

青年创业投资点石金策

创业颠覆者

Business Establishing
Challengers

陈景畑 翟 顺◎著

非常之人成就非常之事

马云、马化腾、史玉柱……

这些创业者，是时代的标志

以最直接的方式近距离剖析商业雄主

以最新的角度解读创业成功的天时地利人和

九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目(CIP)数据

创业颠覆者 / 李健著. — 北京: 九州出版社, 2009.7

ISBN 978-7-5108-0114-3

创业颠覆者

青年创业投资点石金策

创业颠覆者

李健著

北京九州出版社

出版人

地址

发行电话

网址

电子邮箱

印刷

开本

张数

印数

版次

首次

印次

定价

九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目(CIP)数据

创业颠覆者 / 陈景畑, 翟顺著. —北京: 九州出版社, 2009. 7
ISBN 978-7-5108-0114-3

I. 创… II. ①陈…②翟… III. ①职业选择-青年读物
②企业管理-青年读物 IV. C913. 2-49 F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第106330号

创业颠覆者

作 者 陈景畑 翟顺 著
出版发行 九州出版社
出 版 人 徐尚定
地 址 北京市西城区阜外大街甲35号(100037)
发行电话 (010)68992190/2/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 北京凯达印务有限公司
开 本 720 × 1020毫米 16开
印 张 13.75
字 数 200千
版 次 2009年7月第1版
印 次 2009年7月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5108-0114-3
定 价 27.00元

★ 版权所有 侵权必究 ★

目 录

创业龙虎榜/1

第1章

空手套白狼：调动资源的最高手段/7

- 一、资源重组/10
- 二、牵线搭桥/17
- 三、高处借势/25
- 四、内部承包/40
- 五、依托团队资源/49
- 六、凝聚人脉/57



第2章

知识财富：创业持续成功的基石/61

- 一、利用专利发明占尽商机/63
- 二、利用医药配方起家/77
- 三、依托文学艺术起步/80
- 四、发挥特长优势/84
- 五、依托模式创新/92
- 六、善用模式复制的规模效应/104



第3章

代理销售：汇通天下渠道为王/109

- 一、产品代理/110
- 二、国际贸易/118
- 三、借鸡生蛋/121
- 四、资源回收/125
- 五、缺陷商机/136



第4章

个体户模式：循序渐进稳定发展/159

- 一、小生产加工/160
- 二、畜牧养殖/177
- 三、作物种植/186
- 四、餐饮外卖/188
- 五、运输物流/195
- 六、店铺服务/199

后记/209

创业龙虎榜

非常之人成就非常之事,先让我们领略一下中国创业龙虎榜上的英雄风采。

电子商务教父——马云

马云是最早在国内开拓电子商务应用的企业家。早在1995年4月份他就创办了“中国黄页”网站,当时全国的计算机用户还很少,这是当时全球第一家网上中文商业信息站点,在国内最早形成面向企业服务的互联网商业模式。

1999年3月,马云和他的团队以50万元人民币开发阿里巴巴网站。马云根据长期以来在互联网商业服务领域的经验和体会,明确提



出互联网产业界应重视和优先发展企业与企业间的电子商务(B2B)。马云认为,大型企业有自己的宣传营销平台,有实力做自己的推广,而广大中小企业缺乏这样的实力,他的阿里巴巴就要针对这些中小企业来开辟业务,用他的话说就是避开大鲸鱼,专做小虾米的生意。马云的观点和阿里巴巴的发展模式在互联网行业是一个新的方向,很快引起国际互联网界的关注,被称为“互联网的第四模式”。

2000年左右,阿里巴巴共获得2500万美元国际风险资金的投入,马云以东方的智慧,西方的运作,全球大市场的经营管理理念,迅速招揽国际人才,全力开拓国际市场,同时培育国内电子商务市场,为国内企业尤其是中小企业构建了一个完善的电子商务平台。

截至2003年5月,阿里巴巴汇聚了来自220个国家和地区的200多万注册商人会员,每天向全球各地企业及商家提供150多万条商业供求信息,是全球国际贸易领域最大、最活跃的网上市场和商人社区,是全球B2B电子商务的著名品牌。

阿里巴巴被美国《福布斯》杂志选为全球最佳B2B站点之一,多次被相关机构评为全球最受欢迎的B2B网站、中国商务类优秀网站、中国百家优秀网站、中国最佳贸易网。从阿里巴巴成立至今,短短三年时间,全球十几种语言400多家著名新闻传媒对阿里巴巴的追踪报道从未间断,阿里巴巴被传媒界誉为真正的世界级品牌,马云也成了网络经济时代中国商人在国际上的代表。

企鹅帝国的统治者——马化腾

马化腾,1992年毕业于深圳大学计算机专业,刚毕业的时候,他在一些中小公司打工,只能算是深圳的边缘人。一次偶然的的机会,他接触到了ICQ,这是一个以色列人开发的即时聊天工具,当时是比较流行的,能上网的用户基本都有自己的号码,马化腾觉得ICQ这个东西非常好。

当时马化腾经常做一些传呼机方面的业务,由于工作关系,他感觉到,这个东西可以做PC机之间的传呼机。要知道在那个时候,别说手机了,就是你能有个BP机,也是相当酷的标志。这个ICQ能

够在电脑上提供即时信息，也就是类似网络BP机的功能，这可是非常诱惑人的，可就是没有中文版本的，很多人用起来不方便。于是，马化腾就叫上几个朋友成立了一个小公司，仿照ICQ搞了一个中国的ICQ，为了便于区别就取名OICQ，也就是现在的QQ，刚推出来就很快火起来了。

由于刚开始公司没什么钱，马化腾他们的日子也非常艰难。因为没有钱来买服务器，而市场上OICQ又特受欢迎，下载的人非常多，有一段时间，他们是借用人家的空间和带宽来维持的，把自己的程序偷偷装在别人的服务器上运行。2000年的时候又赶上了网络科技的泡沫，网络泡沫席卷了整个中国互联网，那可是马化腾他们的冬天，QQ差点就要出手让贤了。马化腾的团队找过中华网、新浪，希望以100万把QQ卖给他们，可是中华网、新浪网的高管层都拒绝了，因为在那个时候他们也不知道这个东西潜在的价值在哪里，更不用说当时还处于网络泡沫时期了。

那个时候马化腾几乎是倾其所有，却还不知道QQ的赢利点到底在哪里。注册资源是很多，可是这些有什么用呢？有一段时间，申请QQ号码是要收费的，这就是他们想出的唯一能靠用户赚钱的方式，可见当时他们的处境多么艰难。

后来他们借鉴了一些新兴企业的融资方式，也去联系了风险投资公司，经过多方洽谈，终于有风投公司砸钱帮助腾讯在香港上市了，QQ上市后，马化腾的个人财富迅速飙升，身价达到17亿港币！

马化腾不经意间打造的庞大QQ帝国，改变了大部分中国人的沟通方式。手机、电话、E-mail和QQ成了大部分中国人必备的工具，甚至有许多人可以不用手机，不用E-mail，可是万万不能没有QQ，因为上面有很多朋友和有业务往来的客户。现在腾讯已经是中国的第一大互联网公司了，预计2009年的营业收入将突破百亿元人民币！在网络领域，凡是这只企鹅涉足的领域，都足以让所有的对手心惊胆寒。大家都说这只企鹅已经成了所有互联网公司的对手，由此可见这只企鹅在网络行业的领袖地位，它已经成了一个时代的象征！



营销之神——史玉柱

1989年夏，史玉柱携带自己开发的M-6401桌面文字处理系统产品，依靠手中仅有的4000元钱承包了天津大学深圳电脑部。虽被命名为电脑部，实际上却一台电脑都没有，仅有一张营业执照而已。当时的电脑最便宜的一台也要上万元。为了向客户演示、宣传产品，史玉柱决定赌一把，以加价1000元的代价获得推迟付款半个月的“优惠”，赊得一台电脑。但按此方式，如果史玉柱在半月之内不能付清电脑款项，不但赊购之电脑需要交回，1000元押金也将鸡飞蛋打。

为了尽快打开软件销路，史玉柱同样采取这种“赌博”的做法，他又一次投下巨大赌注：用自己的软件版权做抵押，以在《计算机世界》上先做广告后付款的方式来宣传产品，推广预算共计17550元。如果一个月后不能把广告费续上，那么软件版权就归杂志社所有了。

1989年8月2日，史玉柱在《计算机世界》上打出半个版的广告：“M-6401，历史性的突破”。这是一次巨大的冒险行动，史玉柱可以说是破釜沉舟了，如果失败就真的一无所有，连带租电脑的押金也没有了。这个月是漫长的，史玉柱天天都去邮局看是否有自己的汇款到账，结果都是一场空。前面的三周几乎没一点消息，史玉柱真是到了崩溃的边缘，但是上天总是眷顾着他，在这个月的最后一周，订单源源不断而来，一下子销售额就突破10万元。他不仅付清全部欠账，还赚到了一大笔钱。

两次成功的豪赌，让史玉柱对自己充满信心，他将余下的钱重新投向广告宣传。4个月后，他的M-6401桌面文字处理系统的销售额已经突破了100万元，这也是他成功起步的第一桶金。此后，他又陆续开发出M-6402，一直到M-6405汉卡，这些产品同样都获得巨大的成功。

1993年，巨人推出M-6405、中文笔记本电脑、中文手写电脑等多种产品，其中仅中文手写电脑和软件的当年销售额即达到3.6亿元。巨人成为位居四通之后的中国第二大民营高科技企业，史玉柱成为珠海第二批重奖的知识分子。1994年的《福布斯》杂志把史玉柱列在中



国内地富豪榜的第8位。

1996年，巨人大厦资金告急，史玉柱决定将保健品方面的全部资金调往巨人大厦，保健品业务因资金“抽血”过量，再加上管理不善，迅速盛极而衰，巨人集团危机四伏。媒体地毯式报道巨人的财务危机，不久，只建至地面3层的巨人大厦停工。巨人集团虽然一直未宣布破产，但是已经名存实亡。经过几年潜伏，2001年，史玉柱又重出江湖，在上海成立巨人公司，依靠脑白金迅速翻身，不仅如此，他还涉足民生银行，并在网络游戏行业大有作为。

史玉柱的成功不仅仅在于他的产品，更重要的在于他的精神。这种精神是企业家所不能或缺的，有了这种精神迟早是会成功的。史玉柱虽因经营不善而破产，但凭借这种精神，没过几年他又重新站起来了。经历了商业人生的大起大落后，史玉柱更加成熟了，无论他进军哪个行业，都能在营销宣传方面大幅创新，被媒体誉为“营销之神”，史玉柱本人也成为当今年轻人崇拜的商业偶像！

.....

这些都是新经济时代的创业颠覆者形象
他们绝不是循规蹈矩的平庸之辈
本书以最直接的方式近距离透视商业雄主
帮助你以超常规的方式来实现创业所必备的条件
也许你就是下一位创业颠覆者！

第 1 章

空手套白狼： 调动资源的最高手段

俗话说：“富不富，险中赚！”现代社会，金融杠杆力量之大，网络信息传递之速，物流分配之捷令人难以想象。面对丰富的社会资源，我们要用敏锐的触觉调动资源来创业！

当下最直接最流行的两种方式就是以钱套钱和宣传造势。以钱套钱的方法在股票发明以后被发挥得淋漓尽致，把藏于平头百姓手里的财富都捣鼓出来了，而且还是跨国性捣鼓。言归正传，说到创业，社会上90%的创业者手中只有一部分钱，但心中有做事业的雄心，怎么办？宣传造势！正所谓：“兵者！诡道也！”商场如战场，商业本身就是调动资源，整合资源，从而产生新的资源的过程。这一方式可以称为“空手套白狼”，只要能采取这种方式调动起资源，资源的运转就能产生利益。整个过程只要顺天应人即可。

一般而言，个人创业的第一步便是筹集创业所需要的资本金，这对个人创业者来说恰恰是最难的。通常，资本金来源主要是依靠个人的积累，但很多创业者在有创业计划之后，往往并没有相应的资金做后盾。这一问题如果不能解决，恐怕只能等待创业计划落空了。

另一种解决办法是找亲友借贷。如果亲友可以借贷，当然是最好的，但有的亲友自己也没钱，即使有钱，他也不一定对你的创业计划感兴趣，绝不可能将钱投到他没有把握的地方。最后一个办法是找银行，但这个办法实际上也困难重重。银行首先让你提供抵押，然后再提供担保，当你把所有的手续办妥时，机会可能已经错失了。

总而言之，个人创业时期的资本金来源，确是一大难题。不过，没有资本金却能创业成功的，依然大有人在。他们身无分文，却能驰骋商海。这其中的奥妙到底是什么呢？这就是我们经常挂在嘴角的“空手道”。



所谓“空手道”，正确的理解应该如此：“空手”并不是一无所有的空，只是投入的几乎可达到忽略的程度。“道”即指来之有道，违法的事情绝不可为之。空手道，大多情况下也被称作“空手套白狼”。这个词在商业圈和商业新闻媒体上成为使用频率极高的一个词，而且它的用处广泛，含义繁杂，褒贬不一。媒体上多以贬义为主，私下谈话中则以褒义居多。

这个词冠上商业的名分，大概意思是指一个人以很小的投入取得很大的回报。这是投资回报最大化的表现，理应歌颂，可当你用“空手套白狼”在百度上一搜，就会发现这个词是与骗子、诈骗等等联系在一起。媒体在实际应用中，从这个词里又不断引申出许多暗喻，比如，暗指一个人付出很少的成本而得到了不应该得的巨大利益，有走歪门邪道的嫌疑，也有不公平交易的嫌疑，更有欺骗欺诈的嫌疑，甚至是犯罪的代名词。如今，很少有人敢公开说自己干的事情是“空手套白狼”了。但实际上，大家又都渴望自己也能“空手套白狼”，干点大事。可以这么说，“空手套白狼”俨然成为时下中国“只能干不能说”的隐喻了。

说起空手道，有这样一个与之相关的非常经典的故事：

美国乡下的一个农庄里住着一位老农，他和自己的儿子相依为命，过着平静的生活。

一天，一个中国人来到了他的农庄，遇到了这个老农。

“我能带你的儿子去城里发展吗？”中国人对老农说。

“那可不行！我就只有这个儿子在身边陪我，否则我要孤独死了。”老人坚决反对。

“如果我在城里给他找一位媳妇，你觉得如何？”中国人接着问。

“那也不行，我打算在农村给他找个媳妇。”

“如果我在城里给他找洛克菲勒的女儿做媳妇，你答应吗？”

老人沉思了一会儿，终于同意了。于是中国人带着他的儿子来到了城里。

过了几天，这位中国人来到了洛克菲勒的办公室。

“尊敬的洛克菲勒先生，这里有个好消息，我介绍一位农村小伙做您的女婿如何？”



“当然不行，这算什么好消息！再说我凭什么要听你的安排呢？”洛克菲勒有点生气。

“如果我给您介绍的这位小伙子是世界银行的副总裁，您觉得可以考虑吗？”

洛克菲勒考虑了一下，最后答应了这门婚事。

又过了几天，这个中国人又到了世界银行总裁的办公室里。

“尊敬的总裁先生，我想推荐一位优秀的青年担任您的助手。”中国人开门见山地说道。

“那你告诉我他都有些什么能力。”总裁感觉这个中国人在开玩笑！

“他是洛克菲勒家的女婿。”

世界银行总裁沉默了。

没过几天，那位乡下小伙子被任命为世界银行的副总裁。

这就是空手道的威力！

如果只是从整体来看空手道，它给人的感觉好像比较神秘，总觉得自己不是那块料，结果大多数人在行动前先被自己打败了，还谈什么创业呢？在这里，我们把空手道做了一下细分，你会发现，空手道原来并非那么神秘，操作起来不仅简单而且很有意思，或许你以前就已经有过这样的经历，只是没有多加总结罢了。之前可能你是从仰视的心态来看，所以会觉得自已渺小；如果我们以平视的心态去分析，就会发现奇迹其实离我们很近很近。

大家应明白这样一个道理：凡是不相信奇迹的人，永远创造不出奇迹，因为在奇迹面前，他们首先就因胆怯而退缩了。没有前进的勇气和信心，任何事情都不可能成功。在本书里，我们将会把传统观念里冠以“奇迹”之称的空手道，以通俗易懂的方式展现在大家面前，让大家重新认识此类创业手法，这对我们以后的创业不无裨益。

一、资源重组

我们生活的这个世界，可以说什么样的资源都有，但大多行业的