

「80/20法则」
作者最新力作

明星法则

如何创立、投资
明星企业

[英]理查德·科克◎著
王海舟◎译 闫鲜宁◎审校



中信出版社·CHINACITICPRESS

The
Star
Principle
How It Can Make You Rich

明星法则

如何创立、投资明星企业

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

明星法则：如何创立、投资明星企业 / (英) 科克著；王海舟译；闫鲜宁审校. —北京：中信出版社，2010.2

书名原文：The Star Principle: How It Can Make You Rich

ISBN 978 - 7 - 5086 - 1830 - 2

I. 明… II. ①科… ②王… ③闫… III. 企业管理—研究 IV. F 270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 215763 号

The Star Principle: How It Can Make You Rich by Richard Koch

Copyright © 2008 by Richard Koch

This edition arranged with PIATKUS BOOKS through BIG APPLE TUTTLE-MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright © 2010 by China CITIC Press

All rights reserved.

明星法则：如何创立、投资明星企业

MINGXING FAZE

著 者：[英] 理查德·科克

译 者：王海舟

审 校：闫鲜宁

策划推广：中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行：中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)

(CITIC Publishing Group)

经 销 者：中信联合发行有限责任公司

承 印 者：北京通州皇家印刷厂

开 本：787mm × 1092mm 1/16 印 张：16.5 字 数：163 千字

版 次：2010 年 3 月第 1 版 印 次：2010 年 3 月第 1 次印刷

京权图字：01 - 2008 - 1826

书 号：ISBN 978 - 7 - 5086 - 1830 - 2/F · 1846

定 价：35.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84264000

<http://www.publish.citic.com>

服务传真：010-84264033

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

前言

这是你想要的新生活吗？

20世纪90年代末期，安德鲁·布莱克（朋友们都叫他“伯特”）产生了一个想法。他曾是一名职业赌徒，除了彻夜赌扑克牌别无它爱。说到赌牌，除了赢钱之外，他最喜欢的就是能免费赌，这样就没有赌注登记经纪人抽头。安德鲁与赌友们基本上打个平手。有人输钱，就会有人赢钱。不过，要是搞赌马和其他体育博彩，参与赌博的每个人就无法交换赌注，也就免不了要向作为第三方的赌注登记经纪人缴一大笔抽头。

要想不被赌注登记经纪人“宰一刀”，除非伯特能想出新点子，他确实想出了一个新点子。他与一位朋友的弟弟合伙创办了一个可以“对赌”的网上博彩平台，称为“必发交易所”。所谓“对赌”，就是在赌客中间充当经纪人，从中收取数额极少的佣金，只相当于赌注登记经纪人在确定赔率时收取费

用的很小一部分。^①

必发交易所创办于2000年9月，初始投资是从朋友和家人那里东拼西凑的约100万英镑——没有任何风险投资人愿意参与投资。到2001年年初，必发交易所还只是一个微不足道的小企业，很快现金就要短缺了。尽管它的前景并不明朗，在博彩业尚未取得多大的进展，我还是乐于为它投资了150万英镑。对于此举，我并未考虑太多，因为必发交易所是一个特殊类型的企业，被波士顿咨询公司称为“明星企业”。

（我将在后面两章解释何为明星企业，眼下你权且相信我——等你见到一个明星企业时，你会很容易认出它，而且你本人也有可能创办这样一个企业，如果你确切知道自己的目标是什么的话。）

今天，伯特和他的伙伴（公司的共同创始人）爱德·雷，均从必发交易所中挣得几亿英镑，而且他们极有可能最终成为拥有几十亿英镑资产的大富翁。另外，我也淘得了金子，即便我不是该企业的创始人或初始投资者。我最初在该公司成立几个月后投的那笔资金已经增长了53倍。我从必发交易所共挣得超过1亿英镑。

必发交易所并非是个特例。我还对另外4个明星企业做了4笔投资，在其中一个企业，我是共同创始人并参与管理工作。每个企业都让我挣了数百万英镑，全部加在一起是我当初投资额的10倍（回报率简单算术平均数则为16倍）。创始人赢利更多。即使是普通雇员，也像江洋大盗一样发了财。我们全都因较早涉足明星企业而获利颇丰。

^① 近年来，一种新的投注手法开始在博彩公司里流行。因为每家博彩公司都会有一些VIP会员，这些会员往往出手大方，每一注的赌金经常会超过上千英镑，所以公司一旦遇到自己不敢接受的大盘投注时，会在这些VIP会员中寻找愿意接受该投注的赌客来代替自己，从而将风险转移出去，自己从赢的一方中抽取一定数额的佣金。在博彩行业中，博彩公司这种自己不做庄、让赌客相互赌的行为被称为“对赌”。——译者注

你干吗要操心此事呢？因为你要这样做，也能挣大钱，并且其乐融融。不管你想不想创办一个公司，也不管你有没有积蓄用于投资，一个明星企业会让你赚得盆满钵满，生活更加甜蜜。请允许我再说一遍：即使你是一个普通雇员，不是企业家或富翁，该法则也同样适用于你。

你也可以读到这里打住，放弃改变自己生活的机会。也许你不需要或不想过更为富足的生活，不过，我将向你做出两个我会信守不渝的承诺：

1. 本书读起来很容易，不需要拥有商业方面的特别知识。
2. 如果你按我说的去做，在明星企业世界里开始魔术般的探险之旅，你会更自信、更有价值和更富足。

目录 CONTENTS

前言 这是你想要的新生活吗? ... V

第一部分

明星企业创意

第一章 成功的关键是找到明星企业... 3

决定成功与否的因素是什么? ... 6

第二章 什么样的企业才算明星企业? ... 11

明星企业是其细分市场的领先者... 14

细分市场必须快速增长... 17

明星企业为何如此具有吸引力? ... 19

明星企业有隐藏的陷阱吗? ... 20

明星企业有多罕见? ... 20

明星企业的创意来自何处? ... 21

明星企业为何未能普及? ... 24

第三章 明星企业的创意力量... 27

第四章 人人都可受益于明星企业... 37

创业团队... 40

如果你是一名员工... 43

如果你是一个创业者... 48

如果你是一个投资者... 51

寻找明星企业

第五章 如何创办明星企业? ... 55

明星企业让你不再浪费时间 ... 57

第六章 天生的明星企业 ... 63

案例一：贝果（Belgo）——修道院式连锁餐馆 ... 65

案例二：必发交易所（Betfair）——价值 20 亿美元的
明星企业 ... 69

第七章 无意中成就的明星企业 ... 73

案例一：菲洛法克斯（Filofax）——一家两度当明星
的企业 ... 75

案例二：普利茅斯金酒——抢占“明星”地位差异
化 ... 81

案例三：艾意凯咨询公司——模仿无法使公司具有独特
性 ... 85

第八章 打造明星企业的 7 个步骤 ... 95

必发交易所成为明星企业的 7 个步骤 ... 99

菲洛法克斯成为明星企业的 7 个步骤 ... 100

贝果餐馆成为明星企业的 7 个步骤 ... 103

麦当劳成为明星企业的 7 个步骤 ... 104

太阳马戏团成为明星企业的 7 个步骤 ... 106

目录 CONTENTS

可口可乐公司成为明星企业的7个步骤.... 107

第九章 创办明星企业之一：激发明星创意.... 111

创意激发点1：理想中的产品尚不存在.... 114

创意激发点2：打造低端市场对应的高端市场.... 115

创意激发点3：提供“买得起的奢侈品”.... 116

创意激发点4：将细分市场开拓为大众市场.... 117

创意激发点5：向微型产品拓展.... 118

创意激发点6：实用型产品打“感情牌”，感情型产品
打“实用牌”.... 119

创意激发点7：健康加倍或者诱惑加倍.... 120

创意激发点8：安全出众或者激情飞扬.... 121

创意激发点9：追求方便或者升级纯粹性.... 122

创意激发点10：省时或者延时.... 122

创意激发点11：静止型产品，移动型产品，随需
创意.... 123

创意激发点12：两性通用或者男性/女性特享.... 123

创意激发点13：赋予产品男性/女性特征.... 123

创意激发点14：针对特殊人群.... 124

创意激发点15：老年专用.... 124

创意激发点16：为特殊消费群体提供细分服务.... 125

创意激发点17：为DIY提供专业服务.... 126

创意激发点18：定制个性化产品.... 127

创意激发点19：捆绑式经营或者削减式经营.... 127

创意激发点20：将外行变为消费者.... 128

目录 CONTENTS

创意激发点 21：将集中使用变为分散使用	129
创意激发点 22：考虑总成本而非单价	129
创意激发点 23：从第一生活空间走入第三生活空间	130
创意激发点 24：用第三生活空间代替工作场所	130
创意激发点 25：出售“分时段拥有权”	131
创意激发点 26：缩小或者扩大专业范围	131
创意激发点 27：组织供应商联盟	132
创意激发点 28：依托新科技开拓销售渠道	133
创意激发点 29：颠覆领先者的优势	133
创意激发点 30：走绿色环保之路	134
创意激发点 31：借鉴其他行业的创意	136
创意激发点 32：借鉴其他地域的创意	137
第十章 创办明星企业之二：验证明星创意	139
选择一个高速增长细分市场	141
锁定你的消费者群体	142
为新细分市场定义优势	143
必发交易所	144
确保赢利	149
为新细分市场命名	150
为新品牌命名	151
对明星创意进行排名	153

目录 CONTENTS

第十一章 从他人创办的明星企业中获益..... 155

寻找潜在的明星企业..... 160

盯紧成长中的明星企业..... 160

第十二章 认清虚假的明星企业..... 163

虚假的特征..... 167

如果你是虚假明星企业的员工..... 168

如果你是虚假明星企业的投资者..... 169

区分非明星企业和虚假明星企业..... 170

第三部分

培养明星企业

第十三章 让明星企业起飞..... 175

明星企业起飞模式之一：吸引客户模式..... 178

明星企业起飞模式之二：商业运作模式..... 184

明星企业起飞模式之三：产品交付模式..... 186

明星企业起飞模式之四：产品创新模式..... 188

第十四章 将你的企业改造成明星企业..... 195

可借鉴的明星企业演变史..... 198

你的企业具备演变成明星的基础吗？..... 199

演变为明星企业的4个步骤..... 202

环环相扣的演变过程..... 206

目录 CONTENTS

第十五章 对明星企业的非合理预期	209
增长率目标应该定为多少?	212
让明星企业增长更快的7种方法	213
明星企业增长减缓的4个陷阱	215
“投资、投资、再投资”绝对适用吗?	215
明星企业值得拥有明星员工	216
冲突的价值	218
合作的价值：改变创始人的角色	219
第十六章 正在失去明星地位的企业	223
明星企业地位的变化	225
黯然失色的明星企业案例	228
如果你的明星企业开始滑落	232
全书要点回顾：关于明星企业，我们发现了什么?	233
致谢	247

第
一
部
分

明星企业创意



CHAPTER 1

第一章 · 成功的关键是找到明星企业

知道得多未见得就是聪明。

——欧里庇得斯

你可想象有一家企业，在那里，你是一个重要人物；在那里，你的影响力和所获乐趣，是你在一家普通公司里所能期待的好几倍；在那里，你会领到更高的薪水，获得可观的奖金，甚至日后有资格得到价值不菲的赠股。

你可想象有一个极其简单的法则，能让你的钱生钱，因而你每次投进企业的钱，都会得到超过2倍的回报！你可想象自己面临着将钱财翻10倍的良机，并且天上有可能掉下来一个“机遇”，让你撞个大运、获得比投资额高100倍的回报。

难道你不醉心于投资或涉足这样的企业？

或许你认为这纯粹是幻想，是神话故事，生活中没有这样的好运。

或许这样的企业真的存在呢？我认为肯定存在，尽管这听上去荒唐可笑。生活中的确存在着一个魔术般的法则，有一个方法可让你从某个企业中获得比普通企业多几倍的金钱和乐趣。

这个方法就是找到一个明星企业。

何为明星企业？其特点有二：一是它在高速增长的市场里运作，二是它是该市场的领先者。（在第二章，我会更为详尽地介绍明星企业。极少有人能懂得何为明星企业，这倒正好，因为可以让真正懂得的人更容易地发现它们！）

请看证据。在我投资的5个明星企业中，我得到的全部回报是我投资额的10倍，回报率的简单算术平均数达到了16倍。

我投资的这5个明星企业无一失败。最低的回报也超过了我投资额的2