

肖森舟

著



创业的 108个方法

国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

创业的 108个方法

肖森舟 著

国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

创业的108个方法/肖森舟 著. —北京: 中国纺织出版社, 2017.12

ISBN 978-7-5180-4338-5

I. ①创… II. ①肖… III. ①创业—经验 IV. ①F241.4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第281853号

责任编辑: 樊雅莉 责任印制: 王艳丽

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

销售电话: 010—67004422 传真: 010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博<http://weibo.com/2119887771>

三河市金泰源印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2017年12月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 22.75

字数: 358千字 定价: 49.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

第一章 披荆斩棘，用行动代替话语

- 1 号易鸣：创业再苦再累也要执行下去 //002
- 2 号肖小雨：选对产品，彻底执行 //005
- 3 号钟华清：行动，别忘记了初心 //008
- 4 号祝冰凝：用真诚开启“第一桶金” //011
- 5 号疼疼：多经历早经历，创业更容易成功 //014
- 6 号胡桓玮：只有“磨砺”，才能“锐利” //017
- 7 号李貌：对客户真诚，对员工负责 //020
- 8 号俞美人：既然选择了，就全力以赴 //023
- 9 号吴婷婷：三次创业助她走向成功 //026
- 10 号郭娜：不管多么艰难，一直走下去 //029

第二章 努力重要，抓住趋势也重要

- 11 号刘星：看好的事情一定不要放弃 //034
- 12 号潘郸燕：看准趋势，迅速着手 //037
- 13 号王小鸥：站在互联网的风口上创新 //040
- 14 号李阳：要经营市场还没有饱和的产品 //043

15 号刘中来：跟随时代的潮流创业	//046
16 号李静：跟随梦想和趋势去征服世界	//049
17 号陈于思：创业要选有潜力的行业、产品	//052
18 号钟淑敏：别人懂不懂不重要，你懂就够了	//055
19 号袁科嘉：选对方向，做大是很快的事	//058
20 号陈儒锋：创业要先攻破单一品牌	//061

第三章 捷径就是踏踏实实做事

21 号范培培：修炼内功，用实力去竞争	//066
22 号陈秀苗：任何事情都不可能一蹴而就	//069
23 号方强：创业只有足够专注，才能得长足的发展	//072
24 号方湘：创业就和成长一样，每天都在积累	//075
25 号杨勇：看准趋势才能选对项目	//078
26 号白韬：创业者就要永不停歇、踏踏实实	//081
27 号杨明：成功的创业没有捷径	//085
28 号王先明：创业人都是勇敢且孤独的	//088
29 号刘利花：拼一把，才知道自己多优秀	//091
30 号倪林峰：从 2000 元到 5000 万元的身家	//094

第四章 在摸索和折腾中走向辉煌

31 号许晓兰：把压力变动力，让自己成长	//098
32 号李思影：年轻的时候，积累经验才是最重要的	//101
33 号周小力：创业就是“折腾”，你内心要强大	//104

34 号张轩松：没有人能随随便便走向辉煌	//107
35 号关庆龙：创业是在“折腾”中走向成功的	//111
36 号袁亮：边摸索、边学习、边进步	//114
37 号初颜：执着的人更易成功	//117
38 号刘本传：艰难枯燥的路上，只做一件事	//120
39 号苏子淇：找对定位再折腾	//123
40 号傅盛：创业，一定要敢啃硬骨头	//126

第五章 做最好的产品经理

41 号张海龙：处处留心，发现“蓝海”市场	//130
42 号张志勇：创业是不断解决问题的过程	//133
43 号叶涵：真心为顾客考虑，才能做出好产品	//136
44 号叶国富：时刻关注消费者，发现市场空白点	//139
45 号靳晶晶：创业必须依靠团队和制度	//142
46 号孙陶然：以供养需，环创业者的变革经	//145
47 号黄一兵：好产品是根据用户反馈改进出来的	//148
48 号钟荣：选产品方向要根据自身优势	//151
49 号盛家齐：产品永远是市场竞争的核心	//154
50 号朱艳花：学会把项目变成爱好	//157

第六章 打造强悍的创业团队

51 号金敏航：高调做事，低调做人	//162
52 号王勇财：创业关键就是找对人	//165

53 号王鸿星：合伙人一定要有相同的价值观	//169
54 号雷军：投资最重要的就是投入	//172
55 号于超：真心对待你的团队	//176
56 号马静：最重要的是团队的心态、格局、团结	//179
57 号汪进：创业要选复购率高的项目	//182
58 号刘晓静：做事先做人，让团队信任很关键	//185
59 号仇威：合伙人要兴趣一致、能力互补	//188
60 号刘建行：选择优秀的人放到合适位置	//191

07

第七章 事业因梦想而卓越

61 号吴家淡：不为创业而创业，才能更好地创业	//196
62 号刘婷：做一个“要强”的创业人	//200
63 号 Andy 妈妈：每天被梦想叫醒的创业人	//203
64 号伍丽霞：全世界为你的拼搏让路	//206
65 号张明伟：保持激情，为梦想而奋斗	//209
66 号阳涛蔓：我想让更多的人用上优质山茶油	//212
67 号蔡苹萍：人要做点儿更有价值的事	//215
68 号雕爷：追求梦想，就能卓越	//218
69 号梅子：做一个偏执狂，死磕到底	//221
70 号雷敏：我要让更多人用上“古皂”	//224

第八章 机会属于有勇气的人

- | | |
|-------------------------|-------|
| 71 号陈楠：奋斗是创业者的常态 | //228 |
| 72 号张月新：爱美女性的内衣标杆 | //231 |
| 73 号许爱萍：实现自我价值，遇见更美好的自己 | //234 |
| 74 号包陆羽：创业时需要一个强者的心态 | //237 |
| 75 号小蛮子：人最大的敌人是自己 | //240 |
| 76 号王珂：创业中，学会调整自己的心态 | //243 |
| 77 号富裕灵：唯有倔强的人才能成功 | //246 |
| 78 号李明胜：拒绝安逸的人生 | //250 |
| 79 号王琳琳：创业，一定要坚持最初的信念 | //253 |
| 80 号张勇：耐得住寂寞的营销狂人 | //256 |

第九章 创业，要把命运掌握在自己手里

- | | |
|-------------------------|-------|
| 81 号李想：从放弃高考到三次创业 | //262 |
| 82 号施宝定：成长比成功更重要 | //265 |
| 83 号橘子姐：人，总要来一次勇敢的探险 | //268 |
| 84 号蔡文胜：我要不断地挑战自己 | //271 |
| 85 号曲研：搭建班子是事业的第一步 | //275 |
| 86 号柴磊：把命运掌控在自己手里 | //278 |
| 87 号李书福：从零开始的“汽车狂人” | //281 |
| 88 号褚时健：创业从来没有太晚的开始 | //284 |
| 89 号孔令娟：创业最难的是知识不断升级与迭代 | //288 |
| 90 号常景：把所有人的力量集中在一起 | //291 |

第十章 找到你创业的支撑点

- 91 号陆建新：勇于开拓的奋斗家 //296
- 92 号戴科彬：不可缺少的生命印记 //299
- 93 号石俊贵：所有的成就，都是磨砺出来的 //303
- 94 号阮佳华：打造刚性需求、高频次的复购产品 //306
- 95 号徐丽平：找到你创业的支撑点 //309
- 96 号刘森林：以非凡手段开拓新市场 //312
- 97 号廖金梅：创业的关键在于选对人 //315
- 98 号龚子：“分享经济”让财富倍增 //318
- 99 号陈欧：“我为自己代言” //321
- 100 号汪新炜：在创业游戏中不断升级 //324

第十一章 做一个快速奔跑的践行者

- 101 号何丽娟：见证幸福的情感教育开拓者 //328
- 102 号徐超强：做一个快速奔跑的践行者 //331
- 103 号邱玺录：创业，只是为了扼住命运的喉咙 //334
- 104 号王兴：屡败屡战，终赢团购大战 //337
- 105 号李学凌：夹缝生存，立足未来 //340
- 106 号李博琳：成功并非来自偶然 //343
- 107 号关小军：生命不息，创业不止 //346
- 108 号黄晓凡：深度决定广度，打造非凡礼品 //351

01

| 第一章 |

披荆斩棘，用行动代替话语

| 1 号易鸣 |

创业再苦再累也要执行下去

易鸣，带领微商公社商学院快速崛起，成为微商培训界的佼佼者。连续开创微商新兵连、讲师训、创富招商演说、团队复制等课程。

2016年3月联合开创夏季防晒口袋伞，预售情况良好，2周预售远超预期，成为微商渠道颇有影响力的营销案例。

曾任国内某知名销售培训机构高管；国际某大型投融资平台大区总经理，旗下直营团队近200人。

2015年，易鸣告别多年的职业经理人生涯，投入到创业的大潮中。一开始创业，他选择的是做移动电商三级分销平台，主抓商学院和市场运作。后来因为第二轮融资没有跟上，便转型做单品微商。他联合好兄弟开创了夏季防晒口袋伞项目，预售情况良好，2周预售远超预期的佳绩。由于易鸣的兴趣更倾向于教育培训，所以开始运作微商公社商学院。

易鸣十分看好微商的发展，在他看来，微商正在改变世界。微商对国人最大的价值是精神唤醒。很多年轻妈妈、大学生正在通过这种创业模式改变自己和家人的生活状态。然而这股草根力量要想得到更多人的尊重，必须得到社会主流的认可，必须接受专业的培训，使微商群体拥有正确的利他的创业初衷，更具有创业者的心态和能力，才能持续发展。

微商的行业发展，众说纷纭。易鸣认为微商未来发展到什么程度，是由我

们对微商的定义所决定的。如果认为微商仅仅是在朋友圈卖货，那不过是一阵风的事。但如果把微商看作借助新媒体势能和新渠道勇于创业的从业人员，那么前景就无可限量。未来微商不再局限于线上卖货，而是线上线下一体化，微信只是作为一种新媒体的营销工具和手段而已。

易鸣运作的微商公社商学院是中国非常有影响力的微商平台，拥有200多万忠实粉丝。由第一本微商鼻祖畅销书《从零到一教你做微商》的作者茶道长，互联网资深老兵乐思享以及易鸣三人强强联手运作，为大家提供最新的微商行业动态、实战经验、优质货源，以及传统企业转型指导等。商学院最大的特色是把过去线下的营销团队进行企业化的运作和管理，有效结合移动互联网的特点搬到线上，帮助更多非职业化的微商从业业余选手转型为专业选手，大大提高微商的绩效，为微商提供一站式、专业化、系统化的创业整体解决方案。目前连续开创了“微商新兵连”“营销特种兵”，讲师训、创富招商演说、团队复制等线上线下好口碑课程。

微商公社商学院十分注重文化建设，使学员们在一个结合军事化管理模式的道场中更实战、高效、快乐地学习。它兼具学校的人文教育和家庭的情怀，培养线上线下双栖作战的“微商特种兵”。目前易鸣的商学院拥有付费学员近万人，已经是微商培训界低调的王者。

微商公社商学院一路走来，能取得今天的成绩，与彼此信任、能力出众的合伙人和团结一致、充满干劲的团队息息相关。易鸣选择合伙人，有五个重要因素：一是人品要过硬，二是价值观要一致，三是能力要能互补，四是要有团队精神，五是学习力要强。组建团队，最重要的就是搭好班子，有一个选人育人用人留人和成就人的顺畅渠道。

对于团队管理，易鸣认为最重要的有三个问题：一是团队氛围；二是核心骨干的焦点；三是人才梯队的建设。团队氛围决定业绩好坏，营销团队的业绩是“包治百病”的；人才的焦点是否聚焦在目标上决定了结果，营销团队一切都是以结果为导向的；人才梯队决定了团队的健康发展，人才越多并且形成良性的既竞争又合作的机制，人才才好管理。治理氛围在于团队文化和管理理念；人才的焦点在于有效结果的导向，而非生硬的管理行为；人才梯队在于建立人才孵化系统，也就是能者上、平者让、庸者下的机制。

创业要注意选品、选人、选时、选势。易鸣想告诉创业的朋友：知人者智，自知者明。如果你是领导者，选择正确的项目比选人重要；如果你是联合创始人，选对人比做对事更重要。

在易鸣的个人战略规划中，38岁之前，会选择关键窗口去创业。就在他跃跃欲试的时候，刚好赶上微商创业的浪潮。凭借过去多年的销售团队管理培训的积累，他迅速打开市场。对易鸣来说，创业，酝酿已久，真正做出决定只用了3天而已。易鸣做任何事情，家人都非常支持，母亲和太太始终是他坚强的后盾。而在朋友们看来，易鸣创业是理所当然的事。

易鸣创业并非一帆风顺，也曾备尝创业的艰辛。他曾连续一周每天睡眠不足3小时，有时候一直到接近零点才想起一天都没有吃饭。印象最深刻的就是一个晚上线上线下要开若干个会议和培训，赶完一场又一场，一个接一个。

易鸣的创业，和大多数人一样，是为了更好地生活，实现自我的价值。有了好的机缘、好的合伙人、好的时间点、好的合作模式，其他的都是自然而然的过程。通过创业，易鸣收获的是个人全方位的成长，能够拿得起，放得下，想得开。易鸣常说自己是无知者无畏，一开始总想准备好了再上路，结果发现永远没法准备好。当下定决心做某件事时，最重要的不是能力，而是勇气和决心。这次创业，易鸣的目标是把微商公社商学院打造成中国微商的黄埔军校，现在他正目光坚定、信心百倍地行走在路上。

| 2号肖小雨 |

选对产品，彻底执行^①

肖小雨，森舟茶业（厦门）有限公司CEO，跟哥哥肖森舟一起自创森舟茶业品牌。她做了十年电商，2015年从“新、奇、特”三方面入手，主打护肤彩妆，开始进军微商界，一年的时间做成了微商服务商，拥有一个代理商大团队。

肖小雨是泉州市安溪县茶山里出来的一个山妹子，她喝茶爱茶同时热衷于传播茶文化，想让每一片茶叶都能开口说话，她第一次创业就跟茶叶有关。

2007年，肖小雨大学毕业，放弃就业的机会，选择跟哥哥肖森舟一起在淘宝上卖茶叶。她进山给茶叶拍照，花心思设计宝贝详情页，当客服，做售后，做客服，凭着对茶叶和家乡的热爱，凭着对父老乡亲以及客户负责的热情，她专注于推广和营销家乡的铁观音，一做就是十年。这十年，她从零到一，从无到有，从营销到管理，在摸索和磨砺中积累了丰富的经验，既积累了不少的财富，也积攒下了庞大的人脉资源，更把森舟茶叶这个招牌越做越响亮，做成了品牌。但就在她的电商事业蒸蒸日上的时候，她选择改行越界，进入一个全新的行业——微商。

2015年，肖小雨决定改行做微商，起初几乎遭到所有人的反对。微商经过一年的强势发展，这时已经开始显现颓势，家人、朋友都说，你一个姑娘家，要经验有经验，要门路有门路，要客户有客户，放着好好的电商不做，去做一

① 本文所讲述的人物为作者的妹妹，为了风格统一，采用了第三人称创作。

个完全陌生，又没什么发展前途的微商，是不是疯了？但她的这一决定，首先得到了哥哥肖森舟的支持。

转做微商，她遇到的第一个难题就是专业性的问题。她选择的是护肤彩妆这个行业，为了弥补自己专业知识上的不足，她开始进行恶补，发狠学习。摸清了自己要做的是什么，接下来的产品订购也就变得很简单了。但做微商最难的是招商。人从哪里来，为什么而来，如何转化，如何升级，这些是做微商需要解决的最重要的问题，即流量问题。肖小雨经过前期的撒网式试点，最终选择专注其中一点来决胜负。

她知道互联网的传播速度是很惊人的，于是一开始便在广告引流上进行大投入。IP建立好之后，她给产品进行单点包装，打出了一系列关键词进行宣传，如美丽事业、自我形象提升、明星、600元创业等。经过测试，她锁定了“创业”这个词，决定用“创业”来招商引流。

可有了目标，也有了流量，并不代表就能促成成交。

面对着突然暴涨的流量，肖小雨和她的团队起初一片忙乱，根本不知道该如何促成快速成交。光有流量没有转化，团队成员心态越来越浮躁，再加上有越来越多的新人不断加入，导师队伍的建设也跟不上，整个队伍一团糟。这也是肖小雨感到最痛苦的时候，她觉得自己身边人很多，但是却无人可用。最后她想了一个办法，开始开团队组会，以半个小时为一个流程，由核心人员提出所有问题进行分析。每次大家都和倒垃圾一样，问题多得让人听了头都要炸了。这种状态持续了小半个月，肖小雨和她的团队终于摸清解决问题的门路。他们决定分部门运作，转化部门只干一件事情，专门研究客户的需求；而数据部门则针对投放和产出，优化投放比例。他们还成立了线上导师团，从专业知识、新人训练营、核心团队复制营到领袖打造营，进行标准化一体式学习。这样一来，团队的组会时间开始变短了，沟通也变得简单起来，成交自然也就多了。

肖小雨意识到微商是低门槛的创业平台，人员层次不同，组成多种多样，上班族、自由职业者，甚至宝妈等，千差万别，对他们的管理，自然不属于公司管理范畴。另外她还注意到，微商是轻资产运作，没有太多的管理人员，教育能给出的是专业知识的培训，即微信营销的技巧，而最重要的内容都是针对

“人”而言的：如何引发人的需求，如何让他行之有效地去行动，去实现他的目标。认识到问题的关键所在，肖小雨对团队建设也就有了自己的考量。她成立了核心服务团，特意打造了5门课程：我是谁，我过去做了什么，我想要做什么，如何改变自己，怎样实现目标。她把这些课程加入新人培训的内容，取得了明显的效果。

培训好新人之后，她开始在队伍质量上做文章。她知道一个团队的战斗力取决于人心。在团队组建之初，大家斗志高涨，干劲十足，这个时候无论什么问题都可以迎刃而解，可随着时间推移，大家的热情和执行力就开始下降，团队开始产生动荡，如果这个时候不能及时调整，就会出状况。

对此肖小雨深有体会。在她的微商团队里，当核心团队发展到35人的时候，大家的意见和想法就多了，在团队出活动的时候，大家各有方案，产品在市场里的价格开始不稳，代理商心态比较浮躁，声音太多，都不知道听谁的。发展到最后，大团队长自己也动摇了，觉得品牌不稳，代理商不好管，到最后甚至质疑自己的选择是不是错了。队伍问题一多，产品又受到其他品牌的冲击，大团队长坐不住了，不久就选择了退出。而最让肖小雨头疼的是，他走的时候还带走了一大批精英。因为这些经历，肖小雨意识到，加强队伍的心理建设很重要，心理课程必不可少，必须定期上，持续不断，另外还要定期定点，在固定城市开展团队复制实战课。

肖小雨不仅重视队伍管理，对合伙人的选择也很慎重。她要求自己的合伙人；一是要跟自己是互补型，不但在性格上要互补，在思维和工作能力上也要互补，这样才能取长补短，取得更好的发展；二是要求有相同的价值观，保持同样的初心，可以如她所愿，一起创造一个充满爱和激情，具有温度的圈层，让创业变得更简单、更快乐。

| 3 号钟华清 |

行动，别忘记了初心

钟华清，天珍录易灸灸的品牌运营CEO。目前，旗下拥有强大的销售团队，年销售额突破千万元。

一个有着非凡人格魅力的人，总是让人情不自禁地想靠近。她身上所散发的光芒总是吸引着他人跟她一起奋斗前行，她总是敢闯敢拼的那一个，她总是意志坚定面对困难决不妥协的那一个，她总是在众人困惑时最清楚前进方向的那一个，她是不平凡的平凡天使，她就是天珍录易灸灸的老板，华清创业帮帮主钟华清。

如果说一位现代女性想要取得事业上的非凡成就就难以拥有美满家庭的话，钟华清就是个反例。她不但在自己的事业征程上越走越顺越做越好，而且还是一双儿女的母亲，拥有一个美满的家庭。她是贤妻也是良母，更是如今朋友圈火爆的养生调理保健产品天珍录易灸灸的品牌运营CEO。

钟华清出生于福建泉州安溪，现居厦门。早在2007年，钟华清就在泉州农行安溪支行先后担任过柜员、客户经理，积累了丰富的金融从业经验和投资理财经验。然而，在国有金融单位工作的时间越长，她就越觉得迷茫。在金融机构里太多呆板机械化的工作，让满腹理想和才干的钟华清无法施展。于是钟华清经过慎重考虑，2013年毅然递交了辞职申请书。

辞职后，钟华清生下了自己的女儿斯斯。随着女儿的成长，钟华清越来越觉得自己应该不断去突破自己、实现自身的发展。于是，她在照顾孩子的同