

没资金？没经验？没门路？

但是想要创业，怎么办？

别急

看看这本书

它讲的就是

如何绕过资金、经验、人际的门槛，

做成大生意。

毕臣工·著



**这是18个草根人物
创业致富的口述纪实**

低成本成就大事业，你也一定行

1万块就能做成大生意



百花洲文艺出版社

· 资本在10万元以下的创业者最实用的创业参考书 ·

其实成功并不复杂，有时需要的仅仅是一个简单的创意。哪怕只是一根小小的火柴，也能点亮人生的梦想。

——杜道娣《艺术火柴：新时代卖火柴小女孩的致富故事》

在小贩到百万富翁之间，有时真的就只隔了一层纸，只要你找对了方法，并付诸行动，捅破这层纸便不是梦！

——陆一凡《煎饼店：小本钱也能做成大生意》

人生中总有很多偶然，每次偶然也都是一个机遇，只要抓住其中一次机会，坚持不懈，就能改变自己的命运。

——温晓可《宠物俱乐部：看小饲养员如何玩转一门大生意》

不要出卖自己的青春去换取那昂贵的美丽，更不要有哪天中奖的可笑发财梦。生活还是要回归现实，女孩是可以自强的。

——王晓丽《美甲店：打工妹开创美甲王国的故事》

我不像其他人那样只注重大的创业项目，我只是抓住了市场的一个小小空白，提供细心的服务，最后开创出了属于自己的一片天地。

——李娟《理发店：不当白领，我给儿童理发也赚钱》

创业成功的秘诀在于：看大部分人在做什么，然后不要做。只有超常的举动才能有超常的成就！

——程浩《洗车：高考落榜生开上门洗车先河》

上架建议：财经/励志

ISBN 978-7-5500-0080-3



9 787550 000803 >

定价：30.00元

1万块就能做成大生意



这是18个草根人物
创业致富的口述纪实
低成本成就大事业，你也一定行

毕臣工·著



百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

一万块就能做成大生意/毕臣工编著. --南昌:百花洲文艺出版社, 2011.2

ISBN 978-7-5500-0080-3

I. ①一… II. ①毕… III. ①纪实文学—中国—当代
IV. ①I25

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第011305号

一万块就能做成大生意

毕臣工 / 编著

策划编辑 朱光甫

责任编辑 余 荭

封面设计 蒋宏工作室

经 销 全国新华书店

出 版 者 百花洲文艺出版社

社 址 南昌市阳明路310号 邮 编 330008

电 话 0791—6894736 (发行热线) 0791—6894790 (编辑热线)

网 址 <http://www.bhzw.com>

E-mail bhz@bhzw.com

印 刷 三河市华新科达彩色印刷有限公司

开 本 700mm×990mm 1/16

印 张 17.5

版 次 2011年3月第1版

印 次 2011年3月第1次印刷

字 数 250千字

书 号 ISBN 978-7-5500-0080-3

定 价 30.00元

赣版权登字: 05—2011—15

版权所有, 侵权必究

图书若有印装错误可向承印厂调换

前言

为“小本钱,大生意”的年轻创业者鼓掌

不可否认,在这 18 个草根人物讲述他们创业故事的过程中,我曾无数次被他们创业热情所感动,为他们的“抛头颅,洒热血”的青春感到激情澎湃。他们有着不同的背景,有硕士学历,也有初中文凭;有白领丽人,也有下岗女工;有家人支持的,也有反对的……有的人天生要创业,有的是无奈只好创业,也有的是兴之所致就创业,更有的是水到渠成、自然而然就创了业……分析这“创业十八罗汉”的草根传奇故事,他们绕过大家认为成功所需的一道道门槛:资金、经验、学识,却破土而出创下了一番成就。参考他们的成功,他们闯下的路,可以成为欲创业者的捷径。

想要自己创业的人或许都曾萌生过一些做生意的念头,但能否想出前无古人的项目,不受常理羁绊,跳出意料外又在情理中?能否在眼皮底下普通的小生意中看出赚头,在最常见的生意上做出自己的特色从而制胜?又能否在繁杂的创业过程中始终如一地谨慎走好每一步?要做好最小的生意也不是易事,所谓“麻雀虽小五脏俱全”,每一个创业项目的执行过程都渗透着商业道理,如果你没有这种商业敏感的先天优势,那么,后天的累积是必须



的。而这累积,无疑来源于创业事无巨细的漫长过程,来源于生活中每天的点点滴滴。

本书的18个故事里,我们能见到有着形形色色创业动机的人,他们通过各种各样的模式,走或许曲折或许坦直的道路抵达了成功。无论哪种情况,他们无一例外能让人感受到的是:在创业中找到了激情与快乐。

你能想象得到小小火柴蕴藏的巨大能量吗?自称小鱼的女孩为它插上了艺术的翅膀后,火柴把她带向财富的山峰,在3年内,开了专卖店2个,加盟店14家,资产累计100多万;

被大家熟视无睹的泥巴,下岗女工李莲英却鬼斧神工般把它变成了钞票,用花泥制作美丽的花泥画,还创办了花泥画教学班,创业2年收入达30万元;

日常煎饼也是够普通的了,陆一凡却能在小煎饼中觅得大智慧,开起了煎饼店,办起了煎饼厂,所做煎饼远销国外;

蛋糕店,相信你住的楼下就有吧,硕士生钟俊芳不嫌生意之小、之普通,一手办起了蛋糕店,办起了DIY自制蛋糕活动,2年内店面扩大了3倍,年收入70万元,手下10人;

卖衣服,任由谁来想这主意都不难想到,从事这行业的人数多之又多,80后大帅哥林枫却不畏闲言卖起了女人衣服,卖东西天生有一手的他对服装销售头头是道,4年内分店开了10多家,年收入达100多万元;

.....

本书中的十八位创业者,都是够普通、够邻家的草根人物,他们所做到的事,不过是比常人多走了那么一大步或几小步。

或许想要创业的你 would 说:“我条件还不具备,等到时机到了我也要奋力拼一把!”

对于这个问题,“创业十八罗汉”中有人这么跟我说:“不要指望先将一切软硬件都安排到位了才开始行动!”的确如此,在许多方面,一个新项目尽可以运作得不够成熟,但一旦认定它是有市场可做的,就要在这个过程中不断提炼自己经营的经验,使得自己的经营技巧不断完善娴熟。这样一来,赚

钱也就是水到渠成的事情了。

走进这些小老板的地盘时，我羡慕他们的自得怡然。可深入了解后却颇有感悟，平日我们都羡慕做老板的风光，他们看似来去自如，无比风光，然而，这自如的背后又有多少不为人知的辛酸事。

对于有些人来说，他们生来就是要创业的；而有些人则适合把一份工作当事业经营。不要因为一时的冲动而一头扎到市场的汪洋里，对于创业决心不坚定的人，即使有所成功，也不一定感受得到创业的乐趣。而创业的激情和成就感，只有爱打拼的你才能体会到。

总而言之，一条钢铁般执著的神经，一副对生意生冷无忌的胃口，往往便成就了无数小人物的辉煌。

编辑手记

林枫的成功零售,在于他摸准了女性的消费心理。

女人有自己的一套独特逻辑。掌握了她们的心理,就能迎合她们的感觉,进而得到她们的认可,让她们消费。

大多数女性会认为,买衣服不止是消费,而且一种享受,甚至是一种投资。在女人眼里,爱自己的其中一种方式就是赢得别人的关注;认为缺少了一件合适的衣服,自己的真实价值都会在别人眼里打折扣。所以女人对衣着的注重往往让男人难以理解,但女人就是乐意花时间和精力、金钱在服装上面。

也许有些人天生就是做销售的料,他们能凭着直觉判断出顾客的消费水平、消费意向,能本能地领悟到顾客每一句话的潜台词,最后能成功地激起顾客的消费欲望。尽管不是每个人都有这种天赋,但这种人物的成功经历还是很具借鉴意义的。

生意的持久成功,需要一个没有漏洞的体系支撑。在开店的过程中,林枫不断总结选经销商拿货、销售服务、店面管理等各个方面的经验,做到经营体系的不断完善,否则,成功只会如很多依靠运气的成功者般昙花一现。



目录

CONTENTS

前言 为“小本钱,大生意”的年轻创业者鼓掌 / 001

01 100 多家连锁加盟店的成功密码 / 001

如何合理地分配所占用的资金以及所占的店面位置,最大程度地将有限的资源发挥出来,是一门学问。

02 年收入 100 万,我的成功可以复制 / 021

打工是靠自己的能力吃饭,创业是靠自己的智慧和思考吃饭。创业有时候就是凭着一种商业敏感性,不断地尝试,找到属于自己的那一条路,坚持走下去。

03 给电脑洗澡美容萌发的创业点子 / 035

创业时,不要过于关注秘密,在今天的商场上已经没有什么秘密可言了,秘密不是一个企业的核心竞争力。

04 新时代卖火柴小女孩的致富故事 / 049

做小了,一定要做到独特。独特在我看来是一个企业的灵魂所在。

05 香水时尚网:一年半,从 15 万到 400 万 / 063

现在是创意时代,好的想法就是生产力,所以不要随便复制别人的模式,如果一定要复制,你也必须有所创新,或者有超越别人的“制胜点”,这样才有成功的机会。

06 女大学生的“求职不如创业”之路 / 077

创意是企业运营中很重要的一环,但它只是一环,不是所有,所以要把每项工作落实到实处。

07 小本钱也能做成大生意 / 093

最有效的资本是我们的信誉,它 24 小时不停为我们工作。诚信绝对不是一种销售,更不是一种高深空洞的理念,它是实实在在的言出必行、点点滴滴的细节。

08 看小饲养员如何玩转一门大生意 / 107

人生中总有很多偶然,每次偶然也都是一次机遇,只要抓住其中一次机会,坚持不懈,就足以改变自己的命运。

09 流水线女工的发财梦 / 125

对现实的不满要么麻木适应,要么奋力改变。我选择了后者,创业哪怕摔个粉身碎骨也比麻木适应强,况且,成功永远属于勇敢尝试的人。



10 打工妹开创美甲王国的故事 / 141

不要贪多,做精做透很重要,碰到一个强大的对手或者榜样的时候,你应该做的不是去挑战它,而是去弥补它。

11 从下岗女工到“花泥画皇后” / 157

不要被别人的一句“不现实”“空想家”吓退,如果连设想的勇气都没有,谈何尝试,又怎么能在失败的打击中最终激发出自己的潜力。

12 靠艺术赚钱不是神话 / 171

最高的享受是完成别人认为你完不成的事情。创业者光有激情和创新是不够的,它需要很好的体系、制度、团队以及良好的盈利模式。

13 家教给贫困大学生带来的大商机 / 185

创业要成功最重要的是要有自己的核心竞争力,不然在市场中你就会觉得没有底气,没有底气的创业也许注定是要失败的。

14 成都穷小子发财记 / 199

这世界上没有优秀的理念,只有脚踏实地的结果。生意就是不断生出的“新主意”,有了“新主意”自然就有了生意。



15 不当白领,我给儿童理发也赚钱 / 213

即使是不成熟的尝试,也胜于胎死腹中的策略。所有的条件都成熟了,这件事就用不着你来做了。创业者就是要创造条件,创造条件的能力越强,创业成功的希望越大。

16 高考落榜生开上门洗车先河 / 225

最核心的问题是根据市场去制定你的产品,关键是要倾听客户的声音。必须先去了解市场和客户的需求,然后再去找相关的技术解决方案,这样成功的可能性才会更大。

17 从小刊物起步的神奇经历 / 241

想别人不敢想的,做别人不敢做的——正是基于这种敢于突破常规的勇气,正是平日善于观察各种小偷的伎俩,才使我练就一身机智多变的反扒技巧。

18 4万元能做什么生意 / 255

生意如流水,有进有出,而进货是所有生意的源头。在进货价格、进货渠道、进货管理上打通关,在经营活动中便能获得优势,从而胜出。



100 多家连锁加盟店的 成功密码

如何合理地分配所占用的
资金以及所占的店面位置,最
大程度地将有限的资源发挥出
来,是一门学问。



如何合理地分配所占用的资金以及所占的店面位置，最大程度地将有限的资源发挥出来，是一门学问。

口述者：宋群

创业时间：2004 年 3 月

启动资金：6 万（银行贷款）

经营项目：礼品店

目前雇员：60 人

经营业绩：6 年，100 多家连锁加盟店，资产几百万

我叫裙子，小名、真名、网名都叫裙子。因为我名字有个“群”字，且一年四季都穿裙子，打从小时候起，父老乡亲们都喊我“裙子”。

我在 2004 年 3 月开了第一家店，经营情侣礼品，大宝号就叫做“爱情密码”。公司至今有 60 名员工，100 多家连锁加盟店，资产三百多万，所经营的情侣礼品正在成为推向全国、乃至推向世界的新产业。

谁都知道，要琢磨出一个可行的创意不是易事，可是，当你冒出头有所成就以后，别人模仿起来却容易得多。铺天盖地跟随而来的模仿者甚至会把首创者湮没，这样的例子不胜枚举。我自然也不例外有过被模仿者包围的痛

苦经历,但是,后来所有模仿者都关门了,如今做这个产业的仍我独此一家,始终是独家生意。

回头总结,自己是如何创造出一个新的产业,又凭着什么做成独家生意,这其中真有许多经验教训值得分享。创业的酸甜苦辣,委屈时的眼泪和成功时的欢乐,只有经历过的人才最清楚。

艰苦求职,做起了广告业务员

我于1998年6月大学毕业。不知名的学校加冷门的专业,让我吃尽了求职的闭门羹。偏偏那时又赶上家里倒霉,父亲生意失败亏欠下几十万的债务,这使得原本生活不错的家转眼间一贫如洗。妈妈靠最后的面面千辛万苦求亲戚,才借来600元,给了我做出外谋生的路费。

记得临走时妈妈对我说:“孩子,家里帮不了你什么,你只能自己养自己了。”

就这样,我一个人带着这600元现金来到了一个陌生的城市——广州,我也终于知道了“打工妹”这三个字里含有多少辛酸。

我还算幸运,在广州有一位表姐(我要终生感激的人),刚到广州我就住在表姐家。

我对大城市新生事物不尽了解,去见工时,人家说我不懂电脑,不要。接下来我便一天到晚躲在表姐家里打电脑,什么文字输入呀,photoshop呀,通通恶补一番。电脑学得差不多了,再去见工,人家却又说我不懂广州话,还是不要。

我于是又努力学广东话,每天捧着一本自学粤语的小册子,连做梦也在念着:“里(你)好吗?”、“食着(吃了)没?”、“早透(早睡觉)”……难以置信的是我在一个月内便能听懂广东话了。可是我再次去见工人家还是不要,因为我能听懂,但还不会讲。

为了找工作,我拿着登有招工广告的报纸,按照广州交通图大街小巷地满城跑。我那时常说:“广州差不多是我踏平的。”所以,如今若有人要去广州



的任何一个地方,我几乎都能准确地说出该坐哪路公交在哪一站换乘,或者走哪一段路能省下时间。为了省钱,我经常宁愿走几站路也不坐公交。经常上午跑两个地方面试,下午又见两家,最多时一天见六家。我晒得就像“黑非洲”,再也不是原来那个白白净净的湖北姑娘了。这下好,人家不要我又多了一个理由——长得太黑。

好欺负人啊!

有一天,我累得实在不行了,就在路旁坐下来喝水。旁边是中信大厦,我抬起头来,望着高耸入云的写字楼,羡慕得不得了。我想,什么时候我能在这里上班,当上一名文员呀,每个月有1500元的工资就行……

我在广州找工作还遇到过色狼骗子,现在想起来都后怕。一中介公司向介绍了一份推销化妆品的工作,我去面试时,发现酒店房间里只有一个男人,正拿着低劣的化妆品,向我描述着这份工作诱人的利润,他眼神却在我的胸前乱晃。涉世不深的我并不知道这些,当他开始用言语挑逗时,我才意识到危险。当时我的第一反应是夺门而出,但那男人很快把门关上了。我不知道哪里来的力量,拼命把门掰开,冲着外面大喊救命。那时刚好有一位50来岁的妇女从门外经过,那男人再没那么胆大,只好放手,我终于冲了出来。

我走在路上,脑袋里一片空白,泪水止不住地流下来。

经过无数次的面试后,终于有一个很小的广告公司答应录用我作业务员,底薪500,什么都不包。吃饭问题终于解决了,可是,搭上交通费还是亏。

这份工作让我意外地发现了自己的社交能力,我想这跟我当时的处境:想背水一战、绝地求生努力是分不开的。至于熟悉业务阶段所受的委屈就没必要重新拣出来展示了,我不喜欢炫耀伤口,更不自恋。

做到第二、三个月时我慢慢有了广告提成,终于可以维持生活了。

在不久后的一单业务中,我竟一下子拿到了两万多的提成,当时我简直高兴傻了!如今说起我当时的庆祝方式都觉得好笑,我把一百块、五十块的人民币一张张整整齐齐地排在床上,几乎铺满了一张单人床!然后我把表姐拉到床前看,好让我相信眼前的事情是真的。

我把自己赚的钱绝大部分寄回了家,好让家里还钱。过年没有回家,我

也只留下一千多块给自己过年,反正过年后自己还会有工资发。

家里欠下的几十万债务,大部分是靠我打工还的。

小公司里的人员流动性很大,当时在公司只有我一直呆了一年多,算是待的时间最长的。我不喜欢太频繁地跳来跳去,也不过分计较工资多点点,我更看重的就是每到一个单位能否学到东西。

一年多以后,我终于第一次跳槽了,因为之前的公司毕竟小,该学的能学的都学得差不多了。

新到的这家又是广告公司,因为我点子多,有创意,不久后改做了广告设计,后来又做 AE(Account Executive 客户主管)。我在广告公司的收入还算不错,可是两三年过后,在常规岗位获得的小小成功已不再能满足我的野心,我常常想,以后应该做点什么呢?

凭当时我掌握的几百个客户资源和自己的创意能力,办个广告公司生存下来是没有问题的。可是,考虑到自己不是专业出身,另外,搞广告的人往往都很有个性,难于管理,做广告不一定是最好的。

有个朋友提议让我和他一起开酒吧,说利润高。可是,我坚信做什么行业就要先在什么行业打工,先熟悉行业运作。对于这行我不懂,就不考虑了。

我也曾经考虑过经营家居用品,但想到做这行的人太多,市场相对饱和,只好放弃了。

我的想法是,一定要做自己有,而别人没有的东西,这样才有竞争优势。可是这会不会最终只是一个空想呢?说实话,当时我心里也没个谱。

不久之后的一天,缘分突然降临我身上,拉开了我创业的帷幕。

畅销情侣礼品店,被疯狂跟风

2003 年情人节,我想买礼物送给我那木讷的男朋友。广州礼品批发集在一德路,我几乎把一德路的档口跑遍了,还是找不到符合自己心意的礼物。我又跑了各大百货公司,同样没有十分合我心意的。