她足足可以赚到4850元。

可第二天晚上，短剧广告再次播出时，孙芳菲却意外地发现广告长度与时间都达到了合同的签约标准。事后，孙芳菲才明白，商家并没有按合同所说，接到孙芳菲举报后，马上录下证据，找电视台交涉，而是偷偷地和电视台联系上并及时纠正了错误。等孙芳菲去找商家时，商家竟说电视台没出现错误，并拒付孙芳菲的报酬……

由于时过境迁，而且手里又没有真凭实据。孙芳菲只好自认倒霉了。

此后的日子里，孙芳菲又遭遇了几次类似的委屈事。

吃一堑，长一智，孙芳菲渐渐领悟到商海激流之险恶。并从此险恶中，找到了自身经验的不足与知识的匮乏。她逐渐变得理智与聪慧起来，并开始试着改进工作方法。

于是，2003年1月，孙芳菲用赚来的一大笔资金，添置了一台双频高清晰录音机和一部日本进口的微型摄像机。从那以后，她每天监看电视广告节目时双管齐下，既录音又摄影。备齐货真价实的第一手资料，真凭实据握在手后，孙芳菲就不再担心商家会赖账了。

有一次，孙芳菲拿到了某化工企业的一份电视广告播放合同书。按合同约定，在每晚的黄金时段，某电视台要播放那个化工企业的6个画面和192个字的口播广告词。可实际情况却是，那家电视台有时播放的是6个画面，有时播放的却是5个，甚至是4个画面。孙芳菲马上把这个情况录了像并汇报给了厂家。

根据孙芳菲提供的情况，这家化工企业的宣传主管找到电视台讨说法。电视台的人却拒不承认，并大吼：“无中生有，绝无此事。”于是，宣传主管使出了自己的“杀手锏”——把孙芳菲的录音带与录像带拿了出来。看罢那些证据后，电视台的人只得承认工作上有失误，并称赞这家化工企业的广告部人员尽职尽责。

事后，这家财大气粗的化工企业的老总在高兴之余，

一下子就甩给孙芳菲一个 5000 元的大红包。从那之后,孙芳菲的干劲更足了。

把兴趣变为职业

在从事媒体调查员的工作中,孙芳菲也渐渐融入到了电视广告这一行当,从而掌握了许多业内知识。

比如:在电视广告中,白天的广告价位比晚间的广告价位低 30% ~ 60%;而一般时段的广告价位只有黄金时段广告价位的一半甚至更少;价格最高的广告段位是新闻节目的报时段位与热播的、收视率极高的电视剧插播广告……渐渐地孙芳菲发现,原来电视广告的天地这么广阔,其中的学问这么多。

在深入电视广告领域,了解了此间的“庐山真面目”之后,孙芳菲又开始思考如何做大、做活这个新行业。

2003 年 5 月份,孙芳菲在监看一则电视广告的过程中,无意中发现在每天日间时段总有一则药品广告连环轰炸般地滚动播出,每天至少滚动播出 7 次以上。这种滚动播出留给孙芳菲的第一印象就是过频,第二印象就是太烦,第三印象就是根本不想再看到这则广告。

为了验证自己的印象是否正确,孙芳菲又调查了上百名电视观众,他们的观点几乎与孙芳菲如出一辙。由此,孙芳菲认为,这个药品厂家真是大傻瓜,广告费没少花,收效却微乎其微。不知是出于一种职业道德,还是为了炫耀自己的远见卓识,孙芳菲竟鬼使神差地专程拜访了这家药品厂家的老总,坦陈了自己与观众的意见。她还建议这位老