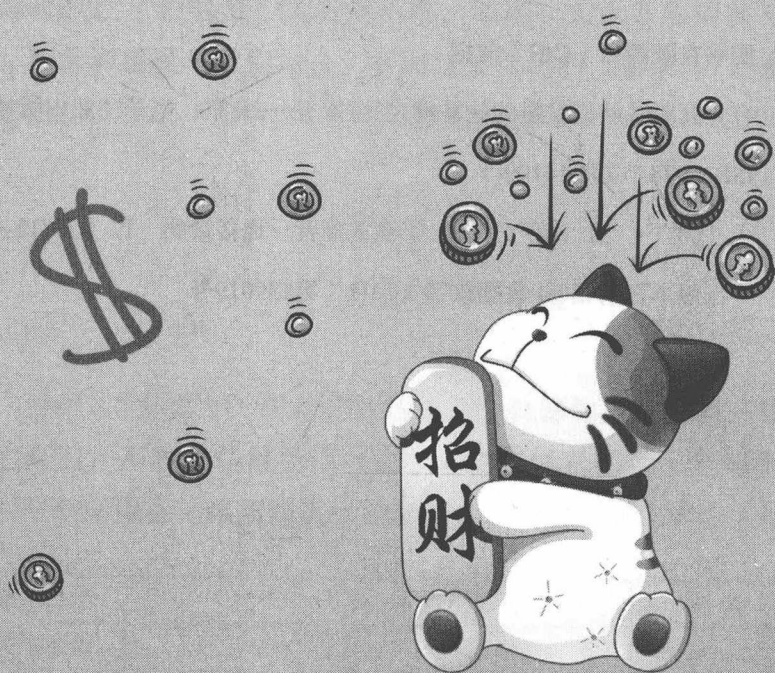




有点儿闲钱就能发财的  
创富模式



巨 雷◎著

電子工業出版社  
Publishing House of Electronics Industry  
北京 • BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。  
版权所有，侵权必究。

### 图书在版编目（CIP）数据

有点儿闲钱就能发财的创富模式/巨雷著. —北京：电子工业出版社，2011.10

ISBN 978-7-121-14100-3

I. ①有… II. ①巨… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第139019号

策划编辑：韩 龙 btseven@126.com

责任编辑：李 影 文字编辑：韩 龙

特约编辑：刘声峰

印 刷：北京外文印刷厂

装 订：北京外文印刷厂

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：16 字数：200千字

印 次：2011年10月第1次印刷

定 价：29.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

## 序 言

财富，人人想拥有，古语有云：君子爱财，取之有道。那么这个“道”就说来话长了。

现代社会发展很快，尤其我国正处在大规模的城镇化进程中，机会很多，但竞争也激烈，相伴而来的就是失去机会的频率也高，那么在致富路上能不能识别机会、抓住机会，就考验一个人的智慧了。没有机会怎么办？毫无疑问，想要创富，就必须创造机会。创造机会需要能力和创意，而创造机会的能力从何而来？在当下这个时代，怎样的创意更有竞争力、性价比最高？这同样是我们需要思考的问题。

在我国当下的创业大军中，年轻人是一支生力军，75后、80后、90后，尤其是80后，正在成长为社会的中坚，创业的需求更为饥渴。拥有财富的好处是显而易见的，面对不断攀高的房价，我们不再忧心忡忡；面对渐渐到来的中年和有待实现的人生价值，我们可以从容应对和大胆追求。我们当然不能说“有钱能使鬼推磨，有钱能使狼上树”，但“有啥不能有病，没啥不能没钱”这

句话还是有道理的。然而年轻人创业，失败者居多。前面说了，创富需要识别机会、抓住机会，在没有机会的情况下用能力和创意创造机会，但这不是说说就能做到的。创业是一种高风险、高创造性的活动，需要修炼，而年轻人大多又比较冲动，甚至好大喜功，这就需要加以指导，用一种思想去规避风险，防止走极端，提高创业项目的可操作性和创业活动中的错误防范率。

本书讲述的30个创业故事，全是关于30岁左右的年轻人创富成功的经历，每个故事后面都设置了“中庸论道”环节。30个故事犹如30支强心剂，在励志基础上给你创意，而“中庸论道”，力争在结合创业故事的基础上揭示出一些带有普世性的做人做事道理。张瑞敏说：“大公司做人，小公司做事。”其实生意就是由人做的，你把人做对了，生意自然能成。

我们相信，本书一定能成为你创业路上的好帮手！

# 目 录

---

## Contents

### 小本草根篇

|                     |     |
|---------------------|-----|
| “请问贵姓”里有买卖 .....    | 002 |
| 创意无限，左撇子商店 .....    | 009 |
| 废旧报纸发大财 .....       | 017 |
| “试用”的乐趣 .....       | 026 |
| 李朝东的“love店铺”经 ..... | 033 |
| 这家小中介为何能长盛不衰 .....  | 041 |
| 小玩具，大生意 .....       | 048 |
| 花样翻新，价值无限 .....     | 057 |

### 女强人篇

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 让草鞋成为低碳先锋 .....     | 068 |
| 王丹玲：我三车白菜晋升富姐 ..... | 077 |
| 美女猪的故事 .....        | 084 |
| 大嫂的“厕所经济” .....     | 090 |
| 阿猫阿狗身上有金子 .....     | 097 |
| “当代黄道婆” .....       | 105 |
| 驴友撑起的千万富姐 .....     | 112 |

## 财富新贵篇

|                  |     |
|------------------|-----|
| 影视圈餐饮第一人·····    | 122 |
| 镜头里的财富·····      | 129 |
| 这份计划书，价值千万·····  | 136 |
| 一位家具新贵的崛起·····   | 144 |
| 点“泥”成金·····      | 151 |
| 半年做响的品牌·····     | 158 |
| 三个男人的“媒婆经济”····· | 164 |
| “风鹅”风行天下·····    | 173 |

## 巨型富豪篇

|                  |     |
|------------------|-----|
| 智慧决定财富·····      | 182 |
| 鼻烟壶经济·····       | 191 |
| 一名藏族企业家的奋斗史····· | 201 |
| “旅游大亨”诞生记·····   | 209 |
| 吴一坚：西部企业家标兵····· | 221 |
| 张跃：创富遵从自然法则····· | 229 |
| 如何打造“老字号”·····   | 240 |

# 小本草根篇

---

## “请问贵姓”里有买卖

我国的姓氏文化源远流长，不过，这种古老的文化里是否面蕴含着商机？答案是肯定的。当今社会商品经济空前繁荣，追逐财富的思潮空前活跃，这种思潮和我国传统的文化相碰撞，就会迸发出创富的火花。尤其是近年来的国学热，流行音乐界周杰伦等明星带动的“中国风”，更是为我国传统文化经过开掘后转化为商品提供了肥沃的土壤。在深圳，就有这么一位大龄青年，在人们都不注意的“请问贵姓”里找到了财富，在他30来岁的时候，在我国的姓氏文化中创富成功。他就是王光杰。

王光杰，1971年10月出生于湖北孝感。1993年成了深圳的一名打工仔，先后从事餐饮、文化传播、IT、保险、展览和装饰等十余种工作。在长期的打工过程中，他通过对深圳市社会人文的观察和研究，发现深圳的姓氏数量在全国大中城市里是最多的，于是开始慢慢转向这方面的创业。2003年，王光杰注册“姓铭堂”商标，两年后聘请专家学者对中华姓氏进行搜集、考证、整理和提炼，并制作成仿古竹简书出售，被誉为“家书古书传家宝

书，礼品精品送礼珍品”，从而王光杰也完成了从一名打工仔到一家文化公司董事长的华丽转身。

下面就让我们跟随王光杰的步伐看看他在“请问贵姓”中的财富之旅。

## 老人的一句话

2004春节刚过，深圳罗湖海关挡住了一位拎着沉甸甸旅行包的台湾商人，因为他带着“文物”出境。这位台湾商人有口难辩，他说什么海关安检人员也不相信包里的东西不是文物。这时候，这位商人需要打电话找一个人，这个人就是王光杰，他才是这批“文物”真正的主人。

其实，这包里的东西确实不是文物，而是王光杰的企业生产的仿古姓氏竹简，是他聘请专家仿照唐诗的方式合辙押韵地讲述历朝历代每一个姓氏的名人轶事，并用激光雕刻的方法将它刻到竹简上，再由工人一片片手工编织而成，这种竹简可以称为姓氏的历史书。而王光杰生产这种竹简是源于一个老人的一句话。

几年前，王光杰在深圳一家保险公司卖保险，非常辛苦。一次，他和一位年长的老人攀谈，希望老人能买他的一份养老保险，没想到谈到最后，老人的一句话却让他放弃了保险。老人说：“与其这样卖保险，不如回去好好翻翻你的家谱，看哪些是你的始祖，拜一拜，在心里念叨一下，他就会保佑你平安。”

老人的一句话让王光杰得到了巨大启发，他本来就对这方面有兴趣，这会儿简直有醍醐灌顶的感觉。于是他开始搜集关于姓氏的文献资料，拜访姓氏方面的专家学者。

那时候，王光杰一天到晚抱着电话机打，高兴的时候连饭都忘了吃，简直可以用废寝忘食来形容。而他跟任何人谈话也都离不开谈姓氏，周围的朋友都开玩笑说他现在成了“姓”学家。

常言道：不疯魔，不成活。那时候，王光杰可是地地道道的“姓氏疯子”，满脑子都是赵钱孙李，张王韩刘，工作也不专心了，老婆孩子也不关心了，张口就来《百家姓》。可时间一长问题出现了，埋怨多了起来。亲戚朋友对他说，研究姓氏能当饭吃吗？赶紧收心，赚钱养家是正道理！没想到，这又给王光杰提了个醒儿，研究姓氏难道就不能赚钱吗？

王光杰明白，深圳外来人口多，常常是一个小村子就有几十个姓氏，而且大部分人对自已的故乡和祖先有着深厚情感，王光杰心想，如果把姓氏文化做成礼品，肯定会有很好的市场。

做成什么礼品好呢？王光杰向很多社会学者讨教，深夜仔细研究了很多古籍家谱。研究多了，他渐渐发现了其中的门道，古人有云：宁可食无肉，不可居无竹。而且最早对于姓氏的记载也是刻在竹简上的，王光杰眼前一亮，茅塞顿开，做竹简！人类社会目前还没有发现除了中华民族之外的其他民族用竹简做文字的书写载体，竹简本身是中国传统文化的一部分。他先将竹子削成片，然后把他们穿起来，再把姓氏的历史沿革或刻或烫在上面，这样，一件带有浓烈的传统文化味道，很有中国特色的工艺品就这样诞生了。

之前，王光杰从来没有做过生意，对姓氏的一腔热情和痴迷，让他下定决心，就算借钱也要把姓氏竹简做出来。2000年，王光杰注册了“姓铭堂”，2003年，他的第一件姓氏竹简问世。

## 商机悄然来临

有一天，王光杰的“姓铭堂”来了个神秘的人。

此人看起来50岁上下，自称是美国来的，对他的产品很感兴趣。这个人问了不少问题，而且都问得很详细。比如产品的销量是多少？都有哪些人买？购买去做什么用？等等。

顾客问得详细，这也是常有的事情，毕竟人买东西时要心里有底嘛。可问题是这个神秘人自从王光杰在深圳书城开店那天起就开始看，每个月都来，却从来没有买过任何一件竹筒。王光杰开始紧张了：他是不是要仿冒自己的产品？他会不会来成为他的竞争对手和他抢生意？他是不是在做市场调研，而到时候会将自己杀个措手不及？

王光杰心里明白，姓氏竹筒礼品的工艺不是很复杂，很容易就被复制，他其实赢就赢在创意上。终于，2005年5月的一天，这个让他一直心里发毛的神秘人向王光杰说明了来意。原来，他多次考察，认为王光杰的产品很好，在海外市场潜力很大，他希望把王光杰的这个姓氏竹筒推展到海外去，而他来担任海外代理商。

王光杰这才知道原来自己一直误会了人家，不由得心里一阵惭愧，马上把他带到自己的公司参观。来到公司后，王光杰给他详细介绍了产品，并带他去自己的旗舰店。可说来说去，这个主儿就是闭口不谈买产品的事儿，只是说再看看。

这是王光杰从商以来碰上的最难对付的主儿。

这位神秘人叫杨俊龙，确如他所说，是位美籍华人。他在美国经商20多年，做电脑，房地产生意，个人资产上亿美元，据他说美国总统布什还接见过他。

杨俊龙祖籍是潮州，虽然在美国生活了很多年，可他心里总记得故土，且随着年龄越来越大，他对故土的思念越来越强烈，所以王光杰的这个姓氏竹筒礼品对他的吸引力特别大。

杨俊龙说：“我觉得中国人的姓氏解释在国外特别重要，要让我们的下一代，我们的朋友都知道我们的姓氏是什么含义。我认为姓氏竹筒应该很有海外市场。”

## 这个订单，100万元！

王光杰是个事业刚起步的小老板，而杨俊龙可是个久经沙场的商战老兵了。他能看中王光杰的产品，完全是因为王光杰的创意。不过姜还是老的辣，喜欢归喜欢，钦佩归钦佩，心里怎么想，脸上可是一点也不表露。见王光杰已经有些沉不住气了，杨俊龙觉得火候到了，果断地抛出了一个订单，100万元！

100万元对于刚开始创业的王光杰可是有不小的诱惑力，如果他能把这笔生意做成，那“姓铭堂”可就不一样了。杨俊龙差不多每天都跟王光杰通电话，隔三差五两人就见一次面。

人生中有好多机会，抓住了，你就成功了。现在摆在王光杰面前的这100万元就是一个能让“姓铭堂”做大做强的好机会。不过，王光杰想要把这100万元挣到手，可要费一番周折。

合作谈判中，杨俊龙手段老辣，砍价太狠，越来越接近产品的成本，这让王光杰有点吃不消。

几轮谈判大战下来，杨俊龙列好的单子甚至比王光杰的财务核算还一清二楚，王光杰觉得杨俊龙对自己的产品真是知根知底了。他真是后悔当初轻易亮出了自己的底牌。

2004年，“姓铭堂”在全国有30多家加盟商，可王光杰只是很纯真地将自己的姓氏竹筒卖给这些加盟商，而没有考虑他们的销售。2005年销售点全面萎缩，在这种形势下，仅仅只有原来1/3的加盟商愿意“重续前缘”。

“姓铭堂”面临生死存亡的关头，对于王光杰来说，如果能谈成这100万元的生意，至少他还能盘活部分资金，缓过一口气之后让自己的公司起死回生。所以，此时此刻在王光杰眼里，这100万元的单子不是什么可有可无的生意，而是必须打赢的战役。

杨俊龙答应给王光杰一个很大的订货量，并且免费为“姓铭堂”在美

国各个州进行广告宣传。双方很快签订了合同。但是王光杰一看交货日期，顿时倒抽了一口凉气，10天！从订货到交货只有10天！

王光杰把整个店里的货查了一遍，所有货物倾囊而出都不够。王光杰的心提到嗓子眼儿了。以前有一笔订单，王光杰用错了一个字，结果损失了好几万元。如今可是100万元，错上一笔半划，王光杰可就玩完了。

按照产品标准化制造的要求，从制定生产计划到安排工序，从增加专家人数到工人责任分工，以及生产中可能出现的问题如何解决等，他都一一慎重做了安排。为了不延误工期，王光杰亲自上阵加工产品，手上磨起了血泡仍然咬牙。他必须遵照合同，信守承诺。

按照合同规定，王光杰要在2005年10月5日交货。这一天，对于交易双方来说都是值得庆贺的日子。但令人意想不到的，杨俊龙竟然带着几个膀大腰圆的壮汉，气势汹汹地冲到店，要找王光杰问个究竟，说话间就要动手搬货，看店的小姑娘吓傻了。

这究竟是因为什么呢？双方一直合作很愉快，难道杨俊龙在美国呆时间长了要玩行为艺术？

原来，交货那天一大早，杨俊龙在深圳的盐田码头租好了集装箱等待王光杰，可左等不来，右等没人影儿，迫不得已，他给王光杰打电话，但竟然手机关机。杨俊龙顿时傻眼了，好个王光杰，竟然玩我！

杨俊龙着急的不单是王光杰这100万元的货物。这10天里，他已经在美国为“姓铭堂”做了先期的广告，美国那边已经有买家等货了。而且，杨俊龙这次还采购了别的货，除了王光杰的货没到，其他的都到了。杨俊龙急了，不管你什么理由，我先拿了货开船再说！

众人僵持不下，气氛异常紧张，此时，王光杰出现了！

原来，为了赶杨俊龙这批货，王光杰一晚上没睡觉，也一直没给杨俊龙打电话。恰巧手机又没电了，杨俊龙也联系不上他。此时，王光杰带着一脸疲惫和满手血泡，在最后一刻把货物交上了集装箱。

王光杰说：“姓氏竹筒创意改变了我的人生轨迹，我已全身心地投入到这个事业，越干越有劲儿，越干越觉得这个事情有意义。”

## 《中庸》论道

王光杰的创富赢在创意，而他的创意来自强烈的兴趣。

《中庸》有云：唯天下至诚，为能尽其性。意思就是说一个人只有极其真诚或对某件事极其真诚，才能充分发挥他的本性或达到那件事的本质。王光杰之所以会萌发制作姓氏竹筒的创意，就是源于他对姓氏文化这一兴趣的极其真诚。试想，我们生活中有谁会在姓氏文化这一玄而又玄的事情上打发财的主意呢？姓氏文化虚无缥缈又司空见惯，在这种载体上寄托财富梦想，的确令人匪夷所思。但王光杰做到了。他自从受到老人指点后，就深深迷恋上了姓氏文化，并置朋友的反对于不顾，甚至一度置老婆孩子于不理，最后终于萌发了制作姓氏竹筒的创意，并且是借钱维护这份梦想。王光杰为什么会这么做，就是因为他相信姓氏文化，进而也相信人们心底的那份寻根问祖情结。《中庸》又有云：至诚之道，可以前知。王光杰正是因为对姓氏文化极其真诚，所以可以提前感知人们也会喜欢姓氏文化。也就是说由于王光杰对姓氏文化的真诚，他达到了这件事的本质。

为天下至诚，为能尽其性。至诚之道，可以前知。一个想要创业的人就要对自己选定的事情无限真诚。

这就是为什么王光杰能够创富的原因。

## 创意无限，左撇子商店

“左撇子”大有人在，有人用左手吃饭，有人用左手做游戏，甚至有人用左手写字，据有关资料显示，我国的“左撇子”人数接近了1亿人。

有人就有市场，有市场就有利润，关键看你有没有创意。这不，马汉山就看到了这一广阔的市场，抢先一步销售起了左手用品，一时间门庭若市，生意异常火爆。由于符合大势，又创意新颖，因此他的生意成几何倍数增长，当然他赚个盆满钵溢自然不在话下。

### 当男保姆的日子，他萌发创业灵感

马汉山是大连市旅顺口的一个青年渔民。高中毕业后，他随父亲出海打鱼，但是，身体单薄的他晕船，有一次差点连黄胆汁都吐了出来。父亲看他实在不是一块做渔民的料，就让他当个“准渔民”——在家中织鱼网。但时间一天天过去，年迈的父亲不能再出海打鱼了，家中的经济收入开始直线下降。马汉山结婚后，家里的经济情况就更为窘迫了。为了养家糊

口，马汉山决定外出找活干。

21世纪之初的春天，马汉山怀揣着500元积蓄第一次走出了家门，来到大连这座美丽的城市。由于他没有过硬的文凭与技术，在劳务市场根本找不到工作。一天，他漫无目的地走在沙河口区尖山街，想到家里还等着他寄钱回去，而他现在连吃饭都成了问题，想着想着，他蹲到地上，绝望地流下了眼泪……

正在这时，一位老太太经过这里。她见一个年轻小伙子竟然当街流泪，不禁十分惊讶地问他怎么了。当这位好心的老人了解到马汉山的困境后，就对他说：“小伙子，我看你人挺实在的，这样吧，你就到我家帮忙，包吃包住，每个月给你开400元的工资。”原来，这位老太太的儿子与儿媳都在外地做生意。她在家既要做家务，又要照顾孙女，忙不过来。而且，家里没有一个男人，她觉得不安全，儿子儿媳也不放心。因此，她一直想找个帮手。她看马汉山老实本分，又十分可怜，就把他收留了下来。

马汉山就这样做了老太太家的男保姆。刚开始，他觉得有些委屈，堂堂七尺男儿做保姆，怎么也不好向人提起，但想到自己目前的处境，也只得无奈地接受现实。老太太的孙女叫桐桐，当时才7岁，是个活泼可爱的小女孩。马汉山来她们家的第一天，就发现桐桐吃饭、写字都用左手。他觉得很新奇，没想到，小姑娘竟是一个“左撇子”。

马汉山早就听说过，有一些人习惯使用左手，但在认识桐桐之前，他还没有见过这样的人。出于好奇，也出于对这个小姑娘的喜爱，他开始收集报纸上关于“左撇子”的报道。2002年3月的一天，马汉山帮老太太买菜回来，刚进门，就发现一向活泼开朗的桐桐竟然哭得十分伤心。老太太抱着她，不断地唉声叹气。马汉山吃了一惊，一问才知道，原来那天学校的老师让学生们剪纸，因为剪刀是为右手设计的，当桐桐用左手使用时就极为不便。因此，她剪纸的速度很慢，而且剪出来的东西也不好看。几个不懂事的同学就笑她是“没用的左撇子”。桐桐觉得很委屈，就哭着跑回了