



校园营销

大学生创业其实可以更早

黄一鸣 著



100万校园营销精英正在使用的

—— 实战训练书

天津科学技术出版社

校园营销

——大学生创业其实可以更早

黄一鸣 著



天津科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

校园营销:大学生创业其实可以更早/黄一鸣著. - 天津:天津科学技术出版社,2009.5

ISBN 978-7-5308-5135-7

I. 校… II. 黄… III. 大学生-职业选择 IV. G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 059069 号

责任编辑:曹 阳

责任印制:王 莹

天津科学技术出版社

出版人:胡振泰

天津市西康路 35 号 邮编 300051

电话(022)23332400(编辑部) 23332393(发行部)

网址:www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

北京航天伟业印刷有限公司印刷

开本 787×1092 1/16 印张 11.5 插页 1 字数 106 000

2009 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

定价:38.00 元

序一

一切皆有可能

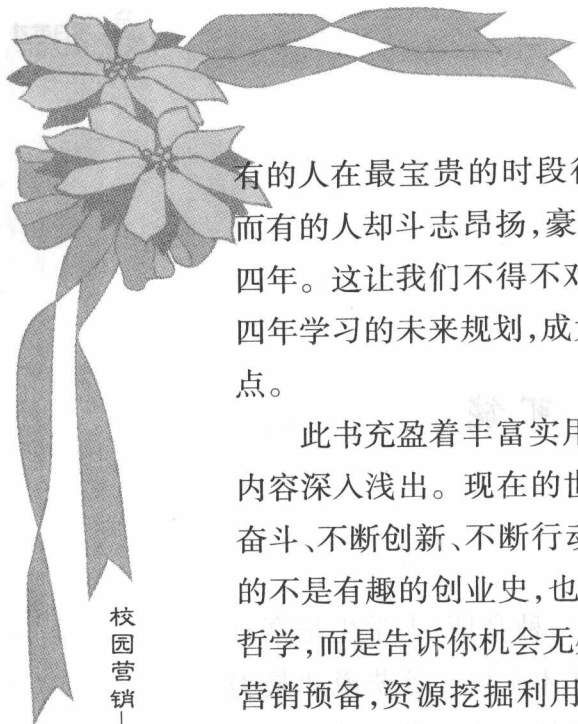
阅毕此书,心中激起久存的一种豪情,大学生是富有创业激情与行动勇气的。商界奇才比尔·盖茨说:“最美好的财富人生始于个人敢于行动的气魄。”黄一鸣能出此书的勇气使然。

此书叙述了大学校园的商机和校园营销的有限资源,这是介于校园和职场之间的一种“存”“生”方式,是一种梦想,一种实现,一种价值的体现,一种对未来创业的激情涌现。此书中我想有五个词可以与大家分享,那就是激情、信心、态度、行动和责任。也就是,尽量在自己的青春岁月里培养和挥洒自己的激情,不断地用激情尝试和实践自己想要做的事情,充满念信心地做人做事,感染别人感染自己,保持正确的处事态度,因为这会影响你根本的思考方式和行为方式;并尽可能地尝试参加更多的社会实践活动,在行动的过程中去观察、创新,承担起自己应有的责任。

大学四年——要努力,要开心,要充实,还要有意义。

序





有的人在最宝贵的时段彷徨迷离,茫然失措,碌碌无为。而有的人却斗志昂扬,豪情澎湃,充实富足愉悦地度过这四年。这让我们不得不对个中原因产生好奇。对自己这四年学习的未来规划,成为了你對自己一生职业规划的起点。

此书充盈着丰富实用的资料,针对性和可操作性强,内容深入浅出。现在的世界,是属于那些不断学习、不断奋斗、不断创新、不断行动的人。这本书用实例告诉读者的不是有趣的创业史,也不是竞争谋略、人脉搭建或处世哲学,而是告诉你机会无处不在,大学校园创业实践,职场营销预备,资源挖掘利用。这是一本校园营销手册,我想一鸣想给大学生或有志于创业的知识青年的是这些吧。只要行动,一切皆有可能!

《学英语》报社副社长

李萍

序二

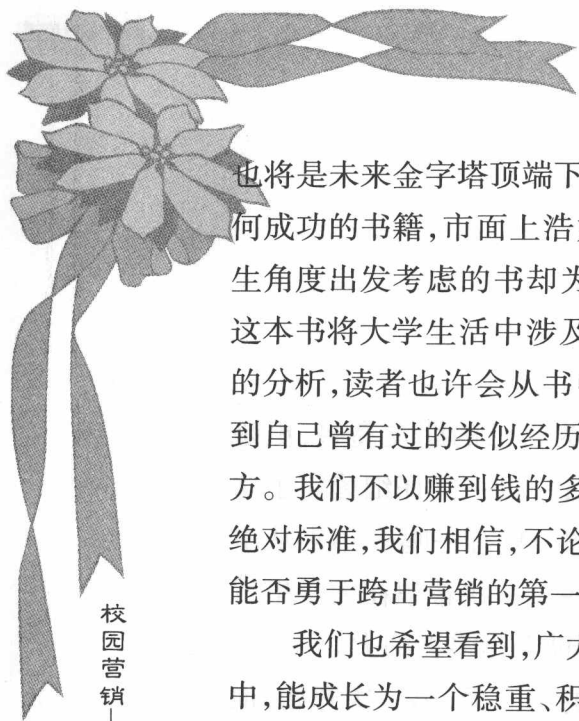
拿到一鸣的这本书很高兴,为自己的朋友高兴,更是为日后的读者感到高兴。深夜里,一页一页仔细读完了这本书,书中内容没有限于条条框框,只有一鸣多年来从事营销活动的经验。可以想象,这些对一些希望在大学里就做出一番事情的大学生朋友的帮助会是多么的大。

在我的眼中,自我认识一鸣的第一天、第一次开始,他就一直是激情洋溢,活力四射的,认定了的事情,就会坚持到底,遇到挫折了没有关系,失败了可以重来。那样的活力,真的很难让人忘怀。虽然至今有两年没有见到他本人,却一直都在关注他的每一个动向,他也没有让我失望。而脑海中,2003年开始到2006年与一鸣一起奋斗的四年,依然历历在目。那时的我们,跑遍了成都的各大高校,然后又跑到武汉,到上海,直到北京。那四年里,我们到处碰壁,到处受挫,同时却也积累了丰富的经验。可以说,正是那四年的奔波,才让一鸣能站在讲台上,走过全国200多所高校;也正是那四年的磨砺,让一鸣有这样的机会写下自己的一些东西,而不是虚无飘渺的空泛理论。

没有人天生就擅长什么,成功都是在一步步实践中积累出来的,古今中外皆如是。一鸣的这本书反映了他的经历,也表达了他的思想。这些实践既是路途的起步,相信

序





也将是未来金字塔顶端下厚厚的基石。关于成功,关于如何成功的书籍,市面上浩如烟海,但是切实地从具体的学生角度出发考虑的书却为数不多,这本书就是其中之一。这本书将大学生生活中涉及的营销的方方面面都做了详细的分析,读者也许会从书中看到身边同学的影子,抑或找到自己曾有过的类似经历。我想,这些都是令人激动的地方。我们不以赚到钱的多少作为是否是校园营销精英的绝对标准,我们相信,不论成功还是失败,最重要的,在于能否勇于跨出营销的第一步。

我们也希望看到,广大大学生朋友在不断的社会实践中,能成长为一个稳重、积极、自信的年轻人,因为毕竟社会才是真正的大舞台。殷切希望大学生朋友们能从本书获益,通过自己的实践,为登上社会大舞台做好充分的准备,也就是所谓的能赢在起跑线上吧。

一鸣曾经的合作伙伴

胡超

序三

一鸣的精彩 不容错过

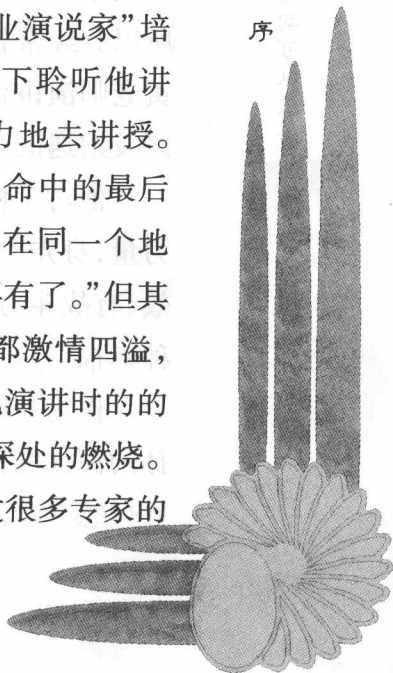
捧着这本书稿,我在沙发看,佩服着从沙发滚落;躺在床上看,又佩服着从床上滚落。

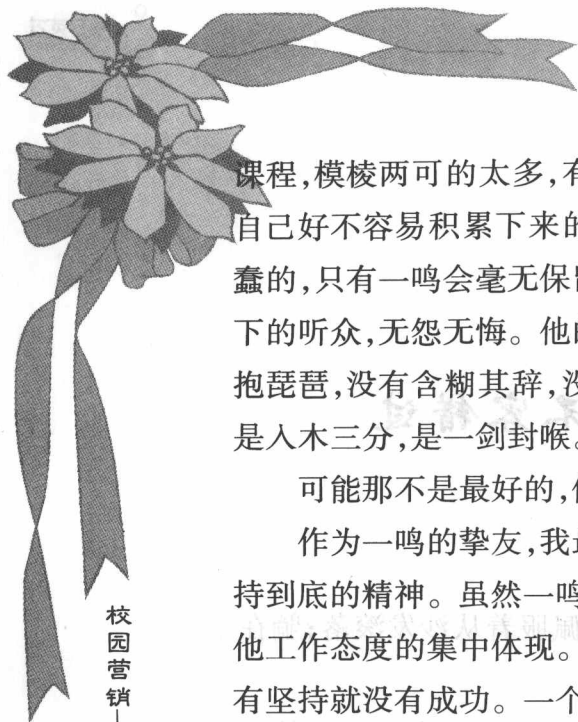
为什么要读一鸣的这本书,套用一句曾经风行的话说:给个理由先。

作为一鸣的学生,我对他最敬佩的地方,是他在讲课时的激情四射以及毫无保留的传授分享。从2008年被他的独特经历所吸引,第一次参加他的“国际职业演说家”培训班,到后来数次与我们的学员一同坐在台下聆听他讲课,每一次他都是一丝不苟地准备,竭尽全力地去讲授。他常说:“我要把每一次的登台演讲都当成生命中的最后一次演讲,因为未来不可知,同样的一群人坐在同一个地方听同一个人的演讲,可能以后永远都不会再有了。”但其实台下的一鸣并不是大家所想象的每一秒钟都激情四溢,他更是一个默默无闻的实干家。但我相信,他演讲时的激情却是真的,是持久的,因为那是来自内心深处的燃烧。

中国的“专家”太多,以后会更多。我听过很多专家的

序





课程,模棱两可的太多,有所保留的更多。大家都觉得把自己好不容易积累下来的东西这么容易分享给别人是愚蠢的,只有一鸣会毫无保留地把自己所知的一切传授给台下的听众,无怨无悔。他的话是口语的,是直白的,没有犹抱琵琶,没有含糊其辞,没有点到为止,有的是旗帜鲜明,是入木三分,是一剑封喉。

可能那不是最好的,但那却是最值得感动的。

作为一鸣的挚友,我最欣赏他的是那种务实敬业和坚持到底的精神。虽然一鸣不属牛,但“俯首甘为孺子牛”是他工作态度的集中体现。他坚信没有耕耘就没有收获,没有坚持就没有成功。一个人一天做一件事情并不难,难的是几年坚持做一件事。为了今日英才这份事业,他付出的太多太多。与他并肩前行的日子里,我看到的永远是与时间赛跑、与命运竞争的那个身影。他经常加班至深夜,每当我第二天走进办公室时,他还在办公桌前辛劳地工作。所以我经常告诉那些崇拜一鸣的朋友们,你们只是看到了黄老师演讲台上的风光无限,却不知道他背后付出的努力以及遭遇的辛酸。

他对工作以身作则,百分之百地投入。正是他的榜样力量,身先士卒、率先垂范的精神才打造出了一个团结、高效、有战斗力的执行团队。在我们这里,加班已经成为一种幸福。

作为一鸣的战友,我感受最深的是他作为一个炎黄子孙的深深的民族自豪感和作为一个企业家的强烈的社会责任感。“今日英才”致力于中国青少年的成长、成功、就

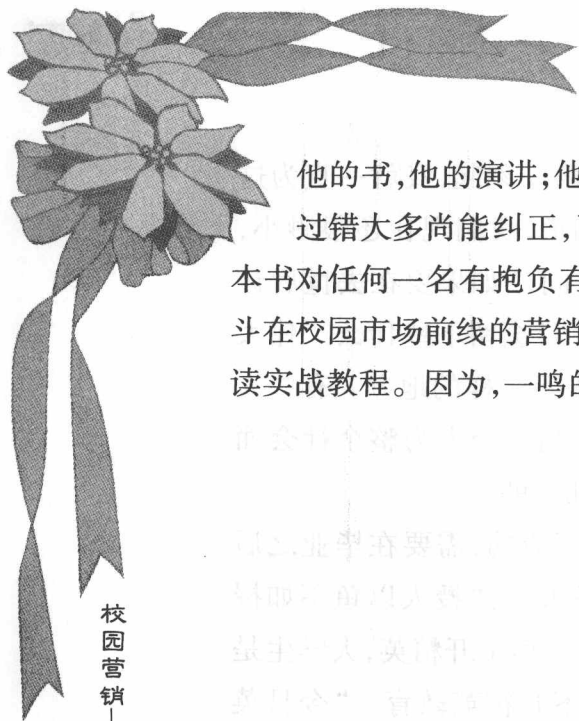
业和创业,从加入“今日英才”的第一刻起,我就一直为这个崇高的企业使命沸腾着。我知道,我们现在还很渺小,但我们未来会很强大。一鸣常自问,“如果要在去世后让世界为你流泪,那么你应该为这个社会留下些什么?”伟大的人之所以伟大,肯定有着与别人不一样的地方。有些人为了自己而活,有些人为朋友而活,当一个人为整个社会而活的时候,那么注定这个人将是伟大的。

中国的大学生需要成长,需要成功,需要在毕业之后能够成功就业或者成功创业。圣人云:“授人以鱼不如授人以渔。”中国的持续性发展和强大离不开精英,大学生是未来的潜在精英,所以大学生离不开精英教育。“今日英才”认为精英教育的第一步应该是精英思维,或曰精英意识,一种“思渔”的意识,而现在我们的大学生很多还在“思鱼”。

校园营销就是“思渔”。但是我们的大学生需要真正的校园营销专家,否则路太长,弯太多。一鸣以他多年战斗在校园一线的校园营销经历和丰富的营销、销售知识,奉献的这本书,是实战的总结,是知识的分享,是一种思考,一种探索,也是一种呼喊。

曾听说过这样一种说法:中国的大学生分为两种,一种是听过黄一鸣演讲的,还有一种是没有听过黄一鸣演讲。这两种大学生在未来的岁月里,无论是事业、感情,还是家庭,都将产生不可思议的差距。一个很大的差距在开始都只是一个很小的差异,我想这个很小的差异就是对新事物、新思想的接受态度的差异。

序



他的书,他的演讲;他的演讲,他的书。

过错大多尚能纠正,而错过却是悔之晚矣。我想,这本书对任何一名有抱负有梦想的大学生以及任何一名战斗在校园市场前线的营销者来说,都是不可多得的一本必读实战教程。因为,一鸣的精彩,真的不容错过!

“今日英才”副总裁

吕思翰

序四

一鸣的使命 值得追随

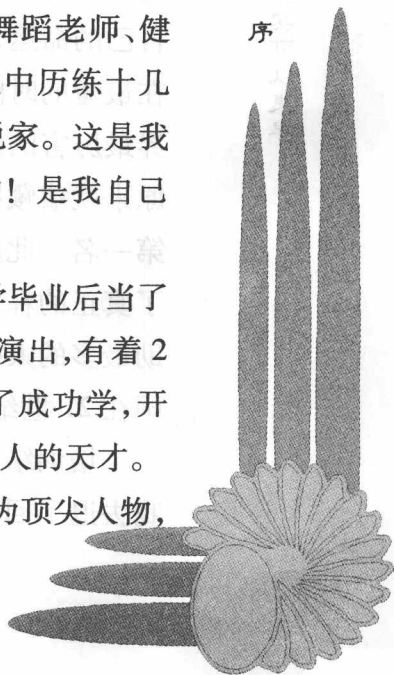
很荣幸,能够为一鸣的书作序。3月14日,我们一起在山东演讲。结束后,一鸣到山西演讲,我到南昌演讲。一鸣让我把这本书读五遍,我就会成为校园营销专家。我一周时间读了十遍,却没有动笔写序。因为,一鸣的校园营销实战经验,最有资格评价的应该是我们的校园营销精英。

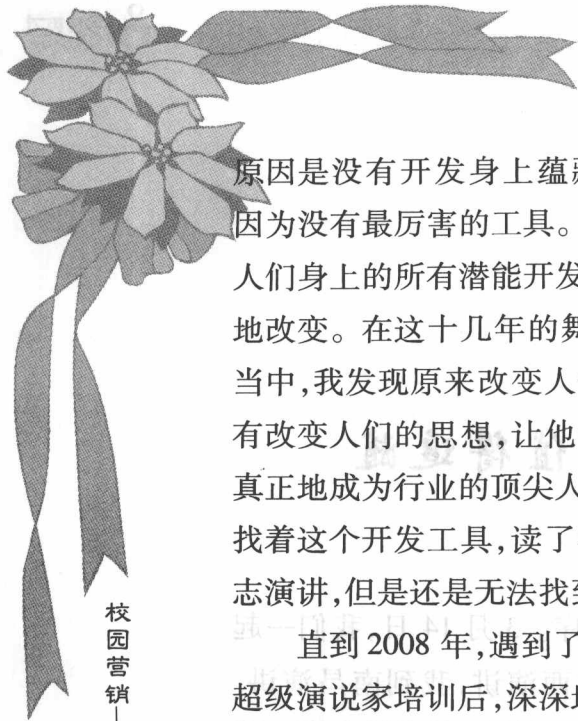
我想说说我自己,一鸣能够让我从一位舞蹈老师、健身教练、节目主持人、销售精英等十几个角色中历练十几年后,脱胎换骨而成为新一代的国际职业演说家。这是我的父母没有想到的!是我的妻子没有想到的!是我自己也没有想到的!

我从小就开始学习舞蹈表演,1998年大学毕业后当了一年的舞蹈老师,1999年开始全国各地巡回演出,有着2000多场的舞台表演经验。2005年,我接触了成功学,开始研究把舞蹈艺术和成功学结合起来,去开发人的天才。

为什么大多数人不能在他的行业里面成为顶尖人物,

序





原因是没有开发身上蕴藏着的潜能。为什么没有开发？因为没有最厉害的工具。如果找到这个开发工具，就能把人们身上的所有潜能开发出来，那你的人生就会像魔术般地改变。在这十几年的舞台表演艺术和教给人们形体美当中，我发现原来改变人们的肢体动作只是暂时的，而唯有改变人们的思想，让他们真正富有使命感，才会让他们真正地成为行业的顶尖人物。在这三年当中，我一直在寻找着这个开发工具，读了很多励志的书籍，听过大量的励志演讲，但是还是无法找到这个工具。

直到2008年，遇到了黄一鸣老师，参加黄一鸣老师的超级演说家培训后，深深地被黄老师的人格魅力和伟大使命所感动，找到了一生当中最重要的良师益友，他的一句话，改变了我的思想：“这个世界上赚钱的行业很多，但是没有哪一个行业可以比得上帮助别人成功和帮助别人改变命运更加有价值、有意义。”原来学会演讲不仅可以改变自己的命运，还可以帮助别人改变命运。我告诉自己，要在最短的时间内学会公众演讲。我告诉自己，要学会全世界最厉害的演讲。在随后的时间里，我凭借执着的信念和原来就蕴藏在自己体内的天赋潜力终于获得了演讲比赛第一名。此后，我个人的特长、天分和强烈的使命感获得了真正的释放。从此立下了透过演讲在最短的时间内帮助最多的人找到自己的人生梦想、写下108个目标，为中国在21世纪成为世界第一强国而奋斗和努力的使命。

培训结束了，一鸣来到我的房间，我们聊了一个通宵。我去退了回家的火车票，却没有买着第二天的火车票，一

鸣为我订了第三天回家的飞机票。三天的彻夜长谈,我有了三个彻彻底底的认识:认识了一鸣,认识了“今日英才”,认识了我自己,我们应该走在一起,去做这份更具有使命与意义的事业。此时,我的脑海只有一个信念,我一定要加入“今日英才”,帮助一鸣去完成“今日英才”的伟大使命。

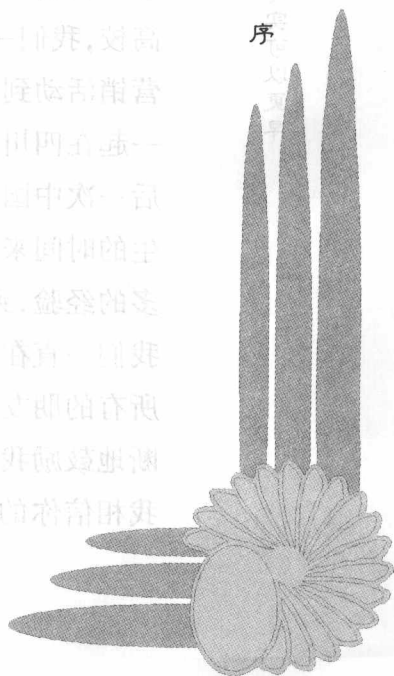
回到家,我把这个消息告诉了我的妻子和父母,最终得到了家人的支持。放弃了10年舞蹈表演事业,加入“今日英才”,从事精英教育事业。

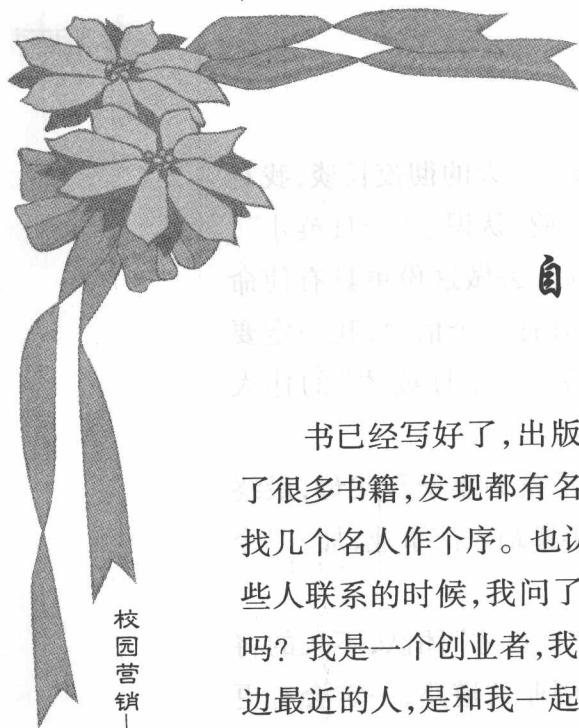
相信,有一鸣,有思翰,有“今日英才”团队,不久的将来,一定会有更多的大学生踏上创业的道路,一定会有更多的大学生成为伟大的企业家。

“今日英才”副总裁

林子杰

序





自序

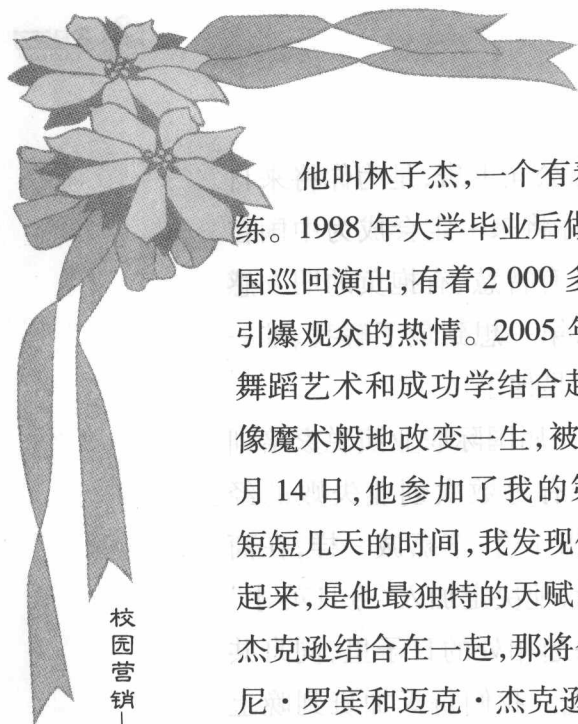
书已经写好了，出版社说，要不要写个推荐序。翻阅了很多书籍，发现都有名人作序。我开始思考，是不是也找几个名人作个序。也认识一些名人，在我正要准备跟这些人联系的时候，我问了自己一个问题，他们真的了解我吗？我是一个创业者，我想真正最了解我的人应该是我身边最近的人，是和我一起睡地板、吃泡面、打拼天下的人。

他叫胡超，西南交通大学 2003 届学生，做过学生会主席，一个非常有激情、梦想与活力的人。我在成都刚刚成立公司的时候，与他相识，后来他加入我们公司，成为了股东。我们一起打拼了四年，我们的身影穿梭在成都的各大高校，我们一起为兴业银行、迪信通、中国电信等企业策划营销活动到凌晨两三点，我们一起在办公室打地铺，我们一起在四川高校巡回演讲……2006 年 10 月，我们做了最后一次中国电信的校园营销活动后分开了。我选择用一生的时间来从事精英教育事业，他选择要去大企业学习更多的经验，到了碧桂园。至今两年时间没有见面了，但是我们一直在相互鼓励着。在我全国巡回演讲过程中，几乎所有的朋友都否定我、打击我、泼我冷水的时候，唯有他不断地鼓励我：“一鸣，这个世界上没有谁比我更了解你了，我相信你的选择是对的，我相信你的执着一定会获得成

功。”我说：“你在曾经的中国首富公司上班，是为你将来自己成为中国首富做最好的准备，你将来一定会成为中国首富。”我为在我生命中有这样一位有智慧、有抱负的朋友感到骄傲，所以在找人写序的时候，第一想到最了解我、唯一见证我从开始创业到现在的人就是他了。

他叫吕思翰，“今日英才”第一届国际职业演说家培训班学员。毕业于中国传媒大学，有过数次创业失败的经历，但他依然希望能够像杰克·韦尔奇、李嘉诚一样，在商场上叱咤风云。在培训班结束后，他决定加入“今日英才”和我一起做精英教育。我们在一起相处的日子里，同舟共济度过了公司最艰难的一段时光。我们每天加班到晚上两点，我们一起在办公室打地铺，我们春节没有回家，我们一起在办公室过新年。这已经是我第四个春节没有回家了，本来告诉母亲，今年要回家，但是为了新书的出版，为了2009年有更充足的资金发展，我们又放弃了回家团圆。别人问我们公司为什么发展这么快，因为我们工作一天相当于别人两天，因为我们没有星期六和星期天，因为我们工作一周相当别人工作三周，我们工作一个月相当别人工作三个月，我们工作一年相当别人工作三年。我想，这个世界上每一个成功者都是不容易的，每一个成功的企业家都是值得尊敬的。我们很多人都只看到了成功者台前光彩的一面，没有看到他们成功的背后付出了多少心血，付出了多少努力，付出了多少代价，走了多少路，吃了多少苦，流了多少汗水。如果他们能够获得成功，如果他们能够得到人们的鲜花和掌声，我认为那是他们应该得到的。

序



他叫林子杰,一个有着无与伦比的舞台魅力的舞蹈教练。1998年大学毕业后做了一年舞蹈老师,然后开始到全国巡回演出,有着2000多场的舞台表演经验,可以在瞬间引爆观众的热情。2005年,他接触了成功学,开始研究把舞蹈艺术和成功学结合起来,开发人们的最大潜能,让你像魔术般地改变一生,被称为“人生魔术师”。2009年1月14日,他参加了我的第三届国际职业演说家培训班。短短几天的时间,我发现他把原有的舞台魅力与演说结合起来,是他最独特的天赋。就像把安东尼·罗宾和迈克·杰克逊结合在一起,那将会是人类无比巨大的财富。安东尼·罗宾和迈克·杰克逊不可能结合在一起,但是林子杰却同时具有安东尼·罗宾和迈克·杰克逊的天才,他可以把两人的魅力结合在一起,去帮助更多中国青少年在瞬间改变。五天的演说家培训很快结束了,我很累,但是很兴奋。我没有回去休息,而是去了林子杰的房间。我们开始聊未来,聊人生,聊精英教育,从晚上九点聊到了第二天早上九点。他去退了当天回家的火车票,却买不到第二天回家的火车票了,所以我给他订了第三天回家的飞机票。就这样,我们聊了三天,他做了一个最伟大的决定,放弃10年的舞蹈表演事业,加入“今日英才”从事精英教育事业。他把这个消息告诉了他的父母和刚刚结婚半年的妻子,最终得到了家人的支持。

我感谢上天赐予我两个这么优秀的合作伙伴,感谢他们的父母生育了他们,感谢他们的妻子支持他们,更感谢他们自己能够放弃一切与我共同从事精英教育事业。