

第一桶金

DIYITONGJIN

改变人生的
50个创业传奇

张利◎编著

聆听50个财富传奇，也许下一个创业精英就是你！



第一桶金

DIYITONGJIN

改变人生的
50个创业传奇

张利◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

这是一个充满机遇的时代，只要有商业头脑，任何人都可以在一夕之间成为令人艳羡的成功创业者。人人都有创业梦，但是创业从来不是一件轻松的事。在创业的道路上，每一个创业者都会遇到迷茫、失落、坎坷……

本书选择了50位富有传奇色彩的创业人物，希望读者能从他们生动的创业故事中，获得一些有益的启发，以全新的视角，去看待身边隐藏着的各种机遇，在时代的洪流中，获得人生的第一桶金、第二桶金、第三桶金……

图书在版编目(CIP)数据

第一桶金：改变人生的50个创业传奇 / 张利编著. —
北京：中国纺织出版社，2014. 1

ISBN 978 - 7 - 5180 - 0140 - 8

I. ①第… II. ①张… III. ①企业管理—通俗读物
IV. ①F270 - 49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第263650号

策划编辑：于磊岚 特约编辑：朱 方 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

邮购电话：010—87155894 传真：010—87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2014年1月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：13

字数：168千字 定价：29.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



前言

近来全球经济存在着诸多变数。在这些变数中，有的人很幸运，能人所不能，怀揣着置业梦想，在商业发展的道路上，为自己成功开辟一条道路。很多人现在明白一个道理，那就是世界上最糟糕的投资就是给别人打工。想象一下，你每天努力辛苦创造出的财富，很大一部分并不属于自己。你心里早已经愤愤不平，为什么辛勤劳动的结果就是为他人作嫁衣？里面涉及的经济学道理，很难一下子说明白，但是很多人清楚的是，自己并不想一辈子都为别人作嫁衣，而是渴望像那些幸运的人一样，凭着自己的双手，从无到有创出一片天地。

在商海的浮沉中，有些人可以摸着石头过河、激流勇进，最后功成名就，成为别人羡慕并且津津乐道的传奇创业人。但是，

商海犹如变幻莫测的大海，能载舟，亦能覆舟，不少人雄韬大略，信心满满，但是在浮沉过后，还是失望而归，默默地消失在公众的视野中，他曾经的努力仅仅成为别人又一个茶余饭后的谈资。

为什么同样是人，有的人能够在商海中成功，有的人只能像一阵风匆匆而去？如果世界上有一条定律或者公式，可以通过计算，摸索出创业的成功之道，相信很多人都会去钻研它。但是，现实没有这么简单，更多时候，人们是在未知的领域中摸索前行。在探索的过程中，有的人像一只乌龟，一遇到外界刺激，就躲进自己的龟壳中，装成一块石头，确定没有危险之后，再一步一步地慢慢前进，同时左右回顾，生怕一不小心，又会遇到什么麻烦。有的人像一只鹰，有着犀利的目光和灵敏的嗅觉，他们一遇到机会，就会张开翅膀，坚定不移地飞过去，即使途中遇到再大的困难，他们都有勇气和力量去克服。龟与鹰的两种性格特质，在商海中各有各的好处，但是细算下来，鹰占的好处还是多些，毕竟没有长远目光的人，只能永远像龟一样做着一些小打小闹的事情，而不能真的“成大事”。

在日新月异的时代，人们需要认识到一个事实，创业再也不

必像以前那样，受条条框框所限，除了要遵守商业规矩和道德之外，很多商业活动在形式上已经产生了巨大的变化。过去，你不得不拿着实物的产品或现金，来到一个指定的地方，和别人进行交易，但是现在，也许通过几封电子邮件、几次即时通信软件交流，就能够轻轻松松地完成一笔交易，而整个过程需要的耗损，几乎可以忽略不计。

除了科技上的变化，还有时代变化带给人们的机会，就像三十多年前的改革开放，有些人能够抓住时代变革带来的机遇，和命运赌上一把，其中一些人已经功成名就。同时，他们创造的生产力，给中国经济发展带来了高速的增长。不管这些企业是大是小，他们为中国的付出功不可没。

闯进商海的人，就要有过人的胆识，具有别人所不具有的创新念头，以及进取的锐意。他们需要摸准时代变化的规律，抓住身边的机遇，才能够在商海中立定脚跟。对于这些人来说，竞争是一项妙趣横生的活动，他们也许没有均等的条件，但是都有着均等的成功机会。每一家企业，从无到有、从小到大、从弱到强，无时无刻不在经历着竞争。那么，一个人、一家企业应该怎样做，才能顶起自己的一片天呢？

本书选择了50位成功的创业人物，站在他们的角度，借用他们的目光，希望读者能从他们生动有趣的创业故事中，获得一些有益的启发，以焕然一新的角度，去看待身边隐藏着各种机遇，发掘一市一生意经，在时代的洪流中，获得人生的第一桶金、第二桶金、第三桶金……

张 利
2013年9月



第一章 E营销

——移动互联网时代的网络掌柜们

1. 陈鸥（聚美优品创始人）：创业于我，就是一种生活方式	1
2. 王宁（飞信推手）：不间断地实践，可以压抑失败的恐惧	5
3. Jacky（Joydivision品牌创始人）：140个字里的营销小宇宙	8
4. 赵俊利（验证码广告平台开创者）：验证码也能变成广告位	12
5. 季逸超（90后老程序员）：编多少码就能赚多少钱的感觉最踏实	15
6. 罗伯特·克罗克（Silly Bandz创始人）：彩色橡皮筋里的蝴蝶效应	19
7. 李宝庆（卖旧报纸的网店老板）：“旧时光”里掏出新项目	23
8. 孟超（外卖数据库创始人）：“喂”人民服务	27
9. 吴欣鸿（美图秀秀创始人）：“千万”小子到“亿万”先生	30
10. 徐智明（快书包创始人）：着急就找快书包	34

第二章 草根与贵族的距离

——还好，只是输在起点上

- | | |
|-----------------------------------|----|
| 1. 沈浩波（磨铁老板）：市场像条大河，只有自己下去游，才知道深浅 | 39 |
| 2. 古尔巴斯克·查哈尔（离经叛道的投资者）：保持饥饿，保持愚蠢 | 43 |
| 3. 尹卫东（甲流疫苗发明者）：山寨疫苗也有春天 | 47 |
| 4. 刘建朝（加盟店创富人）：包容中找到陕西密码 | 50 |
| 5. 杨赫（串串香创富人）：草根串串的造富传奇 | 53 |
| 6. 霍英东（从驳运开始的富翁）：最苦的亿万富翁 | 58 |
| 7. 郑裕彤（周大福老板）：在0.01%里挤出金子 | 61 |

第三章 换条道上山

——总有一种方式能让你登上山顶

- | | |
|-----------------------------------|----|
| 1. 黄玉彪（华南建材市场拥有者）：把困难留给自己，把利益让给朋友 | 65 |
| 2. 季琦（携程网创始人）：创业像钻石，每一面都能找到闪亮的地方 | 69 |
| 3. 楼仲平（义乌吸管大王）：一根吸管翘起的创业天空 | 73 |

4. 龙海（最成功的布鞋老板）：全手工布鞋走出的别样人生路	76
5. 郑亚旗（《皮皮鲁》杂志创始人）：童心也是财富	79
6. 于宇昂（《泰囧》投资人）：冒险的背后总站着机遇	83
7. 卢小旭（游戏音乐工作室发起人）：创意需要灵光一闪，更需要持久的战斗力	87
8. 李定（笛莎服装代工厂老板）：拥抱变化，传统产业也能腾飞	90

第四章 女人创业

——半边天的云彩染红整片天空

1. 裘丽蓉（敦煌集团董事长）：认准了，就做下去	95
2. 尹峰（咖啡之翼董事长）：成长的目的是做最好的自己	98
3. 艾丽娅（剑桥大学生）：在中国养蜂的巴基斯坦女孩	101
4. 乔琬珊（哈佛女孩创业）：牵着牦牛走出哈佛	105
5. 丁叮（淘宝饰品女皇）：放弃高考，年赚20万元的淘宝店主	109
6. 何蝶影（安康农场场主）：勤学多劳，才能种出有机人生	113
7. 何忻芳（食神卤味高职生）：为自己打一口一劳永逸的井	117
8. 廖丽红（餐饮界女强人）：把实惠和健康带走，把回头客留下	120
9. 龙丹妮（天娱公司董事长）：不做明星，做明星圈里的女一号	124

第五章 下半辈子再创业

——强大的人生不怕重新来过

- | | |
|---------------------------------------|-----|
| 1. 韩志刚（养獭兔创富）：哭着看过去，笑着看未来 | 129 |
| 2. 塔拉基（阿富汗人中国创业）：成功因为不得已 | 133 |
| 3. 陈全德（第一个把川味火锅带到东南亚的人）：借钱闯他乡 | 136 |
| 4. 李怀珍（煎饼大嫂）：谢谢命运让我下岗 | 141 |
| 5. 孙秋萍（日市料理店老板）：失业不可怕，可怕的是失去生活的斗志 | 145 |
| 6. 河南农村夫妇（农民工开水果店）：新鲜的水果才能卖钱，固定的家才有温暖 | 149 |
| 7. 丁全福（保洁公司创富人）：成功的道路靠脚走出，幸福的机遇靠手把握 | 153 |
| 8. 杨贵华（家庭防盗创富人）：从失足青年到防盗门门神 | 157 |

第六章 不疯魔，难成活

——把不寻常放大就能找到机遇

1. 郭敬明（作家成企业家）：用青春的资本浇筑成功的堡垒	161
2. 顾庆伟（鼎汉技术创始人）：给我一个位置，我就能复制整个华为	165
3. 陈善平（创立海上渔业帝国）：心有大世界，哪里都可以建工厂	168
4. 贾永清（“人才市场”开创者）：一毫米一毫米地接近成功	172
5. 周科名（海归养鸡创富）：真诚的心比“海龟”的身份更值钱	176
6. 埃默里科·阿莫林（葡萄牙首富）：喝葡萄酒别吐酒瓶塞儿	179
7. 陈天桥（盛大网络公司老板）：“玩”出来的首富	183
8. 余武（西典设计公司创始人）：在专注中邂逅财富	187
9. 金徐凯（边打工边创业的发明家）：背着58座金矿的打工仔	191
参考文献	196

第一章 E营销

——移动互联网时代的网络掌柜们

1.陈鸥（聚美优品创始人）：创业于我，就是一种生活方式

上学—毕业—参加工作—退休，这是人们普遍认可的生活方式。只有一少部分人，会把“为自己打工”，也就是“创业”当做自己的生活方式。如果你能够像陈鸥一样把创业当做生活，成功也许就不遥远。

陈鸥出生于1983年，同众多的80后一样，他自幼便与电脑和互联网打交道。从新加坡南洋理工大学毕业时，陈鸥十分为难，是继续读书还是就业？两样他都不想选择，因为继续读书不符合他的性格，但在新加坡做金融工作和程序员也让他觉得看不到未来。

正在左右为难时，电脑桌面上开着的游戏界面让他萌发了奇想：何不自己搞款游戏平台赚钱？说做就做，陈鸥立即利用自己那台笔记本写程序、画图，创办了在线游戏平台Garena（原GG对战平台）。游戏平台一开发出

来，就获得了大量用户的认可，第一年就有300万注册用户。在陈欧手上，Garena最高时有上千万的注册用户，成为世界第二大网络游戏平台。

可正当Garena蒸蒸日上时，父母却要求陈欧继续读书深造，并希望他考美国斯坦福大学MBA。对于MBA，陈欧一向觉得是“不靠谱”的事，但去斯坦福大学读书，也多少让他有些心动。他心里盘算着：虽然现在必须中止创业，在短期内经济损失会很大，但如果去斯坦福大学读书，会有更广阔的视野和更好的平台，更有助于自己创业。想清楚之后，陈欧放下已经成型的Garena，毅然去了美国。

可到了斯坦福大学他才知道，原来名牌大学的学生也大部分都去公司做了职员，创业的烈火再次在他心中燃烧起来。之后的日子，他一方面积极地跟当地的VC（风险投资）打交道，力求先混个脸熟，以备需要钱的时候能够争取到资金；另一方面，他主动跟一些想回国创业的人来往。他们几个华人学生还搞了个名为CEO（China Entrepreneur Organization，中国创业家）的小沙龙，大家聚在一起讨论创业的点子以及获得的资源，陈欧积极参与其中，慢慢成为这个沙龙的主要参与者。

2009年，陈欧毕业回国了，也终于可以好好实现自己的初衷和梦想——创业。他看准了游戏行业，决定在游戏产业中大干一番。首先是资金问题，他找到了2年前认识的天使投资人徐小平。在北京的中国大饭店，一边喝茶陈欧一边向徐小平解释自己带回的项目，仅用了20分钟就达成了投资协议。徐小平向陈欧的项目投资了18万美元，顺便还给陈欧的团队一套房子作为办公场地。没有人手，陈欧说服还有三个月就拿到斯坦福大学MBA证书的戴雨森休学回国共同创业，再加上他在新加坡时的创业伙伴刘辉，一个创业“铁三角”诞生了。

这次，陈欧走的还是原来Garena的路子，他把外国的游戏模式搬回国内，做游戏植入广告。谁知，外国的月亮到了中国一下子就不那么圆了。陈欧忙活了一个多月，才收入3000元，并且其中大部分还都给了游戏公

司。这无疑给当初意气风发的年轻人泼了一盆冷水。20多人的公司，慢慢走得只剩下戴雨森、刘辉、陈欧和一个负责行政的员工。那个冬天的一天夜里，陈欧喝过酒，回想几个月来的遭遇，独自痛哭了一场。转型势在必行。可往哪儿转呢？陈欧心中十分迷茫。

就在前景一片黯淡的情况下，陈欧发现在游戏内置的广告中有一则化妆品广告很火，有心的他便对国内化妆品市场进行了调查和分析。经过一番论证陈欧发现，中国化妆品有着很大的市场，在2010年化妆品的市场规模已经接近1300亿元，成为全球第三大化妆品消费市场。这么巨大的市场，存在着线上化妆品份额的空白，因为很多中国女性消费者没有足够的信心去相信线上化妆品。这一发现使陈欧像发现了新大陆一样兴奋，他决定转型电子商务。

可当他把做电子商务、卖化妆品的想法告诉戴雨森和刘辉时，两人笑弯了腰。一群从斯坦福、清华、北大等世界名校毕业的高材生，不去弄IT、不去搞金融，竟然要卖女性化妆品？在传统观念里，这不是有点说不过去？随后，陈欧主张往电商方向靠，戴雨森却建议做社区，两人产生了巨大分歧。

就在他们争执不下时，国内刮起了团购风。于是陈欧提议一边继续游戏广告业务，一边借团购的方式进入电子商务市场，三人当即拍板。

两天后，陈欧等人的团美网上线，这就是聚美优品的雏形。令他们兴奋不已的是，上线第二天，团美就迎来了第一位顾客。可是兴奋没多久他们就发现，麻烦事多着呢：要客服，要打包，要发快递，要售后追踪……这些都得他们自己做。对于完全不懂女性消费体验，不懂化妆品，不懂零售，不懂电子商务也不懂仓储物流的他们来说，这无疑是一次痛苦的转型。

但正如陈欧自己所说，我们缺经验，缺资金，缺人手，但唯一不缺的就是超强的自学能力，以及不断的自我鼓励。2010年5月，陈欧的电商业务蒸蒸日上，他决定关掉原来网页游戏的广告业务，集中精力经营化妆品电商业务。在没有投放一笔广告的情况下，聚美优品在五个月之后竟然有超

过10万的注册用户，再经过16个月后，注册用户已经超过200万，站上固定的活跃用户有40万。2011年8月，公司销售额更是达到每日近1000万元。这样的成绩让很多团购企业望尘莫及。在庆祝成立三周年的时候，聚美优品销售额已高达10亿元。而且聚美优品也不再是以前那个简单的团购网站，而是现在的超轻型B2C商城。此时的陈欧，也成为聚美优品的CEO。

2012年，聚美优品发布新视频广告，由陈欧主演，广告词如下：“你只闻到我的香水，却没看到我的汗水；你有你的规则，我有我的选择；你否定我的现在，我决定我的未来；你嘲笑我一无所有不配去爱，我可怜你总是等待；你可以轻视我们的年轻，我们会证明这是谁的时代。梦想，是注定孤独的旅行，路上少不了质疑和嘲笑，但那又怎样？哪怕遍体鳞伤，也要活得漂亮。我是陈欧，我为自己代言。”

这段后来大火特火，为陈欧聚集无数人气，换来无尽财富的广告词，其实就是陈欧的心声。这个仅仅30岁的男人，把创业当做自己选择的生活方式。在这种生活方式下，陈欧找到了自己的存在感。

创业启示

陈欧这样一个年仅30岁的男人，仅仅创业3年，就把公司带入电商团购“千团大战”中无人能敌的境地。这源于他一直把创业当做自己的生活方式，不论是读MBA，结识徐小平，还是加入CEO小沙龙，自己做代言，他都时刻为创业准备着，为创业努力着。换句话说，他把生命融入创业，把生活融入创业，他的一言一行、一思一想都源于创业。有了这种执著的精神，还有什么不能成功？

2.王宁（飞信推手）：不间断地实践，可以压抑失败的恐惧

创业本来就是高风险的活动，用“一将功成万骨枯”形容实不为过。在创业大潮中最终能崭露头角的百无其一。因此失败的风险时时刻刻压在创业者心头。只有那些能够坦然面对失败，并找到对抗失败的法宝的人才能在创业中越挫越勇，越走越辉煌。

像王宁这样以不断的失败为自己的辉煌铺路的创业者，实在不多。

20世纪90年代，全国刮起下海经商大潮，33岁的王宁毅然从大学辞职，只身来到北京，准备在商海中大干一番。可是商海浮沉，一切并没有他想象得容易，刚开始的下海可谓诸事不顺。最初，他做中联集团的销售代理，然后成为“联想”的销售代理，最后却与合伙人在生意场上输了个精光。一个又一个的失败，让他看上去根本不适合在商业这条道路上打拼。最后，他选择了一个折中一点的办法，在中关村的柜台上，卖电脑和硬件。

在中关村硬件领域里积累了不少经验之后，王宁认为软件行业在日后的发展将会不错，于是决定转战软件行业。他在北京创立了一家叫神州泰岳科技的公司，还引入了IT服务管理，主要代理美国公司的软件产品。

当时，国内很多企业甚至连IT系统都没有，更不要提IT服务管理了。到工商局注册时，工商局的人问：“你们这是什么行业，主要做什么？”在这样的环境下，王宁认准了IT服务管理业务，绝对属于超前行业，但也担着巨大的风险。

果然，新公司的转型没有改变原来接连失败的厄运。公司成立大半年都没有订单，直到1998年10月，神州泰岳才拿到北京无线局一笔15万美元的单子。但这笔单子并没有让王宁安心，因为他不知道下一张单子在哪里。

到了2000年，神州泰岳IT服务管理业务的亏损累计超过1000万元。为了