



Youth Business Cases

中国青年

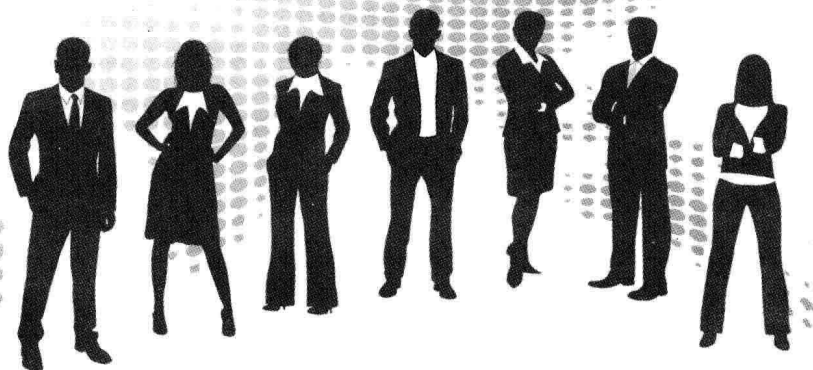
(第2辑)

创业案例精选

主 编 杨华东

聆听中国青年的创业实践故事，感受
创业精神，完善创业项目，规避创业风险，
掌握创业规律，体验创业文化！

清华大学出版社



outh Business Cases

中国青年 (第2辑) 创业案例精选

主 编 杨华东

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

《中国青年创业案例精选〈第2辑〉》根据初创企业的特点共分为三篇九章,为您讲述关于中国创业青年的46个创业案例。本书旨在通过案例分析的形式,全面真实地展示微型企业初创期的创业者在创办期、生存期和成长期分别面临的各种问题和矛盾,期望从中发现创业规律和创业帮扶规律,为初创企业提供一个参考模板和系统解决方案。

本书可供普通高等院校在校大学生作为创业案例教学的教材,也可供有志于创业或正在创业的相关人士阅读参考。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

中国青年创业案例精选.第2辑/杨华东主编. —北京:清华大学出版社,2012.8

ISBN 978-7-302-29640-9

I. ①中… II. ①杨… III. ①企业管理-案例-中国 IV. ①F279.23

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第168020号

责任编辑:陈仕云

封面设计:刘超

版式设计:文森时代

责任校对:赵丽杰

责任印制:李红英

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62788951-223

印 装 者:北京密云胶印厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×230mm 印 张:14.5 字 数:280千字

版 次:2012年8月第1版 印 次:2012年8月第1次印刷

印 数:1~5000

定 价:38.00元

产品编号:046865-01



编 委 会

主 编：杨华东

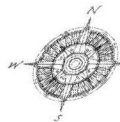
编委成员：白 巍 李 凤 徐洪生 朱建新
李肖鸣 林志高 段明启 郑凤勤
田春芳



创业，是最伟大的国家资产，也是最精彩的人生历程。当今世界已进入一个崭新的创业时代，国与国之间的竞争聚焦在创业与创新水平上。创业是否活跃，已经成为衡量区域经济是否发达的一个重要参考标准。创业，不仅是社会个体实现个人梦想和社会价值的重要方式，而且是政府解决失业问题，创造就业岗位的有效途径之一。创业青年在选择了创业之路的同时，也担负起了学习和传递商业文明，提供服务社会需求的使命。创业者经过艰苦的努力和切实的追求，最终梦想成真，把创业的过程转变成丰富的人生经历。

最新的全球调查表明，中国的创业活动相比世界上其他大部分地区更为活跃。不过，如果用创业是否成功的标准来衡量，中国大部分的创业企业还有相当大的差距。对创业者来说，这是充满未知与风险的征程，在创业的道路上经常能看到一幕幕“出师未捷身先死，长使英雄泪满襟”的悲壮情景。据我国工商部门统计，新注册企业的平均寿命只有两年零九个月，绝大多数新企业难以渡过前三年的高风险期。具备专业技能知识与训练的大学生，本应该是创业的主力军，但目前在我国却并非如此。我国大学生创业的成功率只有 1%，而在发达国家，则达到 20%~30%。虽然近年来我国政府有关部门采取了多种措施扶持大学生创业，但是面对如此居高不下的创业失败率，许多人望而却步，真正敢于创业的大学生寥寥无几。为什么我国的创业成功率这么低呢？这当然与创业环境等因素有关，但创业者自身的创业素质不足、创业教育体系不完善也是重要原因之一。

创业教育应该以树立创业精神、提升创业能力、促成创业行动、帮助创业成功为方向或目标。中国的创业教育和发展还处于初级阶段，课程体系不完善、师资素质有待提高是我们面对的主要问题。创业课程没有形成独立的、系统的创业课程群，尤其缺乏对创业案例的深入研究与总结整理。此外，创业教育主讲师资大多缺乏创业实战经验，甚至没有在企业工作的经历。虽然有些高校聘请了一批有创业经验的企业家担任客座教师，但由于缺乏组织协调和制度保障，其持续性的教学效果有待改善。



值得欣喜的是，清华大学公共管理学院创新与社会责任研究中心设立了专门课题进行《中国青年创业案例库》建设。这与通常的研究情景有显见的不同。一般的创业理论研究者，常常是带着预设的问题，从案例的某个时点或横截面切入，试图通过有限的访谈、数据收集和短时期的观察，来寻求对创业过程的把握。这在针对初创企业的研究中不免捉襟见肘，很难把握初创企业动态发展的规律，以及创业者不断调整发展策略的过程。而在本书案例的字里行间，我们却能感受到作者力图做到创业案例的研究与创业规律的有机呈现，全面真实地展示微型企业初创期的创业者所面临的各种问题和矛盾，期望从中发现创业规律和创业帮扶规律，为初创企业提供一个参考模板和系统的解决方案。本书作者通过深入分析，阐述了对具体案例的见解，使每个案例都可以说明一个创业原理，由此看来，本书更像是一篇围绕教学目标的理论文章。

本书创业案例的编撰成员，大多都是有过创业经历的成功企业家，他们同时也是中国青年创业国际计划（YBC）创业辅导第一线的志愿者导师。YBC 公益组织已经扶持了数千个初创企业，在这些志愿者导师的“一对一”帮助下，其创业成活率超过 90%。这个鼓舞人心的创业实际效果，带动了数十万青年人勇敢地踏上了创业之路，由此也创造出了数百万个工作岗位。可以说，这些具有“学者型企业家”或“企业家型学者”资质的创业导师，参与创业案例的研究与整理，比纯粹的研究和教学人员更具有优势。因为对创业过程中错综关系和具体案例的深刻把握，正是他们所亲身经历和感受到的。这种参与式创业案例研究的尝试，在国内屈指可数。我衷心感谢参与本书写作的各位志愿者导师和专家们，你们辛勤并卓有成效的工作，为国内创业研究提供了有益的启迪和思路的拓展。

对于创业者或想创业的人来说，最有价值的莫过于了解来自鏖战在创业第一线的创业者的真实经历和创业导师们的谆谆告诫。本书以中国本土青年真实的创业案例为素材，本着从实践出发、总结升华、再指导实践的思路，以“案例要点—案例摘要—案例故事—案例研讨—案例点评”为结构，立足创业精神和创业能力的培养，以解决青年大学生在创业上存在的实际问题为目的，围绕青年创业者在创业过程中常见的问题，提出恰当的解决方法。这是一本写给广大青年学生或创业教育者的书，是一本内容亲切、实用，可读性强的创业案例学习教材。本书的出版将为高校开展大学生创业教育提供配套的案例教材或参考用书，亦可为青年学生们提供又一本有价值的创业辅导读物。

“心在远方，脚在地上”。需要说明，这本书所不能带给你的，是身体力行的实践，是面对挑战时的勇气和才智！因为创业的特点是创造性的实践。创造性来源于多种知识的综合，来源于丰富的实践经验。无论多丰富的理论知识都必须通过实践才能扎下根，

才能转化为创造的能力。案例仅仅是对一个事件的基本过程和主要环节进行介绍，不可能对事件发生的细节进行真实细致的描绘，而创业实践的价值与宝贵往往存在于这些细节之中。当然，案例更难以深入到当事人的头脑中，去捕捉那些瞬间的思维活动，去理解艰难的选择和判断的创业过程。由此看来，案例无法完整地阐述清楚事物内在的复杂性。一项创业决策、一个市场行为、一个管理环节所包含的东西不像基本结构那样简单。比如，看似错误的事物，其中包含着正确；相反，许多辉煌的背后却隐藏着危机。离开实践的捶打与磨砺，创造性的能力是不可能产生的。

有创业激情和梦想的青年朋友，勇敢地去创业实践吧！相信你的坚持与努力让你在获取创业成功的同时也会拥有精彩的人生历程。

我期待着中国创业学的研究与发展，因为有创业教育专家和成功企业家共同不懈的努力和创新，我国的创业教育与实践必将展现出强大的生命力！

是以为序。

中国青年创业国际计划 YBC 执行总干事
清华大学公共管理学院创新与社会责任研究中心副主任
杨华东



前言

本书的版权归清华大学公共管理学院创新与社会责任研究中心与瀛公益基金会的中国青年创业国际计划 YBC 所拥有。自从课题组接受委托,进行《中国青年创业案例库》建设研究以来,我们深感肩上的担子很重。因为课题要求是编写符合课堂教学使用规范的清华标准案例,这就是说案例的选取应更注重学理性,而非故事性。简单地说,就是如何把我们对案例的见解,更理论化地表现出来,使每个案例都可以说明一个创业原理,更像是一篇教学用的理论文章。

一、对课题要求和现有案例故事进行分析研究,达成共识

其一,在案例写法上进行改革,把所有案例进行分类整理,突出主题,同时丰富内容,使之更符合要求;

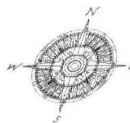
其二,所选案例必须是我们在实践中调查的代表性案例,或者是我们亲身经历过的案例;

其三,站在教师的角度来分析案例,以便于教师在课堂上讲授案例,同时帮助学生在案例学习中领悟创业的知识。

二、基于上述研究,确定案例模板

在本书的每一个案例中,我们先用“案例要点”来提出我们的主张和要阐述的知识点,然后用“案例故事”列举事实来阐述事实和主张之间的关系。至于“案例摘要”和“案例研讨”是为了让读者在学习时可以有针对性地进行选择性阅读和学习,是方便读者阅读的编排方式。

“案例故事”和“案例点评”是每一个案例的核心部分,因为课题组成员都是来自创业辅导第一线的创业导师和教学第一线的高校教师,所以我们撰写的案例,比起纯粹研究和教学的人员来说,更具有优势。除了体裁广泛、案例直接之外,教师还可以将自己对案例的认识和对创业知识的理解,通过与课堂互动环节的结合等教学方法,对案例加以阐发。长期在创业辅导第一线的创业导师和在课堂上授课的教师们,他们的辅导和教学过程实际就是一个研究过程。在学生的角色扮演、情景模拟、案例分析中,会听到各种对立的意见、各种观点的交锋,很



容易激活教师的思想，从而使创业导师和教师们可以写出内容丰富、有针对性的案例分析。

三、案例选择

1. 案例要典型。所谓典型是指一方面案例要典型，另一方面案例的处理方式要典型。典型的案例选取可以是某一种在创业过程中普遍存在的现象，而在某一个案中表现得比较具体，如团队建设问题，在大多数创业团队中都会遇到，但是具体遇到了什么问题以及对这些具体问题的分析和解决等，会对现实的创业者有一定的指导作用。对这种典型案例的分析，可以为创业者遇到同类问题时，提供一些具有参考价值的方法，因而有采写的必要。

2. 案例要新颖。所谓新颖一方面是指发生的独特性，另一方面是指类型的新颖。因为发生的独特性，好些人没有遇到过，这种案例一方面可以让创业者一旦遇到便可以参考，另一方面也可以让有关部门在政策制定、创业辅导过程中引起注意。新类型的案例是指在过去的历史条件下没有发生过，是因为受历史条件的制约，今后不一定发生得少。如：电子商务问题，有的创业者在网络上发展很好，就把现实的实体店都关了。随着互联网的快速发展，今后这类创业形式将会越来越多。

3. 案例要有学术性。这里所指的学术性，是指包含有创业的规律性问题，也就是说，案例可以跟一些创业规律性问题联系上，能教给读者一些创业的必备常识。如：如何选择创业项目，创业管理中的营销问题、公关问题、危机处理等。

四、案例分析方法

1. 肯定型和否定型。本书中既有成功的案例，也有失败的案例；既有带来盈利的做法，也有带来亏损的做法。但是这两种案例的写作重点是不同的。课题组在选择上将肯定型案例与否定型案例的数量比例大约保持在 8:1，肯定型案例以“立”当头，树立榜样，供后来的创业者学习；否定型案例则以“破”字当头，重在剖析、论证这种做法问题在哪里，供创业者引以为戒。

2. 规律型和个别型。即在案例中总结出成功的规律，同时也阐述一些失败的做法。一个好的做法不仅在分析中要说明它的社会意义，还要叙述这种精神和方式所具有的推广价值，例如创业精神的几个案例中，残疾人创业就属于个别案例，但是身残志不残的案例更能鼓励身心健全的年轻人创业。

五、案例研讨

1. 情景模拟。用这种活泼的方式，为学生传授创业的内涵、外延、创业要素和创业过程等基本知识。帮助学生通过关注案例的事实，来思考创业的常识。

2. 角色扮演。通过角色置换、换位思考,可以使学生会一种分析问题、解决问题的思路,不要人云亦云,要敢于提出自己的疑问和见解。

3. 案例分析。这是较高层次的论证。既可以分析案例本身,也可以从其他学科、其他行业的观点引申过来,触类旁通地引导学生进行深层次思考。

六、案例故事

1. 简练、突出重点。本书的案例中没有进行全景式的介绍,也没有颂扬式的空话,而重在案例故事的介绍和重点情节的描述。

2. 层次分明。每一个案例模板中都用小标题的方式,分层次地展开案例故事,便于在讨论时对应。

3. 对部分案例进行加工处理。案例分析是理论研究,不是新闻报道,案例是否完全真实并不是最重要的,为了研究的需要,同时尊重主人公的意愿,我们对部分案例进行了必要的加工和掩饰处理,使之更加可以说明问题。

案例分析也是一个论证的过程,所谓论证,就是“用某些理由支持某一结论的一种思维方式或思维过程”。论证本身有广义和狭义之分,从教学角度来说,我们不给学生提供分析的标准答案,但是,我们提供一些背景资料和创业者现状给学生作为参考。任何问题的答案都不是唯一的,我们列举的现状也许仅仅是可能出现的结果之一。

七、本书的结构

我们认为,初创企业都必然经历三个阶段,即企业的创办期、企业的生存期和企业的成长期。而在这三个必经的阶段里,初创企业又普遍面临如下问题。

创办期:创业动机和项目选择问题、分析市场和启动资金问题、满足需求和创业能力问题。

生存期:面对挫折和创业心态问题、创业信心和团队建设问题、商业模式和业务渠道问题。

成长期:规划战略和发展扩张问题、规避风险和企业融资问题、运营规范和未来发展问题。

我们将本书的结构确定为三大篇,即初创企业必经的三个发展阶段。每篇均分为三章,每章五至六个案例,系统地分析了初创企业在各个发展阶段中主要面临的普遍问题及其解决方案。

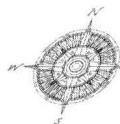
以上是课题组对本书的架构过程,希望可以帮助读者更好地理解本书、使用本书,最后,祝所有的创业者都可以心想事成!

本书编委会(李肖鸣执笔)



第一篇 走上创业之路——好的开端是成功的一半

第一章 辨别方向，避免创业冲动.....	3
案例 1 创业，仅有激情是不够的.....	3
案例 2 创业，玩出的梦想.....	8
案例 3 创业选项与产业扶持政策.....	13
案例 4 骨之源火锅的“纷、分、合、和”.....	17
案例 5 软件中的硬功夫.....	22
本章小结	26
第二章 分析市场，有效用好资金.....	27
案例 6 找准市场定位，从专业到创业.....	27
案例 7 有技术就能包打天下吗？	31
案例 8 利润翻番的秘密.....	35
案例 9 所创之业，从热爱开始.....	38
案例 10 艾洛手绘的创新之路.....	42
本章小结	45
第三章 应对需求，提高创业技能.....	46
案例 11 网络时代的危机公关.....	46
案例 12 网店经营为何难以为继？	50
案例 13 人脉资源不是唯一的竞争力.....	54
案例 14 “同”而后“合”	57
案例 15 20%的全球市场是怎样拿下的？	60
本章小结	64



第二篇 面对创业困难——增强信心更需要智慧

第四章 面对挫折,调整正确心态.....	66
案例 16 挫折中成长,实践中提高.....	66
案例 17 “压”出来的液压市场.....	70
案例 18 三兄弟淘宝网店创业的苦与乐.....	74
案例 19 要揽瓷器活,先找金刚钻.....	79
案例 20 不被“错位”挫败的林明锋.....	84
案例 21 谈出来的销售业绩.....	88
本章小结.....	91
第五章 增强信心,加强团队建设.....	92
案例 22 关爱是金,同人同心.....	92
案例 23 创业失败,为何能再次牵手?.....	96
案例 24 散伙也不可怕.....	100
案例 25 又到年底了,奖金该如何分配?.....	104
案例 26 沟通化解危机之殇.....	109
本章小结.....	114
第六章 商业模式,拓展业务渠道.....	115
案例 27 “触摸”价格和渠道.....	115
案例 28 鸭蛋好,就一定好卖吗?.....	119
案例 29 周亮拓展业务的“三板斧”.....	124
案例 30 提升服务的追梦人.....	129
案例 31 科技创业摆脱困境的三件宝.....	133
本章小结.....	138

第三篇 加强规范管理——促进企业快速成长

第七章 详细规划,完善扩张方案.....	141
案例 32 小企业需要大战略吗?.....	141
案例 33 满足“上帝”的需求是营销策略的关键.....	148

案例 34 从实体经营到电子商务的转型之路.....	153
案例 35 整合资源, 突破困境.....	157
案例 36 转身又是一片天.....	161
本章小结.....	165
第八章 规避风险, 满足融资需求.....	166
案例 37 助人者人助.....	166
案例 38 慎重选择投资人.....	170
案例 39 善用资源, 量力而行.....	174
案例 40 企二代的创业路.....	178
案例 41 资源镶嵌李明的“项链”.....	182
本章小结.....	187
第九章 运营规范, 步入发展正轨.....	189
案例 42 经营无小事, 发展靠加盟.....	189
案例 43 注重客户分类, 防止资金断流.....	194
案例 44 代工模式, 不会被订单压垮.....	198
案例 45 借船出海经风浪.....	203
案例 46 “网游”团队的圆梦之旅.....	207
本章小结.....	211
参考文献.....	212
后记.....	213



走上创业之路

——好的开端是成功的一半

本篇导读

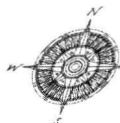
创业缔造财富，这让创业者激情燃烧、梦想开花，吸引着无数青年人跃跃欲试。

然而，选择创业便选择了一条充满希望而富有挑战之路！多少人从梦想的云端落回到现实的地面时，纷纷折戟！现实而残酷的商海要求创业者理智而冷静，在出航前就要选好路线和工具，并有信心和能力抵御暴风骤雨。

好的开端是成功的一半，创业也是如此。那么，创业者如何才能在创业准备阶段和启动初期成功破题呢？简单地说，就是处理好“创业者、创业项目和市场”的关系，做到人、项目和市场的匹配。

选择好的创业项目至关重要。对于小企业，尤其是白手起家的微型初创企业，其筹措资金难，抵御风险的能力差，创业一旦失败，损失巨大，甚至资不抵债。因此，小企业和微型企业投资更要谨慎。好的创业项目的一个重要的判断标准就是既要符合市场需求，又能为创业者所驾驭。旺盛的市场需求是创业项目获得经济收益的基础。同时，有市场需求还要符合国家政策和法律法规。此外，创业项目还要有创新性和差异化，这样的项目才有竞争力和生命力。在激烈的市场竞争中，不是你做的事情与别人不同才能赢，而是你做事情的方法有新意才使你发展得好。传统服务行业的创业项目能在激烈的竞争中枝繁叶茂正得益于此。衡量好的创业项目还有一点，就是要保证创业者能够驾驭。所谓能够驾驭，就是要创业者有相关的专业知识，具备或能间接获得相关经验、能够组织和整合资金资源等，并运用这些因素保证创业项目顺利发展。微型企业初始创业者切忌选择那些缺乏市场需求、与自身专业和经验不相关、涉及整个产业链及初始投入大、风险高的项目。

始终立足于市场需求、不断满足客户的需求是微型企业初创成功的基础。创新的商



业想法能否转化为商业机会可以通过深入的市场调研和商机评估来检验。很多微型企业的创业者只沉醉于自己的产品，却不愿根据市场的实际情况做出调整，最终导致失败。所以，能够带来回报的市场需求必须是可持续的，而不宜是短暂的，也不能过于超前。

创业者是成功创业的第一要素。微型企业的创业者从打算创业那天起，就要不断提升自身的综合素质。创业者的素质包括创业精神、专业知识、商业经验、创新能力、组织和管理能力、应变能力等。所谓的创业精神就是通过创新来创造价值，创造机会，创造资源的一种精神。当然，创业是不断解决难题的实践活动，也是创业精神成长的过程。负责、创新、感恩、坚持的创业精神将激发创业者释放巨大的潜力，让创业者走得更远，企业更持久。拥有创业精神的创业者才可能成长为真正的企业家。创业精神的提升和传递将为社会文明贡献无形却不可估量的价值。缺乏创业精神的创业活动容易使个人和社会过度物质化，偏离正确的价值。

在本篇的案例中，让我们一起了解故事的主人公们是如何辨别市场方向进而选择了合适的创业项目的；在多变的市场环境中，他们是怎样洞察和决策并有效地利用资金资源，又是如何评估自身的创业素质，发现短板，及时提升创业能力的。

第一章 辨别方向，避免创业冲动

案例 1 创业，仅有激情是不够的



案例要点

创业是发现市场需求，寻找市场机会，并通过投资经营企业来满足这种需求的实践活动。创业是一个项目从孕育、出生，到发育、成长的过程。投资是创业的起点，不可盲目。创业者要选择确定一个创业项目不是一件简单的事，来不得半点马虎。现实中，许多青年人在冲动中盲目创业，最终导致创业失败。

因此，创业需要激情，更需要理性。创业需要有资金，更需要有清晰的目标，明确的方向以及心理、知识、技能和资源的准备。



案例摘要

本案例主人公王用水是一位勤劳朴实的农村青年。他拥有创业的激情。2003 年，在家乡外出经商的企业家的影响下，王用水决心创业。他拿出打工积蓄以及筹借到的五万元与朋友一起到河南开办食品厂。由于创业团队对食品行业不熟悉，在外地人生地不熟，惨淡经营三年后，不得不关闭了小食品厂。第一次创业宣告失败。

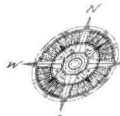
回到老家后，凭借对养殖业的熟悉和热爱以及对当地市场的深入了解，他办起了福安市青创养殖专业合作社，开始了第二次创业，几经努力取得了成功。



案例故事

外地开厂，遭受重创

创业青年王用水是福建省福安市的一位普通农民。和其他众多的新生代青年农民一样，他并不甘心一辈子在农村过贫苦日子，他向往在城市有更好的生活。1999 年，年轻的王用水带着对未来美好生活的憧憬，踌躇满志地来到福安市城关一家电机厂打工，希望借此脱贫致富。可是，四年下来起早贪黑、省吃俭用，到头来手上的钱仍然所剩无几。时光无情



地流逝着，眼看自己到了成家立业的年龄，却依然贫困。他心中便暗暗萌生了自己创业当老板的想法。

2003年回老家过春节，看到村里外出创业经商的同龄人喜气洋洋衣锦还乡，王用水好不羡慕啊！村里还有几个青年也被他们的创业成功所感染，有人提议去河南办食品厂，想找王用水合伙一起干。王用水心动了，他拿出打工攒下的一万多元，又向老父亲及亲戚朋友东拼西凑借了五万元。就这样，几个年轻人奔赴河南开始创业！

刚到河南时，人生地不熟，王用水他们整天像无头苍蝇一样四处找场地办厂。他们资金不多所以不敢找好的地段，只能在郊区乡下找。经过十几天，好不容易在郊区找到了一个空置的旧仓库，租了下来。简单改造后几个人就住在仓库里了。接下来是买设备、安装、调试，然后采购原料、试制产品，折腾好一阵子，终于把食品厂给办起来了。

王用水他们不怕苦、有闯劲，经过不断努力，慢慢地打开了当地市场，生意也渐渐地红火起来了。可后来发生的一次质量事故几乎使他们的食品厂倒闭。一天，煮料的操作工人未将绿豆煮熟，就投入到了下个工序，结果生产出一批不合格的生绿豆饼。因为绿豆是生的，豆饼只要过两三天就会发生霉变！可是，由于管理不善，这批豆饼已经发往市场了。接下来的大批量退货，使刚发展起来的食品厂濒临倒闭。

经过这次打击，食品厂亏损严重，经营步履维艰。王用水觉得这样辛苦都不能成功，还不如回乡创业，另图发展。2006年，办了3年的食品厂关闭了。

家乡养鸡，重获希望

王用水回到家乡后心里一片茫然，一直也没有找到合适的项目，转眼到了2008年的秋冬季节。

一天午后，王用水闲来无事，漫无目的地在村庄周围转悠。他突然发现，由于很多人外出打工或经商办企业，村里很多田地都荒废了。“我为什么不利用这些土地在家乡创业呢？”他一遍遍问自己。

但做点什么呢？他索性坐在小山坡上，在和煦的阳光下思来想去，一时却也寻思不出一个好主意。上一次失败的办厂经历，使他懂得了创业者选择创业方向、确定创业项目的重要性，也明白了一个成功的企业一定要始于正确的理念和好的构思的道理，并且创业者应学会经营和管理企业的方方面面。吃一堑，长一智，王用水告诫自己再也不能盲目冲动了。

2009年年初，一个偶然的的机会，他和一个朋友进了福安农贸市场。他发现家禽家畜区域的交易非常红火，特别是土鸡土鸭非常畅销。他亲眼看到才上市的一批土鸡土鸭被抢购一空。农贸市场经销鸡鸭的老板说，目前福安的土鸡及土鸡蛋非常好销，有时根本进不到货。这时，王用水想何不趁此利用那些荒废的田地开始养土鸡呢？福安人有吃土鸡蛋，用土鸡滋补身子和给亲朋好友送礼的习俗，市场需求应该不用发愁。

从此，养鸡的念头一直在王用水心中萦绕不散。不知是在哪本书里，王用水读到一句