



“十三五”江苏省高等学校重点教材

# 创业管理案例集

国际化视野与本土化实践

彭 伟 主编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社



“十三五”江苏省高等学校重点教材（编号：2017-2-012）

# 创业管理案例集

## 国际化视野与本土化实践

彭 伟 主编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

创业管理案例集:国际化视野与本土化实践 / 彭伟  
主编. —杭州:浙江大学出版社, 2018. 1

ISBN 978-7-308-17538-8

I. ①创… II. ①彭… III. ①创业—案例—汇编—中国 IV. ①F249.214

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 256613 号

## 创业管理案例集:国际化视野与本土化实践

彭 伟 主编

---

责任编辑 王 波

责任校对 杨利军 吕倩岚 刘 郡

封面设计 周 灵

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州中大图文设计有限公司

印 刷 杭州杭新印务有限公司

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 13

字 数 285 千

版 印 次 2018 年 1 月第 1 版 2018 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-17538-8

定 价 30.00 元

---

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行中心联系方式:0571-88925591; <http://zjdxcbbs.tmall.com>



2012年,党的十八大强调要坚持走中国特色自主创新道路,实施创新驱动发展战略。2015年,李克强总理在《政府工作报告》中明确提出要推动“大众创业、万众创新”。今天的中国,“大众创业、万众创新”的时代潮流正在蓬勃涌动。李克强总理对首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛做出的重要批示指出:“大学生是实施创新驱动发展战略和推进大众创业、万众创新的生力军,既要认真扎实学习、掌握更多知识,也要投身创新创业、提高实践能力。”将创新创业教育融入人才培养体系,着力培养具有创新能力与创业精神的人才,已经成为我国当前高等教育领域供给侧结构性改革的重要突破口之一。

近年来,我国绝大多数高校先后构建了创业教育体系,开设了创业管理相关的课程。然而,总体来看,当前我国高校的创业教育仍然局限于创业显性知识的传授。创业显性知识的传授固不可少,但创业过程中同样蕴含着大量的隐性知识。创业隐性知识的获取对大学生创新能力与创业精神的培养至关重要。打破传统的创业教学模式,建立科学的创业隐性知识传播机制,是创新我国高校创业教育体系的重要抓手。

隐性知识是基于个体的经验在实践探索活动中产生的,与特定的情境相关,对未来的行动具有导向性,可以通过范例来学习。因此,案例教学是创业隐性知识传递的重要途径。案例教学法最早可以追溯到古希腊、罗马时代,但它真正作为一种教学方法的形成和运用却是在1870年由哈佛法学院首倡。19世纪90年代,哈佛医学院开始引入案例教学法。案例教学法在法律和医学教育领域的成功运用激励了商科教育领域。1908年,哈佛商学院正式成立时,案例教学法又被引入商科教育领域。案例教学法将特定的案例引入课堂,使学生进入特定的管理情境和管理过程,通过讨论寻求解决问题的方案,从而掌握有关的专业知识和技能。恰当的案例可以再现创业过程中具体的问题情境。通过案例教学,教授者运用类比、隐喻或者讲故事等形式将隐性知识揭示出来,使学习者更好地领悟创业活动背后的规律。基于此,精选创业案例,建立创业案例库,编写创业管理案例教材,实施创业管理案例教学无疑是大学生创业隐性知识学习的有效途径之一。

案例选择是编写创业管理案例教材的首要前提。为了编写一部兼具“理论高度、实践深度”的创业管理案例教材,我们遵循“前沿性、亲近性、代表性”三个原则来选择案例。“前沿性”要求我们要基于国际化的视野来选择那些追随甚至引领国际创业活动前沿的创业案例,Case 1、Case 2、Case 3、Case 6等都是追随国际前沿创业活动的案例,Case 8在一定程度上是引领国际创业活动前沿的案例。“亲近性”要求我们要基于本土化的实

践,选择那些符合学生情感特征、认知特点,与学生现实生活有一定交叉,有助于引起学生情感共鸣的创业案例。Case 1、Case 6 讲述的创业活动与学生的日常生活密切相关,Case 7、Case 8、Case 9 讲述的是大学生的创业活动,尤其符合学生的情感特征与认知特点。“代表性”要求我们要兼顾创业主体以及创业类型的全面性与典型性,选择那些具有示范性的案例。当今,我国创业活动的主体由“小众”走向“大众”,形成了由海归创业者、大企业高管和连续创业者、以大学生为主体的青年创业者、科技人员创业者组成的创客“新四军”。除了创客“新四军”之外,残疾人等弱势群体的创业活动也开始显现,突出地反映了“草根创业”的特征。此外,我国创业活动的类型也由传统的“经济创业”向“经济创业与社会创业并存”转变。基于我国创业活动的上述特征,我们遵循“代表性”原则,最终选择了 3 个海归人员创业案例、3 个高管创业案例、3 个大学生创业案例以及 1 个残疾人创业案例,构成“海归创业”“高管创业”“大学生创业”“弱势群体创业”四个篇章。这四个篇章的 10 个案例中有不少属于社会创业,比如 Case 2、Case 3、Case 10 等。

在编写案例时,我们主要采取“真实客观”“逻辑清晰”“形象生动”三个原则来组织语言。为了编写“真实客观”的创业案例,我们首先通过期刊文献、报纸、公司网站、行业统计公报等渠道来收集大量的案例资料,构建每个案例的资料库;然后使用“三角验证”策略,使用那些通过多方验证的二手资料来陈述创业活动。为了向读者呈现“逻辑清晰”的创业案例,我们在对大量的二手资料进行整理与分析的基础上,尽可能按照时间顺序,基于由“创业者(创业团队)、创业机会、创业资源”构成的创业三要素模型来布局内容,来详细地陈述创业活动过程。此外,为了激发读者的兴趣,我们在编写案例时,尽可能采用生动幽默的语言,并且还适当引用了一些创业者的“原话”。

本书的框架设计、统稿工作由我本人完成,我指导的学生于小进、唐康丹、郑庆龄、鲍志琛、虞睿、孙步明参与了相关案例初稿的编写工作。由于时间紧迫以及能力所限,本书的部分内容仍有很多方面不尽如人意,疏漏之处可能在所难免。衷心希望广大读者能够给予批评和指正,及时反馈意见,以督促我们不断修改完善。

彭 伟

2017 年仲夏



前 言 / 1

海归创业篇

Case 1 韩小红:中国专业体检机构的开荒者

引 言 / 3

一、学成归国 / 3

二、临危任命 / 5

三、乘胜追击 / 7

四、祸不单行 / 9

五、模式输出 / 10

六、战略合作 / 12

七、快速并购 / 12

八、应运而生 / 14

九、“互联网+” / 15

十、上市之路 / 16

尾 声 / 17

参考文献 / 18

附 录 / 19

Case 2 石嫣:投身田野创业的海归博士

引 言 / 24

一、城里长大的乡间花 / 24

二、启蒙恩师的教诲 / 25

三、公费留美“务农” / 25

四、初试 CSA / 27

|            |      |
|------------|------|
| 五、祸福相依     | / 29 |
| 六、重启 CSA   | / 29 |
| 七、万事开头难    | / 30 |
| 八、“最怕无人种菜” | / 33 |
| 九、推广只为可持续  | / 34 |
| 尾 声        | / 35 |
| 参考文献       | / 35 |
| 附 录        | / 36 |

### Case 3 周贤：中国首家“在线慈善商店”的创办者

|        |      |
|--------|------|
| 引 言    | / 39 |
| 一、梦的萌芽 | / 39 |
| 二、试水践行 | / 41 |
| 三、定位转型 | / 42 |
| 四、初获成就 | / 45 |
| 五、步入正轨 | / 46 |
| 六、扬帆竞发 | / 47 |
| 尾 声    | / 49 |
| 参考文献   | / 49 |
| 附 录    | / 50 |

## 高管创业篇

### Case 4 王树彤：挑战马云的女性创业达人

|          |      |
|----------|------|
| 引 言      | / 57 |
| 一、连环跳槽   | / 57 |
| 二、主动“跳海” | / 59 |
| 三、凤凰涅槃   | / 62 |
| 四、路遇猛虎   | / 63 |
| 五、重整旗鼓   | / 64 |
| 六、一路高歌   | / 66 |
| 尾 声      | / 67 |
| 参考文献     | / 68 |
| 附 录      | / 69 |

## Case 5 王利芬：从央视记者到创业教母的华丽转身

引 言 / 77

一、命运改变 / 77

二、进入央视 / 78

三、成功转型 / 79

四、美国之行 / 80

五、创业试水 / 80

六、醍醐灌顶 / 82

七、离开央视 / 83

八、创办优米 / 84

九、贩卖时间 / 86

十、高调上线 / 87

尾 声 / 89

参考文献 / 90

附 录 / 91

## Case 6 程维：站在互联网出行平台上的青年帅才

引 言 / 96

一、起于青萍 / 96

二、生而弥坚 / 98

三、逆袭摇摇 / 101

四、柳暗花明 / 102

五、披荆斩棘 / 103

六、棋逢对手 / 105

七、柳青加盟 / 106

八、握手言和 / 107

九、群雄逐鹿 / 108

十、返璞归真 / 111

尾 声 / 112

参考文献 / 113

附 录 / 113



## 大学生创业篇

### Case 7 方毅:从浙大校园走出来的新生代温商

引 言 / 121

一、韬光养晦 / 121

二、初露锋芒 / 122

三、浅尝辄止 / 126

四、悬崖勒马 / 127

五、名震一方 / 128

六、饮水思源 / 132

尾 声 / 133

参考文献 / 133

附 录 / 134

### Case 8 戴威:从燕园走向世界的 ofo 掌门人

引 言 / 141

一、校园风云 / 141

二、初创骑游 / 142

三、抓住刚需 / 146

四、再遇坎坷 / 148

五、大获融资 / 149

六、进军城市 / 151

七、空降高管 / 153

八、进攻全球 / 154

九、硝烟四起 / 156

十、奋起狂奔 / 158

尾 声 / 159

参考文献 / 159

附 录 / 160

### Case 9 郭鑫:不断寻找社会“痛点”的 90 后创客

引 言 / 166

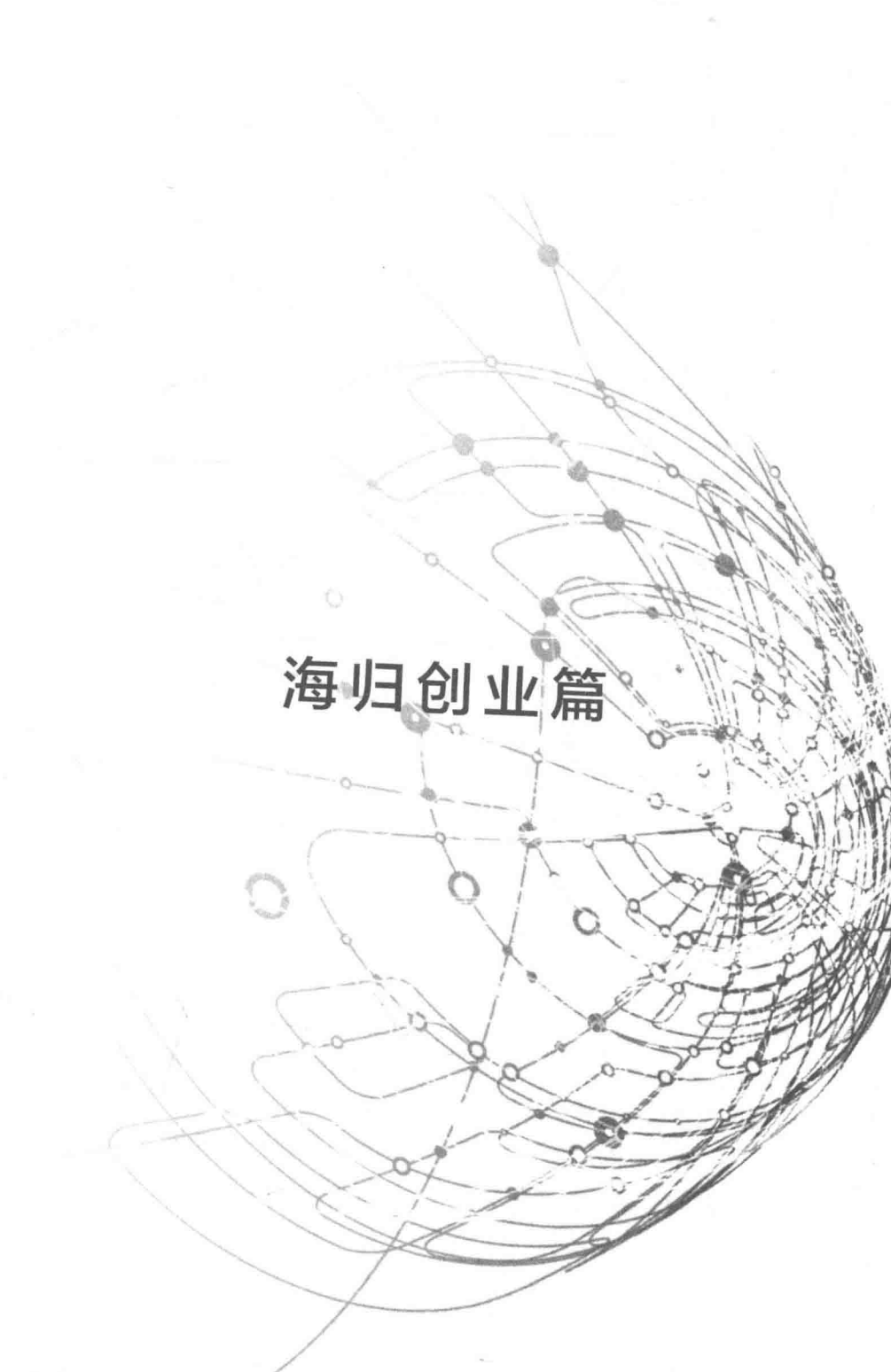
一、感恩回馈社会 / 166

|                |       |
|----------------|-------|
| 二、迈出创业第一步      | / 168 |
| 三、“创新公寓”助力有梦青年 | / 170 |
| 四、“绿箱子”服务海岛军民  | / 171 |
| 五、“闯先生”引领创业梦   | / 172 |
| 六、“高维创业岛”服务创业者 | / 174 |
| 七、回首创业二三事      | / 175 |
| 尾 声            | / 175 |
| 参考文献           | / 176 |
| 附 录            | / 176 |

## 弱势群体创业篇

### Case 10 郑卫宁:残疾人创业的典范

|        |       |
|--------|-------|
| 引 言    | / 183 |
| 一、命运多舛 | / 183 |
| 二、峰回路转 | / 184 |
| 三、开拓绿洲 | / 185 |
| 四、茁壮成长 | / 186 |
| 五、如火如荼 | / 189 |
| 六、壮哉残友 | / 191 |
| 尾 声    | / 192 |
| 参考文献   | / 192 |
| 附 录    | / 193 |



## 海归创业篇



## Case 1 韩小红：中国专业体检机构的开荒者<sup>①</sup>

---

### 引 言

她是健康体检行业的领军人物，第一个在北京乃至全国建立专门健康体检机构；她是曾留学德国，深刻洞悉中德医学异同的肿瘤生物医学博士；她也曾身患癌症，在生与死之间挣扎——她，就是北京慈铭健康体检管理有限公司创始人韩小红。

“先驱有可能会成为先烈，但如果面对梦想一直踌躇不前，不敢放手一搏，害怕付出代价，那就不仅仅是一种逃避，更是一种自我放弃。”韩小红显然认同这样的行事逻辑。创业十多年，她所创办的慈铭体检无论品牌效应还是市场份额，以及商业模式都称得上是佼佼者。但她这十多年的创业路却充满艰辛，既在生活中经历过亲人与自己罹患重疾及各种失败和挫折，也在工作中经历过连一台核磁共振仪器也要申请多次才能购买的困难。面对生活和工作中的双重困难，韩小红是如何见招拆招的？她创办的慈铭体检又是如何从最初在体检市场中颠簸起伏的一叶扁舟，成长为如今乘风破浪加速前行的巨型航母？

### 一、学成归国

韩小红 1967 年 6 月出生于大连的一个医学世家，她的爷爷在当地是驰名的中医大夫，父母也都是医生。用韩小红的母亲的话来说：“医生这个职业就是胶皮饭碗，掉在地上不但不会摔破，还能蹦得老高，不用哈腰就能捡起来。”韩小红未来的职业选择也似乎从一开始就已注定。她儿时的梦想就是“当一名好医生”，她心底这份最纯真的梦想从来没有变过。

一切都像预先设定好了一样，韩小红高考顺利考取大连医科大学医学专业。1990 年，大学毕业后的她被分入了沈阳军区总医院肿瘤科。做了几年医生后，韩小红想考研，

---

<sup>①</sup> 本案例由彭伟、郑庆龄根据公开资料整理，版权归原作者所有，并对原作者的贡献表示感谢。案例仅供讨论，并无意暗示或说明某种管理行为是否有效。

因为她觉得对于医学这种相对复杂深奥的学科来说,不考研,不读博,将来恐怕很难有所建树。同为医生的父母非常同意女儿的想法,支持她的决定。“那时候考研挺难的,而且我放下书本也有两三年的时间了,所以我必须得格外努力才有戏。”认识到形势严峻的韩小红突击了半年时间,于1994年考取了北京医科大学<sup>①</sup>医学专业的研究生。

1994年夏季,韩小红踏上了从大连开往北京的列车。一路上,她很激动,她隐约感觉到,自己的梦想不再遥远,近得仿佛触手可及。这个“好医生”的梦想始终激励着韩小红,为了这个梦想,她觉得自己的一切努力都是值得的。在毕业前的最后三个月里,为了拿到实验数据做论文,韩小红从早上7点就钻进实验室里,一直忙到晚上11点。

1997年,韩小红硕士毕业后,来到全国最好的一家部队医院——解放军总医院(301医院)<sup>②</sup>。此时,该院的肿瘤科正在扩建,急需一批人才,韩小红便成了一名肿瘤科大夫。韩小红最终“花落”301医院肿瘤科,这该算是一个不错的“归宿”,当时的韩小红自己也这么认为。然而,没过多久,她就发现,这好像并不是自己一直以来所追逐的梦想。

治病救人,本是一名医生的天职所在。如果不能做到这一点,医生的价值又在哪里?眼睁睁地看着病人痛苦离去却无能为力,对于医生来说,这不能不说是一种痛苦和折磨。而身在肿瘤科的韩小红正经历着这样的痛苦和折磨,她头一回发现自己原来竟是这样的无能,作为一名医生的责任感和使命感更让她无法释怀。在301医院肿瘤科,有九成以上的病人是癌症晚期。谁都明白,到了这个阶段的癌症患者,便已进入了生命的倒计时阶段。身为肿瘤科医生的韩小红当然比别人更明白这个道理,但她也是同样的无可奈何。肿瘤科不是一个容易获得成就感的科室,至少在韩小红看来它不是,每天这里有太多的泪水,有太多的悲情,有太多的生死永诀。

1999年,韩小红远赴德国访学,在那里她看到了国外的先进医疗技术,更看到了那里医院的人性化服务。做访问学者的时间很短暂,只有匆匆三个月,一晃即过。“我刚刚对他们的工作方式、人文环境稍微有所了解,我不想就这么匆匆离开,这不是我的个性。”于是,她申请攻读海德堡大学<sup>③</sup>的肿瘤生物学博士学位。因为多年的学医生涯和在301医院的从医经历,韩小红的申请很快被批准。由于在国外攻读博士期间,主要工作就是不停地做实验、写论文,韩小红最大的感觉就是生活艰难、情感孤独、文化有异。然而这也锻炼了韩小红的独立生活能力,让她变得更加自强。

2000年,韩小红在德国的一家医疗机构开展研究工作。上班的第一天,上司对她说:“你去做一个体检,我将根据体检报告判断你能否接手研究工作。”韩小红体检完了以后感慨万分,国外的社会保障体系很完善,保险行业的发展也比中国成熟,欧美国家都非

① 2000年4月3日,原北京医科大学与北京大学正式合并,组建新的北京大学。2000年5月4日,北京医科大学正式更名为北京大学医学部。

② 中国人民解放军总医院(301医院)创建于1953年,是集医疗、保健、教学、科研于一体的大型现代化综合性医院。301医院既是中央重要保健基地,承担军委、总部等多个体系单位、官兵的医疗保健和各军区、军兵种转诊、后送的疑难病诊治任务,同时又是解放军医学院,以研究生教育为主。

③ 海德堡大学成立于1386年,是德国最古老的大学,也是德意志神圣罗马帝国继布拉格和维也纳之后开设的第三所大学。16世纪的下半叶,海德堡大学就成为欧洲科学文化的中心。

常重视健康体检。然而,即使在美国那样非常重视体检和疾病预防的国家,一个人在临死前的医疗花销仍然占据了他一生医疗费用的 27%。“我估计这个数字在咱们国家能达到百分之五六十。很多人在得病以后为了把病治好不惜倾家荡产,实际上,到那个时候已经太晚了。所有的疾病如果早期诊断、早期预防做得越早,治愈率就越高,花费就越少。等到了晚期,将会付出很多,但收效甚微。”韩小红对国人的疾病预防意识的薄弱深感痛惜,她想做点什么。

海德堡是德国的一个美丽小城,它实在有太多的理由被人宠爱。诗人歌德说“把心遗失在海德堡”,马克·吐温说“这是我到过的最美的地方”。但就是这样一座“偷心的城市”,也没能拴住韩小红的心,因为她早已“心有所属”。她知道,自己的舞台在祖国,她读博士学位也是为了能更好地为中国人的健康服务。

## 二、临危受命

韩小红留德期间,她的丈夫胡波<sup>①</sup>在北京开设了肿瘤专家门诊。初创伊始,门诊部连续亏损。2001年6月16日,韩小红34岁生日这天,丈夫胡波送给她一份特殊的生日礼物:北京慈济门诊的总经理聘书。“当时丈夫的想法很简单,自己家开的门诊部,经营状况一直不好,既然我攻读的肿瘤医学博士已经学有所成,何不近水楼台先得月,靠我的医术增加门诊量,维持门诊部正常运转。”

2002年,韩小红拿到海德堡大学肿瘤生物学的博士学位之后立即归国,一心想要帮助丈夫扭转门诊部亏损的状况。归国后韩小红惊讶地发现:短短半年时间,北京慈济的欠款总额已高达100万元。面对已成为巨大负担的这份厚礼,身兼学者和经营者双重身份的她,感到了前所未有的挑战。

“门诊部亏损,要扭转局面,就要给门诊部重新定位。”韩小红想救这个门诊部,她仔细思考这个门诊部为什么会亏损。最后发现,主要原因是大家不认识这个门诊部,客源太少。但怎么吸引来人?结合自己在德国的所见所思,韩小红想不妨把整个治疗前移变成体检,检后筛查出来的病就可以在门诊部治疗了。虽然在国外体检市场已经很成熟,但不久韩小红就发现在国内并没有这个市场,因为我国的体检大多是半强迫性的,只有在征兵入伍、高考、入职等时才进行体检。主动的体检从来不放在桌面上,因为没有人给你付这笔钱,民众也没有这个意识去做。但是,韩小红坚信这个市场一定是有的,且独立体检机构的优势是公立医院无法比拟的。在独立体检机构,体检已经不再是医院里的

<sup>①</sup> 胡波,男,1965年7月出生,硕士学历。1987年7月至1992年1月就职于第64集团军医院,从事医务临床工作,期间在大连医科大学获放射影像学硕士学位,并在沈阳军区总医院进行为期两年的进修;1992年3月至1997年3月任中国癌症基金会科技部副主任;1997年3月至2002年3月任中国医药生物技术协会常务副秘书长;2001年1月至2004年8月任北京慈济门诊部、慈济潘家园店、慈济亚运村分店、慈济积水潭分店、慈济世纪城分店共同负责人。社会职务有:中国医院协会医疗技术应用专业委员会副主任委员、秘书长,中国医师协会健康管理与健康保险专业委员会副主任委员兼总干事、北京市朝阳区十三、十四届人大代表。

“附属品”角色,而是核心业务;且它面对的是健康人群的体检,交叉感染的概率小,更加安全。韩小红决定在门诊部的隔壁开设一家专业的体检中心。

对于韩小红要弃医下海的消息,父母表示无法理解,医院的同事们也感到十分诧异。但韩小红不顾家人和朋友们的反对,说干就干,当即决定把门诊隔壁的房子租下来,进设备,孤注一掷,开一家体检中心。“不成功,大不了我再去打工。”搞装修、租设备、招聘、培训员工……创业之初,她一人身兼数职。顶着巨大的资金压力,经过东挪西凑后,慈济健康体检机构潘家园店<sup>①</sup>终于在2002年3月28日那天顺利开业了。

当时,人们对于门牌上写的“健康体检”还懵懵懂懂,不知其为何物。刚开业的一两个月,每天只有稀稀拉拉的几个散客过来。但韩小红好像并不着急,她开玩笑说:“一天只要有四五个人来就行了,起码我们的盒饭就能解决了。”之所以不急不躁,那是因为“这个行业压根儿就不能急躁”。后来事情的发展也一再证实了她的这种判断,很多健康体检机构纷纷上马,但都急功近利,不注重内涵建设和基础打造,结果往往是“死得很惨”。韩小红甚至有些得意:“这一行业不是谁想做就能做的,你看看全国真正成功的有几家?”

但是没有顾客上门,时间一长,不论是谁都可能扛不住。再好的产品,再好的服务,都要通过销售来实现其价值。有意思的是,与很多健康体检机构过分追求市场销售完全相反,慈济当时太注重内涵建设了,以至于差不多完全废掉了市场开拓这块,因为医生出身的韩小红相信“酒香不怕巷子深”,认为只要有好东西,就不愁卖不出去。但根据开业前几个月的情况来看,她也不得不承认,一条腿走路终究快不过两条,酒香也怕巷子深。于是慈济开始在品牌包装、形象宣传上补课。由于拿不出太多的钱做广告,韩小红就带领员工上街发宣传散页。红绿灯车停的时候,他们就往车窗上插宣传名片。为此,韩小红还被警察“逮”到过几次。“这也是我们最早的市场推广吧,但我们不像有些人那样在电线杆上贴、往地上粘,到时候弄都弄不下来,这不太好。”那一阵子,韩小红像个管家一样操持着刚刚“出生”不久的慈济,她既是企业的管理者,又是设备采购员,还兼职市场推销员。

不过当时最大的压力还是来自市场观念的转变。老百姓对体检的概念不清晰,大部分人只有生病了才会去医院,只有少数比较注重生活品质或者在这方面观念较超前的人,才会定期自己出钱去做常规体检。此外,许多人做体检是受周围环境的影响,比如身边有人突然病倒了,于是受到震动,进而想到了自己的健康才去做体检。“人们生了病去医院从来不舍得,但是在健康状态下做一个体检,很多人却不愿意。”如何转变人们固有的看法,将潜在客户转变为实际的上门人数,这就成为韩小红创业初期要解决的首要问题。

尽管韩小红组织了多次社区健康教育讲座,利用媒体宣传体检的重要意义,但这样的传播太有限了,客源远远不够支撑体检机构庞大的开支。韩小红意识到,大众观念的

<sup>①</sup> 该店位于北京市朝阳区。



转变需要时间,短期内必须从团体消费上填补客源缺口。2003年年初,她开始派出一批销售员逐门逐户拜访大客户,开始拉团体客源。她亲自出马的第一站是律师协会。韩小红心里明白,律师的文化水平普遍比较高,对新生事物容易接受,如果能打动他们的心,他们的口碑效应不容忽视。律师协会每年都要组织8000多名律师去医院体检。这8000个客人关系到企业第一年的生存大计。“只要不赔本,我就干。我自己就是学医出身,我的服务肯定不比医院的差……”经过两次谈判,韩小红终于拿下了这笔单子。那一刻,“不成功,就回去打工”的悲壮一扫而空,也给了韩小红极大的信心。

### 三、乘胜追击

随着体检人数的增长,订单“爆满”,第一个体检分店很快达到收支平衡。不再为生计发愁后,为了更好地满足分散在各个方向的客户,也是出于对体检市场光明前景的坚信,韩小红决定开设第二家分店,在还没有人关注这个产业时,尽快抢占更大的市场。韩小红将第二家体检分店选择在离第一家店不远的地方——北京亚运村。最初的想法是,两家店面近,既能借力于第一家店的资源,自己又方便两头管理,医生可以两边来回调度。

2002年年底,韩小红又一头扎进第二家分店的筹备之中。又是几个月的昏天黑地,等她把所有的事情都准备停当,分店已经进入了盈亏平衡阶段。由于复制了潘家园店的成功运行模式,并总结了经验、吸取了教训,第二家店少走了很多弯路,起步显得异常顺利。

可窗外的世界开始乱了。2003年3月,“非典”悄悄地在北京登陆。一夜之间,订单全撤了,但资金已经全部投进去了,员工也培训出来了,之后的六个月没有经营,资金链几乎断了,豪华的体检大厅门可罗雀。非常时期,多耽误一天就多增加一分经营风险。一个月下来,光支付员工工资就得要30万元。有人建议她辞退一些员工,韩小红摇摇头,她愿意与员工同甘苦共患难。韩小红的信念是“一定要挺过去”!那两个月她基本没有休息,带领员工卖中草药、口罩、温度计。好在“非典”高峰并没有持续太久,卖那些当时比较紧俏的医药商品让她勉强应付了基本开支。

“非典”期间,慈济还做了大量的公益事业。例如,与北京娱乐信报合作的贯穿“非典”期间的“万名的哥免费体检”公益活动、免费为北京大学生“阳光骨髓库”的志愿者采血。一次次活动,让北京的普通民众见识了一种全新的体检方式:豪华的体检大厅、男女独立的检查区域、全程引导服务、免费的早餐。活动期间,慈济在努力把“身体预检重于病后治疗”的理念传输给广大群众。韩小红说:“采集一万个人的血样,我们的成本不过是两万多块。企业在能承受的范围内,做公益事业是回馈社会的一种方式,也是理所应当的事;同时,企业也获得了很好的口碑,也兼顾了经济效益,何乐而不为呢?”的确,与北京娱乐信报合作开展的活动像一个导火索,迅速引起了北京各界的关注。北京电视台进行了连续一周的报道,慈济的知名度大幅提升。