

20岁

我赚了1000万

赚1000万没你想象的那么难

• 罗敬宇 肖胜平 著



成功不是目的，成长才是关键
罗敬宇的每一次突破与成长
都真切地体现了一名创业家
在创业路上所要面临的考验

清华大学出版社



20岁

我赚了1000万

罗敬宇 肖胜平 著



清华大学出版社
北京

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

20岁我赚了1000万/罗敬宇，肖胜平著. —北京：清华大学出版社，2014
ISBN 978-7-302-36981-3

I. ①2… II. ①罗… ②肖… III. ①企业管理—经验—中国
IV. ①F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 139514 号

责任编辑：朱敏悦
封面设计：汉风唐韵
责任校对：王凤芝
责任印制：宋 林

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

印 刷 者：三河市君旺印务有限公司

装 订 者：三河市新茂装订有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：148mm×210mm 印张：4.5 插页：2 字 数：100千字

版 次：2014年8月第1版 印 次：2014年8月第1次印刷

印 数：1~4000

定 价：29.00元

产品编号：059717-01



15 岁的罗敬宇在摆地摊卖孔明灯



16 岁的罗敬宇在义乌进货



18 岁的罗敬宇在自己的画材店



20 岁的罗敬宇在武汉做演讲



2013 年接受央视 3 套的《向幸福出发》专访



罗敬宇又一家新公司成立



序 罗敬宇凭什么

一直以来，我都不大看好大学生创业。因为我自己也经营着一家文化公司，深知创业之艰难。作为“奔四”的我，社会历练中多少积攒了一些经验与人脉，尚且在创业中感觉费力，那些“奔二”的“处理器”们，能运算出创业这道复杂的方程式吗？

2013年年初，伴随着铺天盖地的媒体报道，罗敬宇进入我的视野。这个出生于1993年12月、刚满19岁的大一在读“千万富翁”，让我产生了极大的兴趣。这年6月底，也就是央视3套的《向幸福出发》节目专题报道了罗敬宇的故事之后，我从北京赶到武汉，对罗敬宇进行了深度采访。白天跟他坐地铁、公交，辗转于他的画材店、物流公司、美术培训学校，晚上则在酒店彻夜深谈。3天的采访，颠覆了我之前的成见。

很显然，罗敬宇不是我们传统意义上的“好学生”。他坦言自己自小学起，学习成绩一直“不太好”（我追问他“不太好”的意思时，他扭捏地表示“属于差生”）。幼儿园他上过3所，小学高达4所，初中也有3所。初三中考在即，他居然去摆地摊。中考分数离市重点差100多分，于是便上了所普通高中。作为美术生，他的专业课因为自幼爱好画画而不错，文化课很一般。读高中的三年里，他做了两年9个月生意。高考前的3个月他将心思全部放在文化课的学习上。结果，他的高考成绩让所有人大跌眼镜：居然被湖北美院与湖北大学同时录取！

2012年9月，进入地处武汉的湖北大学后，罗敬宇的商业版图也拓展到了武汉。开物流公司、设画材分店、办传媒公司……他成长得很快，而上大学读书，只是成长的一部分。他甚至在武汉买了一套60多万的二手房。“我不是拿来住的，你看，周围的房子都拆迁了，这套房很快就会被拆迁，那样的话……”他站在阳台，指着周围已建或在建的新楼盘，飞速地给我算着经济账。

望着这个少年老成、指点江山的大男孩，我一直在思索：罗敬宇凭什么？

答案也许就在本书之中。没有本钱、没有人脉、没有经验的罗敬宇，凭着执着与兴趣，将一个小店做大，并从一个行业横跨到数个行业……他也犯过错，也沮丧过流泪过。他的每一次成长和突破，都真实地体现了一名创业家在创业道路上所要面临的挑战与问题。

罗敬宇还在持续成长，或许我们说他成功为时尚早。但持续成长又何尝不是一种更真实的成功？

成功不是目的，成长才是关键。让我们将目光投向罗敬宇，分享他的创业心得，感受他的成长脉动！

肖胜平

2013年12月



目 录

第一章 十五岁练摊	(1)
没有门槛的生意	(3)
不懂就学习	(5)
出师未捷	(7)
借鸡生蛋	(10)
第一次出摊	(12)
感受赚钱之难	(16)
第二章 孔明灯飞起来	(19)
对着天空许个愿	(21)
妈妈给我当帮手	(23)
发动小伙伴们	(25)
好景不长	(28)
第一桶金	(29)
我的学习	(31)
第三章 开店当老板	(35)
突然想开店	(37)
资金从哪儿来	(38)

走南闯北进货	(41)
梦断金三角	(43)
富翁变“负翁”	(44)
我的检讨	(47)
第四章 从最熟悉的做起	(51)
跟风团购	(53)
优劣势分析	(56)
循序渐进	(60)
事实胜于雄辩	(63)
获得投资	(66)
再战江湖	(68)
第五章 画材店托起理想	(73)
更高的目标	(75)
餐馆里的感悟	(79)
要让员工满意	(82)
第一家分店	(85)
复制的节奏	(88)
到网上掘金	(91)
第六章 涉足多元化经营	(95)
乐·时光俱乐部	(97)
昂特物流	(100)



入股融艺 100	(105)
四海兄弟传媒	(107)
顺手牵羊做户外	(110)
看好银发市场	(113)
第七章 我的创业心得	(119)
首选合伙创业	(121)
谋定而后动	(123)
省钱就是赚钱	(126)
老板都是苦出来的	(128)
每天进步一点点	(131)
说说大学生创业	(133)

第一章

十五岁练摊

2013年十一国庆节，吃完晚饭后，我陪父母到湖北十堰的六堰广场散步。广场上休闲的人比以前更多了，摆地摊的有一些老面孔，也有不少陌生人。广场上空时而掠过几盏孔明灯，吸引不少人仰头注视。这些承载美好祝福的灯，比萤火虫飞得更高，比烟花绽放得更持久。这些灯，给过我历练、自信、财富，与希望。

四年前，我也曾在六堰广场摆过地摊，卖过孔明灯。虽然辛苦，但苦中有乐。当时未满15岁的我，在这里体验到赚钱不易与容易。古人云：“天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。”然而，摆地摊之类的事情，纵使“为之”，多数也不易。要变“不易”为“易”，我可谓费尽了心思。

我的思绪回到了2009年……

我也是从小生意做起，勤勤恳恳，胼手胝足，才奠下现在的基础的。

——松下幸之助（日本）

怨天尤人没有出路，消极悲观走向死路。还是一句老话，作为决定地位。

——鲁冠球

就算把我剥得一文不名丢在沙漠的中央，只要一行驼队经过——我就可以重建整个王朝。

——洛克菲勒（美国）



没有门槛的生意

最初摆地摊的动机是想赚 1000 块钱，买一款自己喜欢的手机。

从初中开始，很多同学都陆续有了手机。我也一直想要买一部，但父母总是以“你是小孩子买手机干什么”为由拒绝了我。2009 年元月，我又旧事重提，爸爸拗不过我，就说：“你一定要买，你自己赚钱去买。”

“可我一个小孩子去哪里赚那么多钱！”我觉得爸爸完全在为难我。

“哦，现在知道自己是小孩子了，那你一个小孩买手机干嘛？”爸爸的话又绕到了原点。看我委屈的样子，爸爸又做了一些让步：“这样，罗敬宇，买手机的钱我帮你出一半，你自己去赚另一半的钱，你赚多少我就补你多少。”

话已至此，多说无益。我不再将精力放在如何从父母口袋里要钱，而放在如何去赚 1000 元钱。

1000 元是我的目标，因为我看中的那款手机要 2000 元多一点。那时的手机比现在贵，有几款便宜的我也没看上。几年后，我自己买房买车了，但买的新手机反而是不到 500 元的定制机。当然，这是后话。人在经过历练后，会变。

可是做什么才能赚到 1000 元呢？当时寒假在家，去打假期工？我留心了一下，十堰市里很少有招假期工的单位。好不容易找到一

家快餐店招假期工，可我连身份证都还没有。主管问我多大，我故意多报了两岁，主管“十动然拒”——十分感动然后坚决地拒绝了我。

利用寒假打工赚钱这条路看来是行不通了。于是我就将目光瞄准了做生意。可一个初三学生能做什么生意呢？想来想去，只有利用寒假摆地摊了——这是世界上最没有门槛的生意，不论你年龄、本钱、经验，都可以摆个地摊当“老板”。记得读小学二三年级的时候，学校组织我们将自己不用的玩具与图书在学校里摆过地摊。不过那更多的是好玩，最后只是同学之间以物易物交换了一些东西。

摆地摊这种蹲着赚钱的生意，在不少人眼里感觉很不入流，也成不了大气候。似乎只有像《让子弹飞》里张麻子所说的“站着把钱赚了”才体面，才真的叫赚钱。可是人从出生开始，不是得先从躺着、坐着、蹲着，最后才能站着吗？

凡事都有一个从无到有、从小到大的渐变过程。张麻子一开始混江湖，也不可能站着把钱赚了，也一定蹲过甚至跪过。现在的人一说创业，往往热血沸腾，但是一问他为什么没有行动，多数的理由是资金不够。资金不够，那就从小生意开始积累资金、经验与人脉。



创业不怕起点低

创业不怕起点低，小生意也可以成就大事业。我读高中的那几年里，经常跑广州、温州调查市场与联系货源，认识不少小老板，



听说不少大老板的故事。他们的成功之路大同小异，从别人看不上的纽扣、标签、饰品，乃至牙签做起。这些不起眼的小生意，被他们做成了大事业。例如梁伯强先生，将指甲钳这个大企业不愿做、小企业做不来的“小不点”产品做成了中国第一、世界第三的“巨无霸”，年销售额达到2亿元。

因为想发大财——美其名曰“胸有大志”，所以不愿从事摆地摊之类的小生意。小生意（或小投资）能赚几个钱？做小生意多没面子！这大约也是很多人的心态。诚然，现在是一个“钱赚钱”的时代。理论上，越有充足的本钱就越有成功的机会。但别人充足的本钱是天上掉下来的吗？还不是从小生意做起，一步一个脚印走出来的？

“合抱之木，生于毫末，九层之台，起于垒土，千里之行，始于足下。”做小生意，不仅可以累积一笔做较大生意的资金，还能培养自己的经验与拓展自己的人脉，同时还有将小生意做成大事业的可能。

不懂就学习

摆地摊卖什么呢？

15岁的我，“卖萌”显然没有人埋单了。

不知道卖什么，但我知道学习。趁着期终考试等通知书的时间，我对十堰的地摊市场做了一个小小的“考察”，看别人卖什么，

怎么卖。事前花时间做考察的习惯，从那时起就一直贯穿于我的创业生涯。

大约花了 3 天的时间，我对十堰市区的地摊商品做了一个了解，发现生意较好的基本上是两类：一是小吃，卖烤红薯、水煮玉米、爆米花之类的；二是服饰，摆一些服装、饰品、挂饰之类。另外也有一些卖日用品的、卖小玩具的，但生意不太好。

我分析了一下，卖烤红薯之类的小吃，制作烦琐，卖不出去容易变质，显然不适合正在上学的我去做。那么，就只有将目光锁定在服饰上了。卖服装本钱要得多，通过排除法，我决定卖女孩子喜欢的小饰品，手机链啊、发卡啊、手链啊等等。

定下方向后，我重点观察了一些类似的地摊，记下他们销路好的商品、价钱，以及怎么吆喝、如何讲价。没有人天生就什么都懂，只有通过后天的不停学习才能懂得更多。然而学习并非单停留在课本、书本上。就创业来说，向同行学习就是一个不错的学习方法。别人是怎么做的？其成功的因素有哪些可以借鉴？其失败的原因有哪些需要警醒？

我相信：成功与失败，绝大多数都不是偶然的。即使是偶然，其中也包含了必然。善于对同行的生意经进行缜密分析、去芜存精，然后归纳总结、为我所用，是从商者提升自己的捷径之一。看那些头脑灵活创业家，他们总是专心地听别人谈话，观察人、各种买卖和周围环境。这种机敏帮助他们如饥似渴地获得更多有关做生意、赚钱和赢利的知识。