

创业陷阱 / 经营盲点 / 管理误区
财务误区 / 交际戒律 / 识别诈骗

超值金版

29.00

白手创富

大全集



BAISHOUCHUANGFU
DAQUANJI



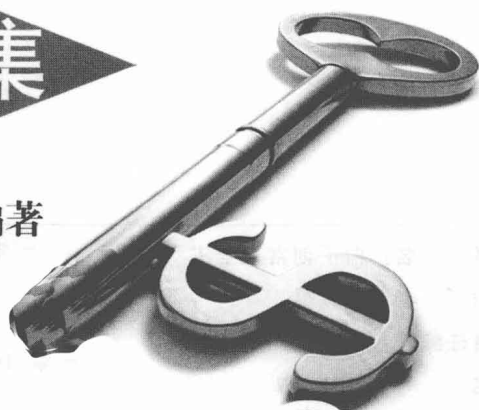
企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

白手创富

大全集

赵凡禹/编著



BAISHOUCHUANGFU
DAQUANJI

图书在版编目(CIP)数据

白手创富大全集 / 赵凡禹编著. —北京: 企业管理出版社, 2010.9

ISBN 978-7-80255-568-6

I. ①白… II. ①赵… III. ①企业管理—通俗读物 IV. ①F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 089785 号

书 名: 白手创富大全集

作 者: 赵凡禹

责任编辑: 尤 优

书 号: ISBN 978-7-80255-568-6

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68467871 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京中印联印务有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 185 毫米×260 毫米 16 开本 25 印张 500 千字

版 次: 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前言

怎样才能从身无分文到百万富翁乃至千万富翁呢？

不同的时代，创富的手法各有不同。改革开放以来，第一代大多是靠体力，靠自己的辛苦勤奋致富；第二代主要靠魄力，在市场经济还不太成熟的条件下，在许多人还满足于在计划体制的保护中衣食无忧地生活时，这代人敢于为自己创造一个金饭碗；第三代创富靠财力，这其中的多数是第一代创富的儿女，父辈们已经为他们积累了一定的财富，再者，企业也需要向规模化发展，离开一定的财力是无法实现的；那么，第四代呢？目前在我们身边正在诞生的新生代的富翁靠什么——智力！

21 世纪，是依靠知识和头脑致富的时代。

上世纪创业成功的张近东曾说过：“很多人也许会用我的事例来证明他们一定可以成功，但是，就以我来说，有些情况是不可复制的，我们白手起家的时候，商品还是供不应求的，我抓住了这个机会，但是社会发展到今天，市场商品大部分都处于过剩状态，现在走我过去的路，就不一定会成功。”

在这个知识经济时代里，不仅创富方式前所未有的，创富速度也惊世骇俗，过去需要几十年甚至上百年才能完成的财富积聚，现在几年甚至两三年就完成了。而且，第四代富翁大都也是知识大亨。

正如美国著名未来学家阿尔温·托夫勒所说，知识资本最终将导致“世界财富的一次大转移”，转移到知识资源掌握者手中。但并非持有多少知识就能立即兑换成多少财富，只有将知识资本化，只有把知识资本转化为产业资本，才能获取丰厚的财富。

所以，没有钱不要紧，没有关系不要紧，只要你懂得了这个新的时代创富的方式和方法，你就能双脚走天下，两手抓财富，运用你的胆量和智慧创造财富！这就是白手创富的精髓。

白手创富就是通过独特的创意、精心的策划、完美的操作、具体的实施，在法

律和道德规范的范围之内，巧借别人的人力、物力、财力，来赚钱的商业运作模式。如白手打天下、零资本创业、以小博大、四两拨千斤等。总之，在没有什么资金或者很小投入的情况下巧用别人的钱赚钱，让其他地区的钱流到自己的地区，把国外的钱赚到中国来，这就是创富英雄。

而要白手创富，首先需要有胆量，用胆识取代成本。试想：为什么只有诸葛亮一人敢唱空城计？首先是因为他有超于常人的胆量。同样，对于白手创富的人来说，没有胆量就不敢想，更不敢付诸行动。

其次要善借。目前，许多中小企业因为资金、技术等方面的限制，面临着越来越受局限的市场，经营收益难以提高。何不借外部的力量发展、壮大自己？所以，要摒弃过去那种凡事都自己做、万事不求人的心态，要善于借势，借他人的优异资源发展自我，从而集中精力提高自己的核心竞争力。用借代替成本，也是白手创富最实用的方法。

白手创富的关键是创新。随着信息技术、网络技术等各种新兴技术的发展，越来越多的中小企业凭借新技术、新产品、新概念、新渠道、新应用等向行业龙头企业发起了挑战。对它们而言：“大”已经不再成为屏障，“快”也不能保证永远安稳。在创新中将知识产权化、知识商业化、知识能力化、知识速度化，就能实现无形资产向有形利益的转换。

新的时代产生新的竞争模式，“大鱼吃小鱼”已经转变为“群鱼吃单鱼”。所以，白手创富要学会运用整合这种方式，与合作伙伴一起协作竞争、战略合作；通过对规模、实力、品牌、历史、商誉、合作目的、合作需求等重新进行整合，用整合代替成本，使企业的资源、品牌、营销模式等优势得到体现并传达给相关利益者；通过整合维持和提高企业的长期竞争优势。

要实现白手创富，就要注重打造自己的信誉。财富的取得与人品和信誉分不开。就像张近东所说：“人品是一个人在社会上的立足点，将其放到企业中来，就体现在一个企业的社会责任感上。”尽社会责任，把财富回报社会，让更多的人受益，是许多成功企业家独特的境界。有了这种精神和境界，也是推动你成功创富的动力。

以上就是本书结合新的时代所表达的新的创富内容。它通过一些典型的事例告诉你创富的精神、创富的方式和方法，旨在培养你创富的胆量、敏锐的眼光、灵活的经营思路、过人的财技和对经营方式的巧妙运作能力。所以，在我们羡慕那些成功创富的人的同时，更要注意吸取他们创业的精神、闪光的智慧、娴熟的手段和独特的创新创意。

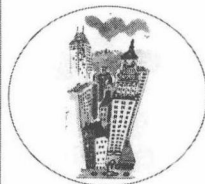
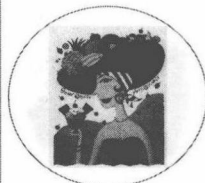
另外，本书不只是面对渴望创富的人，不同行业、不同职业者都可以从中受益。特别是对于企业来说，不只企业的创始人是创业者，在企业面临生死考验和跨

越式发展的今天，每个人都是创业者。因为创业精神是共同的财富，是永远都可以激励人心的力量。每一个渴望改变自己命运的人每时每刻都需要这种创业精神。

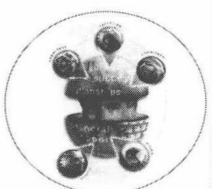
一种境界，一种人生，创富不仅是为自己，也是为社会，创富也是人生价值的体现。在这个时代，任何一个普通的人，只要他掌握了特殊的知识，都可以进入巨富的行列。愿我们每个人都能拥有自己的财富人生。

上 篇 向白手起家的富翁们学习经验

第 1 章 胆识创富	2
胆识非凡，事业才能非凡	2
财富面前无出身	3
赤手也要打天下	5
只有独立创业，财富梦才会实现	7
想十年不如干一年	9
行动开启财富门	10
无所畏惧定成大事	12
风险里面淘黄金	13
闯出一片新天地	14
不惜生命创大业	16
置之死地而后生	18
干事业从来都不晚	20
再试一次，就能东山再起	22
财富舞台，舍我其谁	24
抓住机遇，财富新星在闪耀	26
大胆作为，草根也能成富豪	28
第 2 章 思考创富	31
改变命运从改变思维开始	31
准确定位是创富的前提	33
做你所爱，爱你所做	34
行家好赚钱，专家易致富	35
拒绝陌生行业的诱惑	38



目录



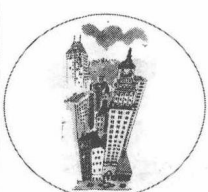
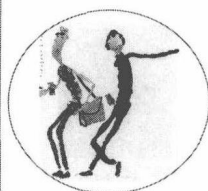
警惕多元化这把双刃剑	39
不做产品，只做技术	41
只有未开发的市场，没有做不成的生意	42
见缝插针，抢占先机挣大钱	44
找到营销的北斗星——直销	46
一样的商品两家卖	48
独具慧眼，当机立断	49
关注增值空间，挖掘财源管道	50
省下的就是赚的，寻找积极的财务安全策略	52
创业需要大舞台，积极寻找合作伙伴	53
站在他人的角度去考虑	55
别让小利之争葬送长期合作	57
舍得之间定乾坤	58

第3章 “借力”创富	60
没有什么事物不可以利用	60
自己动手并不划算	62
是否善借是天才与蠢才的区别	63
不怕钱少，就怕手段少	64
用别人的钱创自己的业	66
学会从银行贷款	67
巧借身边资源	68
为借找个充足理由	70
激之以义，轻松借到100万	71
量力而借——三千弱水也只饮一瓢	72
能者无敌，轻松借，轻松还	74
借钱不如借艺	75
借来的鸡要快下蛋	78
借金鸡才能下金蛋	79
借成功的人一起干事业	81

第4章 特色创富	83
商不在难，巧妙就行	83

目
录

卖开水一月赚五千	84
稀饭开成连锁店	86
一分一厘打天下	89
小餐馆，本小利大年入百万	90
只卖一样东西也赚钱	92
无本生利，点叶成金	93
冷门也能发大财	95
有心遍地财	97
开“宝宝澡堂”也生财	99
一元钱也可以大翻身	101
一招鲜，吃遍天	102
特色经营赚钱丰	104
第5章 点子创富	107
财富涌向“金点子”	107
点子妙，一分不花购公司	109
点子新，亏本生意不亏本	111
无中生有，起死回生	113
不用借钱也能还钱	114
连环相套，财源滚滚	115
破旧的感觉才时尚	117
变废为宝，致富好财道	119
白话一刻值千金	122
手绘画出财富万千	124
产品创新，服务也要创新	126
概念是金	128
找准你的客户源	129
第6章 整合创富	132
整合他人资本，打造财富生态圈	132
整合资源，提高企业竞争力	134
产品多功能化，满足不同需求	135
生产互补，降低生产成本	136
复制成功模式，降低营销成本	137



目录

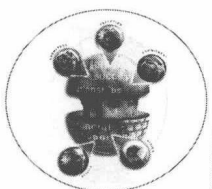
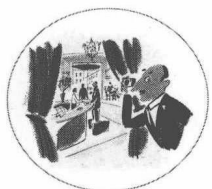
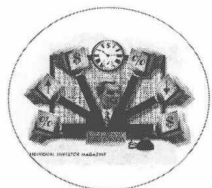
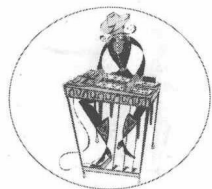
联合营销，寻找更广阔的发展空间	139
品牌嫁接，扩大连锁效应	141
利益共享，风险共担	142
让第三方为你买单	144
低成本公关，顺势而为造焦点	146
混合融资模式，驶上财富高速路	148
创百年品牌，成千秋事业	150

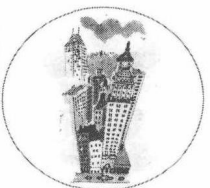
第7章 魅力创富	153
信誉比金钱重要	153
打造好信誉这个金字招牌	155
信誉结人脉，钱心跟着人心走	156
精心经营人脉圈	158
财聚人散，财散人聚	160
事业留人是根本	161
信任是合作的前提	163
所有权力给他人	164
团队提前，个人退后	165
赞美激发凝聚力	167

中 篇

白手创富的经商之道

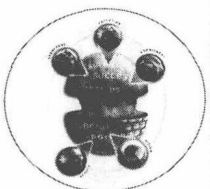
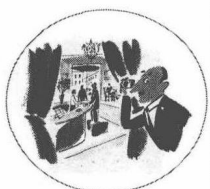
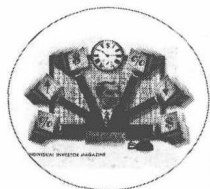
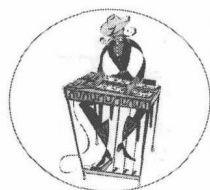
第8章 老板素质训练	170
你适合创业吗	170
创业当老板应具备的品质	174
创业者应具备的能力	177
第9章 产品“拳头化”，品牌响天下	183
产品要新颖独特	183
好产品要有好质量	185



目
录

产品“拳头”化	187
品牌威震天下	190
第 10 章 瞄准市场做文章	195
树立正确市场观念	195
做好市场调查与产品定位	196
扩大市场占有率	198
市场上寻找“永久牌”	201
第 11 章 思路决定出路，创新决定创富	203
有创新才能有突破	203
吸纳别人的智慧	208
跳出模仿的怪圈	210
创新要勇于冒险	211
挖出创意的金点子	212
第 12 章 小富靠勤，大富靠人	214
识人才能用人	214
不拘一格降人才	216
避短用长	219
为员工喝彩	220
学会授权	221
不要用命令“镇压”下属	223
该宽就宽，该严就严	223
让员工“亢奋”起来的妙招	225
批评下属要有技巧	228
第 13 章 强化管理，效率先行	234
明确公司目标	234
认真对待每一个项目	236
要让指挥棒闪金光	237
第 14 章 强化优势，竞争中取胜	239
把每一次机遇都当成跳板	239

目录



当机立断，先发制人	241
把握时间，选择时机	245
有速度，才有优势	246
不要被“吃掉”	247

第 15 章 安全涉险，败中求胜	252
多一次挑战就多一份成功	252
决不向挫折低头	254
走不通的路就换个方向	257
沉着应对突发事件	258
反败为胜的 4 种魔法	261

第 16 章 盘活资金，盘大家底	263
像账房先生一样盘算金钱	263
摸清家底，及时拿出对策	265
做资金周转预算的行家里手	266
勿让钱死板地躺在那里	267
使用现金一定要细心	271
合理预算	273
在精、准、细上下功夫	278
从成本开始一点一点琢磨	279
细算利润与成本的关系	281
盘活资金的秘诀	284

第 17 章 谈大生意，赚大钱，做大事	290
方案要有杀伤力	290
准备好了，再上阵	292
靠火眼金睛侦察对方的“线索”	295
巧妙地接住对方抛来的“问题球”	297
学会“蚕食”对手的优势	298
会向对手施压	299
让对方能闻到一点甜味	300
抬高身价，吊住对方胃口	302
避实就虚，虚晃一枪	304

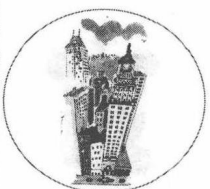
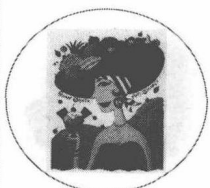
目
录

报盘上可大做文章	305
把底线当防线	306
善于应对的诀窍	308
摆出一套“激将法”	313
该让步，就要让步	315
学会暂停和拖延	318
谨防情感代替理智	319
有效打破僵局的几种绝招	321
 第 18 章 协同作战，打造团队	325
形成团队精神	325
创造一支有效团队	331
增强凝聚力	335
 第 19 章 联手经营，合作双赢	337
善于合作	337
同道更要同心	339
朋友归朋友，规矩归规矩	341
找准合伙人	343

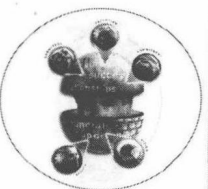
下 篇

白手创富的陷阱和盲点

第 20 章 创业陷阱：第一次当老板容易犯的错误	350
把所有鸡蛋放在同一个篮子里	350
“摊子”铺得过大，缺少风险防范	351
轻信他人，不亲自做市场调研	351
急功近利，只看眼前利益	352
过于迷恋主导权，最后导致有权也无处使	353
对合作方的信誉、实力疏于考察	353
选择实力远超过自己的投资伙伴	354



目录



哥们友情比自己的长远发展更重要	354
感情用事，不能正确面对投资失败	355
忽视投资回报，投资陌生行业	356
对投资项目过于乐观	356
没有发现逆境时创业的优势	357
轻易放弃投资项目	357
凭运气行事，认为自己无所不能	358
忽视与投资相关的地理环境	358
过于武断，投资在操作周期太长的项目	359

第 21 章 经营盲点：一些老板常犯的经营错误

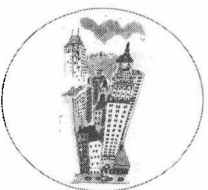
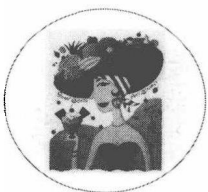
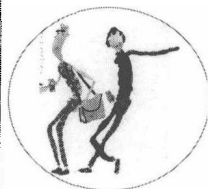
忽视目标市场的发展	360
忽视在局部市场的优势	360
忽视培养稳定增长的主营业务	361
忽视建立稳定的团队	361
忽视不稳定的财务状况	361
忽视边际成本的上升	362
崇奉高额利润	362
以“最高承受度”定价	363
按成本推动定价	364
旧的成果妨碍新的创业	364
沉湎老问题错过新机会	365
整个公司定位的错误	365
举棋不定，贻误战机	366
没有一项是出色	366
用错方法做错事	367

第 22 章 管理误区：一些老板常犯的管理错误

崇尚权力	368
自我迷恋	369
只说不做	369
只做不想	370
忘记速战速决	371
做好好先生	371

视野狭窄	372
太过追求完美	372
等到坏了才去修	373
把问题复杂化	373
第 23 章 财务误区：一些老板对财务管理的错误认识	375
财务管理就是会计核算	375
当老板不用懂财务知识	375
只看表面的光鲜	376
财务人员越老越值钱	376
企业小，财务机构不需独立	377
不懂财务管理，企业照样做大	377
财务管理会增加成本	378
第 24 章 交际戒律：不能违背的社交原则	379
戒没有诚信，谎言百出	379
戒分析力差，把场面话当真	380
戒过于直白，毫无城府	380
戒不懂方圆，一视同仁	381
戒没有原则，做烂好人	381

目 录



上 篇

向白手起家的富翁们学习经验



第1章

胆识创富

胆识非凡，事业才能非凡

没有超人的胆识，就没有超凡的事业。作为创业者，有些事情，一旦想好了，就大胆去做。在没有资金或者资金不够的情况下，敢想、敢说、敢干也是一种资本。只要你拥有超人的胆识，在资金短缺的原始积累初期，它也能发挥出难以想象的“资本”威力。

李光前先生是颇具经营才干的新加坡企业家。但是，在他独立创业的初期，他的经营理念并不被别人所认同。然而，李光前先生没有轻易放弃自己的见解，终以他超人的胆识赢得了财富的青睐。

1893年，李光前出生在福建省南安县梅山芙蓉乡，原名李玉昆。由于家境贫困，1903年秋天，年仅10岁的李光前不得不随父亲李国专南渡新加坡谋生。开船不久，气温骤降，船上多是来自穷乡僻壤的福建人，衣衫单薄，个个冻得直打哆嗦。就是这样一个来自乡下的贫穷孩子后来成为东南亚的橡胶大王，其中很重要的一点是他有敢想、敢干的超人胆识。

在李光前先生独立创业的早期，曾发生过这样一件事。一次，他想购买橡胶园，恰巧有一个准备回国的商人想把麻坡1000英亩的橡胶园以10万元出售。可是，他的岳父陈嘉庚先生极力反对，理由是那个橡胶园时常有猛虎伤人的事情发生，这样工人不敢去割胶，胶园再便宜也会赔的。

陈嘉庚先生是商界经验丰富的老前辈，他的话几乎是真理，许多人都佩服他的