

商界达人

尤月林 **传**

李俊花 / 著

企业民族化的倡导者

当代中国著名企业家丛书

最容易获取的叫「商机」
最容易读懂的叫「秘笈」
最容易复制的叫「程序」
最容易成功的叫「给予」



光明日报出版社

李俊花／著

商界达人

尤月林
传

企业民族化的倡导者
当代中国著名企业家丛书

光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商界达人尤月林传 / 李俊花著. — 北京 : 光明日报出版社, 2015.2
ISBN 978-7-5112-7942-2

I. ①商… II. ①李… III. ①尤月林 - 传记 IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第030509号

书 名: 商界达人尤月林传

著 者: 李俊花

责任编辑: 庄宁

责任校对: 张翀

封面设计: 小宝工作室

责任印制: 曹净

出版发行: 光明日报出版社

地 址: 北京市东城区珠市口东大街5号, 100062

电 话: 010-67022197 (咨询), 67078870 (发行), 67078235 (邮购)

传 真: 010-67078227, 67078255

网 址: <http://book.gmw.cn>

E-mail: gmcbcs@gmw.cn zhuangning@gmw.cn

法律顾问: 北京德恒律师事务所龚柳方律师

印 刷: 济南日昌彩色印刷有限公司

装 订: 济南日昌彩色印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

字 数: 298千字 印 张: 20

版 次: 2015年2月第1版 印 次: 2015年2月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5112-7942-2

定 价: 45.00元

版权所有 翻印必究

内容简介：

从品牌大王到连锁“教父”，尤月林是“零元”起家的！

故乡无为，就是尤月林“孕育”梦想的地方。在这个无所为又迫使人有所作为的地方，尤月林继续着自己儿时的梦想。

故乡无为，这个从“保姆之乡”到“装修之乡”的地方，尤月林在等待着自己的机会与机遇！

尤月林在风雨兼程中做好“北漂”；在追求梦想中身无分文还继续着自己的“北漂梦”，最后只能是以退为进，从画家转变为商人。

在创业中，尤月林发现了新的蓝海。在机遇的路上，让他伤心的人点燃了他的希望和梦想。第一次开公司，客户排队等候签单。第一次加盟，换来了一瓶茅台酒。

紫名都品牌的落地营销，在连锁加盟中让尤月林的梦想腾飞。

仅仅用了 17 年时间，尤月林实现了从“零元”起家到实现几十亿元的财富梦想。

“饰界怪才”、“连锁教父”、“商皇太子”是尤月林赢得的商界美誉。

尤月林说：“永远做一名发现者，是我的选择！”



目录

YOUYUELIN

商界达人尤月林传

第一章 从品牌大王到连锁教父

做品牌等同做人，尤月林做了人上人。无疑，在中国装饰领域他是一位传奇人物。十年前，一个装饰企业说一年能做120亿不会有人相信，如今的紫名都全国年收益超越了120个亿，大家都信了。因为，紫名都连锁模式的背后，有一群执着的企业家们跟着尤月林，共同创造着中国装饰领域的传奇故事。

一个善于讲故事的人 // 003

每一个品牌都代表着一个鲜活的生命 // 006

为更多的中小型企业“开光” // 009

连锁，就是用一根“线”把众多企业穿在一起 // 011

有“线”容易，怎么把“线”“穿”得漂亮 // 014

第二章 零元起家，确立梦想

那个时代，敢于就是资本。乖孩子在学校能受到老师表扬……不要老想做个好人，在商场上只要做好事情就行。破坏一种规则，决定一个选择，这些都是非凡企业家们骨子里面的东西。

穷得只剩下梦想 // 019

机遇跟爱情一样，来时从来不跟你商量 // 024

谁都知道是机遇，最后，你决定了吗？ // 026

有“道”，上“道”的人很少 // 028

第三章 无为，梦开始的地方

25年前，一位感性少年在老子失恋的地方支起画板，拿起画笔，画出一片风景。那时，春光荡漾，杨柳青青；轻风洗面，蓝水柔情。这些被岁月翻过去的记忆已经如梦一样遥远，不曾想，十几年后，从那梦一样的地方走来一位叱咤风云的装饰企业领军人。

故乡，梦想孕育的地方 // 033

无为，你之外的世界是什么样？ // 036

故乡，让人又爱又恨的地方 // 040

无所作为的地方，迫使人有所为 // 042

从“保姆之乡”变成“装修之乡” // 044

第四章 风雨兼程，做好“北漂”

其实《一个人的故事》尤月林也许就是写的他自己。一个人为“爱”开漂了。时间证明，爱情是只小船，它不会长久孤独地停靠在岸边。已经漂泊的人都有一种感觉，心欲静而风不止。最后只能把希望变成一股证明自己价值的力量，继续远航……

追求梦想是北漂的首要 // 049

第一次北漂失败 // 051

跟想象中不一样的北京城 // 053

为梦想喝了一个月的米汤 // 054

为梦想，还是为生存而活着？ // 056

第五章 以退为进，从画家转为商人

每一个人心中都有一个完美的未来，可是现实生活不会按照你的梦想而改变。尤月林到了北京后，站在拥挤的天安门广场的中央，突然发觉自己太天真了……为了生存，为了更好地生活，他必须适应环境而改变自己原有的立场。

跑了两天，油画还是没卖掉 // 059

走进画家村，看见了一群“乞丐” // 061

不再为梦想而坚持 // 064

是时候选择新的路了 // 065

那年冬天，度过了最艰难的日子 // 066

为了五毛钱而逃票 // 068

第六章 创业，发现新蓝海

创业是我们每个人都应该考虑的事情。创业如同一场战役，物欲横飞的商场，让你伸手可触社会残酷的底线。尤月林通过创业，发现了自己最脆弱的一面。同时，为了赢，他越发坚强地克服成长路上的种种困难。

相信自己，也需要证明自己 // 073

家里人希望老老实实做事 // 074

让他伤心的人点燃了他的希望 // 076

在机遇必经之路上等待机遇 // 077

没见过那么多钱，脑子发热了 // 078

终于积攒了一万块钱注册公司 // 079

第七章 十年成长，有惊无险

在紫名都十年品牌庆典大会上，尤月林说：记得在老家农村的时候，母亲一直盼望着我走出村子。农村又苦又累，母亲说：走出去就好了。当时，“走出去”是母亲的理想。我也因母亲的“理想”而背上了沉重的包袱上路了。

第一次打工，女朋友也跟着帮忙 // 083

第一次开公司，客户排着队上门 // 084

第一次加盟，换来了一瓶茅台酒 // 085

落地营销，打下经济基础 // 086

工装项目，为事业插上了翅膀 // 087

互联网上有商机吗？ // 089

怎么样才能把梦想传遍四方 // 091

卖掉房子，只为保留一股精神 // 092

第八章 商皇太子，名满饰界

2008年全国加盟商峰会，尤月林回忆说：十五年前，走出农村是一件很荣耀的事情，十五年后我想为“荣耀”注入它的内涵。十五年前，我为父母实现他们的梦想。十五年后，我为自己的梦想而奔波、追逐！如今商界，尤月林是以怎样的姿态来展示他独特的“领导个性”呢？

他有一个关于企业王国的梦 // 095

做企业不是闹着玩，凡事要讲求规则 // 096

做事要有“太子风范” // 097

老总的气质代表着企业的气质 // 099

企业“梦工厂”的织梦人 // 102

老板的气质和野性决定企业的命运 // 105

第九章 儒释道，“怪才”再现

企业发展在于你能控制多少人力资源。换句话说，有多少资源被你“掌控”并变成了真金白银。做企业的目的是什么？犹如战争一样，战争的目的是为了杀人吗？不是，是为了征服一群人，统领一片天。企业家的心境和修行决定了企业的前途和命运。

老板得从放下“事”到放下“心” // 109

员工快乐，企业就有活力 // 110

每个人都是为钱而来吗？ // 111

“热恋”了，没有钱也跟你！ // 113

信仰，让所有人的心都有所归属 // 115

作为领导，你都有哪几把板斧？ // 120

第十章 无为之有为，管理当前

春天来了，大地一片碧绿。1979年，邓小平任中国改革开放和现代化建设总设计师。1992年，祖国发生了“春天里的故事”……企业“气候”能影响“季节”，企业成长也分四季。或叫“螺旋式”，或叫“年轮发展规则”。做事要靠温度，成功要靠刮“风”。

用“放养法”管理员工 // 125

难得糊涂，才是大智慧 // 128

制定一套“无为”规则 // 130

先让企业“乱”起来 // 134

把“民主共和制”引入到企业里来 // 137

第十一章 品牌使命，经营附加值

现代人活得非常辛苦，整天忙着工作，奋斗啊拼搏啊。最后发现活着却不是为了自己。生活需要个性，工作中我们同样需要体现个性。这些个性汇聚在一块并形成了独特的企业个性。紫名都就是这样的企业，尤月林就是这样的人。

企业做好了，最后要交给谁？ // 141

永远做一名发现者 // 145

胸中有大爱，让企业存在得有价值 // 148

每个员工都是无可替代 // 151

优秀的企业让员工更加佼佼者 // 153

第十二章 服务服务，成功的秘诀

读懂人，知欲性，不离其境。大凡成就之人都是处理“人”与“物”、“人”与“人”，“人”与“环境”和“人”与“自己”关系的艺术家。尤月林在《设计企业，如何潜意运作》文章中说：企业就像一个女人，是“食物”加“性”的结晶。食物是维持生命的那个东西，而“性”呢，就是创造生命的“灵魂”。

用方法来改变习惯 // 159

永远都是“自己人”的心态 // 169

工作中，只有标准没有性格 // 175

扭转“铁打的营盘，流水的兵” // 177

服务好客服才是立业之本 // 183

用孔孟来和谐人与社会之间的关系 // 188

第十三章 领导力，豪气再现

当一个人成功之后，他可以试着走出那个圈子，站在圈外看人和事。在你被视为普通人的时候，新的人生又将开始了。企业家如同登山运动员，征服每一座高峰都是要从零起步。

你的心态，决定了你的未来 // 197

人员管理上，要用好“易筋经” // 207

进入新境界，每个人都要光芒闪耀 // 211

激励员工，你需要“救心丸” // 220

出色的领袖，都得有点“技术” // 226

让每一位劳动者都有尊严 // 234

钻进“钱眼”里，并没有错！ // 241

领着一群“羊”老板，后面跟着一群“狼”员工 // 246

一本“经”歌颂同一个梦想 // 266

第十四章 百年品牌 DNA，兼济天下

世界上众多企业家都在考虑一个事情，企业是随自己入土呢还是像“教”一样代代相传，永留在世？一个企业的发展就是一个团体在扩大，你是给这个团体赋予信仰呢还是给予它一个小小的目标？尤月林说：我的企业就是要从一个小小的部落发展成新民族，我并给这个“新民族”赋予大家喜爱的信仰。为寻找快乐人群我们走到一起，为使命我们坚持做好自己的事业，执着生生不息。

建立一个完整的企业价值体系 // 273

有共同梦想，才能一起腾飞 // 276

“舒服”的团队才是企业成功的关键 // 281

让每个人都有自己的“城邦” // 284

树大分叉，遵从企业成长规律 // 287

有了“饰界怪才”，更加辉煌 // 292

坚持原则，搞好服务，做百年品牌！ // 295



01

YOUYUELIN

第一章 从品牌大王到连锁教父

企 业 民 族 化 的 倡 导 者

做品牌等同做人，尤月林做了人上人。无疑，在中国装饰领域他是一位传奇人物。十年前，一个装饰企业说一年能做 120 亿不会有人相信，如今的紫名都全国年收益超越了 120 个亿，大家都信了。因为，紫名都连锁模式的背后，有一群执着的企业家们跟着尤月林，共同创造着中国装饰领域的传奇故事。

一个善于讲故事的人

• 做品牌等同做人，尤月林做了人上人。无疑，在中国装饰领域他是一位传奇人物。十年前，一个装饰企业说一年能做120亿不会有人相信，如今紫名都全国年收益超越了120个亿，大家都信了。因为，紫名都连锁模式的背后，有一群执着的企业家们跟着尤月林，共同创造着中国装饰领域的传奇故事。

从身无分文到积攒足够的资金开公司，仅仅用了10年的时间，一个安徽无为县农村小伙子，在中国装饰界不仅占有“一席之地”，更重要的是，他的装饰连锁“帝国”遍布全中国，这就是“紫名都”！一个因年收益超过120亿的中国民营连锁装饰企业，而被誉为“中国装饰教父”的就是这个企业的创始人——尤月林。

说起尤月林，这个出生在70年代的青年企业家，被中国装饰界美誉为“商皇太子”和“饰界怪才”。

中国装饰行业很多老前辈在赞许尤月林的同时，也对他寄予了高度的厚望。

大家都知道，对于我们普通老百姓来说，人生就是“衣、食、住、行”，尤月林从事

的行业就与“住”有关。

我们每个人居住的房子需要装修装饰后才能入住，否则的话就是毛坯房。毛坯房只是住房的“框架结构”，这样的房子只有在经过装修装饰后才能入住，也才能符合居住环境的简单概念。

装修行业，从人们的传统观念来讲，就是粉刷墙，把水、电、气、灯具、地板、厨房、厕所的设施安装就序，符合人类的居住条件就行了，这样的装修方式大家都明白，没有多大的审美和艺术价值。而尤月林的“紫名都装饰”，是在装修房子的同时，还要加艺术，加美化，以达到视觉、实用、审美相结合的个性化动感居住效果，更是加入了感情，这就是“紫名都品牌”的魅力。

熟悉尤月林的人都说他是个性格内向的人，只有紫名都的近千家加盟商说他是“滔滔不绝”和“善于讲故事的人”。

跟随尤月林多年，在他潜移默化的经营理念熏陶下，快速致富的紫名都加盟公司总裁们，对尤月林的评价是“连锁教父”！这样的评价符合事实，尤月林用自己的行动擦亮了



大家的眼睛，洗礼了大家的心灵。

“生的糊涂，活得清醒”这是人生哲言，看似简单，真正能做到这样境界的就是尤月林。

活在当下的人们，在写字楼里习惯了沉默；在空调屋里淡忘了四季；在大街上看惯了世态；似乎已经习惯了网络上的小资情调和大话西游式的应酬……这就是现代活在当下的年轻人，尤月林也是这些年轻人中的一员，所不同的是，尤月林把自己的全部精力和时间，放在振兴中国装饰界的发展事业上。他每天思考的问题就是，怎样把目前中国这个比较混乱的装饰市场，改变成有秩序和有规则的“有序市场”；怎样让马路游击队的装修工也能有自己的事业新天地；怎样进行标准施工和规范操作；怎样让中国的装修也能走出中国奔向世界！

尤月林用了十几年的时间，在中国装饰市场摸爬滚打地积累了丰富的经验，并从一个“梦想穷小子”发展到今天的“财富达人”。他把昨天“默默无闻紫名都”，打造成今天的“财富传奇紫名都”，十几年奋斗事业，经历过酸甜苦辣，只有他自己知道其中的辛苦。

尤月林是个性格内向的人，只要了解他的人都知道这一点。由原来的沉默寡言到今天的品牌推广演讲大师，尤月林超越了自己的思维，使紫名都成为中国高品质装饰文化的倡导者。

尤月林用自己十几年的辛勤汗水，浇灌在紫名都这个品牌的经营上，始终遵循着孟子的两句话：“有不虞之誉，有求全之毁”、“人之易起言也，无责而矣”。就是说，人有时会得到意想不到的赞扬，有时会遭遇到过于苛求的诋毁，那是人生在事业奋进中的常事，不足为奇。有的人看似随随便便，那是他的品格和个性，也不必去计较。对紫名都品牌来说，一千个客户就有一千种要求和理由，许多东西只要自己努力做到就好。

落英在晚春凋零，来年又灿烂一片；黄叶在秋风中飘落，春天又焕发出勃勃生机。目前的“紫名都”品牌影响力辐射全国大江南北。“紫名都”更借助多家行业系统专业成员，形成了遍布全国的家居产业服务网络。目前，紫名都在全国拥有几千名专业设计师等服务人员，还有几万名固定施工人员，凭借先进的管理模式、杰出的设计团队、严格的质量控制体系和卓越的企业文化，已成为行业内的“标杆企业”。

尤月林领导着的紫名都人，积极传播着“紫名都”这个品牌，继续着紫名都品牌延续的传奇故事。

每一个品牌都代表着一个鲜活的生命

在尤月林的笔记本里，清楚地记着他自己总结的名句：“不学佛家——做不乐；不学儒家——做不久；不学道家——做不透；不学兵家——做不强；不学法家——做不大；不学纵横家——做不快；不学墨家——做不安；不学医家——做不动；不学农家——做不爽”！

尤月林知道，世界是多角度的，而我们每一个人，都只能从一个或仅有的几个角度去解读世界。但是对紫名都来说，要从多角度去解读紫名都的文化和紫名都的人。

“春有百花秋有月，夏有凉风冬有雪；若无闲事挂心头，便是人间好时节！”尤月林就是用这样的思想去看世界，所以，紫名都人的工作环境就是：简单平实，令人无限开怀！

紫名都总部只要来了新员工，尤月林就把紫名都品牌的意义给大家讲解。其中，有一位刚入职的员工问到：“尤总！你说品牌代表着一个鲜活的生命，这句话怎么理解啊？”

尤月林看看这位精气神很足的员工，他说：品牌是竞争的手段，只要商品出自两家之手，客人就有选择的可能。客人的选择正是经营者的竞争所在。商家首先考虑的就是把自己与对手区别开来，让客人能够分辨谁是更好的。显然，正是由于竞争的出现才产生了区分彼此的必要性。至于区分的方式，最直接的手段就是给自己打上不一样的特殊标记。我们紫名都品牌，有自己的企业标志和有自己的装饰产品的十几种紫名都品牌，比如我们自

自主研发的“嬉鲨卫浴”系列在市场上的竞争力就很强，这个系列产品的质量可以和国际上最著名的卫浴品牌 TOTO 系列去竞争，客户能够信任我们自主品牌的嬉鲨卫浴系列，这就是紫名都的魅力！

- 也就是说，品牌竞争使市场上出现了有标识的商品，这使它有可能获得更大的效益。当这种可能实现的时候，“有标识的商品”就多了一项创造价值、增加效益的功能，也就是说，它成为一种可以创造更多价值的“非常商品”。

假如嬉鲨卫浴没有自己的品牌，只是没有标识的卫浴系列，估计对这个系列感兴趣的人就不多了，就算我们更努力地对客户强调这个卫生洁具有多好，客户大概也是不会信任，也不会放心购买的。

假如客户愿意选择嬉鲨卫浴。那么，客户为什么会取此而舍彼呢？肯定是利益使然。也就是说，只有当一个标识代表着某种利益的时候，客户才有可能选择它。

“紫名都品牌传递的信息是什么？”又一位新员工提问。

尤月林说：紫名都品牌就是与客户密切相关的信息。品牌的要点是紫名都向客户长期提供的特定的特点、利益和服务，包括属性、利益、品牌价值、企业文化、品牌个性、定位六个方面。

“简单理解的紫名都品牌的价值体现是什么？”一位新入职的策划部员工提问。

尤月林想了想，用数据来说话。他说：比如，梦想公司以每平米 200 元的单价把一批瓷砖卖给紫名都旗下的伏尔加陶瓷，而在市场上，紫名都旗下的伏尔加陶瓷价格是每平米 1000 元的单价。这表明：价值 200 元的产品以紫名都旗下的伏尔加陶瓷品牌的名义出售可以增值 4 倍。由此可见：客户购买的不是产品属性，而是紫名都伏尔加陶瓷品牌带来的利益。由于伏尔加陶瓷品牌具有象征意义，因此，与伏尔加陶瓷品牌的融合可以使客户产生心理上的愉悦和满足感。当然，这是有前提的。前提之一，是客户对伏尔加陶瓷品牌价值的理解和认同——伏尔加陶瓷品牌的象征意义对顾客来说既是需要的，也是值得的。前提之二，伏尔加陶瓷品牌的价值是借助品牌的标志性来体现的——即品牌的名称、术语、标记、故事等，它们既是伏尔加陶瓷品牌的识别标志，也是价值的象征标志。