

成功创业系列

小成本金牌创业案例

XIAOCHENGBEN
JINPAI CHUANGYE ANLI

冯伟 宋裕远 张明星 编著



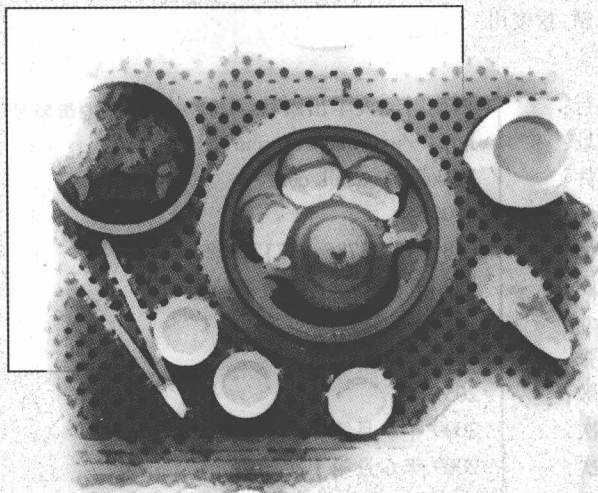
西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

成功创业系列

低成本金牌创业案例

XIAOCHENGBEN
JINPAI CHUANGYE ANLI

冯伟 宋裕远 张明星 编著



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

图书在版编目(CIP)数据

低成本金牌创业案例/冯伟,宋裕远,张明星编著. —成都:西南财经大学出版社,2009.6

ISBN 978-7-81138-412-3

I. 小… II. ①冯…②宋…③张… III. 企业管理—通俗读物
IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 114717 号

低成本金牌创业案例

冯 伟 宋裕远 张明星 编著

责任编辑:植 苗 于海生

封面设计:穆志坚

责任印制:封俊川

- | | |
|-------|--|
| 出版发行: | 西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号) |
| 网 址: | http://www.bookcj.com |
| 电子邮件: | bookcj@foxmail.com |
| 邮政编码: | 610074 |
| 电 话: | 028-87353785 87352368 |
| 印 刷: | 四川五洲彩印有限责任公司 |
| 成品尺寸: | 148mm × 210mm |
| 印 张: | 7.25 |
| 字 数: | 205 千字 |
| 版 次: | 2009 年 6 月第 1 版 |
| 印 次: | 2009 年 6 月第 1 次印刷 |
| 印 数: | 1—5000 册 |
| 书 号: | ISBN 978-7-81138-412-3 |
| 定 价: | 15.80 元 |

1. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
2. 版权所有,翻印必究。





前 言

创业概念包括三个层次:狭义的创业、次广义的创业和广义的创业。狭义的创业概念为“创建一个新企业的过程”。次广义的创业概念为“通过企业创造事业的过程”,包括两个层次的内容:创建新企业和企业内部创业。广义的创业概念为“创造新的事业的过程”,即所有创造新的事业的过程都是创业,既包括营利性组织,也包括非营利性组织;既包括官方设置的部门和机构,也不排斥非政府组织;既包括大型的事业,也包括小规模的事业甚至“家业”。

创业者成为企业家的必要条件是天赋能力,即潜藏在成功者身上的才能。尽管这个天赋能力还需要机遇、需要环境(这些是充分条件),才可能显现。但是,只要不出现特别恶劣的情况(如根本不允许创业的计划经济时期),大凡有这种才能的人总会通过“试错”,来证明自己。因此,我们说创业是创业者的“试错”,是他们检验自己是否具有天赋能力或企业家才能的过程。人类经济活动的实践表明,企业家才能是所有生产要素中最短的那块“板”,其全部的重要性就在于此。

将创业活动置于当今的时代背景中,我们还可以发现创业在另一个意义上的“试错”。任何商业模式的成功,都离不开规模经济,而企业能否做到规模经济,又与全社会的专业化水平高度相关。今天,我们可以举出大量的实例,来说明那些做专业化服务的企业,大部分是创业者的企业。一旦把某一项专业化服务做



大,即做到规模经济时,他们就成功了。我们还不难看到这样一个现象,当人们的生活水平达到小康以后,他们相当部分的购买力都已经是潜在的需求。这些购买力到底要买什么?消费者并没有确定的认识。那么,他们最终选择了什么呢?他们选择了市场上出现的新产品、新服务。这些新产品、新服务,又有相当部分出自创业者的企业。

“全民创业”是一个多主体、多层次、多过程的发挥民众比较优势的活动。具体地讲,“全民创业”主要包括三层含义:

其一,全民创业是一个多主体的活动。社会中各人的社会职业、知识结构、能力水平不同,不同的人拥有自己区别于他人的社会角色和优势,都应该人尽其力、人尽其才、人尽其资、人尽其责,立足自力更生,让一切有利于创业的思想活跃起来,把各类创业主体激活起来,将所有领域的创业潜能挖掘出来,为市民的共同“大业”添砖加瓦。

其二,全民创业是一个多层次、多过程的活动,应该将“一次创业”、“二次创业”乃至“多次创业”同时推进。相对于改革开放初期,如今的创业条件与形势已有所不同,经济发展已经达到较高的水平,更确切地说,今天的全民创业大部分属于二次创业或多次创业。

2 其三,全民创业要重塑重商文化。我国具有悠久的商业传统。

重塑重商文化,不是简单地复制过去,也不是提倡人人下海、全民经商,而是打造一种具有时代精神、有地方特色,建立在普遍市场规则基础上的诚实信用的现代工商文明,为创业兴业打下长久的文化基础。

全民创业是建设两型社会实验区的推进器。全民创业就是与传统的工业化模式决裂,依靠民众艰苦创业,把企业从小做大、从弱做强,这样才能造就企业家,形成企业家精神,从而解决农村劳动力过剩问题,改善城乡“二元制”经济结构。全民创业广泛开发智力资源,通过自主创新的技术产品和经营方式,孕育一批又一批高成长、高技术产业,在“看得见的手”和“看不见的手”的共同作用下,淘汰高投入、高消耗、高污染、低产出的行业和企业,形成创业源泉充分涌流、创业活力竞相迸发的生动局面,推进两型社会实验区的建设。

全民创业有利于社会财富增长。全民创业带来的不仅仅是个人财富的增长,而且能够促进整个社会经济的发展,为社会提供千千万万个就业机会。一方面,在全民创业中,人们可以发现自己的比较优势,集中精力去做他们最擅长、最感兴趣的工作,以取得更高的财富收入。另一方面,全民创业可以修补民营企业、中小企业发展方面的短板。在我国,同样的投资额创办中小企业提供的就业岗位为同类大企业的5倍多。在创办中小企业的基础上,通过



二次创业或者多次创业,把企业做大做强,经乘数效应的作用,可以加倍增加就业岗位和社会财富。

通过全民创业,会出现一大批懂经营会管理的企业家,这是一个地区未来发展的希望与保证。应当看到,集创业者、创新者和创造者于一身的企业家并不是任何人随时摇身可变的,它需要我们在精神上的脱胎换骨。对于更多的人来说,全民创业需要我们树立一种宝贵的精神,一种不畏创业艰难、不惧创新风险、不满足现状、持之以恒的精神,使其愿为社会无私奉献等企业家文化基因并注入,从而,让创业成为每个人的价值取向和自觉行动,使其尽快走上脱贫致富的康庄大道。

本书作者在基层劳动保障部门工作多年,几年来组织、举办了近10期创业培训班,培训创业人员近800人,并参与了创业企业的跟踪调查和调研,对创业者的培训、创办企业、经营管理企业等全过程有着大量的感性认识,也提供了大量对创业的指导和帮助。

本书作者收集了92例创业案例,有身边的企业,也有报刊、网络介绍的企业。作者希望通过企业案例对创业者进行鼓励、宣传,更主要的是对其他创业者起到引导、示范作用,让更多的人走上创业之路、致富之路。



目 录

- 1 私房菜的奥妙 \1
- 2 祖传三代秘制泡菜卖得俏 \2
- 3 手工艺开发 \3
- 4 充分发挥特长 \4
- 5 小资本、小产品起家 \7
- 6 做旧书也有好“薪”情 \8
- 7 奇想引来八方客 \10
- 8 缘恋心屋 \12
- 9 “小资”群体 \15
- 10 裁缝改布艺 \17
- 11 卖火柴的大男孩 \18
- 12 一张树叶书签 \24
- 13 田园自助饭馆 \26
- 14 种植特种菜 \28
- 15 厨师上门服务 \30
- 16 花木养护站 \31
- 17 到农村找寻创业的支点 \32
- 18 山中飞出个“鸽子王” \36
- 19 把猪养成“一条龙” \37
- 20 种姜卖姜有门道 \40



- 21 梨王 \41
- 22 桃王 \44
- 23 高蛋白乌鸡 \46
- 24 雪中送炭 \48
- 25 苗木生态园 \49
- 26 农村娃成了“萝卜大王” \50
- 27 另辟蹊径找到生意新卖点 \53
- 28 树叶能卖钱 \57
- 29 田园梦 \60
- 30 从城市到乡村的“回归” \61
- 31 现代农业园 \65
- 32 浪漫唯美的婚礼 \66
- 33 勤奋酿造创业人生 \69
- 34 展览上发现剪纸商机 \70
- 35 小菜一碟 \72
- 36 黑鸡出深山 \78
- 37 牛粪都抢手 \80
- 38 让荒山变绿洲 \81
- 39 回收酒瓶创业致富 \84
- 40 礼物当中现商机 \86

- 41 靠别人不如靠自己 \91
- 42 御泥坊的网上神话 \92
- 43 自由的小店创业 \93
- 44 绿色手撕面 \94
- 45 仿真宠物市场广 \96
- 46 勿以事小而不为 \99
- 47 心有多大,舞台就有多大 \104
- 48 卖五星级烧肉的前卫茶餐厅 \106
- 49 小小蜜蜡店年赚过百万 \108
- 50 酷派之音 \110
- 51 酷的印象坊 \111
- 52 传情达意 \112
- 53 质量是关键 \113
- 54 青春做伴好还乡 \115
- 55 年近花甲勇创业 \116
- 56 按规则出牌 \119
- 57 都市白领田园梦 \122
- 58 玫瑰产品开发 \124
- 59 蔬菜综合开发 \125
- 60 野花成产业 \127



- 61 手机贴纸 \132
- 62 袜子专卖 \134
- 63 月子阿姨 \137
- 64 情侣礼品 \138
- 65 水果烧烤成大业 \141
- 66 新型农民天地广 \146
- 67 小生意也能创造财富 \148
- 68 营销俱乐部 \150
- 69 不放弃,不抛弃 \152
- 70 差异化竞争 \154
- 71 “咱地里”蔬菜连锁 \156
- 72 看房参谋 \160
- 73 卖签名土鸡蛋 \167
- 74 放飞梦想 \171
- 75 创业不要犹豫 \173
- 76 高级服装定制店 \175
- 77 民族地区走出的创业者 \179
- 78 消费文化背后的商机 \184
- 79 营造经营氛围 \189
- 80 文化私家厨房 \190

- 81 选客户要有所放弃 \193
- 82 销售技巧很关键 \195
- 83 用亲和力吸引员工 \196
- 84 诚实为本,打造信誉金牌 \197
- 85 不求快、不求多 \198
- 86 留学生心甘情愿当起了“农民” \201
- 87 处处留心皆商机 \206
- 88 就地打井 \207
- 89 特色茶馆,花香四溢 \209
- 90 点“泥”成金 \212
- 91 早餐递送业 \216
- 92 差异化经营 \220

1 私房菜的奥妙

自家种的菜、祖传泡菜、自家养鸡生的土鸡蛋，等等，这样一批“私房菜”正成为菜市场上的宠儿。

在一些菜市场能看到，不少精明菜贩打出“自家菜”招牌，吸引吃新鲜的市民购买。

在成都双楠一个漂亮的住宅小区，离大门不远有一个菜店，总有一二十个顾客进进出出，生意格外红火。

菜店老板顺子来自温江，店里的菜全是他们一个村子的同乡自家种来吃的。他带来的菜品种繁多，有普通家常菜红菜薹、白菜薹、菠菜、苋菜等五六个品种。因为是老乡园子里摘的菜，还有不少市场少见的野菜，如木心菜、野芹菜、枸杞尖、地皮菜等。

在菜店内转了一圈，你会发现其实顺子的菜并不便宜，他卖的菜比附近的菜市场的菜要高出5%~10%。尽管如此，在他摊子前买菜的人还是络绎不绝。

“这个摊子的菜新鲜，味道好，菜品种又齐全。”正在买菜的李阿姨热心地说，红菜薹快下市时，在这个摊子上还能买到嫩菜薹。卖菜的老板人还很随和，有时大家挑挑拣拣，他也没意见，让大家摘去自己中意的好菜，再来收拾。

顺子说，他在深圳卖菜已经四年了，生意一直不温不火，现在回到四川后通过到几个菜市场观察才决定设店卖菜。每天妻子就在家收购新鲜蔬菜和采摘一些野菜，保证不泡水，一天能卖完五六百斤各种蔬菜。下一步他准备再增加人手，还要卖天然的



猪肉、鸡和鸡蛋来扩大销售。

顺子说，经营菜店房屋租金要比菜摊贵，但是只要保持蔬菜的质量，销量要大得多，同时见到大家吃上放心菜，自己心里也高兴。

2 祖传三代秘制泡菜卖得俏

一斤泡黄瓜 6 元，一斤泡蒜苗 4 元，一斤泡莴苣 6 元……如果你到张家头菜市场前就能看到，一个推着黄色大坛子泡菜的菜贩，特别吸引过往市民注意。他家摊前一张大红单子上面，写了七八个稀奇品种的泡菜价格。

家住附近、常来买菜的市民蔡先生表示，这家的泡菜，比市场内的泡菜要贵 1~2 元/斤（1 斤=0.5 千克，下同），但是有很多别人没泡过的稀奇品种。比如泡莴苣、泡蒜苗、泡黄瓜等。

老板胡生说，自己祖孙三代都是卖这种自家秘制泡菜的。眼前这个黄色大坛子是清朝年间的古董货，是祖爷爷亲自从外地背回四川的。“这个坛子里泡出的菜，味道就是不一样。”

胡生还透露，自己的泡菜品种都是选自当前的时令蔬菜，因时令蔬菜价格波动大，所以定价也会每日不同。“如今，我们在成都已有三四个点卖祖传泡菜，平均每日可达到近两千元的销售额。”

胡生原来在浙江打工，因为自己没有技术特长，两三年下来没有挣到多少钱，就回到了家乡。有一次几个朋友到家里吃饭，朋友们都对他们家的泡菜赞不绝口。胡生便萌生了将自家的泡菜推向市场的想法。如今他的泡菜生意越做越火。

3 手工艺开发

用“人小鬼机灵”形容吴波，再贴切不过了。听身高不到一米五的小吴波讲述她仅用 60 元起步创业成功的故事，你会惊叹：她的创业之路上，怎么有那么多开心故事？她的眼里，哪来那么多美丽风景？

吴波是四川人，高中毕业后上了旅游学校。1997 年毕业时找工作，许多单位嫌她个矮不接受她。亲友们急着帮她介绍会计、内勤等工作。“可是我只想做我自己喜欢的”。从不为难自己的她，没急着找工作，而是背上背包，一个人到南通旅游去了。

机会来了。在逛商场时，柜台里热卖的韩国产卡片，激发了她的灵感：在学校上学时，逢年过节，她自制的贺卡就受到同学老师的欢迎。“为什么我的贺卡不能卖呢？”她一个电话打回家告诉父母：“我要留在南通创业了。”

一向开明的父母，这次也没干涉她。她一个人跑到城郊结合部，租用农民养牛的泥巴房。如此的不讲究，倒让农民大叔大婶惊诧了：房租多少，你看着给吧。后来，干脆就不要她的房租。她一会儿捡来几根树枝，一会儿采来一把野花，土泥屋转眼成了小花园。房东被她的开心所感染，主动给她提供了自行车、台灯、桌子等用品。

她打定主意：只用 60 元创业。她买来剪刀、彩纸、尺子、胶水等，一夜功夫做了十几张样卡。第二天，当她把样卡放在南通最大的王府井商场业务部桌上时，工作人员都对她极富创意的贺卡爱不释手。“在我眼里，什么都能入画。你看，这落叶用开



水烫过，再用书夹干后，能一直绿着。好看吧？”说起这些，她就像女孩子穿上了公主裙，甜蜜极了。

“我就是跟着喜欢走。一开心，做什么都不累，也很顺。”她的机灵让她一路赢得绿灯和喝彩。贺卡上柜销售，要租用柜台。可她既不想多花钱，又想有新意，就把蓝花床单做成了挂袋，再捡来两根树枝撑住，一个很有创意的“立体柜台”让商场管理者赞赏不已，也得以“网开一面”。几个通宵后，60元的创业费，变成200张贺卡，一周内换来1200元的“第一桶金”。一年后，南通所有大商场，全有她的贺卡，特好卖。

因为跟着喜欢走，2007年，她毅然放弃蒸蒸日上的事业，为了爱情，回到四川重新创业。“能赚多少钱，我真的无所谓。我做这些，就是想开开心心，享受生活。贺卡已无法表达我心中的美好。从小对花的喜欢，此时在我心中已是万紫千红了。”婚后，她带着花一般的心情，花一样可爱的女儿，有空就钻到公园的花堆里去。很快，彩纸在她手中成了惹人喜爱的60多种工艺花，并迅速赢得了宾馆、机关会议室、居家布置等市场。几元一朵的小花，变成了年销售规模达30多万元的“花仙子手工艺开发中心”，解决了10多个下岗职工的就业。

4 充分发挥特长

故事的主人公是利用自己在电脑方面的特长白手创业成功的。走进成都南门的一家数码广场，数百家IT小店让人不知该选择哪一家好。

就在这样一个竞争激烈的市场中，有一家以帮助别人组装电

脑、解决各类电脑问题为主营业务的商店，近年来正在不断壮大。这家小店的创始人小王，两年前刚从大学毕业。看着同学们为找工作而东奔西跑地忙碌，尚在读大四的小王就决定自己进行一番创业。大学时代，精通电脑的小王经常被同学拉去配电脑，朋友中谁的电脑软硬件出了问题，第一个想到的也总是他。久而久之，他被大家冠以“电脑医生”的美名。

从决定创业的那一刻起，小王就决定将自己的这个特长充分发挥。于是，他与3个同样有着创业想法的伙伴，共同出资创立了一家名为“学生电脑之家”的店铺，主要针对学生市场，为他们组装电脑、排除软件问题等，并将店址选在大学相对集中的本市南门。

“就目前市场情况而言，同样一个4000元的报价，有十几种电脑配置方案，但适合学生的并不多，况且不同的学生用电脑的目的也不一样。我和我的同伴都是从学生过来的，并且刚毕业不久，我们能比别人更好地了解他们想要什么。”小王颇为得意地讲述着他的创业心得。

依靠“质量上佳、服务贴心、价格公道”的经营定位，小王的店铺开业不多久便受到了附近学生的青睐。店铺开张第一年，就装了500多台电脑，同时通过帮助别人解决软件问题所获得的盈利也相当可观。第二年，小王与3个合伙人就赚到了各自人生的第一桶金。小王告诉记者，由于近年来大学的扩招还在继续，所以店铺的销售额仍在继续增长，今年销售额有望突破2000万元。

大学毕业仅仅两年多，就已经赚到了人生的第一桶金，小王无疑是许多同龄人羡慕的对象。然而谈到自己的创业经历，小王