

# FROM START-UP TO **STAR**

20 SECRETS TO START-UP SUCCESS



# 创业真经

从白手起家到明星企业

(美) 况秀猛 张佳茵 韩方 [著]

胡昱 马敏鸿 [译]

金涛 [译校]

首位登上白宫创新奖领奖台的华人，美国总统奥巴马夫妇、台湾地区领导人马英九致函祝贺；  
创办企业年均复合增长率高达 53%，斯坦福大学、加州大学圣地亚哥分校纷纷邀请举办讲座……  
这些万众瞩目的成功和荣耀，都源于这本登上亚马逊畅销书榜单的著作。

山西出版传媒集团



山西人民出版社

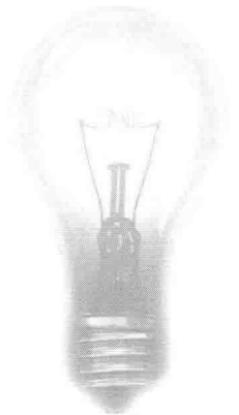
# 创业真经

## 从白手起家到明星企业

(美)况秀猛 张佳茵 韩方 [著]

胡蟹 马敏鸿 [译]

金涛 [译校]



山西出版传媒集团

山西人民出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

创业真经：从白手起家到明星企业 / (美) 况秀猛,  
(美) 张佳茵, (美) 韩方著；胡昱, 马敏鸿译。——太原：  
山西人民出版社, 2015.12

ISBN 978-7-203-09426-5

I. ①创… II. ①况… ②张… ③韩… ④胡… ⑤马…  
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 (2015) 第295180号

著作权合同登记号 图字：04-2015-041

## 创业真经：从白手起家到明星企业

---

著 者：(美)况秀猛 (美)张佳茵 (美)韩方  
译 者：胡昱 马敏鸿  
译 校：金涛  
责任编辑：傅晓红

---

出 版 者：山西出版传媒集团·山西人民出版社  
地 址：太原市建设南路21号  
邮 编：030012  
发 行 营 销：0351-4922220 4955996 4956039 4922127 (传真)  
天 猫 官 网：<http://sxrmcbs.tmall.com> 电 话：0351-4922159  
E-mail : sxskcb@163.com 发行部  
sxskcb@126.com 总编室  
网 址：[www.sxskcb.com](http://www.sxskcb.com)

---

经 销 者：山西出版传媒集团·山西人民出版社  
承 印 厂：大厂回族自治县德诚印务有限公司

---

开 本：889mm×1194mm 1/32  
印 张：7.75  
字 数：151千字  
印 数：1-8000册  
版 次：2016年1月第1版  
印 次：2016年1月第1次印刷  
书 号：ISBN 978-7-203-09426-5  
定 价：38.00元

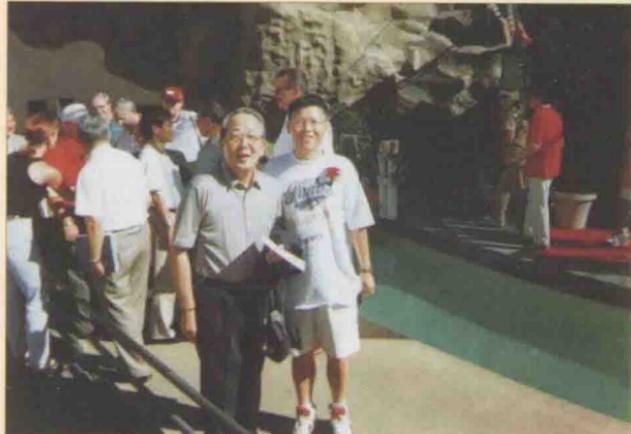
---

如有印装质量问题请与本社联系调换



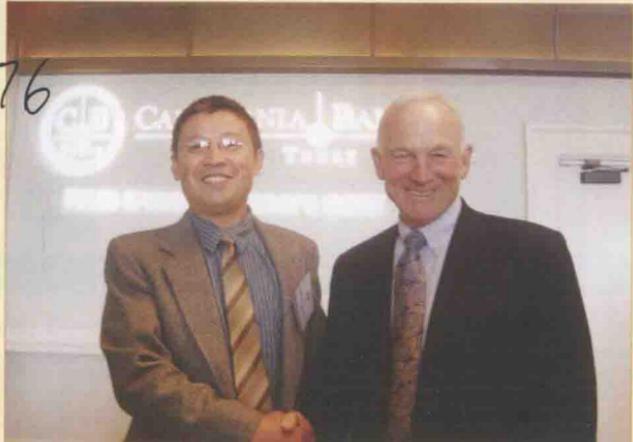
况秀猛出生时的小木屋。摄于江西南昌安义县龙津镇台山村打鱼况家

1999年，况秀猛获得京瓷美国最佳雇员奖，应邀参加京瓷40周年纪念活动，和京瓷创始人稻盛和夫先生合影。摄于美国圣地亚哥



7-270/  
276

2008—2010年，况秀猛连续三年获得“圣地亚哥最受尊重的CEO奖”。2012年7月12日参加圣地亚哥市长招待会，与市长杰瑞·桑德斯合影





2008年11月、2012年10月，况秀猛两次获得国际微电子封装学会颁发的President's Award；2014年9月，再次获得该学会会士奖(Fellow of the Society)



2013年5月16日，况秀猛站在白宫领奖台上。左一为罗兰蒂·贝茨，人称“美国小企业科技创新之父”，白宫创新奖以他的名字命名。左二为卡伦·米尔斯，美国小企业总署署长。摄于白宫西翼大礼堂



2013年8月，托利山科技有限公司自主设计制造的三辊研磨机获得金桥奖金奖，同时获奖的企业有苹果、思科、谷歌等。



2015年10月，况秀猛应美国扶轮社圣地亚哥分社邀请，进行创业教育演讲。与该社社长朱迪·班贝斯女士合影

# 前 言

## FOREWORD

### 从乡村土屋到白宫颁奖典礼

况秀猛的创业之始可谓异常艰难。他出生在中国江西的一个农村家庭，家中共有 5 个孩子，第一次做生意的经历是向路人贩售父亲抓来的鱼。

况秀猛相信美国梦的承诺——只要你愿意努力工作，那么家族关系和金钱就不会成为成功的必要条件。

1994 年，况秀猛作为访问学者来到美国克拉克森大学。凭着自己在工程方面特有的敏锐与原始的创业动力，他在经历各种创业磕磕绊绊后，便开始经营 Torrey Hills Technologies（托利山科技有限公司），并于 2013 年赢得美国联邦政府颁发的最佳小企业创新奖——蒂贝茨（Tibbetts）创业大奖的殊荣。该奖项由白宫颁发，况秀猛的公司荣膺优秀小企业创新研究奖。

从一家刚起步的小公司，经过 11 年的发展，托利山科技有限



公司已迅速成长为微电子器件和工艺设备的主要供应商，企业年均复合增长率为 53%，客户分布在全球 60 多个国家和地区，并连续 5 年入选《Inc. 500》杂志评选的 500—5000 强成长型公司，在 2009 年排第 188 位。

此番惊人的成绩只是从中国农村家庭走出来的况秀猛取得的诸多成就之一。

在本书中，况秀猛与他的同事张佳茵和韩方分享了他们在推动自身企业从名不见经传的小公司起步，迅速取得惊人业绩背后的哲学、洞察力和经营方面的睿智。

不管你身处什么行业，通过阅读本书，你都会得到创业方面的启发，获得有用的战略和制胜的策略，帮助你从创业者成长为创业明星，或者推动你业已成熟的业务到达一个全新的高度。

# 自序

## AUTHOR'S PREFACE

在“互联网+”时代，  
更需要脚踏实地的创业者！

托利山科技有限公司创始人、总裁 况秀猛

国务院总理李克强在天津举办的 2014 夏季达沃斯论坛上说，要在 960 万平方公里土地上掀起大众创业、草根创业的新浪潮。

这股汹涌的草根创业新浪潮和“互联网+”联手，造就了中华大地 5000 多年历史上的最佳创业时代。

“互联网+”就是“互联网+各个传统行业”，但这并不是简单地将两者相加，而是利用信息通信技术以及互联网平台，让互联网与传统行业进行深度融合，创造新的发展生态。在“互联网+”时代，每一个创新都有可能给行业带来颠覆性的革命，给创业者带来巨额财富和光环。

但不管光环有多么鲜亮，有数据表明，一般的初创企业能活过



3 年的不超过 10%，5 年后初创企业的死亡率逼近 90%。

一方面是历史最佳创业时机，另一方面又是“创业难，难于上青天”的感叹。为什么会这样？每一个创业者应该如何装备自己的头脑呢？

在过去的 11 年里，我们走过了一段极其艰难的在异国他乡创业的路。托利山科技有限公司从一家刚起步的小公司，经过 11 年的发展，已迅速成长为微电子器件和工艺设备的主要供应商。企业年均复合增长率为 53%，客户分布在全球 60 多个国家和地区，并连续 5 年入选《Inc. 500》杂志评选的 500—5000 强成长型公司。公司连续 5 年获得美国 5000 强发展最快的私营企业奖，共 4 次获得圣地亚哥成长最快的私营企业奖，成为美国新兴私人企业中的佼佼者。



ADVANTAGE MEDIA GROUP  
Presents this certificate to

Ken Kuang  
Joyce Zhong  
Eileen Han

In Recognition of your Best-Selling Book

From Start-up to Star

The book was ranked #1 in 5 different categories, #1 in Business & Money, and at its highest point during the day was #12 in overall books.

March 11, 2015

Jerry Ash  
Director of Marketing, MMA

Alison Looney  
Marketing Associate

2015 年 3 月，入选亚马逊美国网站“最畅销书籍榜”

我们将这些年创业的实战经验和感悟写成了一本书。2014 年年底，这本书《From Start-up to Star》在美国出版发行。这本关于创业管理的书，自面世之后就好评如潮。2015 年 3 月，这本书登上了亚马逊网站的 Best Seller（最畅销书籍）榜单。美国总统奥巴马阅读了本书，并寄来亲笔签名的感谢信；台

在“互联网+”时代，更需要脚踏实地的创业者！



2015年2月12日，本书英文版赠予美国总统奥巴马先生后，获得奥巴马夫妇的亲笔贺信。

2015年3月16日，本书英文版赠予台湾地区领导人马英九先生后，获得马英九办公室的贺信。

湾地区领导人马英九办公室也从台北寄来信函表示祝贺。

2015年下半年，根据我们的创业实践经验，我在美国的《华尔街日报》发表了一篇评论员文章《创业教育，传授的不只是梦想》(Teaching Entrepreneurs to Do More Than Dream)。在这篇文章中，我抨击了美国当下浮躁的、不脚踏实地的创业教育。

由于这本《创业真经：从白手起家到明星企业》图书的出版，以及我在《华尔街日报》上发表的文章，真诚地分享了我在创业方面多年的实战经验和独到心得，受到很好的社会反响，美国斯坦福大学、加州大学圣地亚哥分校、克莱姆森大学、扶轮国际社等组织和机构，纷纷请我到他们的创业中心进行讲座交流。美国佛罗里达



州的酒店大亨 Harris Rosen 还请我一起商量创业扶贫计划，让更多有能力的人能够更好地创业，实现其人生价值。

我深深地知道，创业之路是艰难而又孤独的。马云、马化腾是非常成功的，但中国能出几匹这样的千里马？更多的是成千上万的创业者在生存边缘上苦苦挣扎。

目前市面上有很多知名企业家的书，能让创业者从中深深地体会到自己的不足。但合上书本后，很多人往往不知道下一步应该如何进行，会陷入更大的茫然。

在本书中，我与我的同事张佳茵和韩方分享了我们在推动自身企业从名不见经传的小公司起步，迅速取得惊人业绩背后的哲学、洞察力和经营方面的睿智。

本书没有艰深、大篇幅的理论阐述，也没有当下流行、时髦、性感的“互联网+”概念，但是我相信，即使在“互联网+”时代，也需要脚踏实地的创业者。我们希望每一个草根创业者看了本书之后，马上就能应用到企业管理实战中。在每一个草根创业者的艰辛旅程中，让这本书默默地陪伴在他们身边，为他们点亮一盏明灯，照亮一段前程。

今天，这本书的中文版终于要面世了。我希望这本书能为中国的创业者和管理者带来一些启发和帮助！能为中国的创业教育贡献我的绵薄之力！

# 序1

## PREFACE

### 一本创业者的宝典

独立经济学家、中国企业资本联盟主席 杜 猛

13年前，我和其他6位学者一起创立了中国企业资本联盟。我们的梦想是利用联盟平台整合跨领域资源，构建一个开放式的、服务于中小微企业和创业人员的NGO平台。

13年后的今天，中国企业资本联盟已有注册会员12万人。在国内68个城市、国外12个城市设立了秘书处。我们在国内做了130场城市论坛，76场城市主题沙龙。在国外做了5个城市主题沙龙、2个城市论坛，还有7个城市论坛正在筹备中。

况秀猛先生的这本书是草根人物的实践经验总结和感悟，是我们中企资本联盟创业者的宝典。一位美国的创业者这样评论：“这不是一本MBA学生看的书，因为里面没有太多的理论，但有大量的实战例子，我看了之后马上就能用。”



不管你身处什么行业，通过阅读本书，你都会得到创业方面的启发，获得有用的战略和制胜的策略，帮助你从创业者成长为创业明星，或者推动你业已成熟的业务达到一个全新的高度。

在和平环境中，创业能减少贫困、减少战争。未来地球村里的主人一定是勤劳奋斗、永不放弃、奔跑在创业路上的年轻人！

## 序 2

### PREFACE

## 知识改变命运 创业成就辉煌

中华况氏联谊会理事长 况勋泽

本书作者况秀猛出生于中国江西省偏远贫困地区的农民家庭。11 年前，况秀猛在美国创办了托利山科技有限公司，凭借其深厚的东西方文化底蕴和专业知识，历经创业的艰难打拼，终将一个名不见经传的小公司，迅速发展为微电子器件和工艺设备的主要供应商，其产品、客户分布全球 60 多个国家、地区，连续 5 年入选《Inc.500》杂志评选的 500—5000 强成长型公司，并带领公司进入白宫——于 2013 年获得美国联邦政府颁发的最佳小企业创新奖蒂贝茨（Tibbetts）创业大奖。这也是改革开放以来华人留学生创业者首次获此殊荣。

这一切不仅成就了况秀猛的“美国梦”，更是知识改变命运、创业成就辉煌的现实版故事！无论在美国还是在中国，都堪称经典



的励志、创业典范！

本书中况秀猛将其创业的艰辛、经验和感悟通过具体的案例像故事一样娓娓讲来，拉近了与读者的距离，具有很强的亲和力，使人感觉书中讲述的就犹如是在自己身边发生的事情，亲近可信，且通俗易懂。

书中看似没有专讲深奥的理论，但贯穿全书的每个案例无不处处显现出人生的哲理、企业经营管理理念的睿智，如：敬业、诚信、客户至上、共赢、创新、团队精神、感恩……而这一切恰是每个创业者必须具备的素质！

对此，我作为一名曾在西南财经大学教学十余年，且又经营管理企业二十多年的经济界人士的确是感触良多！获益良多！

当今中国正处于“大众创业、万众创新”的大潮之中，但仅有创业、创新的激情是远远不够的。创业者、创新者还必须具有创业、创新的素质、专业知识、时代理念等，并勇于接受创业过程中艰难的、漫长的磨砺甚至淘汰才能走向成功。

相信本书的出版必将对为实现伟大中国梦的广大创业者有极大的现实启迪和帮助！特别是我中华况氏创业者会倍感亲切！

在我中华民族大家庭中，况氏族人仅约占万分之一，然况姓一族源远流长，传承有序，自古勤劳善良，乐于拼搏、奉献，重文化、守诚信，涌现出许多仁人志士和社会贤良。

从江西农村土屋走上白宫颁奖台，况秀猛不仅是创业者的骄傲和楷模，也是中华况氏族人的骄傲和楷模，更是全球华人的骄傲和自豪！

# 目 录

## CONTENTS

- 前 言：从乡村土屋到白宫颁奖典礼 / 1
- 自 序：在“互联网+”时代，更需要脚踏实地的创业者！ / 1
- 序 1：一本创业者的宝典 / 1
- 序 2：知识改变命运 创业成就辉煌 / 3
- 秘诀 1 信誉带动销售——如何建立自己的信誉 / 3
- 秘诀 2 客户、客户、客户——销售的终极秘诀 / 11
- 秘诀 3 有问必答，来者不拒 / 23
- 秘诀 4 分清客户所想和所需——弄清问题背后的故事 / 33
- 秘诀 5 预料客户的需求，与客户保持开放式的对话 / 41
- 秘诀 6 正面引导：提问是个技术活 问对问题事半功倍 / 55