

# 投资上海

投 资 上 海 系 列 丛 书

## Money Matters

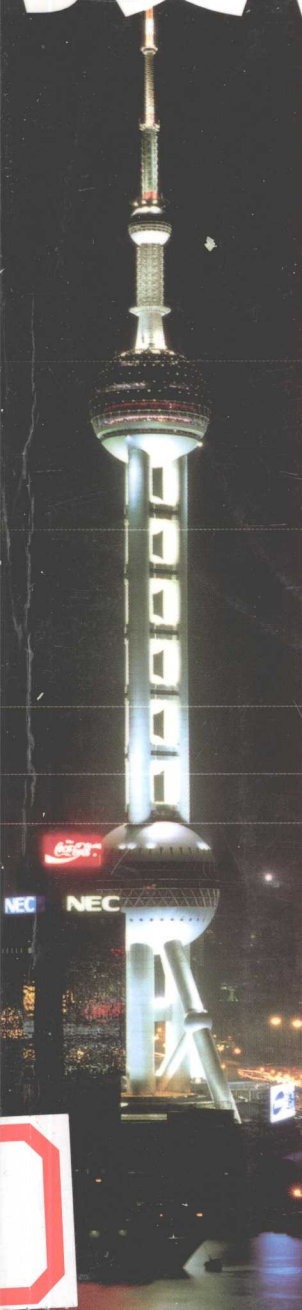
创业者的命运是如此幸运而美丽

## Shang Hai

刘咏 主编

浦东电子出版社

明君工作室策划



M

o

n

# 投资 上海

投资上海论坛系列

M a t t e r s

上海卫视《投资上海》栏目 编

主 编 刘 咏

编 委 林 群 花 蕾 潘 涛

浦 东 电 子 出 版 社 出 版

版权声明:

本光盘及配书中所有图片、文稿的著作权均归上海电视台所有, 非经作者单位同意, 不得转载或移作他用。

投资上海论坛系列

**投资上海**

主 编 刘 咏

策 划 明君工作室

责任编辑 雷 宁

装帧设计 梁业礼

版面设计 梁业礼 张 宙

图片剪辑 阮英纲 罗 昆

责任校对 叶 矛 胡文浩 李德顺

出版发行 浦东电子出版社(上海浦东郭守敬路498号)

开 本 880 × 1230 毫米 1/32

ISBN 7-900360-87-5

定 价 (光盘配书): 38.00 元

# 起飞于沉重

## ——制片人手记

忙忙碌碌一年，突然间坐下来，想找个词儿概括一下这一年来的感受，跃入脑海的竟然是“沉重”两个字。

沉重，首先来自对我们生活和工作的这个城市的景仰。《投资上海》，这个命题的分量足以让我们栏目组的每一个人诚惶诚恐，每完成一期节目，这样的惶恐便会增加一分。

在上海这个充满激情与梦想的城市里，每一刻都在上演着无数的传奇。虽然我们殚精竭虑去发掘一切精彩的故事，虽然我们常常为找到一个合适的选题而欣喜若狂，可是我们却清楚地知道，我们所能够撷取和奉献的只是一部恢弘巨著的开篇，还有那史诗般的无数动人篇章，有待我们在今后的日子里再去一一打开，呈现到您的眼前。

沉重，还来自对我们每一个故事里主人公的崇敬。这本书里汇编的所有故事都是《投资上海》节目在2002年里采访和播出过的节目文稿。从栏目筹划的第一天起，我们就没有把它当成一个财经类的节目来做。在每一个“投资上海”的故事背后，那些创业的艰辛、成功的喜悦、跌宕的人生，驱使着我们的创作热情，也让我们甘于做一个讲述者。

所以，当您拿起这本书的时候，请不要把它当成一本“发财宝典”，而是把它看成一本可以随时在案边床头捧读的故事书。这本故事书的主人公，有穷困潦倒、白手起家的回沪知青；有怀揣梦想、毅然决然来上海打拼的台湾女子；有热爱生活、经营梦想的域外来客；还有敢想敢做、胆气过人的“新浙商”们……希望这些故事能为您带来些许的人生感悟，能够伴您在成功路上笑看风云，这就是我们最大的心愿。

最后，也是最沉甸甸的，是观众朋友对我们节目的厚爱。多少言辞恳切的信件，多少充满信任的电话，还有多少殷殷期待的E-mail，它们来自全国的四面八方，从大连到成都，从乌鲁木齐到郑州，从包头到温岭……这份厚爱不单单是对我们栏目组所有人员的鞭策，更是对“投资上海”这四个

字的热情肯定；这份厚爱也让我们备感振奋，再想起平时为了做节目通宵熬夜、绞尽脑汁、两眼通红、手脚麻木，也就欣然了。

汇编这本书也是应了许多观众朋友的要求，希望能为您弥补有时没有收看到我们节目的遗憾。

写到这里，想起米兰·昆德拉《生命中不能承受之轻》当中的一句话：“也许最沉重的负担同时也是一种生活最为充实的象征，负担越沉，我们的生活也就越贴近大地，越趋近真切和实在。”

《投资上海》栏目愿承载着所有沉重的期望，始终以“真切和实在”的故事奉献给您，与您分享人生感悟。

沉重的东西虽然很多，但愿我们的心能够共同起飞。



# 目

CONTENTS

# 录

## 上篇：上海梦想

### 家居店主：

王静：都市里的田园梦想 /1

郭万春：简单就是生活 /4

相关链接 /9

### 商铺老板

在上海地下掘金八年的徐熊 / 11

余杰瑞：转战全国的“铺王” /16

相关链接 /19

### 新浙商

郑荣德：五年跨三步 梦圆南京路 /21

“鞋王”王振滔的名誉之战 /24

丁美富：从“跑街先生”到“珍珠大王” /27

相关链接 /30

### 海归的抉择

周明东：我要自己的专利 /33

赵箭：我不要高薪 /37

相关链接 /40

### 台湾风尚

珍珠奶茶——

吴伯超：席卷上海的台湾风尚 /43

李美慧的地铁缘 /46

郭大王：东山再起的期盼 /48

蛋糕·小笼包——



鼎泰丰：到小笼包的故乡卖小笼包 /54

相关链接 /58

“小资生活”经营者

城市超市：老外钟爱 舶来食品专卖 /61

《生活速递》：把广告速递给“富人” /66

## 下篇：决胜市场

群雄逐鹿

IT业——

微软：把全球技术中心搬来上海 /71

相关链接 /75

物流业——

快递四巨头 斗法上海滩 /76

相关链接 /80

酒店业——

四季集团：昏天黑地的 24 轮谈判 /82

波特曼：走近美国总统的专用套房 /86

相关链接 /90

顶级豪华车市场——

劳斯莱斯“孤独秀” /92

奔驰、宝马“龙虎斗” /98

相关链接 /101

咖啡馆市场——

真锅：做个启蒙者 /102



# 目

CONTENTS

# 录

星巴克：咖啡快餐 美国制造 /106

相关链接 /109

英语培训市场——

华尔街：高开高走 /111

英孚的“连锁王国” /114

相关链接 /117

## 房产热

废墟上的豪宅 /119

改造烂尾楼 /124

投资老洋房 /130

相关链接 /135

## 方兴未艾的第三产业

电影院走进销品茂 /137

相关链接 /139

销品茂：人气是关键 /140

相关链接 /146

健身中心：抢滩黄金商圈 锁定白领人群 /148

相关链接 /155

婚庆市场：艰难的成长 /156

相关链接 /165

## 连锁加盟：投资创业“金钥匙”

4050 投资机会 /167

柯达：数码引线 上海织网 /174

# 3





CONTENTS



4

易购超便利：整合烟纸店 /177

明君：占地为王 书店连锁 /180

欧文办公：圈地靠连锁 /184

## 民营企业的春天

应树德的教育梦 /187

相关链接 /191

新东方：在上海延续神话 /193

相关链接 /195

民营医院：买壳出世 博爱启航 /196

相关链接 /199

民营物流企业：黄鱼车踩出亿万富翁 /202

民营展览公司：余青夫妇 /205

民营广告公司：白马户外 改造上海候车亭 /209

民营糖果公司：喔喔的第二次创业 /213

## 过江龙的故事

小肥羊 /217

蒙牛 /221

得力文具 /225

## 新生活 新商机

跨国采购 /229

相关链接 /236

律师业 /238

相关链接 /247

经济型酒店 /249

相关链接 /255

企业教练 /257

相关链接 /264

都市里的农民 /266

相关链接 /272



# 上篇：上海梦想 家居店主

## 王静：都市里的田园梦想

“在我的内心深处，对这种田园风情的生活充满了向往。”

位于市中心陕西南路和长乐路口的这家小店“千棵  
树”，是今年年初才开业的。店主人王静，曾经是河南经  
济广播电台的一名主持人，1998年，休假旅游到上海之  
后，对这个城市一见钟情。回郑州一个月后，王静毅然辞  
职，背起行囊独自来到这个陌生的城市闯荡。最初王静在  
一家欧洲著名的家具品牌公司担任市场经理。在业务交往



↑ 店主人王静



↑ 门面



↑ 店内装饰



“千万不要破坏它的这种感觉，不用换哦，那就决定了，不换了。我就拿来拿去的，我喜欢比较自然的东西，然后给人的感觉就是一进这个家门，就觉得就有家的感觉，这是我比较喜欢的。”

中结识了不少客户，渐渐有了自己开家居店的想法。

【王静：我想每个人衡量得失的标准是不一样的，其实对我来说，我倒没有感觉放弃以前公司里面比较好的职位和薪水是一种代价。我觉得对我来说这是一个非常自然的过程，在上海，我当然希望自己的事业会越来越好，但是这个“好”的标准我想可能每个人都是不同的，所以说当我决定自己做这份事业的时候，我觉得我寻找到的是一种最适合自己的状态，这种状态对我来说是最舒服的，因为这个当中有我喜欢的自由，同时这个行业也是我自己非常感兴趣的。】

面积30多平方米的店堂里充满着浓郁的乡村风情。小店经营着各种各样的家居饰品，藤编的筐子、彩釉的咖啡具、各种尺寸的格子地毯、毛巾，全都是清一色的英式、法式乡村风格。小店开张只有半年时间，月营业额已经从最初的3万元上升到了现在的7万元。

【王静：在我的内心深处，对这种田园风情的生活充满了向往。】

开店半年，王静的销售额节节攀升，总结自己的生意经，王静认为，特色小店的生存之道关键不在于你是否有资金，而在于你是否已积累了自己的生活圈和朋友圈，并且有一定渠道获取自己需要的信息和资源。

【王静：希望在做店的过程当中，寻找到一些跟我有着共同的生活理想，共同喜欢这种田园风格和乡村风格的人。这也是我做这间店的意义之一吧。】

虽然1万元的店租金并不便宜，但王静认为自己开店找准了风格，抓住了喜欢这种风格的一群人，他们一旦看中，就不会太在乎价钱。王静认为在家居行业的一段经历对她非常重要，事先建立了一定的朋友顾客群，有针对性，使她开店之初就有了一批稳定的客户。现在，通过这





↑ 店内各种田园产品

些人的口口相传,小店的新顾客也多为一些年轻白领和海外归来的华人,王静和其中的不少人又成了朋友,这是她开店之余最开心的事。

【王静:可能有时候人生当中一些非常偶然的经历,最终会成为一种必然的选择。两年前 我在一个非常偶然的的机会接触了家居行业,从那以后 自己内心当中对家居艺术的一些兴趣和感觉都被激发出来了。】

对于小店的将来,王静充满了信心,“千棵树”的品牌已经进行了注册,并且在一些城市拥有了几家加盟店。她希望以这样的方式,将美丽的田园风情带给更多热爱自然、热爱生活的人。(林群/采写)

【编辑札记】许多外省来的朋友都说上海人变得“豁达”了,原先的“排外”、“自大”似已消弭。其实,正是外省来沪创业的朋友们促成了刻下的上海变化。从历史上看,这个城市的魅力从来就是外来移民的贡献使然,而这个城市一旦固步自封、孤芳自赏便会沦落不名。王静和其他外省来沪发展的朋友们一样,以他们的才华填补了——不管在多大意义上的——这座城市的需求,从最细微处让我们看到了上海之所以发达的本根。



## 郭万春：简单就是生活

郭万春始终没有给这家店起个中文名  
字，能简单就简单一点吧，这就是生活。

如今，人们在布置新居时都特别讲究以人为本，希望自己的居住空间能最大限度地体现自己的内涵和品位。尤其是在装修完毕之后，对室内每个环节、每件物品的陈设，无不表现出居住者的独具匠心。在上海，一些具有独特品位的人往往喜欢去那些个性小店搜寻自己中意的家居用品。于是，就有了这样一些专营家居用品的特色小店。

这名叫“Simply Life”的家居小店静静地独居在毗邻上海领馆区的东平路上。

路过小店的人，看到这个独特的店招，难免会去猜测一下店主的心思。“Simply Life”在英语里是“简单生活”的意思，而它的主人郭万春却始终没有给自己的这家店起个中文名字，能简单就简单一点吧，郭万春说，这就是生活。

这是一间在西方人眼里看起来很东方，在东方人眼里看起来又很西方的家居店。就像它的店名一样，店堂布置以简约为本，却处处透出主人的精致心思。店里大部分产品的设计都出自店主人郭万春和他的合伙人之手，不少都是为追求个性的顾客度身定做的个性化产品。



↑ Simply life 招牌



↑ 郭万春



↑ Simply life 门面



↑ Simply life 外景





↑ 内景摆设

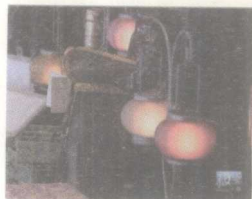
为了适应追求潮流的时尚人士的需求,郭万春常常会去巴黎、法兰克福参观那里的家居用品设计展,为自己的设计寻找灵感。而为了吸引外国客户的眼球,到全国各地去探寻、收购特色工艺品也是郭万春常常要做的事。

郭万春站在自己的店里,客人多的时候,他也会忙着帮店员招呼。小小的一家店,常常会有说各种语言的顾客。小店里东西的标价并不便宜,却仍然吸引了众多的客人。店刚开张的时候,顾客多数是外国人,后来本地顾客也渐渐多了起来。老外加上本地的白领,构成了小店的主要客源。作为这家品位殊胜的小店主人,他的感受每每源自这座城市以及生活在其间的独特人群——

郭万春说:“很多年轻人到现在也没有自己的家,他们从来不知道,这个碗应该配什么东西,这个东西应该配什么东西。有一些人,他知道这个东西很漂亮,他看另外一个东西,也是很漂亮,其实你把它两个合起来,就不一定是很漂亮。我的店就是帮他们把应该放在一起的东西都放在一起。到这里的时候,他们能体会到这种感觉,一个家的感觉,应该是怎么样的。

“年轻人买了房去看,觉得这些东西很好看,你们是从哪里采购的?都以为是进口的,那些设计师都帮我说,不是进口的,原来就在上海,那里有一个小店,就是卖这

↓ 客人正在选商品





↑ 东平路街景

↓ 郭万春给客人介绍商品



些东西的。所以说，我的本地人客户很多。

“现在还有一个很大的客户群，就是上海的白领阶层，特别是一些非常时尚的女性群体，她们对时尚非常敏感，对她们来说，这种生活方式可能是一种非常时尚的，或者是一种新的流行的风格。”

郭万春是新加坡人，在澳大利亚、日本等地的公司做了6年的财务总监，1997年被公司派往上海。郭万春在上海开的第一家店并不是家居店，而是一家泰国餐厅，位置也在东平路上。门面是向东平路上的音乐学院附中以3万元的月租金租下来的。

“那天走到那条路，就是东平路，有一个上海餐厅开在那边，我去那边吃饭，觉得这条路非常非常漂亮，而且有很多别墅，有几个别墅是空的，我觉得如果我可以拿一个下来做一个餐厅应该很好，因为环境很漂亮，有很多树，而且很安静。”

东平路毗邻上海的领馆区，在郭万春开泰国餐厅之前，整条路上只有一家餐厅。郭万春的饭店开张后，不仅领馆工作人员和家属常常光顾，一些本地的居民也成了餐

厅的熟客。在上海的第一笔投资算是成功了，这时候的郭万春再重新审视一下自己一直以来从事的职业，发觉单调乏味的会计师工作原来并非自己喜欢的职业。

“其实做财务工作压力是很大的，那时候我坐财务总监的位子，每天都加班，周末也要工作，而且要飞来飞去开会啊。一直觉得压力很大，而且做这些工作我心里一直觉得不合适我，可以说不是很开心。”

而开一间卖漂亮生活用品的小店，一直是郭万春内心真正向往的生活。郭万春自己算了一笔帐，以他当时的所有资产，去掉开店成本和店租金，五年之内即使赚不到钱也还可以维持生计。于是，郭万春决定放手一搏，为了自己喜爱的生活。他再次找到音乐学院附中，校长爽快地把毗邻餐厅的这家店面租给了他。

“他那时候问我，你餐厅隔壁那边，有一个空的店，很小，你想要吗？我说这真的是缘分，我就拿下来吧，我就开这个店，开 Simply Life 这个店。”

“我从小就想开这种店，但是如果我是在其他地方、其他城市，比如在香港或新加坡开了这种店，我觉得可能成功比较难，因为那边已经有很多这种店了。这个是缘分吧，我就是在这个地方，时间也对了。”

如今的东平路上，继郭万春之后，又开出了好几家类似的小店。为了独树一帜，郭万春坚持每三个月换一批新的设计品，并且坚持不扩展门面，来营造温馨亲近的感觉。郭万春还暂时搁置了把分店开到北京去的计划。

“我这个店差不多开了有两年，刚开始的时候，这种店很少很少；最近，我那天算了，最近六个月，距离我的店十五分钟路程内，你可以找到七八家像我这样的店。刚开始我有点怕，是不是我的客人都会跑掉？但是我回头想，上海的市场很大，如果多开一些这种店，应该对我有

