

爬过草地的乌龟

Wugui
Paguocaodide

于天鹏/编著

小老板创业大策划

一个梦想一种追求,

一分执着一生成功,

揭开出人头地,

成功创业之秘。



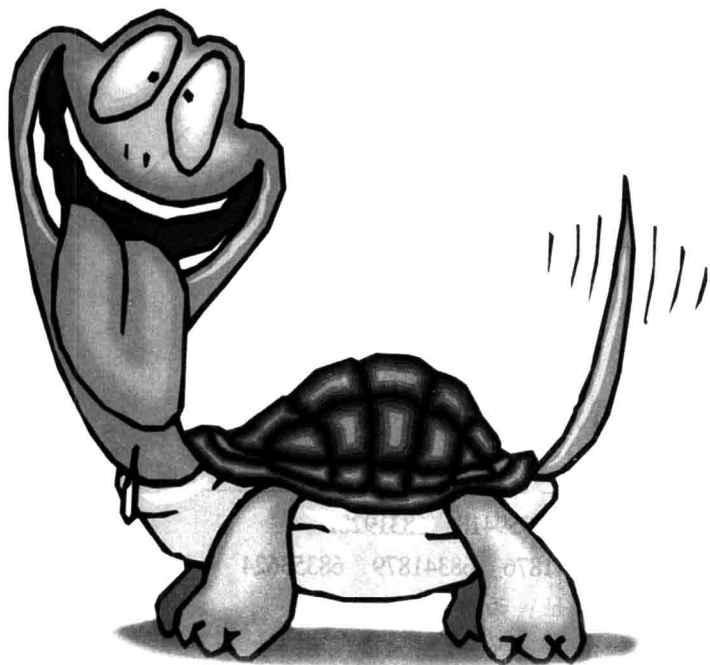
中国经济出版社
www.economyph.com



爬过草地的乌龟

于天鹏/编著

·老板创业大策划



中国经济出版社
www.economyph.com

图书在版编目 (CIP) 数据

小老板创业大策划/于天鹏等编著. - 北京: 中国经济出版社,
2003.12

ISBN 7-5017-6119-1

I. 小... II. 于... III. 中小企业-企业管理 IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 093405 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037·北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: WWW.economyph.com

责任编辑: 陈骝 (电话: 010-68308644 13621098588)

责任印制: 张江虹

封面设计: 蒋宏工作室

经 销: 各地新华书店

承 印: 三河市欣欣印刷有限公司

开 本: 787mm×960mm 1/16

印 张: 14.25

字 数: 220 千字

版 次: 2004 年 1 月第 1 版 印 次: 2004 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5017-6119-1 / F·4919

定 价: 29.80 元

版权所有 盗版必究 举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68353507 68341876 68341879 68353624

中国经济书店: 66162744 地 址: 西四北大街 233 号



目 录

第一章 异想天开的乌龟..... (1)

一只乌龟一没学历，二没资金，却异想天开去硅谷创业，想赚大把的钞票。

在去硅谷的路上，她碰到了蜘蛛，蜗牛，还有一大群乌鸦。他们全都发愣，然后是规劝乌龟，更免不了嘲笑。蜘蛛抱住头咯咯大笑，他不但腿比乌龟灵巧，而且腿的数量也多了一倍，可是他不屑去硅谷，因为经济不景气，硅谷的人已经开始往外跑了，所以，他只能老老实实在家织网。蜗牛说，许多网站倒闭了，纳斯达克也崩盘了。乌鸦嘲笑说，你可千万别爬得太快了，要不你会赶上裁员的！

但是乌龟执意前行，风雨兼程，一身硬骨是他遮风挡雨的伞，乌龟爬到硅谷已经是好多年以后的事情，这时，危机已经过去，经济已经复苏，人们对前景的预期一片光明，乌龟也顺利开始了创业。

- ☐ 没有钱一样当老板..... (1)
- ☐ 创业：不以学历论英雄 (3)
- ☐ 玩也可以玩出一个企业来 (6)
- ☐ 抓住自己的长处开始突破 (8)
- ☐ 启发你的非分之想..... (9)
- ☐ 让梦想适应自己 (10)
- ☐ 创业，从了解自己开始 (12)
- ☐ 心动不如行动 (15)



案例：.....	(19)
一位女教授的创业故事.....	(19)

第二章 前进的途中完成修炼 (22)

乌龟明白自己的不足：它既没有蜘蛛那样灵巧的腿脚，也没有蜗牛那样灵敏的触角，更没有乌鸦那样乖巧的嘴巴，但它会脚踏实地地学习。在去往硅谷的路上，它一边打工一边向身边的同事学习各种技能，来弥补自己的不足，开阔自己的眼界。并在长途跋涉的过程之中，结识了不少志同道合者，并与它们建立起了友好合作关系，为以后在硅谷创业创立了前提条件。

没有谁是什么天生的商业精英，他们之所以能在以后的生活中创造出常人所不能创造出的财富，全在于后天的刻苦修炼。很多人都梦想成为自己的老板，然而，一个普通人和一个成功的小老板之间存在着很大的差异。一个普通人必须通过学习和实践来改变观念和做事方法，才能成为一个小老板。

修炼的过程，不是在学校中完成，也不能在自己的企业中完成，最好是通过打工的方式在别人的企业中完成。俗话说：“一年入行，二年入门，三年小成。在这三步跳中”，如果你有目的去工作，你就能获取自己创业所需要的经验、知识、关系、技术、资金和项目。你也会把所有的错误在别人的企业里犯完，这是你帮别人打工所得的最大财富。

☐ 善于做一个领薪族	(22)
☐ 个人素质的修炼	(26)
☐ 学会用老板的眼光看问题	(33)



☐ 建立有价值的社会关系	(36)
☐ 选择熟悉、有热情的行业	(41)
☐ 巧妙嫁接别人的长处	(42)
案例:	(43)
在打工中积累创业财富	(43)

第三章 乌龟哪来的创业资金 (45)

原来一穷二白的乌龟，突然之间在硅谷开始了创业，这让当初规劝和嘲笑它的蜘蛛、蜗牛和乌鸦大跌眼镜，蜘蛛说：“乌龟走的狗屎运，一定是中了头彩。”蜗牛晃了晃触角，十分不屑地说：“就凭它，也配中头彩，它的钱一定不干净！”乌鸦也在一旁哼哼唧唧地说：“是啊！是啊！”

但乌龟在硅谷开始了创业却是千真万确的。原来，乌龟在跋涉途中结识了朋友，加上乌龟一路上，一边打工一边赶路，积累了不少资金，加之朋友的资助，它的公司最终在硅谷开张了，加之，它的计划周全，很快便在硅谷找到了风险投资。

对普通人创业来说，最大的难题莫过于缺少资金。因此，借钱有术可以说是创业家的必备条件，能借钱有术可以说它的事业已经成功了一半。创业之初的资金筹措千万不可小视，因为没有资金或资金不足，都不利于企业的运作。

☐ 称心如意摇钱树	(45)
☐ 一个好汉三个帮	(52)
☐ 挖掘自有资金潜力	(55)
☐ 商业信用融资方略	(59)
☐ 租赁抵押融资新思路	(63)



☐ 如何选择融资最佳方案	(69)
案例:	(73)
罗维格筹资有妙招	(73)

第四章 创业前的筹备 (75)

凡事预则立，不预则废。在我们的现实生活中，创业是一个繁琐艰辛的过程，在这个过程中，创业者的创业筹备的充足与否，直接关系到企业创立后的成败。简单地说，小企业的创业者的前期的筹备包括创业行当、抓住进入时机等诸多方面。

☐ 到底是什么样子的	(75)
☐ 选择适当的行当	(82)
☐ 细分市场做好定位	(85)
☐ 创业时机要把握好	(95)
☐ 你的计划能实现吗	(97)
☐ 下海之前，先试水深	(99)
案例:	(100)
洗车洗出一片天空	(100)

第五章 创办一个自己的企业 (104)

创办一个企业，是一个从无到有，从小到大的过程。在这个过程中，有许多繁杂的事情需要创业者去面对，去解决。创业者在做好了企业创立的前期筹备工作后，接下来就要着手把自己的企业创立起来，使计划与梦想成为看得见，摸得着的实体。

成功的创业必须有一个好的构想，但构想只不过是一料好的种子，一个好的创业构想。



只有寻找到适合种子生根、发芽、开花、结果的土壤，把创业构想变为现实，才能说创业策划工作暂告一个段落。

☐ 选择熟悉的地方铺第一块砖	(104)
☐ 为企业取一个响亮的名字	(105)
☐ 如何选择企业的地址	(110)
☐ 如何进行工商登记	(112)
☐ 如何进行税务登记	(118)
☐ 如何建立财务机构和制度	(125)
☐ 如何招聘员工	(128)
☐ 购买一个现成的企业	(133)
案例:	(139)
诚招英才创大业	(139)

第六章 这样起步更容易

(144)

俗话说，一口吃不成胖子，创业也是如此。作为小企业经营来说，手头并不宽裕，做生意经不起折腾，也赔不起。因此，小老板应该从小本生意做起，通过小本生意的磨练，等摸出门道，进一步积累经营的资本后再去做一些有把握的大买卖，这样更容易成功。

正所谓涓涓细流可以汇成江河，粒粒沙土可以堆积成山。财富的积累也应当从小生意起步，可是有人认为小生意赚钱少，没有什么值得去做的。其实，小生意也有小生意独特的优势。因此，千万不要因小而弃。世界上有许多的富商巨贾也是从小生意做起的。

☐ 生意好不好，不在本大小	(144)
☐ 先小后大易成功	(147)
☐ 先声夺人	(151)

111XG69/04



- ☐ 就势取利，发信息财 (153)
- ☐ 借鸡生蛋 (155)
- ☐ 别混同了兴趣与特长 (159)
- 案例： (163)
- 赢在步步为先 (163)

第七章：起步阶段这样管理 (166)

对于处于创业阶段的小企业来说，其经营管理的手段和方式是多种多样的，创业者应该顺应时代发展的潮流，树立新颖的经营理念，运用科学的管理手段，才能使自己的企业由小变大，由弱变强。

- ☐ 维持人和的局面 (166)
- ☐ 让钱财滚动起来 (169)
- ☐ 精简机构，节约开支 (172)
- ☐ 不能照搬打工经 (174)
- ☐ 风物长宜放眼量 (176)
- ☐ 宁输千金，不输一人 (179)
- ☐ 对危机要早有准备 (181)
- ☐ 做个有人性味的老板 (187)
- 案例： (188)
- 内引外联谋发展 (188)

第八章：远离创业误区 (191)

创业之路并非一帆风顺，商海风云变幻陷阱多多。横亘在创业者脚下的误区无所不在。

误区的性质不同，形式各异，有大有小，或明或暗，任何一个误区，都足以使创业者陷入四面楚歌、难以自救的境地。正所谓：“一招



不慎，全盘皆输。”三株集团作为一个年销售额近百亿的大型企业，都因为湖南常德一个扑朔迷离的官司而一蹶不振，几乎陷入死地。作为创业中的小企业，其创业的艰辛就可想而知了。

企业如果想在激烈的竞争中脱颖而出，创业者必须对企业途中的各种误区有一个全面的、深刻的认识 and 了解，从而远离或走出创业的误区。

☐ 从实践出发制订发展战略	(191)
☐ 企业千万别成长太快	(197)
☐ 经营别做露水夫妻	(202)
☐ 忌不搞合作	(203)
☐ 忌心慈手软	(206)
☐ 不要把赌的心理带到经营中	(207)
☐ 别太早做发财梦	(209)
☐ 不做企业皇帝	(210)
☐ 突破家庭企业模式	(212)
案例:	(215)
创业之星的陨落	(215)



第一章 异想天开的乌龟

一只乌龟一没学历，二没资金，却异想天开去硅谷创业，想赚大把的钞票。

在去硅谷的路上，她碰到了蜘蛛，蜗牛，还有一大群乌鸦。他们全都发愣，然后是规劝乌龟，更免不了嘲笑。蜘蛛抱住头咯咯大笑，他不但腿比乌龟灵巧，而且腿的数量也多了一倍，可是他不肯去硅谷，因为经济不景气，硅谷的人已经开始往外跑了，所以，他只能老老实实在家织网。蜗牛说，许多网站倒闭了，纳斯达克也崩盘了。乌鸦嘲笑说，你可千万别爬得太快了，要不你会赶上裁员的！

但是乌龟执意前行，风雨兼程，一身硬骨是他遮风挡雨的伞，乌龟爬到硅谷已经是好多年以后的事情，这时，危机已经过去，经济已经复苏，人们对前景的预期一片光明，乌龟也顺利开始了创业。

没有钱一样当老板

“王侯将相，宁有种乎？”没有人一生下来就注定是王侯将相，想做王侯将相就要想办法向着梦想前进。一提到“创业”这两个字，每个人都会有不同的感慨。“当老板，谁不想，可是没有钱怎么当老板？”大多数人都有一个创业的梦想，可是大多数人又往往一想到没有钱，就轻易放弃这个梦想。那么，真的是“无本难取利”吗？没有钱就无法创业吗？看完下面的事例，你会对创业有一个新的认识：

一个普通的小裁缝怀着创业的梦想，竟然从18元创造出6个亿的财富，这不能不说是一个奇迹。

早在1985年，20岁的朱孝明听说在上海做裁缝能挣大钱，便只



身前往上海。但是等他到了上海才发现，凭他的技术连混饭吃都困难，于是，他只得重新拜师学艺。学成之后，他决定放弃上海到长春发展，当他背着行李和一台缝纫机到达长春时，身上仅剩 18 元钱。在朋友的帮助下，好不容易在长春站稳了脚跟。1989 年秋，一个老乡找他帮着推销电动剃须刀之类的汽车内饰物，一转手就让他赚了 300 多块，相当于他做裁缝半个月的工钱，他第一次发现：原来世界上还有比做裁缝更赚钱的行当。

从那以后，精明的朱孝明就一面在晚上继续做自己的裁缝，积蓄资金，白天就跑到汽车装饰店里去和老板聊生意经。功夫不负有心人。朱孝明不久就学会了不少经营汽车内饰件的学问。比如开一个经销汽车内饰件的小商店至少需要 10 万元的启动资金；一般到广州进货；车内的饰件品种很多，不同型号的车使用的车内的饰件各不相同；做汽车内饰件生意收益较大，却几乎没有什么风险等。于是，他就萌发开一家这样的小饰件店的想法，为了筹集启动资金，朱孝明便开始加班加点做服装。但是光有资金还不够，还必须掌握汽车内饰件的进货渠道和销售方法等。因此，空闲的时候，他除了继续和装饰店的老板聊生意经外，还经常主动请缨跟着老板跑市场，以熟悉进货渠道、销售流程。与此同时，朱孝明开始有意和汽车有关的人交朋友。一次，他偶然听说“一汽”某位处长的妻子很爱穿戴，便主动上门为她设计制作了几套很有品味的服装，且分文不取。由此，他和这位处长便成了好朋友，进而通过这位处长又结识了很多“一汽”的人，为他从一个普通的小裁缝过渡到一个车内配件制造商，到汽车销售大王铺平了道路。

“适者生存，不适者淘汰”，这是大自然生物生存的法则。人生就像是一场生存竞争，在这场竞争中如果能够适应市场规律，巧妙地进行策划，准确地把握人生的优势，科学地运用优势条件，就可以为自己奠定坚实的成功基础。

“世界船王”包玉刚就是从一无所有开始创业的。

包玉刚看到日本人靠低价从较落后的第三世界国家买来钢铁、石油等原料，再利用高科技制造成精密机器、汽车等贵重物品运往国外销售，赚大钱，心中很不服气。于是，他就想把日本人赚到的钱，装进自己的口袋。

日本是一个四面环水的岛国，所以船是日本人最主要的运输工



具。包玉刚看准了这一点，便决定借船向日本人开刀。

当时日本海员工会规定，日本船主必须在船上悬挂日本旗，必须雇佣日本籍船员。而当时适逢世界局势动荡不安，悬挂日本旗怕有危险，且雇日本船员的薪金是中国船员的3倍，所以，日本货运公司乐意租船而不愿买船或造船。

包玉刚详细分析了情况之后，便用日本某银行的贷款，买了一条日本制造的旧货轮，转手又租给了日本一家货运公司，他从中赚取租金。用租金还清贷款后，租船也就成包玉刚私有的船了。然后，他利用滚雪球的方法，由一只船发展到数只船。几年功夫，包玉刚由一个两手空空、一无所有的人，登上了世界船王的宝座，成为中国一名富有传奇色彩的大富翁。

创业就是一个人体现人生价值，走向成功的一条途径。当然，不能否定，有了钱获得创业成功的机会就大些。但是，在现实生活中，并不是每个人都有足够的资金，可仍然有成千上万的人，没有先天的优势，没有资金的支持，靠白手起家不仅取得了创业成功，甚至有很多超过了那些富家子弟所取得的成就。包玉刚，李嘉诚都是从白手起家而成为大富豪的，大量成功的事实表明，没有钱也同样可以创业成功。

3

创业：不以学历论英雄

在现实生活中，不少人认为创业是高学历者的专利，其实不然。1992年4月，姜承刚做出了一个令全家人感到震惊的决定，到南方闯荡世界。毫无疑问，他的这个决定遭到了全家人的一致反对，理由很充足：没有文凭，没有关系，没有资金……，可他坚持说服了家人，毅然决然地踏上了南下的火车，开始了漂泊的生活。

姜承刚是一个耐得住寂寞又不甘寂寞的人。1988年他高考失利，被招工到连云港木材接运站工作，虽然效益很好，可是生活却显得枯燥乏味而又单调无趣。

在寂寞无聊的日子里，他痴情地迷上了文学，所有的业余时间都用来读书和写作，他的很多诗歌和散文都在《连云文艺》上发表过，文笔潇洒飘逸、清新淡雅。

从未出过远门的他第一站就“闯”到了中国改革的最前沿城市



深圳。他顾不上欣赏这里的美景，首先是要找一份工作解决生存问题，像他这样无背景也无文凭的人只能从最低层干起，经历一番痛苦的磨练，他来到一家私营丝绸服装厂干起车间班组长，可是就在厂长决定让他负责武汉的分厂时，他竟提出辞职。

然后，他凭着一封文采飞扬的自荐信走入海南省《大旅游导报》社，成为一名记者。报社里，在一个几乎全是来自全国各地大学新闻系的年轻人的队伍里，他是惟一的高中生。可他非常自信，大胆地提出了“新闻散文化”这样一种全新的理念。并且身体力行，自己在采访撰稿中，力求把程式化的新闻写成美丽动人的新闻作品，大胆的创新很快受到了读者的欢迎和报社领导的赏识，在对名人的不断采访中，他逐渐成为报社记者中的领军人物，他的知名度也在椰岛的旅游界、新闻界越来越高。就在于得如鱼得水之际，他敏锐地发现一个更大的“蛋糕”，这个市场当时国内还基本没有人涉足，可潜在的需求却很大，1996年4月，经过一番深思熟虑，他辞去了报社的工作，组建了共好资讯有限公司。

“在竞争激烈的时代，谁能早一步掌握竞争情报，谁就拥有竞争力。”姜承刚抓住了这一卖点，成功地推出了《大市场营销》这一周刊，就是替企业精选许多经过分析和整理的行业竞争情报，为企业在产品开发、行销策略拟定以及准确把握市场动向等方面提供第一手的信息参考和依据，帮助企业客户在国内取得竞争优势和成功。《大市场营销》周刊一进入海南市场，立即受到当地媒体的关注和众多企业的欢迎。初战告捷后，他决定在这一领域大干一场，把公司做大做强。于是，他把所有的资金都投入到购买电脑、报刊等设备上，同时又高薪招聘了一批具有大学本科、研究生文凭的高素质人才，而他自己却十分节省，个人消费压到最低水平。

为了让公司始终走在时代的前列，他不仅派优秀员工出去学习，而且自己也每天坚持不断地徜徉于报海刊林之中；为实现对自我的挑战，实现自我能力提升，打造出过硬的信息判断力和领导力，他多次花费上万元去参加著名大学和海外机构的培训学习，聆听海内外资讯业顶级专家和学者的演讲。“他山之石可以攻玉”，通过广泛吸收百家之长，逐渐把共好资讯有限公司带入了健康快速的发展轨道。

从一个无学历，无背景，两手空空的少年，靠着对自我的挑战，



不但在商界闯荡出属于自己一席之地，还建立起一个上千万资产的信息资讯王国，成为中国最具影响力和知名度的专业资讯公司的总裁。

从这里可以看出，对于创业来讲，学历和金钱一样，不是创业成功的决定性因素，虽然高学历和雄厚的资金一样，更有助于成功，但这并不妨碍低学历者进行创业，并取得成功。也就是说学历不等于能力，更不等于财富。

比尔·盖茨的父母是富有的律师，他们一直希望比尔·盖茨能够进入著名高校读书，然后走社会中产阶级的道路，像他们一样。比尔·盖茨确实非常争气，进入了美国最著名的哈佛大学读书。可是在他上大学二年级的时候，突然做出了一个惊人的决定——退学。

原来，在哈佛读书的比尔，迷上了计算机，在所有的课余时间，他全部用来编写计算机程序，并立志要在这个领域开辟自己的事业。面对比尔·盖茨的决定，父母尽管感到遗憾，但还是表示尊重他的决定。

于是，比尔盖茨和他的合伙人保罗，在一间小屋中开始了创业生涯。他们生产一种计算机通用软件，就是最初的DOS系统，后来不断地收购一些小公司。当比尔·盖茨创建的微软公司上市时，他因为拥有26%的股票，成为身价超过千亿的全球第一富翁。比尔·盖茨虽然没有继续在哈佛大学的学业，但他仍然开创出了惊人的事业。

有很多情况下，一些没有学历或学历不高的人，自卑于自己的“斗大字不识一筐”或是学历低，而只能对创业有着空泛的美好的想法，却不敢多向创业迈进一步。如此一来，他的创业梦想只能是空中楼阁，海市蜃楼，可望而不可及。最终是一场梦而已。而相比起来，有些人能够克服这种障碍，向着自己创业的梦想，坚定不移地前进，往往取得了最后的成功。

学历并不能证明一个人真正具备的能力。它只能证明一个人受过什么样的教育，具备哪方面的知识。而在创业中，这种知识并不一定会起到决定创业成功与否的作用，即使是某一方面，某一领域的专家，也不见得能解决实际问题。当然，我们这样说，绝对不是想否定学历和理论学习的重要作用，而是想提醒那些无学历或学历不高，但对创业有着梦想却又在始终创业的门外踌躇不前的人，不要担心自己的学历，世上无难事，只怕有心人。



其实，对每一个有心创业的人来说，成为社会人以后所获得的专业知识，在现场得到的活的知识及体验，才是对创业有实际帮助的知识，学历却没有这种功能和效用；一个人的个人思维、实际动手能力和实践才能在创业上的表现往往比他拥有的学历重要得多。试想，如果一个人只有学历却丝毫没有动手实践的能力，没有缜密的思维，那么他所拥有的知识就只能是镜花水月；而相反来看，一个没有学历的人肯思考，肯不停地钻研、学习，提高自己的动手能力，那么他一样会取得骄人的成绩。

玩也可以玩出一个企业来

“书山有路勤为径，学海无涯苦作舟”。自古以来，人们的意念里，只有多读书，少玩耍才可以求取功名，成就事业。事实上这并不完全正确。在当今社会，随着互联网的渐渐普及，上网的人也越来越多。而网络游戏也成了可以致富的行业。到各个网吧走走看看，有70-80%的人在玩游戏，再随便问一问，喜欢上网玩游戏的人几乎没有人不知道联众的，尽管网络游戏层出不穷，可是玩联众的人却是与日俱增。

联众网站的三名创始人鲍岳桥、简晶、王建华就是玩中找到了创业的途径，最后走出一条成功之路的。

1996年，他们在互联网刚刚兴起的时候就开始上网了。而和别的人不一样的是，他们上网多数时间不是在学习，而是在玩他们最喜欢的网上游戏。简晶喜欢玩MUD，鲍岳桥喜欢下围棋。到1998年，玩网络游戏已经成为他们生活的一部分，简晶提出，可以做在线棋牌游戏：游戏网站是所有网站里最吸引用户的，能够把用户锁定；围棋、桥牌类游戏长盛不衰，不会消亡；做别的需要的条件太多，做这个只要有技术就行，最能体现自己的优势。至于公司怎样生存，他们的想法很简单，业余接一些“短平快”的小项目，养活自己。至于公司股权，也是简单的三人平分。

联众公司在北京西北郊外的两个房间里挂牌运营。鲍岳桥、简晶、王建华也就挤在这两间房间里，一边写程序，一边交流心得。为了提高效率，简晶将家搬到了办公室附近，鲍岳桥和王建华一人弄一个木兰小摩托，跑来跑去，风尘仆仆。



工作是从1998年的大年初二开始的，联众的框架设计用了将近两个月的时间，完全基于NT平台。鲍岳桥称，这个框架从一开始就考虑得很完善，之后的几次升级基本没有再做改动。

接下来，王建华负责服务器编程，鲍岳桥负责“游戏大厅”的开发，简晶负责具体游戏的设计。一切从头开始，他们投入了全部的精力，一切进展得非常快。只用三个月的时间，已经有3个游戏成型，基本上可以投入使用了。

其实他们的想法并不新鲜，一年多前，南京一家叫“北极星”的公司已经在做在线棋牌类游戏了。但他们的商业模式与联众不同，他们不知道游戏网站怎样赚钱，做出产品后就卖给ICP，一套好几十万元。而鲍岳桥他们一开始就没想过将软件卖给ICP或者ISP，因为他们觉得、对于一个ICP而言，网络游戏只是其众多业务中的一项业务，不可能做得很专业；另外ICP对整个技术结构不了解，升级维护都很困难。

1998年6月4日，联众游戏开通。鲍岳桥、简晶、王建华三人轮流在联众上守着。一个人同时开三个ID，一个人同时扮演三个人，这样只要有一个网友上来，游戏就可以玩起来。

可是由于他们没钱打广告，当然也没有人知道这个网站，一个来玩的人都没有。三个人就发挥自身力量四处找同友，拉他们过来看看。陆陆续续有一些人来了，大都是抱着“看看鲍岳桥他们又做了些什么”的想法来的。由于大家上来的时间段不同，谁也碰不上谁，游戏基本上玩不起来。联众于是在首页贴出一个通告：“希望大家集中在中午过来，这时人比较多，我们自己也在。”后来，他们又在东方网景的首页为联众开通做了一条预告，那天联众的点击次数超过了1000次。发现这招挺管用，三个人就去很多ICP的BBS贴了很多广告帖子。由于联众的影响面日渐扩大，一些媒体陆续开始报道联众。一个特明显的事实是：报道发表当天一定会让联众多出几十个登录者。于是鲍岳桥在记者采访完，总不忘叮嘱记者一定要在报道中将联众的网址写上。

1999年，鲍岳桥开始意识到了名人对于联众的意义，于是他们找来了女子职业三段胡晓玲，六段余平来联众指导下棋。时间一长，联众围棋的人气旺起来了。到了1999年5月的时候，联众同时在线人数已经达到5000人了。