



何学林大策划机构
— 大策划系列 —

中国本土极具影响力策划机构创业宝典

财富是被“逼”出来的

创业 大策划

发财与贫困之间一纸之隔，成功与失败之间一步之差

何学林 著

中国工人出版社

创业大策划

财富是被“逼”出来的

何学林 著

中国工人出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业大策划/何学林著.—北京:中国工人出版社,
2006.1

ISBN 7-5008-3565-5

I.创… II.何… III.①职业选择—基本知识
IV.C913.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第106721号

出版发行:中国工人出版社

地 址:北京鼓楼外大街45号

邮 编:100011

电 话:(010)62350006(总编室)

(010)82075964(编辑室)

发行热线:(010)62045450 62005042(传真)

网 址:<http://www.wp-china.com>

经 销:新华书店

印 刷:北京高岭印刷有限公司

版 次:2006年1月第1版 2006年1月第1次印刷

开 本:787毫米×1092毫米 1/16

字 数:200千字

印 张:18.25

定 价:29.80元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

作者简介

何学林，1992年中国人民大学经济学硕士毕业，历经陆军、空军部队、国家部委机关、国营跨国公司、大型财团及房地产集团等，积有10多年企业实战经验和策划经验。现任何学林大策划机构董事长。



何学林

2002年6月2日，在由国务院发展研究中心、中国工业经济联合会和国家环境保护总局联合主办的中国企业文化年系列活动中，被授予“中国十大营销策划专家”称号。曾策划“世界婚礼文化名城”、“世界寻梦圆”、“奥运圆梦圆”、“史玉柱东山再起”等，引起强烈反响。

2004年10月16日，被中国企业文化促进会评为“（1994—2004）中国十年最具影响力策划专家”之一，他所领导的何学林大策划机构被评为“（1994—2004）中国十年最具影响力策划机构”之一。

1992年提出互联网的创意，并在之后创建了全球人脑大联网。

1992年起出版经济和策划类著作，著有《西方社会主义经济理论述评》（1992年）、《中外股票大王》（1994年）、

《十年一剑——何学林的大策划》（2002年1月）、《巨人史玉柱怎样站起来——脑白金战略与策略》（2002年10月）、

《世界寻梦圆大策划》（2003年1月）、《战略决定成败——细节主义缓期执行》（2005年1月）、《暴利的秘密》（2005年

10月）、《中国企业战略批判》（2006年1月）、《创业大策划》（2006年1月）等。发表文章200多篇，系多家媒体的专栏作家

和清华、北大高级总裁研修班、MBA班讲座教授。

作者联系电话：13911326986

引言

财富是被逼出来的

一只七八成新的皮包或挂在前把上或夹在后货架上，包里装一只饭盒——那里面是午饭。一边急匆匆地骑车，一边回想着刚塞进肚子里的几截炸得硬硬的油条。

每天早上，马路上自行车的洪流曾让几乎每一位来华的“老外”惊讶不已。

在这条长长的人流中，我们很容易就找到自己的身影——每天早上赶去上班，每天下午又赶回家中。每月从会计那里拿到或多或少的几张人民币，买完了必需的油、盐、酱、醋、茶之后，所剩无几，要添一个大件，就要掰着指头算计好长时间，稍有不慎，就会落得个人不敷出，寅吃卯粮，总也赶不上那一浪高过一浪的新潮消费热点。

可是终于有一天，这样的生活轨迹也变了。单位裁员，工厂倒闭，我们下岗了，勉强维持的生活链条突然断了。

老魏就是这样的一位。他在一家报社里干了几十年编辑，现在由于报社裁员，他下岗了。老魏的一双儿女都到了婚嫁的年龄了，正跟他闹着呢。老魏自己呢，也不是没想办法。

到人才市场去找工作，自己年纪大了又拖家带口哪个单位肯要？做生意又没有资金……哎，真是愁死人。

怨天尤人没有用，气得骂娘也没用，不愿这么待下去也没办法。

有一天，朋友的一个电话救了老魏，在他面前打开了一扇门。那位朋友是另一家报社的记者，头脑蛮活络的。

“喂，老魏吗？日子过得怎么样呀？”

“还好，还好，你老弟混得不错吧？”他苦笑着说。

“老魏呀，请你帮个忙，我们这里正搞一套纪实性文学杂志，人手不够，能否请老兄援援手帮一把？”

老魏知道那些所谓的“纪实性文学”是些什么东西，他犹豫着。那边又

说话了。

“报酬么，你放心好了。”

朋友报出一个数，让老魏吓了一跳。那儿一个月几乎顶他以前上班时一年的薪水了。老魏不再犹豫了：“行！”

从此，老魏就去那家报社编那些发行十几万甚至几十万份的杂志，而他的收入也水涨船高，编编写写正是他的拿手好戏。现在他一个月能收入多少，老魏从不对人讲，只是家里几大件样样都齐了，而且是清一色的洋货。最近他又在北京新买了房子、车子，有了几百万的身价。

59岁的王君原是辽宁省一个建筑工程公司基层单位的一位处级工会主席，自20世纪50年代初参加工作以来，光在工会主席的岗位上就工作了20多个年头。就在王君离退休还有三年的时候，企业开始了转轨建制，而这项改革一开始就改到了他的头上——他所在的分公司解体了，一夜之间，他从一名工会主席变成了下岗职工。

这一切来得太突然了，使得王君茫然不知所措，只得同其他下岗职工一起进入企业内部劳务市场待聘。那些日子里，他坐立不安，茶饭不思，幻想着自己好歹在企业勤勤恳恳干了一辈子，组织上会照顾他的情绪给他安排一份工作。

可时间一天天过去了，一晃三个多月也没有人找他上班。想去找公司领导觉得难以开口；想去找基层单位毛遂自荐，又觉得一个“老政工”谁肯用呢？有一次，公司在外地筹建项目经理部，公司工会推荐了他，却被企业以他是政工干部不懂业务为由而拒绝。他的自尊心又一次受到了挫伤。他逐步意识到，市场经济是无情的，只有靠平等竞争。

王君决定重新择业。可真要迈出第一步是何等困难啊！一辈子未离开过集体搞“单干”，而且是一无资金，二无设备，三无场所，干什么？怎么干？左思右想，王君觉得在建筑行业干了一辈子，钢筋与水泥熏陶了他的性格和技术，还是干建筑工程有把握。于是，他同北京的老领导、老同学取得了联系，得到了他们的支持和援助，他得以和中建一局四公司签订了北京城市广场1号公寓的给排水工程施工合同。

两年多来，王君带领施工队伍完成施工产值1200多万元……

雪燕是一家化工厂的技术骨干，从她家到化工厂要穿过一条林荫小道。在20多年的时间里，她每天上下班都从这条小道上经过，往日走过这条

小道,她都十分愉悦。但是,此刻她的脚步分外沉重。因为就在今天下午,公司宣布她下岗了。也许这意味着,从此以后她再也用不着每天用脚步在这条林阴小道上记录自己的人生足迹了。

20多年前,雪燕从农村插队回城,也是从这条林阴小道来到现在的公司当操作工的。那时,公司还是一个街道小涂料厂,人员不足200人,生产设备简陋。但她十分珍惜自己的工作岗位,尽职尽责,十分执著。两年以后,厂里推荐她上大学。虽然毕业分配时化工系党总支书记三番五次地提出要她留校任教,或者就留在省城工作,但她在一派惋惜声中毅然回到了这个地处山城的街道小厂,而且她还从省城带回了一名“俘虏”——一位同班同学,他后来成为她的丈夫。

在随后的10多年时间里,街道小厂突飞猛进,成为在全市化工行业名列前茅的化工工程公司。雪燕和丈夫是公司的技术骨干,几乎参与了公司所有的技术改造和技术革新。公司的每一步发展,也凝结着雪燕夫妇的心血和汗水。其间,他们虽有多次“跳槽”的机会,不少企业以高薪高位相许,但在雪燕夫妇的心目中,公司就是自己的家,万万不可弃它而去。

然而,天有不测风云。随着市场形势的变化,公司生产经营陷入困境。万般无奈之中,公司只能实施职工下岗分流。雪燕虽然是公司的创业功臣、技术骨干,但也不得不下岗了。

回到家里,雪燕被丈夫连拖带拉地拽到了厨房,看到餐桌上摆着一桌子冒着热气的菜,雪燕感到浑身一震,欲言又止,两行热泪顺着脸颊流下来。

下岗之后的雪燕,种蘑菇、养鹌鹑,几经失败之后,终于建起了现代化的养鸡场,还建起了自己的饲料加工厂,年产值达120万元,终获成功……

42岁的侯成云原是丹东市色织布挡车工,她创造出织布三勤(手勤、眼勤、脑勤)操作法,多次创造出万米无疵布的好成绩,丹东市推广了她的操作法。1986年,侯成云被评选为丹东市劳动模范。

1991年,她所在的工厂停产放假,侯成云和其他工人一样下岗了。

下岗后,侯成云背着2岁的儿子在自家楼下卖粥度日,由每天挣几元发展到上百元。

一年后,她在丹东八街市场建起美食园快餐馆,做起了香喷喷的“劳模大饼”……

毕业于四川大学哲学系的龚红波,没曾料到,因经济效益滑坡,企业

“精兵简政”减轻负担,自己被划为富余人员下岗待业。一夜之间,一个曾让人羡慕的大学毕业生失业了。

当时,小龚的妻子正在坐“月子”,工资不到 200 元,可伙食、营养品样样要花钱。外出闯荡走不脱身,留在家里无事可干,龚红波面对嗷嗷待哺的女儿,想到乡下体弱多病还债台高筑供儿子读大学的父母,落下了辛酸的泪。

一个偶然的机,小龚从一位用板车拉着煤沿街叫卖的外地老乡身上得到启发:一些远离城镇的农村,由于交通不便等原因,啤酒、饮料不仅货源紧,而且价格高,往农村运销这类商品一定能赚钱!他决定采用手扶拖拉机这一廉价且适合农村道路的交通工具,专门运销啤酒、饮料。

他东挪西借凑齐 3000 元,买了一台 12 马力的旧手扶拖拉机,开始了长途运销的生意。生意越做越大,越做越红火……

石家庄造纸厂的厂长马胜利,曾是中国改革开放的风云人物,他由于在上个世纪八十年代第一个站出来承包而一夜成名,成为中国承包第一人。1984 年,河北石家庄造纸厂亏损,准备找人承包,一年任务 17 万。时任销售科长的马胜利跳了出来:“17 万倒个个儿,保证当年完成 70 万。”他在厂门口竖起个 1.5 米高的大牌子,上书“厂长马胜利”。结果,承包第一年就为厂里盈利 140 万元,承包 4 年,利润增长 21.94 倍。

1987 年,马胜利吸收了横跨全国 10 多个省市的 100 多家企业,组建成立“中国马胜利造纸企业集团”,他一人担任了 100 多个分厂的法定代表人。他曾先后 4 次受到邓小平接见,当选为中共十三大代表,荣获全国轻工劳动模范、中国优秀企业家、中青年有突出贡献专家等荣誉称号和两次全国五一劳动奖章。他得到的各种荣誉证书装了 16 皮箱。

但是,进入九十年代,他所承包的企业效益连年滑坡,马胜利造纸企业集团宣布解散,上级主管部门一纸文书免去了马胜利的厂长职务,马胜利黯然回家,他所有的待遇都被取消,拿着每月 135 元的退休金,从一名“一包就灵”神话的创造者,跌落到一无所有的下岗者。下岗后的马胜利靠每月 135 元的退休金维持生计,最困难时,马家天天吃大白菜。生活窘迫之下,不得已,马胜利只好走向街头摆摊卖包子。1996 年 11 月 8 日,石家庄商业闹市区传来马胜利的吆喝声:“卖包子哟,一元钱两个!又大又香的牛肉包子!”

两年后,马胜利的包子铺在城市道路建设中被迫拆除。马胜利又办起

了马胜利纸品经销公司。他给自己的产品取名为“援旺”牌(“冤枉”的谐音)卫生纸、“六月雪”牌餐巾纸。

2003年11月,首届中国优秀企业家在杭州再聚会,落幕英雄马胜利登上讲台,当众泣不成声。

2004年3月25日,65岁的马胜利应聘青岛双星集团副总经理,承包经营该集团纸业公司。这时,离他第一次承包过去了整整20年,而离他下岗落马也有了10年。他说他要在5年之后即70岁时成为亿万富翁。马胜利东山再起。

一位年轻的纺织女工下岗后,凭着手中的12500元钱,在武汉街头开起了第一家“擦鞋店”。三年半之后,在全国开了669家连锁店,4000多名下岗工人成了她事业上的伙伴,小店变成了一家大公司……

在西安,短短4年间,一个朴素的中年下岗女工创下了这样的奇迹:500元起家,1.5元一碗的凉皮,她硬是靠它赚来200多万元的资产……

大连市甘井子区有一对下岗夫妇,靠一手“绝活儿”在手工编织领域里闯出一片新天地。他们以全新的理念创办“无围工厂”,收下学艺门徒10000多人,拥有注册计件制职工6000多人,不仅解决了6000多下岗女工的再就业问题,而且生产的手工编织品引得日韩、欧美商人不断登门要货。为了把生意进一步做大,这对下岗夫妻干脆向六个国家派出了自己的“大使”——业务代表……

一个普通下岗女工,一碗“月子汤”,290元起家,竟在当地“熬”出几十家加盟店,而且,其店已成为南京城里一道最动人也最温馨的风景……

具有大专学历的刘尊众,主动下岗,选择了一个被人瞧不起的行业:“脚病修治”,并以280元起家开了一家脚病修治所。三年里,他的“店”开了分店,还培训了100多名下岗职工,其中有20多人已经当上了老板。目前,他成了远近闻名的“致富典型”,他的创业故事还上了央视……

一位44岁女工,下岗后给人当保姆,为人洗衣、做饭、搞卫生,这是一个在常人看来没有多大出息的职业。然而,这位女工却从中发现了巨大商机,不仅自己当上了老板,还为400多名下岗职工安排了工作……

一个普通的下岗女工,用4年的时间发展来料加工业,最终成为一个统率千余名下岗女工的业主。现在,她一年能向下岗女工发放500多万元的加工费。创造财富的工具仅仅是一双灵巧的手!她创造了“赤手空拳赚大钱”

的奇迹,成为“江山市来料加工十大带头人”之一……

职工下岗,厂长下岗,劳模下岗,大学生下岗,教授下岗,改革风云人物下岗……下岗,下岗,下岗正成为我们时代的流行语,下岗人员呈几何级数增长。我们每个人,不是主动“下海”,就有可能要被动“下岗”。

就业不成就创业,打工不成就当老板。

当不好士兵未必当不好将军,或许你天生就不是给人当炮灰的料,或许你天生就是块当将军的料。

当不好职员未必当不好老板,或许你天生就不是替人打工的料,或许你天生就是块自己当老板的料。

发财与贫困之间仅一纸之隔,成功与失败之间只一步之差。

一支浩浩荡荡的下岗创业大军在行动。

下岗了,就去创业当老板。不要气馁,不要自惭形秽。人的潜能是被逼出来的,财富也是被逼出来的。下岗逼你当老板,下岗逼你去发财。

目 录

引 言

第一章 掇客的生财之道

——创业人员如何无本致富

多个朋友多条路 /2

信息=金钱 /3

十万元“信息费”得来全不费工夫 /5

鉴赏家“慧眼识珍珠” /6

胡君的国际化经营法 /8

空手玩转“上海滩” /9

经典案例详解

从下岗女工到年薪百万的保险女皇

不满足小富即安 /14

应聘首批保险营销员 /15

家人劝她“悬崖勒马” /16

考试成绩荣登榜首 /17

第一天遇难题 /17

拜访目标锁定大学 /19

诚心和客户交朋友 /20

第一个月挣了 4900 元 /21

闭门三月“充电” /22

为客户投资理财当好顾问 /23

为每一个客户建立档案 /23

为客户垫付续保费 /24

请了三名私人助理 /25

策划家指点迷津

成功是一种坚持 /26

成功在于战胜自己 /27

成功在于超越自我 /28

成功在于感悟生意的真谛 /29

成功在于经营自己的强项 /30

相关链接

朱新礼白手起家 /31

钟华生空手筹来五个亿 /32

第二章 商贩的致富之路

——创业人员怎样从做小生意起步

大大小小的自发市场 /34

播音员+厂代表——“优化劳动组合” /34

家庭+小卖铺——“优化空间组合” /35

坐地铁+卖报——“优化时间组合” /36

主治医师卖馄饨——“靠手艺吃饭” /38

下岗女工巧手致富——不留神成了时装个体户 /39

“热心人”的致富秘密——“学雷锋,做好事” /40

“逼上梁山”的推销员——灵活运用积压产品 /41

经典案例详解

下岗女工与她的 669 家擦鞋连锁店

快乐的织女星 /43

下岗了,别趴下 /44

萌发租房开店念头 /44

擦鞋第一店 /45
万事开头难 /47
掘出第一桶金 /47
擦鞋也要租旺铺? /48
胡桂萍做算术 /49
缔造“擦鞋王国” /51

策划家指点迷津

事事留心皆学问 /53
逆向思维成大业 /54
打工不成就去当老板 /54

相关链接

一个下岗工人的传奇经历

创业在柬埔寨 /56
不打不相识 /56
拿表弟开刀 /57
自强者天助 /58

第三章 “小型张”里的大学问

——创业人员如何在邮市里淘金

邮市狂潮中的淘金者 /60
邮市聚宝盆敛财之道 /64
邮市的“游戏”规则 /66
邮市投资七戒 /71

经典案例详解

爱情壮举引出暴利产业

爱情壮举! 求爱风筝轰动深圳 /72
一个风筝能卖 2000 元 /73

占领“制空权” /75

策划家指点迷津

创造新的经济形式 /78

相关链接

创业英雄,勇拓头顶一片蓝天 /79

下岗后,妻子离他而去 /79

当猪倌,卖馒头 /80

二次下岗摆地摊 /81

爱情之花再度为英雄而开 /83

一等功臣重领风骚 /83

第四章 宠物背后的款爷

——创业人员如何利用宠物致富

“画眉”女郎 /86

“神行犬王” /90

“蟋蟀”一条龙企业 /92

养猫技术指导大款爷 /94

经典案例详解

兰花使者的“窗台经济” /96

一元钱掰成两半花 /96

来一个花苑 /97

重庆练摊儿 本钱翻一番 /98

细算“兰花账” 一年赚一万 /99

精品扩容 锤炼实用“花经” /101

踏破铁鞋访名花 引来花客盈门 /102

花香招来“采花贼” 兰园布上红外线 /103

呼唤兰友“援助” 赚到一套新房 /104

策划家指点迷津

利用自己的爱好赚钱 /106

相关链接

城里下岗,农村上岗 /107

第五章 在第三百六十一行当状元

——创业人员怎样寻找市场空白点

“小保姆”的竞争者 /110

“情感生意” /111

“平和万众着急上火的心” /113

有待开发的“心灵市场” /114

经典案例详解

当月嫂的“妈咪宝贝” /116

一帆风顺 /116

遭遇下岗 /117

征集活动 /117

“中心”挂牌 /119

招兵买马 /120

严格培训 /121

49 份合同 /122

“消防”队员 /123

求者如潮 /125

策划家指点迷津

寻找市场空白点 /127

相关链接

创业成功宝典(一)

先小后大易成功 /128

瞄准空当好生财 /128

第六章 告别清贫的选择

——知识分子下岗后致富术

“知识就是力量”到底还是力量 /130

“真正的”工程师 /130

“玩玩”的发明家 /131

妙笔生金 /133

编辑部的故事 /134

难以脱俗的“无冕之王” /135

教师大“走穴” /137

经典案例详解

“午托”是怎样诞生的 /140

下岗,正逢春节 /140

摆摊卖布挣了 350 元 /141

包租“面的”险丢性命 /142

诞生一个金点子 /143

家庭会议进行论证 /144

借来了 5900 元钱 /146

“午托部”终于挂牌 /147

五天收了 60 名学生 /148

规章制度严格执行 /149

增开“日托部” /150

收获金钱收获尊敬 /151

走进人民大会堂 /152

策划家指点迷津

在没有路的地方走出路来 /153

相关链接

创业成功宝典(二)

摸准信息避风险 /155

满足需求生意好 /155

第七章 创业延伸之一

——冲出象牙塔的天之骄子

“打工仔、打工妹” /158

要打工,找中心 /160

“著作等身”的校园大亨 /162

脑筋一转,黄金万两 /165

风光、火暴的“明日之星” /167

经典案例详解

财源滚滚“脚下”来 /170

大学生主动下岗 /170

修脚能挣钱吗? /172

你怎么能学这个呢? /173

面子靠什么支撑? /175

最酸楚的一段经历 /176

280元钱开张营业 /177

半个月一个顾客 /179

状况出乎他的意料 /181

根治顽疾收下徒弟 /183

开分店动员妻子加盟 /185

“修脚工”上了央视 /186

策划家指点迷津

金钱不分香和臭 /188

发财不要顾面子 /189