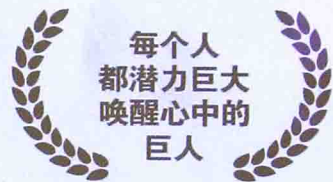


史玉柱的致命营销

关键时史玉柱做了什么

营销的精髓，就是销给谁。



每个人都
潜力巨大
唤醒心中的
巨人

李一函 著



除了降价，你还有更重要的事！
读完这本书，你卖什么都成交！
学史玉柱最接地气、最实用的营销“土办法”，
扔掉那些“搞不清、看不懂、学不会”的洋理论！

文匯出版社

李一函 著

史玉柱的致命营销

关键时史玉柱做了什么

IT'S NEVER
TOO LATE
TO STAR

文匯出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

史玉柱的致命营销:关键时史玉柱做了什么 / 李一
函著. -- 上海:文汇出版社, 2014. 12
ISBN 978-7-5496-1365-6

I. ①史… II. ①李… III. ①市场营销学—中国
IV. ①F723.0

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第286111号

史玉柱的致命营销：关键时史玉柱做了什么

出 版 人 / 桂国强

作 者 / 李一函

责任编辑 / 戴 铮

封面装帧 / 自然卷

出版发行 /  文 匯 出版社

上海市威海路755号

(邮政编码200041)

经 销 / 全国新华书店

印刷装订 / 三河市金泰源印务有限公司

版 次 / 2015年1月第1版

印 次 / 2015年1月第1次印刷

开 本 / 710 × 1000 1/16

字 数 / 195千字

印 张 / 15

ISBN 978-7-5496-1365-6

定 价：36.00元

出 版 人：桂国强
总 策 划：博弈中天·孙业钦
责任编辑：戴 铮
封面设计：自然卷

本书全国各大新华书店、书城有售

李一函，毕业于某高校中文系，曾经在国内多家刊物上发表了40余篇文章，参与策划编辑了畅销图书《听南怀瑾讲论语》，以及《听南怀瑾讲庄子》《听大师讲庄子》《思路决定出路》《每天学点管理博弈学》等。

S NEVER
O LATE
O START

- **好的创业书**，不是什么神话故事，而是看人怎么掉坑里的。
- **好的创业书**，不仅仅是看人掉坑里来满足自己的偷窥欲，而是要告诉你怎么绕开这些沟壑，尽可能地让自己别摔得鼻青脸肿。
- **好的创业书**，不是用神话故事来刺激你的荷尔蒙分泌，而是最好告诉你从哪儿开始，怎么开始，好歹，让你上道。

只要你怀揣梦想，这里就一定有你将要走的路，
这里是绝对不一样的成功。





▶ **二十几岁，**
我们对未来忐忑不安，却忘了确定方向更加重要。

▶ **三十几岁，**
我们拼命前进，却找不到人生的绿洲。

我们在压力面前束手无策，
总是忽略推动我们前进的原动力。

忘了梦想？生活只剩绝望？

对自己诚实吧，哪怕一无所有也要永不止步！

收获就藏在不远处。





序言

从来没有太晚的开始，只有犹疑不决的迈步

第一章

敢打破过去的规则，成功就永远不会姗姗来迟

先驱的字典里没有“太晚”二字。

- 征途：为了出路，一不小心“搅了局” 005
- 把一款 2D 做到极致，让别人没有 2D 可做 009
- 文化的约束：《魔兽世界》也就只能这样了 012
- 玩游戏，韩国人说了不算 017
- 没做到第一就别谈成功 021

第二章

大气创业：立目标，然后攒信心

再大的格局，也源自创业时那点桀骜不驯的开始。心有多大，舞台就有多大。

- ◎ 创业的性质：有点悟性，有点耐性 027
- ◎ 赤膊上阵，做东方的 IBM 032
- ◎ 三大战役总动员：用 5000 万的广告轰动中国 036
- ◎ 赌徒思维：不冒险还做什么企业？ 040
- ◎ 玩出来的工作：除了爱好，“神马都是浮云” 046
- ◎ 付出婚姻的代价：第一次哭，最后的泪 051

第三章

成功需要方向：向没钱的人营销注定是要失败的

成功不怕在正确的道路上磕磕碰碰，怕就怕在错误的方向上努力前行。

- ◎ 成功不是运，失败不是命 057
- ◎ 成功了，你的路就是成功之道 060
- ◎ 免费之道：培养回头客，稳赚循环钱 064
- ◎ 抓住有钱的客户，养住有闲的玩家 068
- ◎ 不赢利的企业其实是道德缺失 072

第四章

面向市场：教材写不出营销，你更读不懂营销

营销是一门艺术，时机就是让营销活起来的灵感。如果经典的营销案例被写进了教材里，那么这个方案一定已经失去了模仿的意义。

- 新的玩法就是一种创意 079
- 一切不砸钱的广告都是在浪费钱 084
- 老百姓记住的，都是广告做得不咋地的 088
- 二元营销：让“空军”和“陆军”打配合 092
- 战略聚焦：别人顾不到的地方，我们就一举拿下 096
- 去农村找市场：寻找市场要往下看 100

第五章

读创业真经，不如读消费者的心

为什么市场上再古怪的东西也有人买？是因为他们读懂了需求者体内那颗渴望的心。

- 比专家更专家的是消费者 107
- 一读终生久：工作退休，游戏不退休 112
- 改变消费者的想法比登天还难 116
- 时代的逼迫：谁都想偷懒，但谁都不得不创新 120
- 资本家思维：经营是今天的事，赚钱是明天的事 125
- 洗脑广告：脑白金不这么卖能火吗？ 129

第六章

有好处一块分，有问题一起上

企业运作就跟组队打怪一样，利益均沾，各取所得。组队没什么要求，能做到团结一致就行，企业运作也是一样。

- 我的团队，我很满意 135
- 因为志同道合，所以不离不弃 139
- 真诚的力量：你的尊重，员工能懂 143
- 亲戚不能来，直系亲属不能来 148
- 永远不碰不受他人支持的项目 153

第七章

有执行，就不会有太晚的开始

任何美好的计划，都因为执行的加入才变得有意义。

- 没有执行力，干劲从何而来？ 159
- 苛责细节：宁可错判，也绝不遗漏 163
- 再小的功劳也是功，再大的苦劳也是零 167

第八章

不怕吃苦，就怕苦吃得不值

懂得吸取教训的人，才能有“吃得苦中苦，方为人上人”的转变；否则，苦吃得越多，心里越觉得不是滋味。

- 今天的脚下，踩着一堆刻骨铭心的失败 173
- 一不小心，创业就有 14 种死法 176
- 再牛的企业，病了也撑不过 12 个月 181
- 诱惑都是难耐的 185
- 坚强能降低成功的门槛 190

第九章

让失败充满意义：高山赏风景，低谷捡黄金

失败的最大好处，就是冷却那颗有点热过头的心。

- 巨人在高调中破产，在低调中复苏 195
- 破产可以，欠债不行 199
- 东山再起的资金全靠挤 204
- 批评能帮助人重新开始 208
- 意志是在失败中锻炼出来的 212

第十章

向未来借力：回忆过去的苦，不如展望明天的甜

往回看，读的是历史；往前看，造的是格局。

- ◎ 当大家都上市以后，我们重新回到了起点 219
- ◎ 有限的脑力就该想想明天 223
- ◎ 定下战略，把战术留给部下去思考 227

序言 从来没有太晚的开始，只有犹疑不决的迈步

“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”，一句本来用于产品营销的广告词，如今却成为了轰炸用户听觉的“洗脑咒语”——没事也能来两句。这句有洗脑魔力的广告词，居然是一个搞游戏的人想出来的。他叫史玉柱，他曾经在巨人网络创造了名噪一时的《征途》。

然而，2013年4月10日，史玉柱在他的微博上宣布“因个人原因辞去巨人网络CEO一职”。至此，这一中国商界颇具传奇色彩的创业者带着他“当代中国最具有传媒影响和‘韧性’的企业家”、“‘折腾’和‘二次创业’概念创造者”、“知识创业楷模”等华丽的标签隐退江湖。走下舞台的史玉柱决定用玩来打发漫长的退休时光：玩游戏和搞公益结合在一起，让自己得到快乐，让年轻人得到机会。

提及史玉柱的生平，基本上可以用“跌宕起伏”和“风光无限”来形容。和诸多现在成功的大佬相比，史玉柱是学霸一级的人物，他是县城走出来的状元，数学更是接近满分；他曾经是备受莘莘学子敬仰的创业天才，创业仅仅5年时间，他便凭借巨人公司成功跻身《福布斯》中国内地财富榜第8位；然而“成也巨人，败也巨人”，一夜之间，史玉柱负债的额度就达到了2.5亿，留下了一栋未完工的巨人大厦来讲述英雄的失败，无数企业家更是引以为戒；经历失败的史玉柱并没有气馁，而是在医药保健品行业重新开始，并且凭借“脑白金”成功翻身，成为一个集保健巨鳄、网游新锐于一体的百亿级企业家。

为什么史玉柱能够成功——史玉柱在经历失败之后选择了二次创业。

为什么史玉柱能坚定二次创业的决心——他相信，永远没有太晚的开始！

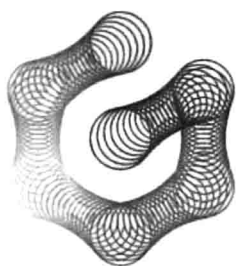
史玉柱是个坐不住的人，因此在抱得铁饭碗的时候，内心并不自在。在内心怀着“建立东方 IBM 的伟大梦想”和“不创业，宁跳海”的决心影响之下，史玉柱走上了一条创业的单行道。“巨人汉卡”的成功问世让史玉柱一举成名，并为巨人集团在第一阶段的胜利奠定了坚实的基础。

如果创业的道路一帆风顺，那么这条道路必然充满着未知的风险。当时的史玉柱从来没有想过头顶的巨人光环有一天会突然破裂，让他一夜之间将数年的基业输得一干二净。“中国最穷的人”、“中国最著名的失败者”等一些称谓盖过了曾经的辉煌，并且牢牢地扣在了史玉柱的头上。

就在大家都在感慨英雄迟暮的时候，史玉柱选择了东山再起，并且演绎了在废墟中铸造奇迹的神话。他没有选择一般人走的道路，而是用一则直到现在仍旧褒贬不一的广告捧红了“脑白金”，并且成功满血复活。趁着这股势头，史玉柱又成功地打响了黄金搭档的招牌。网游市场失意，保健市场得意。史玉柱剑走偏锋式的道路取得了成功，他的营销法则成为了众人竞相研究的对象。

没有太晚的开始，就怕没有清晰的思路。失地终究是要收回的，曾经在那跌倒，就要回到跌倒的地方看看，琢磨透了再重走一遍。虽然曾是网游界的大亨，但经过几年的市场洗牌，史玉柱重新变成了一介网游新锐，在网游的蓝海中再次试水。史玉柱看到了中国网游混乱与跟风的现实，因此决定不合流，要创新，在艰难的环境下坚持创造规则、琢磨规则、利用规则。在这样的环境下，倒下的巨人重新站了起来，并且以“巨人网络”的名字在纽约交易所成功上市，一举成为在美国发行规模最大的中国民营企业，这也为史玉柱的生涯画上了完美的句号。

从来没有太晚的开始，只有姗姗来迟的执行。本书从史玉柱的生平经历和创业经历出发，结合史玉柱的经典讲话，着重剖析两次创业过程中值得回味的重要节点以及史玉柱的失败所带来的启示，旨在向诸位读者传递“创业从来没有太晚的开始”的观念。



巨人网络

第一章
敢打破过去的规则，
成功就永远不会姗姗来迟

先驱的字典里没有“太晚”二字。



成功无定法，但每个人的成功都非传奇；成功没有固定的模式，每个人都有属于自己的方式。

