

穷小子 你在为生计发愁？

穷小子 你在眉头紧皱？

穷小子 你苦无出路沉沦于发财白日梦？



现代「草根创业」史 教你想不富都难

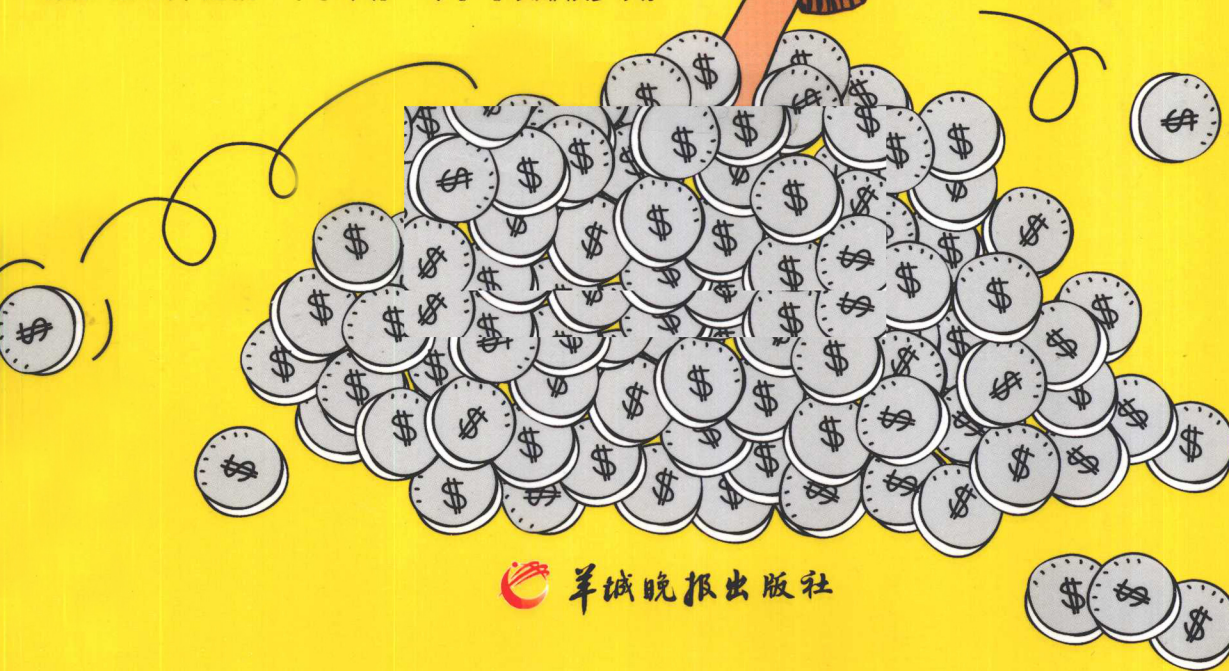
曾经有人比你的境况还要糟糕窘迫，颠沛流离身无分文

但是现在的他咸鱼翻身，富甲一方

他们愿把一生的致富秘籍倾囊传授世人

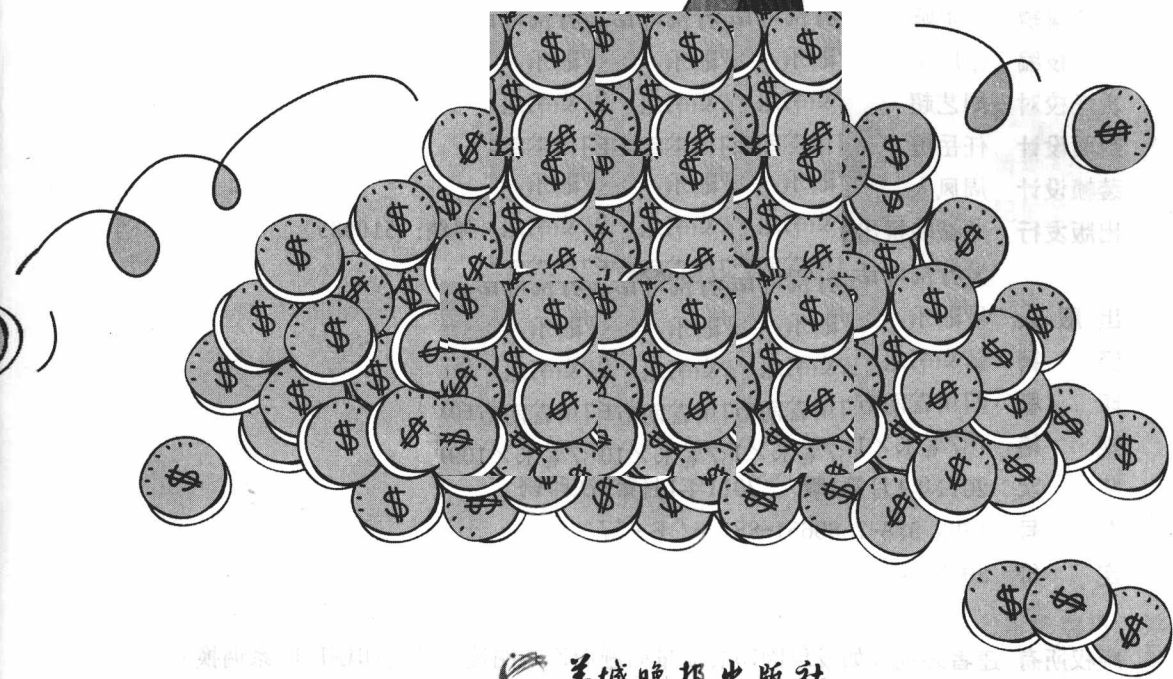
为的是，这世界能少一个穷汉，多一个自食其力富裕的人

钱就几张纸，财就一个字，你一辈子可以赚很多次。





蓝潮 主编



羊城晚报出版社
· 广州 ·

图书在版编目(CIP)数据

现代草根创业史 / 蓝潮主编. — 广州 :
羊城晚报出版社, 2011.1
ISBN 978-7-80651-881-6

I. ①现… II. ①蓝… III. ①企业管理—经验
IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第228155号

现代草根创业史

责任编辑 刘妮娜
责任技编 张广生
责任校对 胡艺超
封面设计 任岳恒
装帧设计 周凤人
出版发行 羊城晚报出版社 (广州市东风东路733号 邮编: 510085)
发行部电话: (020) 87133824
出版人 罗貽乐
经 销 新华书店
印 刷 四川省南方印务有限公司
规 格 787毫米×1092毫米 1/16 印张16 字数380千
版 次 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-80651-881-6/ F·57
定 价 29.80元

版权所有 违者必究 (如发现因印装质量问题而影响阅读, 请与印刷厂联系调换)

现代草根创业史



穷小子你在为生计发愁？

穷小子你在眉头紧皱？

穷小子你苦无出路沉沦于发财白日梦？

人无远虑，必有近忧愁

曾经有人比你的境况还要窘迫，颠沛流离身无分文

但是现在的他们咸鱼翻身，富甲一方

他们愿把一生的致富秘籍倾囊传授世人

为的是，这世界能少一个穷汉，多一个自食其力富裕的人

钱就是张纸，财就一个字，你每天可以赚很多次。

诚实劳动，合法经营

把钱塞满你口袋，不满不罢休

要的就是，让你不富都很难

智慧化生存

——写在前面的话

我们不妨看动物世界。山中有猛虎，荒野有雄狮，天上有恶鹭，水中有饕鳄。然而，既无健壮剽悍体魄，又无凶猛残暴之秉性，更无飞天钻地之本领的狐狸，凭什么在弱肉强食的环境中生存？也许狐假虎威的成语能给我们启迪，狐狸不仅能够虎口逃生，且能借老虎的威风令群兽胆怯！动物学家和探险家拍摄的动物电视片，竟没有一个虎狮猎狐的镜头。狐狸有何能耐？唯有智慧。

遥想“力拔山兮气盖世”的西楚霸王项羽，最后却败在“市井无赖”刘邦脚下。刘邦出身贫贱，武功平庸，兵不强，马不壮，可以说什么条件都不如项羽，但他“老谋深算”，尤善用足智多谋之人，因此他能由弱变强，转败为胜，逼得项羽乌江自刎，使自己最终登上皇帝的宝座。

日本的经营大师松下幸之助出身农家，只受过四年小学教育，体弱多病，一生中有一半时间是在病榻上度过的。就这个仅靠100日元起家的松下，创办了日后驰名世界的松下电器公司，而当时许多器制造商，或被淘汰，或被兼并。松下靠的是什么？是闪烁着智慧色彩的经营管理。条件比松下优越得多的电

生存难，难生存。人的世界犹如动物的世界，优胜劣汰、适者生存。我们处在强手如林、竞争异常残酷的世界。若有智慧，必定能化险为夷，变逆境为顺境；必定能扬长避短，化腐朽为神奇；必定能怀才有遇，寻找到赏识自己的伯乐；必定能克服平淡平庸，干出一番轰轰烈烈的事业来。

生存是发展的基础，发展离不开生存。不管你立志做一名业绩赫赫的企业家，或治理有方百姓拥戴的行政官员，或上司器重同事尊敬的公司职员，或八面玲珑长袖善舞的公关人士……总之，你无论做什么事，都得学会智慧化生存。

目录

智慧化生存——写在前面的话

第一章 创业之初，用什么武装自己

创业之初，用富人的思维武装你自己。重新学习培养创业理念，使你从穷人的思考模式，渐渐地变为像富人一样思考问题。

创业之初，用平和冷静的心态来武装你自己。心态很重要，戒骄戒躁，切忌思虑不周急功近利盲目跟风冒进。

创业之初，用科学的现代财务管理方法武装你自己，知识成就事业。

创业之初，用前人之鉴来武装你自己，能够少走很多无用冤枉路。

第1节 选行业如选鞋，合脚才最好 /1

第2节 创业需要温故而知新 /3

第3节 知己又知彼 /5

第4节 我的地盘我做主 /9

第5节 好地标风水能旺财 /11

第6节 营业之初，五张王牌 /13

第二章 掌门人要有金品质

千钧重担一肩挑的当家掌门人责任重大，任重而道远。与时俱进苦练内在基本功，修得金品质，才能金刚钻搅得瓷器活。

- 第7节 掌门人的金品质 /15
- 第8节 智慧化创业 /18
- 第9节 松下的创业野心 /20
- 第10节 本田的勤奋创业 /22
- 第11节 “阿信”的家庭小菜店 /25
- 第12节 王维嘉融资创业 /27
- 第13节 希尔顿的“旅店帝国” /29
- 第14节 机不可失，时不我待 /33
- 第15节 捷足先登快人一步 /37
- 第16节 人有远虑何必近忧 /40
- 第17节 浓缩就是精华 /42
- 第18节 理念造就了路透社 /45
- 第19节 花花公子，博得头彩 /48

第三章 新手上路，盘缠应该揣多少

金钱并非万能，没有金钱万万不能。创业之初用于基本运转的原始启动资金究竟应该筹措多少才合适，需要审时度势，综合考虑各项成本费用总和，这就需要：君子爱财，取之有道，用之有度。

- 第20节 创业启动资金从何而来 /51

- 第21节 吸金大法 /57
- 第22节 明知山有虎，偏向虎山行 /59
- 第23节 借“机”下蛋 /61
- 第24节 积跬步，行千里 /63
- 第25节 学习成就明天 /65
- 第26节 智慧货币式转化 /67
- 第27节 米高用5英镑创业 /68
- 第28节 鸡生蛋蛋生鸡，生生不息 /70
- 第29节 马应彪“澳洲淘金” /71
- 第30节 郭氏兄弟澳洲寻梦 /74
- 第31节 陈建民与“麻婆豆腐” /78
- 第32节 成败一念间 /80
- 第33节 巨富姬克妮失学不失志 /81
- 第34节 处处留心皆商机 /83
- 第35节 方便面养活一堆人 /85
- 第36节 身怀绝技，不碰壁 /86
- 第37节 亨凯挖金创“商会” /88
- 第38节 陈果贝风风火火闯九州 /90
- 第39节 阿汉和他的“回扣餐厅” /91

第40节 李克利斯跨入“一百望族” /92

第41节 桂一郎“借鸡生蛋”成富翁 /94

第四章 老板是最大营销员

全员营销的观念应自上而下始终贯穿。老板应是本公司最王牌的优秀营销员，举手投足处处皆模范。头脑有智慧，明了通晓规则，擅管理，知人善用，策略至上，现代社会创立个人事业，不再仅仅是依靠老板个人的精明决策，更需要统筹帷幄的科学管理，和科学手段的支持辅助。

第42节 海纳百川，兼容乃大 /95

第43节 无心栽柳柳成阴 /98

第44节 产供销一条龙 /100

第45节 超人盛名之下，奇招迭出 /102

第46节 快人一步，领先一路 /107

第47节 守株待兔，触“景”生财 /109

第48节 夫妻档，小投入巧致富 /110

第五章 宏伟蓝图巧架构

创业过程是“存活”、“稳固”、“发展”持续跳跃式递进的串联，串珠成链。创业必须要充分分析环境，随时可以创业，最佳时机也许只有一个。把握最佳时机，事半功倍成就人生致富路。

- 第49节 外行管内行 /113
- 第50节 天时地利人和 /120
- 第51节 绝知此事要躬行 /121
- 第52节 强强联合实力增 /122
- 第53节 经营理念培育潜力股 /123
- 第54节 外来的和尚好念经 /125
- 第55节 新加坡“食品大王”杨天恩 /127
- 第56节 桑德斯造Mall运动 /128
- 第57节 独辟蹊径的邮购业 /129
- 第58节 和田一夫心里装着顾客 /131
- 第59节 摩托罗拉致力打造“零缺陷” /134

第六章 水滴石穿，持久才是硬道理

当梦想延伸得更辽阔更恢弘的时候，要有打持久战的思想准备，持久赢利才是硬道理。有志者事竟成，人类一努力发奋，上帝就颌首示以赞许和微笑。

- 第60节 迪斯尼的童话神话 /137
- 第61节 郭得胜曲曲折折成巨富 /140

第62节 杨受成“入狱”立志起死回生 /143

第63节 克罗克的麦当劳辉煌 /146

第七章 二次创业，脱胎换骨再打拼

你是否正急于二次创业？你是否正在筹备二次创业？你是否已经开始着手预备迎接自己事业的第二个春天了？天时地利人和，万事俱备东风吹，二次创业，将有如凤凰涅，脱胎换骨重生。

第74节 诺基亚——科技以人为本 /153

第65节 富二代，因材施教 /157

第66节 有路必有丰田车 /162

第67节 詹培忠的“东山再起” /172

第68节 一门几代皆富豪 /178

第69节 五虎添翼，父凭子贵 /183

第70节 最美不过夕阳红，晚年余热也致富 /188

第八章 前人之鉴，前车之路

前进路上多揣摩细思量，借鉴经验、吸取教训，减少好多无用功，少走很多曲折冤枉路。

第71节成功者的标签 /193

第72节优化方案定乾坤 /196

第73节管好你的聚宝盆 /199

第74节内外要“勾结” /200

第75节万丈高楼平地起 /203

第76节从摇篮到栽种摇钱树 /215

第77节长袖善舞中内功 /229

第78节超人敛财，主打诚信牌 /238

第一章 创业之初，用什么武装自己

创业之初，用富人的思维武装你自己。重新学习培养创业理念，使你从穷人的思考模式，渐渐地变为像富人一样思考问题。

创业之初，用平和冷静的心态来武装你自己。心态很重要，戒骄戒躁，切忌思虑不周急功近利盲目跟风冒进。

创业之初，用科学的现代财务管理方法武装你自己，知识成就事业。

创业之初，用前人之鉴来武装你自己，能够少走很多无用冤枉路。

第1节 选行业如选鞋，合脚才最好

创业有两件事情非常重要：你想从事你喜欢的行业，还是你了解的行业？

选择自己喜欢的行业的人比较容易快乐，认真工作，相对地也比较容易成功。每一个成就似乎代表着更大的意义；小小的挫折也不会击垮他



们，至少，他们不会抱怨或是希望改行。

但是，喜欢不代表着成功。你或许喜欢制作家庭影片，可是却不表示你能成为知名的制片人；你或许因为喜欢旅游而开旅行社，但你可能无法使你的旅行社成功。

选择你了解的事业，而且了解得越多越好。

如果你闯入一个完全陌生的行业，你试着尽一切力量去熟悉这个行业，其困难就好像把你一只手绑在背后，试着用另一只手学打高尔夫球。你的竞争对手绝对不会同情你经验缺乏；你的客户也是如此。可别在这场赌局里输了你的事业、名声和长远的未来。

请留心一些高成本回收慢的市场，下列行业似乎有这些特性：

电视节目供应商。

生物科技公司。

卫生保健公司。

你想过没有？做得了这些行业吗？

有人考虑从事他既不喜欢，也不擅长的行业吗？令人惊讶的是，这种例子经常发生。他们有可能因朋友一句话——“你应该投入电脑业，现在这个行业很吃香”而受到鼓励；或是因为杂志上一则“当自己的老板，在家工作，一年赚300万”的广告；或是因为“镇上没有糕饼店”的想法，而冒险获得当地糕点的经销权。

这些人带着对电脑和糕饼店的一无所知，或者仅靠着在家工作带来财富的期望，他们赌下了人生最大，同时也是最昂贵的一步。千万不要成为他们的一员。

你要创业，首先要问一句：我能做什么？如果你根本不懂电脑而贸然创办电脑经销店或从事电脑服务，别人能赚钱可能唯独你要亏得卖衬衫！

“我能做什么”，其实包括很多内容，当然主要是这三个方面：

我对这个行业是否了解？

我是否具备这方面的知识和能力？

我的资金是否足够，能否筹集到开办费？

这三项中的任何一项不具备，都会使你创业陷入困境或遭到失败。当然事物也不是绝对的，比如有的人从未有过在餐馆工作的经历，但他创办的餐馆最终开得很成功。然而，我们要问他究竟是怎样成功的？或许他在开业前，拜访过有经验者并作过周密的调查；或许他是走过一段弯路，在

失败中积累经验最后获得成功的。

“我能够做什么”的全面理解应该是：自己做不了的行业一般不要轻率地进入。

第2节 创业需要温故而知新

我们必须承认，经费的确是创业者的一大问题。最好的情况是用极少的资金达到你创业的理想。有时，买下现成的企业比新建企业要来得经济。那么，新建企业与现成企业各有什么优劣呢？

一、新创企业的优点

能够购买或租用你最想要的设备。

安装设备可以依你的需求和喜好。

能够自己选择理想的地点。

可以自行选择你期望的员工。

可以决定一个竞争较少或是吸引较多顾客的营业地点。

可以在无瑕疵的状况下起步。

具有自我满足感。

能够循序渐进地发展事业，而不是一次承担所有的事情。

享受政府提供的有关新企业税收的优惠等等。

二、新创企业的缺点

可能需要长时间才能让事业加速发展。

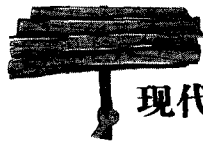
缺乏老顾客。

缺乏寻找适当地点的能力和眼力。

无法找到适当的设备。

想象中适合的员工却找不到。

从头开始必须做所有的事，从企业的命名到管理的安排。



必须打响名号。

负担必需的现金流量比较困难。

三、买下一个现成企业的优点

取得原有的法律权利，例如专利权或著作权。

拥有已经建立起来的顾客群。

可能获得好的地点、完善的设备和员工。

可能获得好的商誉基础。

取得原先的存货和其他有价值的资产。

取得已经建立好的可靠供应来源。

获得原有的配销系统。

至少减少一个竞争对手。

四、买下既存事业的缺点

接收的设施或设备已经破旧或过时。

必须克服原有的管理观念的影响。

必须面对笨拙、缺乏训练、薪资过高或是主动性不够强的员工。

产品已经过时。

必须承担原业主已推出产品的服务与维修的责任。

必须接受过量的存货。

接收过时的事业体系、财务记录等。

接收一堆毫无利润的契约。

面对一个软弱涣散的董事会。

一个创业者对你所有的选择做个全盘的研究绝对必要，特别是你在考虑买下一个现成的企业时，你绝对不希望买下某个企业一两个月后，却发现这个企业牵涉到一个重大的诉讼案件，或是发现你正在使用的建筑即将解体，或是你需要的专利权已经终止了。

这些担忧不是打消你收购企业的念头，而是建议你找一个好律师提供帮助。

第3节 知己又知彼

你想创办一家公司，而这家公司究竟做哪一行生意好，这是创业者首先要考虑好的。

常言说得好，“猪怕投错胎，人怕入错行”，猪投错胎，命中注定要挨宰；人入错行，再大的本事也只能惨淡经营。比如你进入一个生产行将淘汰的行业，如纸伞业、扇子业，你再有能耐，做一辈子也只是一个小业主，除非尽早转行。

从生意人的角度出发，第一步就是要恰当地确立本企业的经营项目和范围，这取决于一个创业者最适宜经营哪一行生意。这就是说，正确认识你自己是很必要的。

随着时代的发展，科学技术的进步，首先，一个创业者对行业的分类要有一个详细的了解，要有一个准确的认识。当今社会对行业的划分，其基本情况大概可分为三类（其各种行业大致有1400多种）：

一、研制生产产品的行业

这是泛指那些将购进的原材料进行加工，转变成另一种形式的物品，然后再出售的行业。

诸如制造业（手工艺制品）、采矿业、农业、畜牧业、商业、捕鱼业、养殖业、食品加工业等，部分研制物化产品的娱乐业也在此类范围内。

二、销售产品行业

这里指的是商品流通领域，如零售业、批发业等，做这一行的人不需要考虑有关产品设计方面的问题，但精细地考虑如何组织产品的销售渠道却十分重要。其具体操作有两种方法可供选择：