

图书在版编目(CIP) 数据

富之经：中国平民百姓致富启蒙第一书/黄小忠,张德贤编著. —杭州：浙江人民出版社,2005.12

ISBN 7-213-03168-6

I. 富... II. ①黄...②张... III. 商业经营-经验-中国

IV. F72

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005) 第 116921 号

富之经

——中国平民百姓致富启蒙第一书

黄小忠 张德贤 编著

出版发行 浙江人民出版社

(杭州体育场路 347 号)

责任编辑 虞文军

激光照排 杭州兴邦电子印务有限公司

印刷 杭州富春印务有限公司

(杭州桐庐瑶琳镇)

开 本 710×1000 毫米 1/16

印 张 15.75

字 数 31.5 万

插 页 2

版 次 2005 年 12 月第 1 版

2005 年 12 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-213-03168-6

定 价 25.00 元

序 言

天则经济研究所 茅于軾

经济学是研究如何通过改善资源在各部门之间的配置，更多地创造财富的一门学问。资源的配置错误所造成的浪费是最大的浪费。比如，该建的发电厂没有建，造成缺电；或者该建水电站的建了火电站；应该用公路运输的却用了铁路运输，等等。由于资源的配置错误，生产同样一个产品消耗了更多的稀缺资源。这类例子举不胜举。经济学告诉我们，资源配置问题的解决要靠价格。只有通过公平竞争形成自由价格，大家以赚钱为目标，资源的配置问题就容易解决了。经济学一直以为赚钱是不用教的，所以，唯一的问题是政府保护公平竞争和自由价格就行了。其实，如何赚钱也是一门大学问，同样需要研究。企业管理就是研究企业如何赚钱的学问。但是个人怎么致富，很少有人探讨。这本《富之经》，就是讨论个人如何致富的。作者通过许多个人致富的故事，归纳出致富的道理，即“致富新三字经”，又提炼成四句话，传授致富的方法。作者满腔热情地希望帮助还没有致富的兄弟们，赶上已经致富的人。这种精神非常值得钦佩。

作者所收集的故事中，既有高学历的大学生，也有没有多少文化的农民。我们可以看到，虽然有专业知识更有利于致富，但知识和致富终究是不同的。那么，不同的人能够致富，他们的共同点是什么呢？答案就在这本书里。我看了这些故事，也在思考这个问题。下面谈谈我的一些看法，作为本书内容的补充。

首先，商业的机会存在于变动的社会之中。在人口、技术、收入、资源等发生变化时，商机就出现了。本书中有一个故事，讲制作宠物标本的成功经过。这就是由社会流行饲养宠物所引起的。饲养宠物过去是很少的，社会变动了，商机就出现了。再有一个故事是讲如何卖粥起家的。因为大家吃油腻太多，反而想吃清淡的粥，结果也成功了。再有一个例子是讲用新技术把玉米磨成口感像小麦的面粉，结果获得成



功。这是技术变化引起商机的例子。现在石油价格很高,节约石油能够赚钱,商业机会也将出现。

其次,成功一定是发挥了自己的长项。社会上每个人都是不同的,自己要知道自己的长项是什么,短项是什么,要扬长避短。那个制作宠物标本的姑娘就是学畜牧兽医专业的,做标本就很接近她的专业。总之,千万不要拿自己的短处和别人竞争。开始的时候,往往并不知道自己的长项在什么方面,需要有一个摸索过程。但是摸索一段时间之后,就要灵活调整自己,不可以死心眼。本书中的一个主角王红刚,从种扁豆到卖扁豆就是一个例子。

勤劳是所有成功人士的共同特点,尤其在开始创业阶段,往往是从零起步。这时候,大家都差不多。谁能够胜出,就看谁更能够吃苦耐劳,勤俭节约。渡过头一个难关,日子慢慢地就顺利起来了。但是过了这个阶段,光凭吃苦耐劳就不够了,要有长远眼光,特别要建立自己的良好形象,要讲信用,树声誉。越是讲信用,越能树立好声誉。越是有声誉,越能够站得住脚跟。这样,经营的时间越长,声誉也就越好,那时候就进入良性循环了。

做生意要知道自己的客户是谁,他们居住在哪儿,他们的收入有多少,他们除了买自己的产品外还拿钱买其他什么东西。特别要知道,与自己竞争这些客户的竞争者是谁;与自己比,这些竞争者的优势劣势各是什么。千万不能不了解竞争者,盲目乐观。

想致富,是大家的愿望。但是头脑要清醒,毕竟富人永远是少数,不可能人人都变富。我国改革开放20多年来,使数千万群众摆脱了贫困,并出现了中产阶级。即使如此,也还是中等收入的人占多数,富人还是少数。把致富当成唯一的目标,对大多数人而言,最终很可能会失望。所以,确立正确的人生观,是人一辈子过得快快乐乐的出发点。



2005.9.1.



阅读《富之经》信息反馈表

阅读 章节(页)	创业 项目	创业 简单经过	创 业 成 效		
读者 姓名	读者 性别	读者 年龄	读者联系地址	读者联系电话	邮编

注：

1. 盼望读者能反映自己真实而具体的读后情况；
2. 个人创业经过和创业成效如果填不下,可以另外附纸来写,贴在此表后面；
3. 填写的地址、邮编和电话号码希望都是真实的,以便我们联系；
4. 一旦您反映的材料具有价值,我们将会进一步与您联系,帮您把材料写好；
5. 如果您的材料入选本书续编本,我们将付给您一定的稿酬。

联系姓名：《富之经》作者黄小忠 张德贤

联系地址：浙江省嘉善县环北东路 335 号 华都国际大酒店办公室

邮 编：314100



目录

contents

1 ▶ 序言 / 茅于軾

1 ▶ 引子 祈福敬祖接财富

开窍篇 58 幅致富图

4 ▶ 思想致富的 23 个故事

57 ▶ 诚信致富的 13 个故事

88 ▶ 冒险致富的 13 个故事

130 ▶ 共享财富的 9 个故事

照镜篇 致富希望自定

153 ▶ 想富就得把握好自己的脾气

156 ▶ 明白自己的致富条件

目 录

c o n t e n t s

起步篇 68 个致富金点子

- 169 ▶ 献给农民朋友的 17 个致富金点子
- 187 ▶ 献给民工朋友的 15 个致富金点子
- 200 ▶ 献给待业朋友的 13 个致富金点子
- 214 ▶ 献给下岗朋友的 14 个致富金点子
- 227 ▶ 献给低薪朋友的 9 个致富金点子

明理篇 1088 句致富新三字经

- 238 ▶ 祈富 80 句
- 238 ▶ 致富经文 1000 句
- 243 ▶ 祝富 8 句
- 244 ▶ 尾声
- 246 ▶ 后记



58 幅致富图

被阿富开导得心痒头热的来子，这几天老嚷着要人家介绍致富办法，推荐发财榜样。正好这时阿富因有事出差路过老家，拜望了村里长辈和几位叔伯兄弟之后，坐在自家老宅堂屋与老寿星陈宗秀谈家常。来子一脚闯了进来，吵着要阿富讲天下致富故事。知道事情原委后，老寿星笑着说：“阿富，你如有空，就满足来子的愿望吧，能帮人致富也是一件行善积德的好事。”

听长辈开了口，阿富马上对来子说：“好啊！来子你坐，我把外面看到的、听到的，毫无保留地全告诉你，怎么样？”

于是，来子就傍着阿富坐了下来，阿富随即说道：“致富的大路上，有许多领头人，他们率先起步，大胆行动，敢作敢为，从自己最熟悉的行业入手，实施个人的致富计划。短者数月，长者数年，他们都各自打开了一片新天地：有的脱贫致富，进入富人行列；有的小本经营，实现小康；有的创办实业，当上老总；有的钻研知识，科技致富；有的搞起效益农业，科技养殖致富。但不管现在富得如何，这些致富领头人，原本都是普通的穷苦人家的子弟。他们致富所走的路各不相同，可说是八仙过海，各显神通。但据我观察，还是那四句话：‘思想致富，诚信致富，冒险致富，共享财富。’我一共汇集了58个故事，理了理，其中讲思想致富的有23个，讲诚信致富的有13个，讲冒险致富的有13个，讲共享财富的有9个。俗话说，‘脑灵清，遍地金。脑开窍，致富机会随你找。’所以，有没有想脱贫致富的强烈愿望，有没有创业致富的坚定决心，能不能富起来，其结果是不一样的。因为时间关系，今天我就先讲23个起步条件最差、致富最让人意想不到的思想致富故事，好吗？”

你守贫安苦永远苦，你认命忍穷一世穷。如果懂得穷与富是可变的，“三十年河东，三十年河西”，脑开窍，把钱找，那流动的财富就会流入你家。



思想致富的 23 个故事

来子你听好,第一个故事说的是——

致富学习“老干妈” 条件再差也能发

说出来你也许不相信,一个大字不识的农村妇女,白手起家,经过6年努力,居然创下亿万资产,成为中国私营企业50强的第5位。

创造这个奇迹的农村妇女名叫陶华碧,2004年时已经51岁了。可能许多人不知道她,但提起“老干妈麻辣酱”,却几乎是家喻户晓,人尽皆知。陶华碧就是打工者们几乎天天必吃的“老干妈麻辣酱”的发明人,是生产这种食菜的大企业的董事长。

脑开窍得商机 由于家里穷,陶华碧从小到大没读过一天书,为了生存,她很小就去打工和摆地摊。1989年,陶华碧用省吃俭用积蓄下来的一点钱,用四处捡来的砖头盖起了一间房子,开了个简陋的餐厅,取名“实惠餐厅”,专卖凉粉和冷面。当时,她特地制作了麻辣酱,作为拌凉粉的一种作料,结果生意十分兴隆。一次偶然的事件,小店没了麻辣酱,顾客转身就走。她这才发现自己做的麻辣酱竟然有那么大的吸引力。陶华碧想,麻辣酱顾客喜欢,有人喜欢就有生意,就能赚钱。况且生产麻辣酱自己驾轻就熟,投资成本也不高。于是,她就认准这条路,着手创业。由此开始,她一头扎入,精心研制麻辣酱。经过几年的反复试制,她制作的麻辣酱风味更加独特。

感情投资能行 名正才能言顺。1997年8月,陶华碧在贵州贵阳挂出了“贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司”的牌子,工人一下子增加到200多人。企业搭好了架子,又如何管理呢,这对陶华碧来说,的确是够难的。怎么做才能使全班人马齐心协力?

虽然没有文化,但陶华碧明白这样一个道理:帮一个人,感动一群人;关心一群人,肯定能感动整个集体。果然,这种亲情化的“感情投资”,使陶华碧的“老干妈”公司的凝聚力一直只增不减。在员工的心目中,陶华碧就像妈妈一样可亲、可爱、可敬;在公司里,没有人叫她董事长,全都叫她“老干妈”。

到2000年底,只用了3年半的时间,“老干妈”公司就迅速壮大,发展到1200员工,产值近3亿元,上缴国家税收4315万元。如今,“老干妈”公司累计产值已达13亿元,每年纳税1.8亿元,名列全国同类企业的前茅。

四条成功经验 一般来说,要做成做大企业,必须有大机会、大知识、大实力。但是,陶华碧什么也没有。

论实力,丈夫早逝,20世纪90年代之前,她还拖着两个小孩到处打工和摆地摊;论机会,做的是麻辣酱,只是传统的小产业;论知识,就更谈不上,她不仅没有留过洋,念过



大学,甚至连珠三角地区一些“洗脚上田”的小学、初中毕业的老板都不如——只认识三个字,而那还是当了老板以后才学的!

然而,“老干妈”能成功肯定有她的道理。陶华碧的经验有四条:一、“老干妈”脑开窍,善抓机会。想当初,她抓住的不过是卖凉粉时,拌酱料畅销的小小机会。在大家认为“没有大钱做不成生意”的年代,做成了大生意。这就反映出她善于识机遇、抓机遇的财富灵气。二、“老干妈”创业懂得讲诚信。就在大多数人明知诚信而不讲诚信的时候,她以一个农民的朴实本质,做到了诚信,从而做大了生意。三、“老干妈”靠感情投资挖掘企业潜力。如同其他成功企业一样,陶华碧以母亲般的关爱凝聚全体员工,让大家共享企业成果,一改企业初创时仅靠几个人苦干、巧干,甚至有一点蛮干的状况,使大家拧成了一股绳。这正符合了现代企业管理的企业文化建设原则。四、“老干妈”懂得自力不足就借力。“老干妈”创业靠职业经理人,陶华碧自己不识字,不懂算账,这不要紧,她请来自己的儿子,更大胆请来专业管理人员,还将他们送出去培训、进修……只认识三个字的陶华碧,每一点心路都符合最新的企业管理大全。

可以说,“老干妈”的成功是中国平民百姓思想开窍致富的榜样!

来子听了文盲“老干妈”创业亿万的故事,拿自己来比,感动得连嘴巴都合不拢。阿富随即念出一首诗:

致富学习“老干妈”,
看准机会紧紧抓;
脑要灵清手要勤,
条件再差也能发。



来子说,看来,像我们这样又穷又没文化的人,只要时时处处留心,也能像“老干妈”那样富起来!

阿富一听,感到来子有点入门了,于是接着讲了第二个故事——

坚信只要有钱赚 即使卖粥也能发

在四川省双流县,流传着一句俗语:“这里最好听的是天上的飞机声,地上的稀饭声。”“天上的飞机声”说的是成都双流国际机场的飞机声,“地上的稀饭声”是指从一家名叫“李姐稀饭店”里传出来的喝稀饭声。据说,一到吃饭时间,上千的食客挤满大院,男女老少齐刷刷地喝起稀饭,霎时,呼呼声大作。所以,有人戏称“李姐稀饭店”里喝稀饭的声音“连飞机上的人都听得到”!

一家稀饭店竟然如此神奇?一打听,还真没想到,将稀饭生意做得那么火红的“稀饭大王”竟然是一对没有多少文化的下岗夫妻。他们靠卖稀饭,在短短的5年时间里,竟然拥有了百万财富。这个致富奇迹是如何创造的呢?

李姐大名叫李春花,她与丈夫辜强都是重庆市仁寿县城关镇人。夫妻俩曾在一家工厂上班,但企业不景气,1992年双双下岗。经过下岗初期的痛苦和彷徨后,夫妻俩在家门口附近摆了一个烟摊,起早摸黑地苦干起来。到了1997年,他们靠做香烟生意累积起来的钱已有20多万元。

然而,一场意想不到的打击落到了他们的头上。这年春节前,他们听信谣言,投入50多万元进了一批假烟,结果,赚的钱全部赔光不算,还负债20多万元。债主们三天两头跑到她家讨债,闹得家里鸡犬不宁。一天下午,李姐夫妇磨破嘴皮总算把一个债主送走了,精疲力竭的夫妻俩不禁相对流泪。李姐内疚地对丈夫辜强说:“都怪我,一时大意,才造成这么大的损失。现在,我们唉声叹气也没用,还是想办法从头再来吧!只要我们有一双手,总会有翻身的一天。”

丈夫叹息着说:“可我们拿什么去翻身呢?一分本钱都没有了,就是卖稀饭嘛,也要本钱呀……”

“稀饭”?这两个字像一盏明灯,一下子照亮了李姐的脑海。她想,我们为什么不可以从卖稀饭开始呢?!这生意基本上不需要什么投入,虽然与卖香烟比起来,利润极其微薄,但只要有利润,我们就可以做啊!于是她一本正经地对丈夫说:“对,我们就卖稀饭!”

李姐说服丈夫卖稀饭,最终是她的一句话打动了丈夫:“一碗稀饭就算赚几分钱、一角钱,只要量上去了,还是可以赚钱的。失败算啥子嘛,失败就是给了你一个重新再来的机会啊!”

丈夫终于答应卖稀饭了。但他却不愿在仁寿县城卖,因为这里债主多,肯定不得安



宁。于是,夫妇俩决定去西藏,因为债主不可能一下找到那么远的地方去。

1999年3月的春天,李姐夫妻俩来到了成都,准备从这里前往西藏。但机票那么贵,而李姐身体又吃不消乘长途汽车。左右为难之中,他们滞留在成都双流机场附近。

就在滞留的那几天里,夫妻俩决定先在机场附近的双流县城卖稀饭。

说干就干,他们跑痛脚板,磨破嘴皮,在双流县城棠中路找到了一个只有6平方米的门面,花3000元的年租金租了下来。办完各种手续,他们的钱也已经用光了。辜强只好又悄悄回到老家,向自己的亲戚好说歹说借了6000多元钱,加上这笔钱,李姐夫妇总共投入了1.5万元,稀饭店总算开张了。

一切如李姐预料的那样,新店开张不久,生意还不错。

两口子起早贪黑,尽管生意还不错,但稀饭店的生意并不好做。开张3个月,亏本了3000多元。面对这一切,李姐急得寝食难安。她明白,再这样下去,不但赚不到钱,反而又要增添新债。

一位工商局干部的劝导使他们明白:要想留住顾客,必须将稀饭推陈出新,不能只停留在原来的水平上。要变才行,不变只有死路一条。

但怎么变呢?夫妻俩晚上一收工,就躺在几条板凳拼起来的“床”上开起了“卧谈会”。商量结果得出两个办法:一、把喝稀饭的传统早餐改变为正餐,扩大业务量;二、增加特色稀饭和荤稀饭,提高营业额,增加利润。

思路一打开,两口子越想越兴奋。第二天,他们就开始分头行动起来,丈夫辜强负责搞“课题研究”,就是熬稀饭;李姐继续研究“战略问题”。为了创建属于自己的稀饭品牌,她给自己的稀饭店取了一个通俗易懂的名字——“李姐稀饭大王”。

夫妻俩各司其职,配合默契。辜强在短短的几个月时间内,便研究出了“鱼稀饭”系列、“腊肉稀饭”系列、“斑鸠稀饭”系列、“肥肠稀饭”系列等十几种荤稀饭,还发明了一种他最为得意的食品——“野生蔘龙花粥”。这是一种绿色食品,纯天然、全野生、全绿色,而且还有清热解毒的药用功效。这样,就把大餐的饮食特点结合了起来,卖稀饭也不再是微利行业了。

为了熬稀饭,辜强头天夜里就泡好大米,凌晨3点开始生火,然后加井水文火熬制。他用的大米全是仁寿的农家新米,所有的配料也全是仁寿县的山珍或者野生植物。为了把住卫生质量关,他对每一种原材料都严格挑选,精心清洗。同时,负责外联的李姐则在双流电视台做广告,大胆提出“改变稀饭传统喝法,把稀饭当成正餐,把稀饭当成营养餐”的新餐饮理念。这一招还真灵,许多老人和妇女纷纷赶来“李姐稀饭大王”想尝尝鲜,瞧个稀罕。

在妻子的建议下,辜强一门心思认真钻研起“稀饭经”,他整天思考着怎样变着花样熬出别人没有的稀饭。这样,不仅稀饭品种增加到20多种,还请了许多老中医出主意,想办法,从而成功研制出了开胃健脾稀饭、清热解毒稀饭、美容养颜稀饭等具有药用价



值的稀饭。而这些稀饭的名字也很好听,什么“茭龙花粥”、“金玉满堂粥”、“龙须银耳粥”、“春花碧绿粥”、“荷叶莲米粥”、“南瓜太极粥”等,光听名字就让人胃口大开,许多顾客惊叹道:“这里简直成了稀饭的‘陈列馆’了!”

“延年益寿稀饭你喝过吗?美容养颜稀饭你喝过吗?”一时成了当地百姓的口头禅。

新品稀饭正式营业那天,一大早,夫妇俩熬了5锅不同口味的稀饭,免费给顾客品尝。客人们吃完后个个赞不绝口,都觉得稀奇,因为他们从来都没见过稀饭也可以做出这么多花样来。这样一传十,十传百,没过多久,小店的客人就比原来多了好几倍,并且点名要品尝那些特色稀饭。此后,前来品尝稀饭的客人络绎不绝,每天的客流量达到数百人次,日营业额有时竟高达二三千元。

顾客多了,生意好了,工作压力越来越大。夫妻俩忙得一天只吃两顿饭,睡四五个小时还不到;由于条件差,只能睡板凳搭起来的简易床,李姐劳累得病了。于是,夫妻俩商量:何不适当找些帮手,换个大点的地方卖稀饭,把稀饭产业做大。2000年夏,夫妻俩经过认真考虑,决定将稀饭店迁往双流县城的长冶路二段。他们租下了那里一户面积约两亩地大的农家大院,然后,根据城里人喜欢乡下田园风格的心理,投资10多万元,将农家大院装修得土色土香,让人一进门,就备感舒适亲切。他们还招聘了一批眉清目秀的农家小妹和小伙子,一身村姑和农家小子的打扮,鲜艳靓丽,令人赏心悦目。

2001年,李姐夫妇不仅还清了所有欠债,还积累了不少资金。腰包鼓起来的李姐靠卖稀饭为自己营造了一片新的天地,她的名字也传遍整个双流县城。

生意成功后,夫妻俩马不停蹄地想办法把业务做牢靠。他们采取三条措施:一、再搞一下免费促销,进一步扩大顾客群;二、保住品牌,注册“稀饭大王”商标;三、再一次扩大经营规模。2001年10月,李姐又投资10多万元将“李姐稀饭大王”迁到双流县白河路二段一个足有3亩地大的地方,并聘请了50多名员工。由于李姐卖稀饭早已名声在外,即使迁址了,“李姐稀饭大王”的生意仍然很兴隆,那些“稀饭迷”们依然“追踪而至”。有时来吃稀饭的客人太多,服务员们应接不暇,客人就自己动手,像在自己家一样动手盛稀饭。那蜂拥的人群围着几十口装满稀饭的大锅团团转的热闹场面,让人觉得仿佛这些人是在进行一场“喝稀饭大战”。

由于李姐夫妻诚信经营,让利于顾客,很快扩大了业务。加上味道正,价钱合理,服务周到,真诚可信,“李姐稀饭大王”日营业额有时能高达1.7万元。

李姐靠自己的勤劳、智慧、诚实和热情终于将稀饭生意做稳、做大了,在双流县城流传着这样一句话:“到双流来,不吃‘李姐稀饭大王’的稀饭等于没有来双流。”

如今,一些下岗工人、待业青年都想与李姐合作开分店。大家了解一些情况后认为做稀饭生意技术要求并不高,就询问李姐的经营秘诀。李姐说:“不要认为稀饭利薄就不去做,利薄总比没有强。我最瞧不起那些穷得丁当响,但又总在梦想‘要搞就搞大的’人。勿以利小而不为,小本生意做大了就成了大生意了嘛。”



这就是李姐独到的生意经。

阿富说完这个故事后,随即吟诗一首:

失败从头来,
夫妻卖稀饭;
只要有利赚,
卖粥也发财。



来子越听越激动,李姐、辜强夫妻俩真了不起。这面镜子对着好好照照,说不定还真管用呢!

阿富见来子听得入了迷,紧接着就讲了第三个故事——

寄信赚钱打工妹 智慧聚财心灵美

你说怪不怪,有这样一个外来打工妹,她不是邮递员,却把替人寄信当成自己的职业。更令人惊奇的是,靠着干这种替人粘信封、贴邮票和跑邮局的活儿,她每月能挣1万多元。

她就是从湖北到广东番禺打工的外来妹王慧。1999年,刚南下的王慧应聘到一个小区做物业管理工作。2001年,她逛街时路过一个邮市,因为对集邮有兴趣,王慧就进邮市闲逛,发现有摊点在卖打折邮票。一打听她才知道这些打折邮票都是真票,20世纪90年代初期和中期发行的。因大量的新邮票上市后造成邮市疲软,出现了大量积压和库存,邮票打折现象就出现了。

这个发现让王慧感到很兴奋,60分和80分面值的邮票都能打到7折,而280分和560分面值的邮票可以以低于3折的价格买到。王慧好像想到了点什么,但又把握不住。

在回去的路上,经过曾经工作过的小区时,一个曾在那里工作的朋友的话给了她启发。她说:“小王,你不在我们都很不习惯呢!现在寄信都得自己跑邮局了……”王慧脑子一亮,想到一个谋生的新路子。原来,王慧在做物业管理人员时,常有居民和小区内公司



的职员请她代为寄信,有时寄的是大捆大捆的商业信函。那些信大多没有贴邮票,大家把钱给王慧,让她去邮局寄。

王慧想,如果用打折的邮票去寄信,寄一封不超重的平信能赚一角几分钱,而寄一封挂号信的利润就更可观了,一封能赚两元多!

主意一定,马上行动。王慧立刻来到邮市,把身上带的 100 多元钱都买了打折邮票,当晚,她兴奋得难以入眠。第二天一早,王慧来到小区边的写字楼,那里的 20 多家公司都爽快地答应了王慧代为寄信的要求。当天,王慧便收到了其中 5 家公司要寄走的 170 多封商业信函。王慧用 7 折的 8 角邮票寄走了这些平信,轻轻松松就赚了 40 多元。

第一个月下来,王慧总共寄出了 2000 多封平信、400 多封挂号信,收入超过 1900 元。后来,随着业务的发展,王慧每月的收入超过了 1 万元。但邮票的用量越来越大,她考虑到应尽量降低成本,就想法找到了邮票的稳定来源,她绕开二手贩子直接找到了批发商,保证能以更低价拿到邮票。

王慧的创业方式与众不同,在当地她至今也没有遇到抢生意的对手。尽管如此,王慧还是把客户当作衣食父母,认真负责,诚信待客,从未弄错或丢失过一封信件,因而她没有丢失过一个客户,只要是与王慧打过交道的公司,都对她十分信任。至今,王慧从事代理寄信业务已整整两年半了,服务范围也从番禺区扩大到了海珠区、天河区和东山区。她的业务量稳中有升。

来子听完这个故事后说:“这个打工妹真聪明,连帮人寄信也能赚钱,我是做梦都想不到的。”

阿富说:“人不可貌相,海水不可斗量。”随即送王姑娘四句诗:

求致富事在人为,
寄信赚钱打工妹;
聪明人想聪明计,
智慧聚财心灵美。

接
着,阿
富告
诉



来子说,还有比寄信赚钱更奇的事呢。来子有点不相信,阿富就讲了如下一个故事——

市场需求用心找 客户满意生财道

就在宠物市场红红火火的时候,一名农大毕业的女生没有盲目跟风开宠物医院、宠物饰品店、宠物摄影店,而是独辟蹊径发掘出一条创富路——“复活”宠物。靠制作栩栩如生宠物标本,在救“活”一只只可爱小动物的同时,她也在180亿元的宠物市场经济中掘到了人生第一桶金!

做宠物护士找到了商机 2001年7月,从中国农业大学畜牧兽医专业毕业的女大学生回到西北家乡后就傻眼了,因为当地畜牧局等相关单位都没有职位空缺。她是刚毕业即失业,那段日子异常郁闷。负气之下她于当年年底来到上海,两个月后找到了一份工作——在徐汇区一家大型私营宠物医院当护士,月薪1200元。

做宠物医院护士的时间一长,她渐渐发现:现代的都市人以养宠物来寻求安慰和乐趣,宠物就像主人的孩子一样被关心和宠爱着。可是宠物总有死的时候,何况那些猫儿狗儿的寿命原本就比人要短很多。相伴多年的宠物一旦死去,主人都会痛心不已,再把它们扔掉、埋掉或火化掉更是于心不忍,可也不能总是把尸体留在家里呀,怎么办?

这时她忽然想起美国最近出现了一种“宠物标本店”,通过冷冻干燥法把死去的宠物做成标本,与生前一样可爱!栩栩如生的宠物标本放在家里,就好像自己的“宝贝”复活了,就在房间里睡着似的。在美国,这种生意正日渐火爆。一瞬间,她忽然感觉眼前一亮:“老外能干,我为什么不能干?”她为自己产生的这个创业灵感激动不已。

精心打造“宠物标本店” 目标选定后,她就着手搞市场调查,结果90%的宠物主人都认为可以接受宠物标本。同时她又在网上查到上海家庭目前拥有数百万只宠物,市民每年用于宠物的开销就达6亿元!调查结果令她信心大增,接下来的问题就是技术难题如何解决。

她想到了博物馆和一些动物研究机构,这里的专家们都掌握着这门技术,只是不对外营业。她就去找那些专家讨教。其间虽然经历了一次次碰壁,但她并不气馁,硬是以自己的执著精神打动了一位已经退休的专业人士。经专家的指点,她很快掌握了一整套宠物标本的制作技术。接着,她又筹到3万元钱,在徐汇宠物市场附近租下一个只有10平方米的店面。经过1个月的筹备,2002年初,“茵茵宠物标本制作中心”终于开业了!

标本店被装饰得漂亮、温馨,里面摆放着一些她制作的模样有趣的京巴狗、波斯猫等宠物标本,个个形象逼真、憨态可掬:有翘着尾巴进餐的,有熟睡的,有正在与伙伴戏耍的。不仔细辨认,真看不出这些小家伙是标本。

开业第一天,店里就挤满了好奇的顾客。但转眼半个月过去了,进出标本店的仍然



全是观众,真正的顾客没有一个!于是她干脆甩出一系列优惠政策:需要做标本的客户只需打个电话,她就可以上门为宠物“收尸”,标本做好后送“货”上门;开业期间6折优惠,并不再收取任何制作订金;如果对制作出来的标本不满意,将分文不收。

不久,第一笔生意来了。那天,一位姓王的顾客的爱犬死了,打电话来要制作成标本。她按王女士提供的地址找上门时,那主人正望着一只躯体已经僵硬的大白熊犬默默流泪。她沉静地听完王女士讲述的狗狗生前种种讨人喜欢的事例,然后穿上白大褂,套上一次性手套,掏出卷尺,动作熟练地量起它的身长。与主人谈妥了制作价格和宠物标本的造型后, she 就把死去的狗狗抱回了店里。

制作宠物标本并不像外人想象得那么简单。首先,要知道一些解剖学方面的知识;在制作标本之前还要了解宠物生前的情况,以便掌握宠物的性格、爱好、最讨人喜欢的姿态等等,做出让顾客满意的造型。

她先在狗狗的腹部剖开一个小口,小心翼翼地将内脏取出,在里面塞上填充物,再用化学药水处理一下,然后把宠物放进一个冷冻干燥器里,在适宜温度下冷冻干燥。最后还要修饰一下。比如,给舌头喷上红颜色,使它看起来更像活的,再把皮毛整理一番。当所有的工序都做完后,一个完美的宠物标本就诞生了,它几乎达到了以假乱真的程度,不仅外形逼真,摸起来就连骨节、肌肉都和生前的形状一模一样。

一个半月后,当她把这只宠物标本捧给王女士时,王女士先是愣了几秒钟,继而抱着它惊叫道:“太逼真了!麦克又‘活’过来了!”她告诉王女士,因在制作过程中使用了防腐剂,只要保持干燥,她的爱犬标本可以保存20年,其间绝不会变形、脱毛或虫蛀。王女士高兴极了,不但按事先商定的价格付了3000元制作费,还坚持让她老公开着轿车把她送回标本店。后来,通过她在一些“富太太俱乐部”、“女人沙龙”等活动场所做的宣传,使得标本店的生意渐渐有了好转。

菡菡宠物标本店惊现上海,引起了市民的兴趣,也受到了媒体的关注。几家报社和电视台都饶有兴致地对她的事迹进行了报道,这在无形中帮了她的大忙,正愁没钱做广告呢!随着标本店的名气不断提升,她的生意也红火起来。从第三个月开始,她每月都能接到20单以上的业务,可观的收入令她欢欣鼓舞。

面对不断增加的业务,她增加了两位助手,店面也换成了一个60多平方米的大开间,还购置了一辆轿车,并在车身印上“菡菡宠物标本制作中心”的字样和联系电话。

标本制作的收费是按长度计算的,哺乳类动物身长在40厘米以下的要2000元,再大些的宠物要3000—6000元。价格的确不低,但主人们愿意出这笔钱,要知道那些宠物对他们而言有多么重要。当然不吃苦不来钱,在高收入的背后,有着许多艰辛。干活一站就是七八个小时;抢时间接生意,长年奔波在外,人晒得像非洲人;加上吃、睡没有规律,人非常疲劳,甚至还会得职业病。但令人惊喜的是,通过一年打拼,到2002年底一算账,她竟赚了18万元的惊人财富!



考虑到大多数宠物都是在医院死掉的,这时宠物的主人们正为宝贝的“后事”发愁呢,如果听说有一家标本店能让自己的宠物换一种方式留在身边,自然欣喜异常。于是,她又与上海各大宠物医院合作,以付给对方 15% 的业务提成做报酬,让宠物医院帮她介绍客户。就这样,她的业务量一下子又增大了许多。发展到 2003 年冬天,因生意火爆得出人意料,她又在延安路开设了一家分店,雇员也由最初的 2 人扩展到 12 人。

迎着创业路上的风风雨雨打拼到今天,她终于掘到了人生第一桶金——25 岁的农大女毕业生,如今已是拥有 70 多万元资产的新潮小老板了。下一步,她计划向上海以外的地区扩展自己的生意。

做生意就像打仗一样,脑子转得快,看准机会,快速行动,胜利就属于你。在发现商机时,你千万要把握好,用你的智慧和毅力去挖掘那属于你的第一桶金。

来子高兴地说:“这故事讲得好!创业如同打仗,要抢先一步,用智慧打开生意之门,财富就属于你!”

阿富用如下这首诗作小结:

市场需求用心找,
眼前商机紧抓牢;
宠物标本店开好,
客户满意生财道。



阿富说,要创业,基础是不能少的,但最重要的还是要有上进心,要积极动脑,艰苦奋斗,即使白手起家也能创业致富,走向成功。下面讲个河南青年从搬运工起步当老板,脱贫致富的创业故事——

搬运苦力当老板 脱贫致富也不难

从一个搬运苦力到有着 200 多人、上缴国家税收百万元的企业老板,长春市鼎庆经贸有限责任公司董事长李万升,在缺少资金和机遇的情况下,硬是靠自己脚踏实地的工



作作风、不懈追求的精神、吃苦耐劳的毅力取得了成功。

1964年,李万升出生于河南省安阳市青峰县一个贫穷的村子里。1983年参军,由于他表现突出、多次立功,入伍第二年就入了党。1987年,李万升从部队复员后,向别人借了70元钱只身来长春打工。刚到长春时,望着繁华的都市,李万升虽然没有资金,也没有合适的工作,却有着一股难以抑制的创业激情。他认定一个理,那就是只要能生存,干被人瞧不起的苦活累活脏活都无所谓。最后,从苦水中长大的他决定从一名“苦力”装卸工做起。他知道,未来的生活是要靠自己脚踏实地、一步一个脚印走出来的。于是他坚持天天为各大副食品商店、饭店送啤酒。每天工作十二三个小时,一年四季几乎整天都在露天工作。夏天皮肤黝黑,冬天满手冻疮。虽然工作很累、生活很苦,但他从没向困难低过头。凭着从小养成的吃苦耐劳、艰苦朴素的精神,当年李万升就攒下了3000元钱。随后,李万升买了辆柴油三轮车,还开了一家副食品店。凭借薄利多销、货真价实的经营策略,李万升的副食品小店生意一天比一天红火,吸引了越来越多的顾客。1989年,李万升将原来的副食品小店扩建成了一家副食品大店。

虽然他稍有了点成绩,却仍能保持着清醒的头脑,不自我陶醉,他说:“不断开创未来才是我的性格。”他在城市的大街上,用智慧的眼睛去寻找属于自己第二次创业的突破口。结果,与刚开始干苦力一样,他还是选择了被人看作是“下九流”的活——为居民换液化气罐。这个工作也许在别人看来实在太平凡、太琐碎,而李万升却不这样想,他说:“成功之路没有捷径,思想加干劲是成功之母,能付出多少苦劳,就能得到多少回报。”他重新穿上油腻腻的工作服,从零开始。

1992年,李万升自筹资金兴办了长春市鼎庆经贸有限责任公司,免费为千家万户的市民送液化气罐,终于实现了他多年的创业梦想。公司成立初期,规模小,人员少,一天只能换10多个液化气罐,他和工人们一起扛煤气罐,楼上楼下地跑,连用户都以为他只是一名搬运工。

为了不断扩大经营规模,提升企业竞争力,李万升把全部精力投入到企业的经营与管理中。李万升注重在企业运转过程中狠抓“质量、数量、服务”三关,不断增强企业信誉,提高知名度。由于管理方法得当,在政府和社会的大力支持下,企业经营规模不断扩大,效益逐年提高。数年后,已拥有3家分公司的鼎庆,成为长春市同行业的龙头企业,在东北三省同行业中也是名列前茅。企业员工也由创业初期的3人,增加到现在的200人,其中有50%为下岗职工;每年为国家创造税收百余万元,先后被长春市委建委、市消防队、市质量技术监督局评为质量合格、企业规范单位,被市消协评为用户满意单位,被省质量技术监督局评为“诚信企业”。

从借钱筹路费进城打工,到现在成为长春市绿园区人大代表、吉林省劳动模范,李万升说:“是苦难锤炼了我的意志,给了我勇往直前、永不向困难低头的执著精神,这是我成功的第一秘诀。”



来子说：“这个李万升够厉害，迎难而上，知难而进。吃得苦中苦，方能赚大钱。我要向他学习。”

阿富说：“好啊！我们都要向李万升学习。有肯吃苦的思想准备，创业就有了基础。”这真是——

世事本不难，
只要肯登攀；
吃苦当老板，
贫困脚下踩。



“鼎庆”系李万升开办的公司名称

阿富说，下面讲个靠养殖致富的一代“蟾王”的故事——

蟾王创业靠灵感 捕捉机会开富路

一个高考落榜的农村青年，因果断抓住了一个偶然“跳”到他手里的机会，跟癞蛤蟆结了缘。从此，他“粘”上了癞蛤蟆，一脚踏进这个“偏门”，在 22 岁时不仅攒下了百万财产，买了一幢别墅，还娶回了一个刚毕业的漂亮女大学生。

癞蛤蟆跳进脑海 1999 年夏，江苏盐城 18 岁的青年袁正洋高考落榜了，他不得不回到家乡港中村。看到其他同学兴高采烈地上大学去，袁正洋暗自发誓：我一定要做出名堂来，不能让他们小看我！

袁正洋从亲友那儿借来几万元钱，先后投资了晒制菊花茶等好几个项目，竟无一赚钱。就在他开始怨天尤人时，机会来了。

2001 年 4 月的一个雷雨天，袁正洋闲来无事，在家中的客厅里看电视。突然，一只半个巴掌大全身长满“脓包”的癞蛤蟆跳进了屋里。



袁正洋从小就听老人说过癞蛤蟆脓包里的东西很毒,他赶忙拿出一双筷子,小心翼翼地夹起癞蛤蟆,把它扔出老远。刚从里屋出来的父亲看到后随口说:“听说这东西‘脓包’里的毒还能治病,能卖钱呢。”父亲的这句话让袁正洋心里打了一个闪亮,他快步走到大门边,望着远去的那只癞蛤蟆,陷入了沉思。

不久,他意外地从福建动物药材市场上获知,癞蛤蟆身上最值钱的是它蜕下的皮——蟾衣。医学发现,蟾衣是抗癌、护肝的特效良药,对艾滋病也有很好的疗效。医药市场上对蟾衣的需求量很大,小小一张蟾衣的价格可以卖到6元,一只癞蛤蟆在正常情况下一年里可蜕皮多次。这才是真正的“偏门”、“冷门”啊!如果规模化养殖癞蛤蟆,那将是大有作为的事!

为了弄清癞蛤蟆是否真的会自行蜕皮,袁正洋捉来了50多只癞蛤蟆,细致观察了好几天。终于在某一天的凌晨1点,他亲眼看见一只癞蛤蟆在很短的时间内脱下了一张蟾衣。袁正洋飞快地把那张蟾衣抢在了手里,把玩了好久,心花怒放。由此,他横下一条心,誓要“粘”上这癞蛤蟆,在蟾衣上大做文章。

癞蛤蟆“蜕衣”真难 说干就干,袁正洋干脆仿造了癞蛤蟆生活的自然环境,在院子里修建起几十个1平方米见方的水泥池子。然后,他又一鼓作气捉回了几百只癞蛤蟆,跟以前那50多只一起养在了水泥池子里。

2001年暑假里的一天,高中同学周玉来看望袁正洋。周玉对袁正洋十分欣赏。于是,在这个假期里,袁家几乎天天都可以见到周玉的身影。

由于癞蛤蟆一般在零点到凌晨6点之间蜕衣,蜕衣时间一般不超过一分钟,因此,为了收集蟾衣,袁正洋和周玉几乎时刻都守候在癞蛤蟆旁边。可是,让他俩傻眼的是,这癞蛤蟆蜕衣是边蜕边吃的,待那张“衣”一点点蜕下时,癞蛤蟆也已把它一点点吃到了肚里。这可如何是好?

一天晚上,一只癞蛤蟆又在蜕衣了。心急的周玉生怕蟾衣又被癞蛤蟆吃掉,一向厌恶、害怕癞蛤蟆的她竟然跳进了水泥池里,捉起那只癞蛤蟆。蟾衣虽然被抢下来了,但有些地方仍然破了。袁正洋曾做过了解,知道破碎的蟾衣根本没有什么价值,价格是十分低的。

就在周玉感到茫然时,袁正洋沉稳地说:“现在关键问题有三个:一是怎样让癞蛤蟆只蜕不吃;二是怎样让蟾衣不破碎不残缺;三是怎样让癞蛤蟆每年蜕衣的次数多些,这样每只癞蛤蟆就能‘创造’更大的价值。”

思路有了,他们俩开始查资料,终于了解到有一种喷洒式的中药可以随时让癞蛤蟆把蟾衣蜕下来。可是,这样取得的蟾衣因为有中药药物遗留在蟾衣上,药材商和医院一般都不收。而且,即便用中药法蜕蟾衣,也无法解决癞蛤蟆边蜕边吃的问题。这也是直到现在,还没有人靠蟾衣发财的原因。

袁正洋和周玉全身心扑在攻克这三个难题上。又一个偶然的的机会,袁正洋发现用日



光调节法可以“阻止”癞蛤蟆吞食蟾衣。再后来,在周玉的参谋下,袁正洋又摸索做出了一种采集袋,只要癞蛤蟆蜕下蟾衣后,蟾衣就会迅速掉进采集袋中,癞蛤蟆就再也吃不到蟾衣了。经过一次又一次的试验、改进,袁正洋终于完善了这种他称之为“采集袋日光调节快速生产蟾衣”的方法。这是袁正洋的一项发明。

与此同时,在癞蛤蟆的“穿针引线”下,袁正洋和周玉的心也慢慢地靠拢了。在这个假期快结束之前,他们确定了恋爱关系。

事业爱情双赢 开学后,周玉回淮海工学院上学了,袁正洋则把跟周玉在暑假里蜕制出的 100 多张蟾衣拿到了一家医院。经测定,这些蟾衣的各项药用指标都符合标准,这 100 多张蟾衣卖了 1000 多元钱,袁正洋开心得不得了。

到 2002 年春,袁正洋又积攒下了 2 公斤蟾衣,他把这 2 公斤蟾衣送到上海一家外贸公司,一下子卖了 4.8 万元。

袁正洋独创的癞蛤蟆蜕衣法,经过不断改进,已经越来越科学、完善,整衣率达到了 98%。除了冬眠期,袁正洋一般每个月可让每只癞蛤蟆蜕 2—4 次衣。而在自然界里,每只癞蛤蟆每年自然蜕衣只有 2—3 次。

袁正洋掌握了由自己独创的“蜕制蟾衣法”,坚信一定可以发家致富。于是,他想扩大规模了。

首先,他着手扩大养殖基地。袁正洋租了 3 亩田,开始为癞蛤蟆营造一个自然环境。他搭起塑料布把田地全封闭好,一为癞蛤蟆遮阳,二是防止它们逃掉。然后又在田里挖了无数道垄沟,用以定期灌水、喷水,确保田里潮湿。考虑到从每年的 10 月到次年的 3 月是癞蛤蟆的冬眠期,他又在田里用棍子戳了上万个大小深度适宜的洞,以备癞蛤蟆冬眠之需,也供它们非冬眠期白天入住休憩之用。

其次,解决饲料。做到“兵马未动,粮草先行”。袁正洋专门建成了几个大池子,用来饲养和繁殖黄粉虫、蚯蚓等癞蛤蟆喜欢吃的昆虫。

最后,一切准备就绪,他就以每公斤 2 元的价格,大量收购 2 两重的癞蛤蟆。之所以不自己繁殖癞蛤蟆而去收购,是他考虑到这样既省成本又省时间。当地癞蛤蟆很多,2 两以上的不少,而 2 两以上的癞蛤蟆蜕下的蟾衣药用价值最高。

可是,好事多磨,不久一起突发灾难降临到了袁正洋的头上。当地连降大雨,旁边的河水上涨,淹没了袁正洋的 3 亩田。所有癞蛤蟆趁机都跑掉了,袁正洋的一番心血顷刻间化为乌有,他痛心到了极点。在周玉的电话鼓励下,待洪水过后,袁正洋又重新建好了“三亩之地”。之后,他又一鼓作气收购了 1 万多只 2 两以上的癞蛤蟆。然而,又一个难题出现在袁正洋面前。他接连几天发现有癞蛤蟆莫名其妙地死去,死亡数达到 200 多只,那些死去的癞蛤蟆腿部都发红、发肿。心急如焚的袁正洋赶紧打电话给周玉,让她想办法咨询一下这到底是怎么回事。

第二天,周玉向专业人士了解到,那些癞蛤蟆得的是一种传播性强、死亡率高的红



腿病。得病的主要原因是在捕捉、运送过程中碰伤而感染。这种病重要的是预防,应避免让其他癞蛤蟆的皮肤再被碰伤、感染,所以要把患病的癞蛤蟆都抓出来,单独养在一个地方,用漂白粉溶液或盐水逐一给它们消毒,直到病好。周玉还告诉袁正洋,由于昼夜温差大,癞蛤蟆还容易得肠胃炎,让袁正洋注意。此外,她还提醒袁正洋要提防癞蛤蟆的天敌蛇和黄鼠狼。

袁正洋按周玉提供的方法做,果然把那些患红腿病的癞蛤蟆都治好了。

在饲养癞蛤蟆的过程中,袁正洋还找到了一个喂食绝招。他把电线拉到田里,在棚顶吊装一些电灯泡。入夜之后,他常打开顶棚,开亮这些电灯。这样,四面八方的蚂蚱、苍蝇、蚊子及各种飞虫便会迎光飞聚到电灯下,癞蛤蟆就可以纷纷跳起捕食这些昆虫。有时,单用这个办法,袁正洋就可以把癞蛤蟆喂饱,既方便又能为他节省活饲料。

聪明、勤奋又能干的袁正洋,就这样凭着自己独到的眼光和才智、独创的癞蛤蟆蜕衣法,把事业越做越大。到2003年周玉大学毕业之前,靠卖蟾衣,袁正洋的收入就已达100多万元。此外,他还在盐城市买下了一幢别墅。2003年7月,周玉大学毕业了。7月22日,周玉跟袁正洋领取了结婚证,并在当日置办了结婚酒宴。

而今,袁正洋和周玉夫妻携手,决心让事业更上一层楼。他们注册办起了一个蟾衣开发基地。到2004年7月,他们已把癞蛤蟆的养殖基地扩大到了4亩。

阿富讲完故事后说:“其实,我们生活中不乏各种各样的机会,但可惜的是我们都不善于捕捉,白白让它从我们身边‘溜’过去。袁正洋的故事值得我们好好去体会。”



小小癞蛤蟆,
创业财富多;
机会靠捕捉,
勇开幸福路。

“天下



无难事,只怕有心人。”发财的机会到处有,就看你脑子开窍不开窍!下面就讲个高中生学手艺致富的故事——

创业艰苦压不倒 制梳致富脑开窍

靠父辈传授的手艺,经过 13 年的努力,竟然创下了 3000 万元的大家业,拥有一家 300 多名员工,并实现不欠国家、不欠别人、不欠职工的“三不欠”成功企业。

尽孝道弃学做手艺 他叫刘九生,1968 年 9 月出生在湖南省衡阳县栏垌乡一个农民家庭。那年 7 月,正当他积极准备参加高考时,父亲摔成残疾人。这个消息对他来说犹如“晴天霹雳”,为了照顾家庭,尽儿子一份孝心,他只好流泪放弃升大学的机会,回到家中,过起“面朝黄土背朝天”的生活。年轻气盛的刘九生不安心于这种一成不变的生活,他有一个梦想,那就是有朝一日自己能够发大财,引导村民们早日致富。为此,刘九生做过多种生意,但都没有成功。

有一天,刘九生坐在墙角叹气。父亲懂得他的心思,便心平气和地对他说:“孩子,是我对不起你,耽误了你考大学。如果你不嫌弃,我有一门做木梳的手艺,你愿意学的话,我从明天就开始教你。三百六十行,行行出状元啊!”第二天,刘九生就跟父亲学起了做木梳,别人要花一个月才能学会的制作工艺,聪明的刘九生几天就学会了。于是,闲下来的时候,刘九生一门心思钻研木梳的制作。由于勤劳苦干,木梳销量好,刘九生家中的经济情况也慢慢好转起来。

然而,聪明的刘九生发现,靠单纯做木梳赚不到大钱,要想做大做强木梳这个产业,就得将生产与销售结合起来。经过一段时间的考察,细心的他发现农村有许多勤劳的村民在农闲时就做梳篦,而做好梳篦后,就把它挑到集上低价出售。刘九生开动脑筋一想,如果自己把这些梳篦买进来,再用汽车运到城里出售,一把梳篦能赚两毛钱,一车就能赚个上千元呀!这样做,既能够解决农民卖梳子难的问题,自己又能够赚点钱,何乐而不为。打定主意后,刘九生专程搭车去衡阳市,了解梳篦市场的价格,确定一把梳子赚个两毛钱没问题。于是他筹措到资金后,就开始挨家挨户上门收梳篦。一时间,刘九生的木梳批发生意出奇的好,他开始有了一定的积蓄。不久,刘九生拿出自己的全部积蓄,加上东挪西借凑来的钱,开办了一家属于自己的木梳加工厂。那一年,他才 20 岁。刘九生开始体验到用“心”做事带来的效益。

“卧底”学艺做大企业 刘九生的木梳生意一天比一天好。1997 年 6 月,他去广州出差,走进了一家大商场,一把小木梳吸引了他。他仔细看了看小木梳的价格,28 元。天哪,这把木梳怎么这么贵,我生产的小木梳才几元钱一把呢!刘九生买下了那把小木梳,并向服务员要了一份产品说明书。看完说明书后,他心里盘算着,怎样才能做出这种漂亮的小木梳呢?他决定偷偷去学艺。



一个人只要有了奋斗目标,就有了前进的动力。打定这个主意后,刘九生一不做,二不休,决定“卧底”,暗中拜师学艺。他给妻子打了个电话说明自己的意图后,就直接去了那家木梳生产厂家。

找到生产厂家后,他告诉老板,自己想找份工作,哪怕是送货也行。恰巧那家木梳厂缺人手,老总马上答应了。当时,刘九生的心中非常高兴,尽管待遇并不高,可他做得非常卖力。然而,想着自己的目的并不是找份工作,而是要学习加工技术。所以,乖巧的刘九生从外面送完货回厂,一有空余时间就站在旁边看,怎样刨板、怎样锯齿、怎样上色,暗中向老板和师傅们学习木梳制作工艺。

刘九生是个有心人,他“卧底”学艺不到一个月,就把产品制作工艺以及销售终端网络建设与市场开拓情况摸了个一清二楚。于是他辞职离开了那家工厂。回到家中后,刘九生开始在心中谋划着更大的发展。然而,天有不测风云。就在他准备大干时,却发现,仿佛一夜之间,当地已经冒出了好几家木梳厂。要想在激烈的市场竞争中取胜,自己该怎么办呢?如今“我有了,别人也有了”,那么能否做到“我有了,别人都没有”呢?要想形成这种局面,供自己选择的路只有一条——不断创新。

不甘平庸的刘九生很快就拿出了两条措施:一、改善交通和用电条件,将厂搬到县城;二、加大技改力度,提升企业现代化档次。于是,1998年5月,刘九生投资1000万元,带领全厂人员采用边建设边生产的办法,不到半年时间,就在县城建成了高标准的花园式厂区,添置了现代化设备。他的这一“搬厂”举措让当地人刮目相看。同时,他还舍得花大价钱,增强技术实力。1998年底,刘九生率先在同行业中采用激光工艺,安装吸尘设备,减少灰尘污染。他还深知质量对于企业的重要性,处处严格把关。就在检查试机生产出的第一批产品质量时,刘九生发现有的木梳光滑度有点问题。是卖出去,还是就地销毁?为此,他召开了全体职工大会,让大家发表意见,大多数人都说将这批木梳卖到乡下去。听完大家的意见后,刘九生说:“我认为应该把这批木梳就地销毁,这不是小题大做,像我们私营企业,讲究的是质量,不能因为这批木梳就损坏了公司的形象。”

靠团队精神做强企业 随着生产规模的扩大,产品品种的不断增多,企业就必须适时调整市场营销策略。为了创新销售策略,刘九生处处留心。有一天,他随手翻阅着一本杂志,忽然看到杂志上有一篇文章,说的是东南亚一带对梳篦的需求量增大,许多东南亚国家从我国武汉、义乌、郑州等地大批量购进木梳。刘九生脑海中突然灵光一闪,把木梳卖到国外去!

令刘九生没有想到的是,在附近几个城市设办事处后,生意出奇的好。2003年9月,刘九生接到了一个2万把木梳的订单,但要求5天交货,按照当时的生产能力,完成这项任务尚可。然而不久,对方由2万把上升到了5万把,并要求5天交货,这可急坏了刘九生,怎么办?不过他没有放弃,他首先想到自己的企业是一支可信赖的团队。发挥团队的作用,只要大家一条心,一定能创造出奇迹。在动员大会上,刘九生慷慨激昂,等他



讲完后,全体员工都被他的创业精神感动了,纷纷表示一定能完成任务。

5万把梳子终于完成了。当刘九生把这批木梳送到经销商的手中,那位经销商也惊讶了,他紧紧握住刘九生的手说:“以后,我就只经销你的梳子,你让我看到了一种奋发向上的团队精神,也体验到了承诺的力量。”交完货的那一刻,刘九生深深地感到,培养团队精神,这也是一种创新!

阿富说:“刘九生一个普通高中毕业生自定目标创业,找机会学艺,他‘卧底’木梳厂,自办工厂,小梳子为他赢得了3000万元的家底。”



刘九生,志气高,
创业艰苦压不倒;
脑开窍,勤动手,
致富道上带头跑。

阿富说,比刘九生更妙的是——

小小邮票网上卖 致富财源滚滚来

一个月进账2万元!这是一个令很多人都眼红的收入,然而钱嘉宁通过网上的邮票交易就轻松地实现了。

集邮,曾经在20世纪80年代末90年代初风行一时,随着股票、基金、外汇等多种投资渠道的开放,这种传统的投资方式似乎渐渐被人们淡忘了。它会有如此高的含金量吗?

情况总有发生变化的时候。因为网络经济的兴起,开始冷落的集邮业也重新热了起来。业内人士分析,网上邮票交易的发展,带领着整个邮票市场迎来了一次发展的机遇。

钱嘉宁也正是在这样一个背景下介入了网上的邮票交易。早在2003年,钱嘉宁的网店月销售额就达到了近10万元。按照这个行业15%—20%的利润来计算,一般情况下,钱嘉宁一个月都能实现1.5万元左右的利润,有几个月的利润更是达到了2万元以上。

三天更新,网店信誉好 钱嘉宁于1996年开始迷恋上集邮,一开始是跟风,后来转变为个人的爱好,如今却成为他的收入来源。

2002年1月,钱嘉宁经朋友介绍开始试着在网上开了一家名为“绿缘邮局”的网店。刚开始,钱嘉宁只是将自己重复收藏的一些邮票挂出来出售,没想到这些邮票很快就成交了,价格还相当不错。在小赚了几笔后,钱嘉宁的创业激情空前高涨,他决定将大



量的精力投入该网店的经营。

经过对竞争对手一段时间的研究,钱嘉宁发现,网上邮品展示的更新频率跟营销量有直接关系。大多数网店的产品更新率非常低,挂出来的产品一般都是两个星期才更换一次。于是,钱嘉宁在产品的品种和更新率上下了很多工夫。长期以来,钱嘉宁网店的所有产品都是3天就更换一次。

随着新产品的不断推出,不到半年时间,钱嘉宁的网店就进入了该行业的前10名。钱嘉宁认为,邮票的品种数量非常多,产品的数量越多,更新率应该越高,顾客选择的余地才会越大。虽然3天内将所有产品更换一次要花费大量的时间,但是这相比起其他的推销方式来说是最简单的,也是效果最好的。

最快的速度发货 在网上买东西,顾客最担心的就是钱汇出去了,而货却迟迟未到。为了使顾客能缩短这种等待的时间,钱嘉宁规定自己必须要做到第一时间发货,决不拖延。

每天下午的5点半到6点半是钱嘉宁最忙的时候,因为当天收到的所有款项对应的货物必须在这一个小时之内全部发出。

钱嘉宁介绍说,不管你的信誉多高,顾客都会担心被骗,因为在网上毕竟没有任何的契约和凭证,特别是万元以上的大交易,顾客在款汇出后肯定会有极大的担忧。因此,货早一天到就能让顾客早一天安心,也更能留住这位顾客的心。

承诺无条件退货 良好的售后服务也是钱嘉宁经营成功的一大法宝。从店铺开张到现在,钱嘉宁一直坚持顾客可以无条件退货。在第一次退货时,顾客可以更换其他的产品。如果顾客仍不满意,则全额退货,包括所有的邮寄费用。

虽然到现在为止,他的网店还没有发生过一起退货事件,但是钱嘉宁这个承诺吸引了大量的回头客。随着顾客对钱嘉宁的信任度的增加,顾客购买的订单也是越放越大,其中有一位老客户,一单就订了4万多元的货,其他万元以上的订单也不在少数。

钱嘉宁表示,虽然他对邮票的认识已经有8年历史,但是他还是选择以经营新邮票为主,目前新邮票的交易占了他的网店所有交易的90%。

阿富和来子为钱嘉宁的创业故事,感慨万分,作诗一首。

小小邮票网上卖,
流动资金周转快;
薄利多销效益好,
致富财源滚滚来。



* 绿缘系钱嘉宁开办的网店



与网上卖邮票一样,再普通不过的瓜果种子之类,只要动动脑子,想想办法,钱就赚进了你的口袋。下面故事更精彩——

爱情魔豆藏商机 财富就在你手里

王菲做的是很不起眼的花草生意,不过她仅仅是多想了那么一点点,财富商机就来了。看这个职校毕业的河南女孩是怎样成为百万富翁的。

2000年,刚从郑州一所职业技术学院园艺花卉专业毕业的王菲,好不容易在上海赤峰路的一家花店找了份工作——帮忙卖鲜花。

第二年4月,老板去了加拿大,临走时把这家小店留给了王菲。该怎样经营它呢?一天,王菲和朋友聊天时听说现在很多人都把自己买籽种花草当作乐趣,而且在欧洲,连跨国公司的总裁和国会议员都自己动手种花草。

王菲忽然产生了一个念头,既然卖鲜花不容易挣钱,何不经营花草籽呢?它运费低廉,几乎没有路途损耗,货源广泛,而且保存方式也比较简便,10多平方米的店铺就足够了。

王菲当机立断重新布置了店面,把购进的各种花草籽放在袖珍的手工布荷包里,然后分门别类挂在精致的卡通墙钉上,再把自己日常拍摄的一些花卉照片张贴在相关的花草籽旁边,附加一点文字说明。

没想到,就这么一个念头,到2002年10月,这个不起眼的小花草籽店就为王菲赚了20多万元的纯利润!可她又不满足了。

一天,一个追求王菲帮手芳芳的小伙子手捧一盆挂着“I love you”字条的小豆芽走了进来,芳芳打趣说:“你这挂字条的手法滥了点,如果你能让豆子上长出字,我就答应你。”

猛然间,王菲的灵感来了,如果培育出一种能长出“I love you”等字的豆子,定能受到时尚情侣们的青睐。

为了培育出这种豆,她花了大量的时间跑市场找资料,可一个月下来一无所获。后来她去请教了上海农科院的专家,最终确定:可以事先在豆种上写上字,待豆子发芽后,字自然会显露出来,就像长出来的一样,现在的关键问题就是用哪种笔来写,又该怎么写?这时一位留美物理学博士给她提了一个建议:用激光在豆子上写字。在他和他的朋友们的帮助下,仅用一个多月的时间,在豆子上写字的难题就解决了,其核心技术就是利用机器“刻字”,比过去想象的要简单很多。机器“雕刻”因速度较快,还便于大批量生产。

王菲把这种有字的豆种到精致的小花盆里,仅几天工夫,一根粗壮的豆芽就顶着豆瓣破土而出,上面几个清晰的大字更是引人注目——“嫁给我吧!”这盆神奇的豆芽刚摆到店里,就有一位先生开出了1000元的高价。

后来,王菲又对自己的豆芽进行了一个很有趣的设计:把有字豆种在易拉罐里,加



水后,提前放进去的豆子几天后就可发芽,以后每隔一两天浇水一次,并保证充足的日照,8—10天后,发芽的豆瓣上就会显露出“生日 Happy”、“天天想你”、“嫁给我”等字样。这种豆子可以种植一两年。王菲的朋友给它起了一个神秘而浪漫的名字——爱情魔豆!

接下来是销路问题。上海有上百所学校,大学生们一定会非常喜欢。王菲先将制作好的海报贴到了华东理工大学,短短几天,就有数百个求购电话打来。接着,她又一鼓作气打开了上海交大、上海戏剧学院、上海外国语大学等多所高等院校的市场。物美价廉、寓意深远的爱情魔豆,特别符合极富浪漫主义色彩的大学生的品位,仅一个月时间王菲就卖出了 8000 多罐魔豆,净赚 6 万多元!

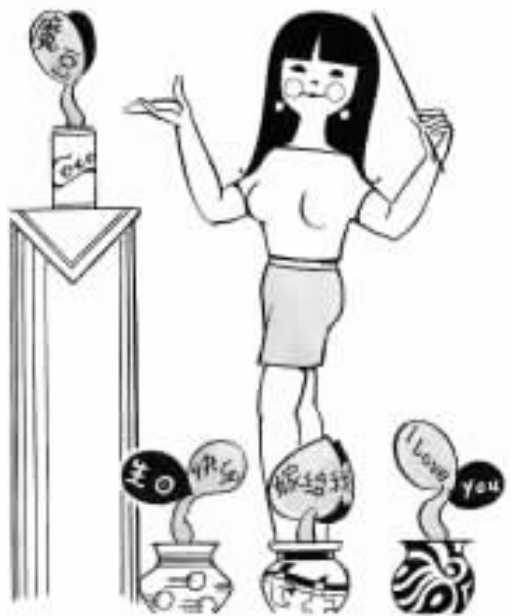
接下来,王菲主动和多家高档酒吧、健身俱乐部联系,合作推出“送你一罐爱情魔豆”的促销活动:只要顾客在酒吧消费,就可免费得到一罐“魔豆”;如果想得到更多的,就要自己掏钱买,量大从优;一罐代表“我心中只有你”,两罐代表“双宿双飞”,三罐代表“我爱你”……这个方法果然很奏效。给王菲留下印象最深的是一位在外企工作的先生,为追求一位白领丽人,在女孩过生日时,他一下就买了 99 罐“爱情魔豆”送给她。他说这比送玫瑰时尚、有趣多了!

2004 年春节过后,中央电视台《时尚》栏目对王菲的“魔豆”进行了报道,这无疑为她做了一场免费广告。很快,北京一家贸易公司的老板就找上门来,要求独家代理销售她的爱情魔豆系列产品。

如今王菲已有了一家注册资金 90 万元的特种花卉公司。为了方便跑业务,她还买了一辆小轿车代步。

阿富讲了王菲“爱情魔豆”的创业故事,他想告诉打工朋友们,要想改变命运,就得比别人多想那么一点点。身边许多看似不起眼的小生意,都有可能潜藏着惊人的财富!

爱情豆,有魔力,
时尚青年都要你;
处事留意多思考,
财富就在你手里。



年轻人脑子灵,不管是社会青年,还是在校学生,通过学习也能掌握经商之道。下面这则卖卡致富的故事更神奇——

卖卡开始学经商 年赚百万三男生

2003年3月,陈旭强还在读大二,周围的人都在跃跃欲试想做点生意。当时,正值移动公司在学校里招收校园代理,抱着试试看的心理,他去报名了。一个月下来,陈旭强卖出了近30张卡,赚了1000多元。他自豪地对妈妈说:这个月你们不用给我寄钱了!

激动的心情平静下来,陈旭强开始认真地研究起这项业务,并找到了在杭州读书的两位儿时伙伴,开始了他的商业拓展计划。然而,这项商业活动在高校推广并不顺利,摆摊设点得不到校方的批准。

碰了几次壁后,陈旭强突然发现了学生会这一巨大的资源。于是他们通过平时在学生会的关系,很快就与杭州十几所高校的学生会建立了联系,并得到了学生会的大力支持。这样,高校市场一下子就打开了,当月售出300多张卡,比第一个月翻了10倍多。

眼看业务日渐扩大,陈旭强的雄心更大了,他想要做更大的代理!他找到了杭州移动公司,表达了这个愿望。考虑到学生的资金实力,移动公司一般不让学生直接做代理。于是陈旭强三人把目光投向了县市的移动公司。

2003年5月,正当全国都笼罩在“非典”阴影当中时,三个年轻人背起背包,到建德、临安、桐庐等县市洽谈业务,当地移动公司的人被他们的勇气感动了,很顺利地就给了他们业务,三个年轻人由“打游击”慢慢地走向了正规化经营。

2003年7月,杭州下沙大学城传媒学院生活区内空出了一家店铺,已经小有积累的陈旭强三人瞄准了这个机会,租下这家店铺,准备建立一个各高校统一领卡的固定地点,扩大经营。移动公司得知后,为了扩大校园市场,前来与他们商量设立代理的事情,曾经被拒绝的美差如今主动找上门来,他们自然牢牢地把握住了。代理设立后,正好迎来售卡的高峰期——9月开学,这一个月他们就售出1万多张卡,净赚了20万元。陈旭强说:“我们熟悉校园,熟悉学生需要的服务,虽然我们在经验、资金上有些不足,但由于是做自己熟悉的市场,所以很快就打开了局面。”

这时候,已经大二的陈旭强面临着毕业找工作的问题。11月,当桐庐移动公司向他伸出橄榄枝时,一个想法在他脑中油然而生:替人打工不如自己创业。虽然家人不是很放心,但已经有资金、经验、社会关系等创业底子的陈旭强毅然放弃了这份很多人羡慕的工作。2004年5月,他们的第六家店——上海松江大学城内的代理点也开张了,而同年7月,他们又成立了自己的公司。“三个人拧成一股绳,什么困难都迎刃而解了”,陈旭强说,一年多来能赚100万元得益于三人之间的团结,虽然平时也会在业务开拓、市场推广等小问题上有一些磕磕碰碰,但最终经过商讨之后总是能很好地解决。现在,陈旭



强和另一位已经毕业的同伴各拥有公司 40% 的股份,还没毕业的同伴占 20% 的股份,陈旭强担任公司董事长职务。

离开了校园,陈旭强还是打算继续做校园代理,同时,试验性地开展通讯器材销售业务。陈旭强说,今后他们的业务仍然会以学生为主要对象,通过策划校园活动来推广。看来,三位男生要把校园生意进行到底了。

眼下的陈旭强,一方面忙着做自己的老板,一方面正准备去进修经济管理学。他相信,比资金、经验更重要的是知识。

阿富深有感触地说:“学生创业的为数不少,但做得好的恐怕不多。三个男生闯出这样的局面令人惊喜。”阿富和来子也建议其他在学校里创业学子,不要盲目地选择行业,要扬长避短,做自己擅长的,等有了一定的积累后,再进一步扩大规模。

学生创业该记牢,
知识经验都重要;
主次分清有目标,
水往低流人往高。



* 陈旭强三个年轻人在卖卡

阿富说完学生创业的故事之后,接着讲讲技术也能致富的故事——

技术精湛事业兴 花剪剪出千万金

一位工艺美术学院服装设计专业毕业的姑娘,硬是靠自己的智慧、手艺和魄力,在服装行业打开了一片天地,创下了有 1200 多万元资产的公司。她的生意不仅在当地十分红火,业务还做到了中国香港和意大利等地。创造这一奇迹的人叫胡昕,22岁,山东济南人。

那年她从山东工艺美术学院服装设计专业毕业后,一时找不到对口的工作。在此后半年多的待业日子里,胡昕逛遍济南大大小小的商场和服装店,发现偌大一个济南城就是买不到有个性的服装。聪慧的她不禁想,现在的服装都是大批量生产,缺少个性化,可



哪个爱漂亮的女子不希望自己所穿的衣服是独一无二的?既然难以找到对口的工作,我何不干脆开家裁缝店,自己设计、裁剪、缝纫,专门给人量身定做,做个济南最独特的女裁缝呢?

拿定了主意,胡昕就缠着妈妈要了5万元“启动资金”,办起了“花剪子缝纫店”。

开张的第一天,生意就来了。中央音乐学院的一位女小提琴手要出国演出,因为长得瘦,找遍了济南的大商场和服装店,就是买不到合身的衣服。走到“花剪子缝纫店”后,看了胡昕的样品服装,她很喜欢,可挑来试去没有合身的,于是皱着眉头问:“能量身定做么?”胡昕惊喜地回答:“能!我专门量身定做呢!”小提琴手提出了特别的要求:必须既体现出艺术家的身份,又要有中国民族风格,款式必须是独一无二的绝版型!

胡昕给小提琴手量好了衣服的30多个尺寸,10多天后,终于做好了第一套自己设计的中西结合的旗袍。女小提琴手非常满意,居然定做了两套,每套付款1100元!女小提琴手一离开小店,胡昕就乐得叫开了:“开张大吉!哇噻!”

可怎么在多如牛毛的服装店中脱颖而出呢?胡昕苦苦地琢磨着办法。她想,人们常说“人无我有,人有我新”,那我就凡事别出心裁地增加“一点点”,把这当作自己起步、发展的“生意经”!

她在款式上追求“早一点点”。手工量身定做本来就独树一帜,可她还慢慢琢磨设计出了能把可能会流行的时装、民族服饰和日常衣着等元素结合起来的款式。这样“早一点点”虽然意味着要承担风险,可也意味着观念上的超前和引领潮流,更意味着抢先占领商机。

看到国家领导人的夫人出访必定要穿旗袍,巩俐穿着紫红的旗袍名扬戛纳电影节,她想,西式服装张扬一段日子后,物极必反,终究会回归传统。而唐代服饰极富民族特色又适合日常礼仪。于是,她把旗袍和锦缎唐服(那时还没有“唐装”的叫法)作为主打款式。同时,她在济南率先推出以色彩顾问为主的形象咨询服务,帮助顾客在特定的场合选择与自己的肤色、体形、气质相般配的衣服……不久,“唐装”果然被各国领导人穿到了APEC会议上,并从此盛行起来。“早一点点”的经营策略成功了,“花剪子”唐装顿时走红济南。

在款式创新的同时,胡昕又琢磨如何让顾客成为“回头客”。她想:我再“勤一点点”,主动想顾客之所想,急顾客之所急,让他们只买一次衣服就把我当朋友!

一天,一位女顾客来选购新娘装,她没有挑中合身的,着急地说:“款式倒是看中了,可都不合身,定做又来不及,后天结婚时穿什么呢?”胡昕同情地说:“我给你把不合身的地方都改一改,明天晚上以前赶出来,好吗?”女顾客说:“好是好,可我住在很远的郊区化肥厂那边,哪有时间再来拿啊?”帮人帮到底,胡昕让女顾客留下地址,决定改好后送上门去。次日天黑时,胡昕改完了新娘装,正准备把衣服给女顾客送去。可出了店门,才发现天下起了雨。天黑路远,又是独自去远郊,她干脆叫了辆出租车。按照地址到了郊



区,车子却难以开到女顾客所住的楼房,忘了带雨伞的她只得下车淋雨跑着去。一路上没有电灯,她提心吊胆一步一滑地到了女顾客的家门口,谁知女顾客竟然不在家!她全身湿透地蹲在门口等啊等,一刻钟过去,半个小时过去……两个小时快过了,女顾客这才回到家!女顾客一边道歉,一边试穿着衣服,喜出望外地说:“没听说有做好了衣服还送上家门的啊!你可帮了我的大忙了!谢谢!谢谢!我加100元钱吧!”看到女顾客如此满意,胡昕心里涌起了助人为乐的快感。她连忙说:“不用!不用!以后,你和你的姐妹们要是再需要量身做衣服,就到我那里去,关照关照我就行了。”这件事,被女顾客一传十、十传百地传开了,让胡昕获得了好名声。此后,不断有人慕名来找她定做衣服,有的最初只是好奇地来看看,可看后却动起了定做的念头。

这样一来,胡昕觉得自己必须做得更好了,否则就对不住顾客信任。可怎么样才能好上加好呢?她想,那我就在以前的基础上再“多一点点”。尽管从选料、进货、设计、量体到裁剪、缝纫、修改、收银,全是她一个人,忙得不可开交,可即使给一般顾客做一件普通的衣服,她都要设法比一般的款式增加一点点不一样的东西。人们都觉得新娘装是一次性的“消费”,在婚礼上穿过后,若是平时再穿到大街上,肯定会被人笑话,于是往往穿了一两次,就永远压在了箱底。可胡昕却把新娘装设计、缝制得花边可以拆、剪花可以摘、颜色稍微深那么一点点,一件上衣配上两条裙子,使得新娘子婚礼过后在平时也可以穿。同时,胡昕还推出售后服务,让每一个顾客都留下详细的姓名、家庭住址、电话及衣服肩宽、袖长、腰围、颈围等资料,可以免费为顾客修改;对定做了稍贵的特色服装的顾客,发放优惠卡,第二次再来定做或买成衣时,可以减免300元到500元的费用。

如此“早一点点”、“勤一点点”、“多一点点”,使胡昕留住了顾客的心,上门来定做或买成衣的人越来越多,就连青岛都有人专门到济南的小店来定做结婚或出国礼服,甚至有服装厂主动找她下10多万元的加工订单。趁此机会,胡昕购进缝纫机,招了第一批雇员,办起了一个小服装厂,还专门成立了一个设计工作室。渐渐地,胡昕有想法了:把“花剪子”做大、做强,做成名扬全国甚至海外的过硬品牌!

巧借影星巩俐扬名 怎样使自己的缝纫店能在全中国扬名呢?济南姑娘胡昕想到了一条捷径:让名人明星替自己扬名!

1997年11月,胡昕到北京进布料,一位与巩俐夫妇关系很好的朋友说巩俐很喜欢她改良设计的这种旗袍和唐装的款式。朋友说:“眼下,巩俐正在北京拍《荆轲刺秦王》。你们都是济南人,要不要我给你引见一下?”

胡昕一听,满心欢喜,当即让朋友给巩俐打电话。巩俐当时正在北影拍戏,她很高兴地说:“你们直接到片场来吧,我正好要找人给我做些有民族特色的衣服呢!”

朋友开车带着胡昕等人赶到摄影棚。巩俐穿着戏服,正与张丰毅、李雪健等拍戏,见胡昕他们到了,她对导演陈凯歌说:“停一下吧,我的朋友过来了。”她走到胡昕身旁,热情地说:“我听朋友说起过你,能做旗袍么?”胡昕说:“我专做那种带点改良效果的旗袍



和晚装。”巩俐一听,非常高兴,拉着胡昕聊了起来。临别时,还拉着胡昕拍照留念,并说:“你先帮我做两套试试。改天我们约个时间,你给我量量尺寸。”

没想到这一拖就拖到了第二年的四五月间,胡昕硬是凭着自己对巩俐身高体型的记忆,把旗袍和晚装做了出来。再约巩俐时,却发现她换了手机号码,无奈中,胡昕只得请朋友把衣服给巩俐捎去。

约摸一个月后,巩俐打来了电话,她高兴地说:“胡昕,衣服收到了,我非常喜欢!想不到你这么年轻,手艺却这么出色!”胡昕听了,激动地说:“是吗?谢谢你的夸奖。你回济南,欢迎你到我这儿来看看,到时我再给你做几套。”胡昕的真诚感动了巩俐,她肯定地说:“我只要回济南,一定去看你。”

济南某报的记者知道了胡昕和巩俐的这段交情后,想把这事报道出来。胡昕心想,这事刊登出来,对自己的事业发展固然有好处,但没经巩俐同意,自己这样做不合适。于是,她婉言谢绝了记者的采访。可报社记者不死心,又找到了巩俐的家人,征求他们的意见。几天后,巩俐的哥哥来到胡昕的服装店,对胡昕说:“我妹妹在济南有你这样一个朋友,她很高兴。她说,照片可以发的,没事!”

将品牌看得比名利更重 胡昕巧借名人打品牌,获得了极大的成功。她与巩俐的情谊在报上一登,胡昕和她的服装店一夜成名,来找她买成衣或定做特色服装的人一下子多了起来,甚至还有来自北京、上海的。不但如此,一些原本素不相识的名人明星到了济南,也会专程来找她做衣服。

然而,胡昕有她自己的原则,她并不是对所有的明星都无条件迎合迁就。

那年,中国环球小姐吴微在济南夺得冠军的当天,她的朋友就把电话打到胡昕的店里,说:“吴微 10 天后就要到巴拿马去参加世界环球小姐总决赛了,想请你帮她做一套富有中国民族特色的参赛服装,可以吗?”这本是个很好的宣传机会,可胡昕想,定做这样的手工精品服装,从量体到制作完成,仅仅 10 天时间是无法做得精致完美的。于是,她拒绝了对方的请求。

朋友开导她说:“吴微如果穿上你设计和缝制的服装参赛,你的‘花剪子’服装和名字就名扬海外了,这样的好事你较什么真呀?马虎一点,差不多就行了!”

胡昕执拗地说:“那不行,要做,就一定要做好,怎么能马虎呢?马虎了,既对吴微不负责任,也对自己不负责任!砸品牌的事,我不干!”

与明星的率真交往,不但让胡昕提升了自己的声誉,也让顾客们对她更加信赖,都说她做衣服不认“脸”,把自己的声誉和品牌看得比名利更重要。

就这样,胡昕这个自称“裁缝”的姑娘,生意越做越红火。到 2000 年,她的“花剪子”缝纫店年营业额突破了 500 万元!

“裁缝店”开到了香港 1999 年秋天,胡昕意外地接到了香港服装节发来的邀请函。她认为香港服装节是引领华人服装潮流的前沿,应该去。不顾家人的反对,胡昕坚持



到了香港。在服装节上,她发现中国香港人、台湾人以及在新加坡等地的华人在比较重要的场合都喜欢穿唐装。而且,香港的手工唐装一件能卖到5000港元。于是,胡昕决定在香港开服装公司。

1999年12月,花剪子服饰(香港)有限公司开张了。但也碰到了许多意想不到的问题:房价高,员工理念不一样,这些都让她不适应。所幸,公司刚开业,胡昕就顺利地接到了第一单生意。一位30多岁的瑞士籍女士要参加一个圣诞派对,看到胡昕公司陈列的中式精品特色服装样衣后,提出定做一套中式晚装。这个瑞士女士身材高大,腰圆肩阔,若是穿上柔和窄小的中式线条旗袍,显然不协调。胡昕思来想去,为她选择了织锦缎式面料,设计了中式的上装,下装则是配上A型下摆的拖地西式礼服。瑞士女士拿到这套服装时,高兴得连说“OK”,当即准备给付6000元的人工费。胡昕说:“你是我公司开业的第一个顾客,可以享受五折优惠!希望你和你的朋友以后能经常光临我公司。”瑞士女士乐得合不拢嘴。不久,她果然给胡昕带来了一批要求定做精品服装的顾客。

就这样,胡昕在香港的业务顺利地展开了。此后,胡昕每年都要参加香港的贸发会或服装节,把她所设计的特色服装拿去参展。她不断地创新款式,让参展的国外服装商们惊叹不已,纷纷要求做她的境外代理。精明的胡昕觉得自己的生产能力还不够,眼下只能先造势,提升“花剪子”的品牌影响力,然后再图发展。胡昕的思路成功了,她的“花剪子”中式精品特色服装在山东和香港的影响力日益增强,山东航空公司甚至把过年过节的喜庆服装都委托给她做。以前,她接下的大宗订单一般只有20万元左右;而到2003年,一家知名大企业一下就给了她一笔100万元的订单!

生意越来越好,于是胡昕先后成立了花剪子制衣厂、形象设计工作室和模特演艺中

心,并在山东东营、邹城设立了分店,原先的裁缝店也变成了花剪子服饰有限公司。

阿富和来子一个讲一个听,胡昕用一把花剪挣来了千万财富,让他们激动万分。俗话说:一分耕耘,一分收获。胡昕的创业故事令人钦佩。

财富青睐手艺人,
技术精湛事业兴;
胡昕裁缝了不起,
花剪剪出千万金。



阿富说,还有比胡昕更有意思的,是修理眉毛居然也能赚大钱——

眉刀一把来创业 面向生活能赚钱

现实印证了中国的一句老话:“有需求就有市场!”武汉女孩王妮凭着对生活的热爱、对美的追求以及个人特有的聪颖、勤奋,在修眉这一行干出了名声,成了一位彩妆业中的成功人士。

4年前,湖北江城的彩妆市场出现了一个新行当——修眉。武汉大学对街一排酒吧堆里,24岁的王妮揣着一把修眉刀“出道”了。这是武汉最早的专业修眉铺。

2001年夏天,人们偶然路过这家小店,只见穿着娃娃衫的王妮,守着10平方米地盘,过着“一人吃饱,全店不饿”的日子。4年后,人们再次造访时,她已开了3家分店。

修眉受人欢迎 进王妮修眉店的顾客一听价格就说:“修个眉毛要8元钱?真黑。”还说,“办会员卡修眉都要5元钱?还是贵。”她们不知道修眉是个技术性很强的行当,认为这不过就是用刀在眉上舞弄几下而已。对此,王妮不解释,她笑着拿起眉刀,在“杂草丛生”的眉间精心忙活。

10分钟后,女顾客瞪着镜子,不相信自己的眼角竟往上提了3度。她笑着塞给王妮一张10元的人民币,硬不让找零。

送客出门后,王妮转身交代店员:“记在账上,下回她来再算还给她。”

给老外修眉难 到王妮店里修眉的大多是女大学生,有些甚至不惜挤十几站公交车,摸上门来。但是,不少留学生却对“中国技术”心存疑虑。

武汉大学的留学生不少来自欧美国家,她们十分喜欢时尚。每次到店里来,只许让店员修手,不让碰脸。不过,别人修眉时,她们一定会仔细观察。

有天下午,经常来修手的一个英国女孩终于操着一口“伦敦音”说:“我要修个眉,参加晚上的Party(聚会)。”大概因为有你这第一个的示范,以后来店里的外国女学生接二连三地多了起来。

随着顾客增多,也为了把修眉手艺传下去,王妮决定广收门徒,由她技术把关,陆续开了3家分店。

同行竞争来了 市场就是这样,没有生意大家不做,一旦有了生意就一窝蜂地上。这不,忽然有一天,隔壁新开了一家修眉店,连窗户上“修眉高手”的广告词都给抄了去,而新店老板竟是她从前带出来的徒弟。

至于“徒弟吃师傅”对生意的影响,她无所谓,就怕她们光顾赚钱,不讲质量,又荒了手艺。王妮说:“修眉是个修心的活儿。心正了,心纯了,才能做出好的活。”

诚实、善良的王妮回顾她的创业史,总是说,困难的时候,店里的5个员工都有工钱



，自己却没有保障。房东见店铺生意稍微好转，房租立马翻了一番，3家店每月上万元租金，全都要靠一把修眉刀给修出来。再扣除工商税收、吃住和路费，收支基本维持平衡。

“如果说我赚了，那我是赚了名声。但只要给我一把修眉刀，我就饿不死。”乐观的王妮如是说。

阿富和来子你一句，我一句，把修眉赚钱故事的精神概括如下：

世上三百六十行，
又多修眉这一行；
留心观察生意多，
舒心曲儿由我唱。



百姓想创业赚钱，既缺财力支撑又少办法起步，怎么办？人穷志不短，借力好行船。昔日山里苦孩子，如今竟成大富翁——

放羊娃儿眼光准 借力致富成富翁

一个在大山里放羊的穷孩子，经过20年奋斗，到现在成为亿万富翁，黄贵银的创业之路可谓历尽千辛万苦，与众不同。

说起黄贵银，知道的人可能不多，可一提起九鑫集团，满婷、新肤螨灵霜等产品，那可差不多是家喻户晓了。

凭志气走出大山 黄贵银是山东泰安人，从小生活在农村，家境非常贫寒。家里10个子女中，他年龄最小，但只有10来岁时黄贵银就比自己的哥哥姐姐更懂事，很早就帮着父母操持起了家务，他的主要任务是放羊。虽说放羊是一个体力活，但黄贵银却从放羊中学到了生意经。他起初养了一只小母羊，第二年，小母羊生下了小羊羔，他把小羊羔养到半大时给卖了，换回了一对小羊。这样有计划地买进卖出，等到17岁那年，家里已



经有 60 多只羊了,生活也慢慢变好了。见过世面的黄贵银眼界渐渐宽广起来,他觉得自己已经长大,应该为家里创造更好的生活,可放羊绝不是自己一辈子的出路。这时正好有一位在沈阳工作的亲戚找到他,说沈阳一个家具厂需要请木匠做家具,因为人手不够,想请黄贵银帮忙,给他当下手。当时的黄贵银虽然对木工活一窍不通,但他寻思着这是自己走出去的最好机会了,于是不顾家人的反对,毅然跟着这个亲戚走了出去,第一次离开了生他养他的大山沟。

逼出来的生意经 没想到,来到城里等着他的却是无数的磨难。在亲戚的家具厂做完活后,他就没有了工作。一无学历、二无手艺的黄贵银,吃饭成了他最大的问题。最后,就连一元钱一天的旅馆也住不起了,只能去火车站想办法过夜。艰难困苦能激发人的斗志。黄贵银开始了他的打工生涯,从沙场的筛沙工到小店铺的杂货工,不管活多累多重,黄贵银都抢着去做,生活也渐渐有了改善。

解决了温饱问题,黄贵银就开始了自己新一轮的打算。他看到城里人办公司、开店致富,可自己一没本钱,二没技术,怎么办呢?聪明的黄贵银还是找到了一个能发财的商机,那就是当时盛行的国库券。凭着多年的经验和敏锐的商业头脑,黄贵银开始做起了炒国库券的生意。不到两年,黄贵银就赚到了他有生以来最多的一笔钱 2 万元,有了原始资本的黄贵银就这样开始了他的独特创业。

与众不同赢商机 满怀着创业激情,考虑到自己干苦活时借力总比自己用力好的道理,黄贵银决定做商品代理。刚开始,他只是做些机械代理类的产品,如面条机、压饺子皮机等。一个偶然的机,加上他独到的眼光,使他转向了药品代理,从而最终创办了属于他自己的九鑫集团。

1995 年,当他与普通经销商一样,还只能靠赊销代理他人产品惨淡经营的时候,一个商机出现了。当时黄贵银在山东的一个老乡代理了山东济南东风制药厂的新肤螨灵霜。这个老乡经过考察,觉得这个产品疗效不错,便进了 70 箱货,货款总共 1.2 万元。但是,做了一段时间,老乡发现市场反应平平,因此不愿意做了,然而黄贵银却觉得这种产品值得做。于是,他把这个产品带到吉林去尝试销售。没想到一段时间后,反响特别好,市场一下子就打开了,订单源源不断地送到公司,以前投入的钱全部收回了。这次成功之后,黄贵银更坚定了做好这一市场的决心。他摸索到了有效的市场推广方式,先后在辽宁的铁岭、鞍山、大连、本溪等地方进行产品推销。

1996 年,九鑫实业公司正式成立,注册资金 100 万元,并拿下了新肤螨灵霜的全国代理权。从 1996 年起,九鑫的销售额每年以 20%—30% 的速度递增。根据国家卫生部的最新统计数字,目前在全国药品营销行业中,九鑫集团排名第 13 位。

然而随着生意越做越大,黄贵银也意识到了一些问题。自己辛苦培养起来的市场,生产厂家得大头吃肉,自己只是喝汤而已。于是,黄贵银开始了更深层次的思考:自己的九鑫集团是走医药路子还是走日化路子,抑或两者结合(即功能性日化产品)的路子?经



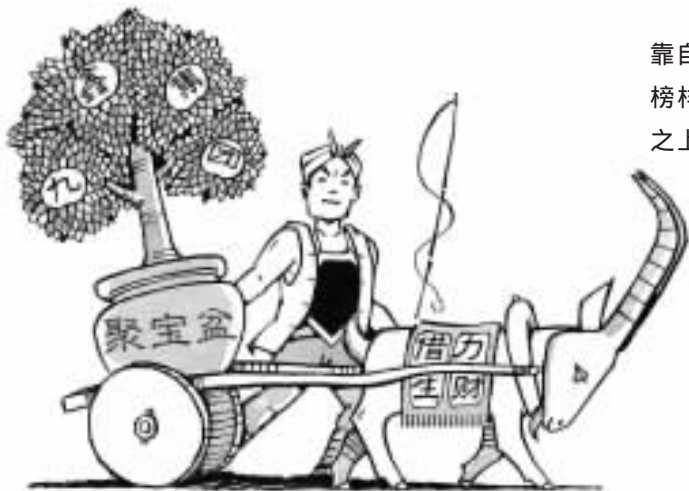
过周密细致的市场调研,九鑫终于找到了自己的产品创意——药物香皂。香皂因其较好的清洁和杀菌效果,是家庭的必备日用品。满婷皂于2002年7月正式上市,当月,市场销售额就高达3000万元,并且在全国各大城市出现脱销现象。到2004年,满婷系列已经逐渐齐全,满婷皂、满婷霜、满婷沐浴乳等各款产品都受到了消费者的好评。至此,黄贵银与他的九鑫集团已经拥有上亿元资产。昔日的放羊娃,如今成了名副其实的大富翁了。

阿富说:“黄贵银曾经为自己贫寒的出身抱怨过,小时候放羊时常对着天空幻想,如果家境好一点,人生哪会这样艰难。长大后才知道,贫穷也是上苍的恩赐。因为贫穷、因为卑微,才会从最不引人注目的跑龙套的小角色起步,一点一滴地积累起生意的基础,一横一竖地编织起生意的网络,才能更靠近生意的核心。”

来子说:“人穷志不短,创业就靠自己钻。放羊娃黄贵银就是我的榜样。与他一比,我的条件还在他之上呢。我为什么不能富起来呢?”

阿富跟着念了如下一首诗:

山里放羊娃,
志气远又大;
借力创财富,
顺势筑大厦。



只要心灵手巧,财富自然来。下面讲讲做纸花挣钱的故事——

只要心灵手又巧 纸花也能变财宝

在河南郑州,有一位女大学毕业生,独立思考,自主创办了一家纸艺店,竟然一年获利10万元。她的创业理念,对年轻朋友很有参考价值。

当人们走进这家坐落在郑州街市的纸艺店时,都不禁立刻被绚丽的纸花吸引。小店虽然不足20平方米,却因为玫瑰、茶花、康乃馨、百合等几十种花朵的点缀,显得格外亮丽温馨。一位年轻的小姐正在教一位顾客做马蹄莲:拿一张彩纸,先用剪刀剪出一定的



形状,再加入胶棒、铁丝等“元素”,5分钟后,一朵栩栩如生的马蹄莲便展现在顾客的面前。

那位现场制作马蹄莲的小姐姓张,大学毕业不久就投入12000元开始了自己的创业生涯——开了这家纸艺店。张小姐说:“很多年轻人都觉得创业难,其实我觉得很简单,像纸艺店,就很适合没有太多资金又爱玩的年轻人。”

据张小姐介绍,她生性活泼,平时喜欢做点小手工。一次,偶然去外地旅游,看到了纸艺店的创业信息。这类纸艺店在上海、广州等地已经非常多,规模也比较大。在经过半个多月的游玩兼寻找商机和货源之后,由她精心策划的纸艺店就开张了。

在张小姐的店里,不仅摆放着五彩缤纷、各式各样的花朵,还陈列着一些原材料和简易的制作工具。

有了一定经营经验的张小姐也找到了生意经。首先,小店的定位要准。来花艺店的大多是青年人和学生,所以一定要结合青年人喜欢浪漫、追求新奇等心理特点。比如,提供一些用于简单制作纸花、塑花、绢花、布艺之类小型艺术品的原材料,开发多种手工制作的低成本礼品;也可让顾客自带原材料,店内提供工具,让其自行设计制作,也可在师傅的指导下完成。这样,不仅让礼品制作者享受到为同学、为朋友、为亲情付出的愉悦,而且还能产生一种成就感,更能让礼品接受者品味到来自他人浓浓的亲情和真诚的祝福。

其次,定价要低于市面价格,收费要适中。因为来店的对象是大中专学生和年轻人,要让他们中的大多数人能消费得起,就要遵循“薄利多销”的原则,以赢得更多的消费者。礼品的品种要多样化,要尽量满足不同年龄、不同性别的年轻人的要求和意愿。如果能再帮助其传送礼品,更能赢得广大青年人的青睐。

第三,要学会理财。张小姐对她小店的总投资费用算了这样一笔账:开店前进行实战学艺是必不可少的,费用在1000多元;店面房租600元/月;简单装修2000元,包括一个展示柜、一个柜台和一套玻璃茶几;原材料1000元,包括各类纸张、花瓶、简易工具等。其他费用(电话费、初期宣传费、1—2名员工工资)不低于1000元/月。因为材料费用较低,因此成品花束销售利润较高。

第四,选准时机做好促销。张小姐把这作为经营秘诀告诉大家,在情人节、三八节、母亲节、七夕节、国庆节等重大节日上做文章效果不错。在情人节的前两个星期,她就花钱印制传单送给路人,张贴宣传海报到大学校门旁、写字楼边,大力宣传亲手做花送人的意义。情人节前一个星期,店里每天顾客爆满,无论是学生或白领,都被各种纸花、纸工艺品吸引。结果,光情人节,小店就进账2万多元。

当有人问及她一年下来大约能挣多少钱时,张小姐很自信地说:“只要肯动脑筋,在服务质量上下功夫,一年下来挣10万元是没问题的。”张小姐的纸花不仅满足了广大消费者的需求,还给她自己带来了越来越可观的经济效益。



来子说：“人比人，信心增。那位张小姐心灵手巧，连做纸花也能致富，值得学习。”

只要心灵手又巧，
纸花也能变财宝；
放眼遍地有商机，
就看自己找不找。



天广路宽，挣钱办法多。有人只做房模，照样能赚钱——

量力而行开财路 精做房模照样富

随着全国房地产业的不断升温，带出了一片商机。不光传统的建筑业、装修业受益良多，发展迅猛，而且还因此孕育出了不少新兴行业，建筑模型业就是其中之一。杭州尼柯建筑模型艺术设计有限公司的总经理顾理军和他的几十名职员，就是这样一群因和房模打交道而取得成功的人。

1994年，顾理军大学刚毕业便和他的几个朋友意气风发地南下深圳创业。几个初出茅庐的年轻人拥有的最雄厚“资本”，就是他们建筑系的学历和上学时练就的做模型的手艺，他们的“师傅”是当时已相当成熟的香港模型产业，他们依仗的“背景”则是政府的房地产政策以及深圳迅速崛起的房地产开发热。虽然他们“资本”、“师傅”、“背景”样样具备，但独缺东风——上哪儿去找客户呢？

那时房地产业流行的还是平面效果图，很多人一下子难以接受模型的方式。顾理军和他的朋友们决定用最土的推销方式主动出击：他跑上街买了一张地图，然后按图索骥，每天上门向开发商推销自己的模型。



这种上门推销的方法虽然原始,效率也不高,顾理军早就记不清刚开始的时候被拒绝了多少次,但是不可否认的是,这个办法还是有效的。接到手的第一单生意让顾理军至今记忆犹新,客户是一位来深圳投资开发房地产的香港老板。自嘲口才不怎么好的顾理军凭着自己的实力、诚意和这位香港老板达成了协议,并且一发而不可收,一连做了三四个模型,算是赚到了他的第一桶金。

顾理军现在回忆起当时的心情还是很感慨:“确实是非常开心,不仅仅是因为赚了钱,而且那种成就感也很让人激动,特别相信自己的眼光。我记得很清楚,其中一个模型做的是‘日月星辰’广场,广场的中间有一口大钟,指针还是会走的。我们那时不像现在有机器的帮忙,七八平方米的模型半个月可以完工,那时做模型是用卡纸等很简陋的材料,画样、切割等全靠手工,一个模型我们就做了两个月。当拼装完成的时候,我们看着自己的作品真的很激动。”

由于深圳市场日趋饱和,顾理军凭着敏锐的市场嗅觉,将目光投向了房地产的新热点——江浙一带。1997年他进入上海市场,除了与房产商的合作,他还开始接受政府的委托,制作了上海市内环线总体规划等模型。2001年3月,他在杭州正式成立了自己的公司,同年6月又在南京设立了分公司,目标市场直指江、浙,兼顾周边地区。

谈到成功的经验,顾理军认为创业靠“信誉、质量、服务”六字箴言。要重承诺,讲信誉。每一道程序都要把好关,不断更新模型材料和制作技术,确保质量。要想顾客所想,为顾客提供周到的服务。

来子听了十分激动,刚做了一首诗,还要再来一首:

量力而行开财路,
不造房子做房模;
目标找准着力干,
优质服务照样富。



阿富听了连连点头,夸奖来子有进步,往后定能发达。人们如果能设身处地地为别人着想,作为回报,你也就能很快富起来。下面就讲讲南京蒋嫂的故事——

蒋嫂熬出月子汤 利人利己致富道

妇幼医院附近常常有各种各样的小店,如出售婴儿用品、鲜花和保健品等。江苏南京的一位下岗工人蒋瑞颖却别出心裁地推出了月子汤系列,有通气汤、催奶汤、刀疤汤、营养汤——此举帮助了别人,也成全了自己。事业有成的她变得越来越自信了。然而,5年前的她绝不敢想象会有今天的成就。

那时候,夫妻双双下岗,全家仅靠一部公用电话赚点钱,蒋瑞颖每天为钱而犯愁,那时的她有山穷水尽、四面楚歌的无奈。因为家就在妇幼保健院对面,常有不少打完电话的人要求借火,热已经冷了的汤或粥,对于产妇来说,冷汤冷粥不利于身体。蒋嫂好心,不忍心拒绝,可是本来就拮据的家因此增添了负担。她有些急了,还好,人家也都知道他们的难处,渐渐地,也开始主动付点钱。

蒋瑞颖本来就好学,帮人热热汤,聊聊问问,两年下来,对于产妇什么情况下该喝什么汤,她竟也开始懂行了。她灵机一动,何不就做点熬汤的生意?她请教了医药方面的专家,按照他们开的单子,开始认真地熬汤。

万事开头难。汤熬好了,可怎样让人家相信她呢?她开始了最原始的推销手法:免费赠送。她很实在地对来打电话的产妇家属说:“我们刚开始做,如果好的话,帮我们宣传宣传好不好?”蒋瑞颖的一番苦心终于感动了医院里的5位产妇。蒋瑞颖赢得了好的口碑,月子汤渐渐地传开了。

蒋嫂的汤药在医院慢慢传开后,营业额也从每月的仅20元上升到800元,直到几千元,蒋嫂也成了这一带小有名气的“药师”。可是难题也随即而来,在聊天的时候很多产妇纷纷诉苦:“汤大嫂,肚子太胀,有没有喝了可以通气的汤?”“汤大嫂,我奶水不足,你有没有催奶的汤?”

也许是有了好口碑,蒋瑞颖一次次为新研制的月子汤找到了自愿尝试的实验对象。而每当她研制出新的配方时,她总是主动告诉产妇及其家属:这是我新研制的,还在尝试阶段。起初,那些家属自然是拒绝,可是蒋瑞颖总是耐心地解释:这是她认真查阅过资料的,也征询过专家的意见。最难能可贵的是,这位看来有些柔弱的女子有一股韧劲。远房的表妹被劝服了,喝了她的萝卜为原料熬制的催奶汤后见效明显。蒋瑞颖从产妇的需要出发,奉上自己新研制的“月子汤”,先后开发了通气汤、催奶汤、刀疤汤、营养汤——蒋瑞颖的汤品形成了四大系列。近来她又研发出了一种新的汤药,专治小叶增生症。多年下来,蒋瑞颖夫妇似乎已经有了自己一本独到的生意经。“我们更看重汤药的实用



性。”她说,“我能做的,就是专心熬好每一份汤。”

阿富说:“市场之大,千行万业;创业之难,千辛万苦;赚钱之艰,千方万计;事业有成,千欢万喜。”

来子说:“这四个‘千万’,阿富哥讲得真妙。”

蒋嫂蒋嫂了不得,
有心熬出月子汤;
既利他人又利己,
思想致富路宽广。



人们说,志坚心诚,点石成金。下面这位下岗女工就因为脑子好使,把垃圾转换成了财富——

只要脑子能开窍 聚财总是不会少

一个普通的下岗女工,因为脑子灵光,跳出了世俗观念的泥坑,靠垃圾生财,改变了自己,成了一位拥有上千万资产的成功女士。她就是成孝梅。

成孝梅从“上海航成再生资源回收服务社社长”成为“上海航成废品物资有限公司法人代表、董事长”,这个变化对于她来说,不仅意味着头衔的变化,更重要的是她不再是一个下岗女工了,她和任何一家公司一样去抢夺市场,去开展投资活动,去实现自己的梦想:创一个从垃圾回收→垃圾分拣→垃圾再利用加工→产品分销一条龙的综合性再生资源回收的环保企业。

4年前,凭着家里1万元的积蓄,成孝梅干起了收垃圾的活。不仅朋友不支持,老公也不支持:多丢脸面呀!受他们的影响,甚至成孝梅自己也觉得层次低。但既然决定了,还是得去做。可真正做的时候,成孝梅又发现了难题:除了这1万元钱,她什么也没有。捡生活垃圾她拉不下脸面,生活垃圾之外的废品怎么回收、怎么赚钱、什么价格、卖给谁一概不知。但不懂可以请教,不会可以学。于是,她到专做废品回收的福利工厂蹲点——给回收站免费劳动,一个点蹲一个星期,蹲了三四个点后,成孝梅总结出废弃书报是最



赚钱的。

找到废书报这个赚钱的点,成孝梅就上路了。原本对垃圾回收流程不熟悉,但经过四五个月的摸索,成孝梅可以“直买直卖”,一条垃圾变财富的宽敞大道开始铺开了。4年过去了,看看成孝梅从垃圾中赚取的财富:以100万元注册了一家公司,有占地达10亩并用彩钢板搭建的堆放垃圾的厂房,有占地20亩的深加工厂房,添置了压块机、塑料粉碎机、可乐瓶粉碎机、铁皮压块加工设备。正在添置相当于3个车队运输力的由5吨、3吨、1吨货卡组成的车队。固定客户则包括100多家工厂、企业、学校、机关,承包的社区生活垃圾范围包括龙柏新村、梅陇镇、古美街道、航华新村等,并涉足外滩、莘庄、七堡、虹桥机场等地。

4年来,成孝梅就是利用人们看不起的所谓垃圾累积了上千万的资产。这些垃圾包括生活垃圾和工矿企业的工业垃圾,我们来算算她的财富来源账。

成孝梅眼中主要的垃圾财富是:纸板、废金属、酒瓶、塑料。

每天回收量:纸板,9吨至10吨;废金属,5吨至7吨;酒瓶,载重5吨货车1车;塑料,3吨至4吨货车1车。

在成孝梅眼中人们丢弃的最有价值的垃圾是废金属。其中尤以有色金属,如铜、铝、铁等最为突出。

看来,哪里有垃圾,哪里就有成孝梅,哪里就有成孝梅的财富。这是千真万确的事实。

来子听了上海成孝梅捡垃圾致富的故事,大开眼界,他说:“真的想不到,靠垃圾也能致富。”这不得不令人赞叹:

人脑是个宝,
越用越是好;
脑子一开窍,
聚财真不少。



阿富对来子说：“有个高中生4次高考4次落榜，第一次创业倾家荡产，后来开发新产品2年赚了2000万元。考不上大学也成功，人生还真是条条大道通罗马。”

来子说：“人生是没有毕业的学校，落榜不是终点，而是起点。”

听了来子那么高水平的话，阿富很高兴地说了浙江隆标彩涂有限公司董事长阮建荣的创业故事——

4次高考遭失败 如今竟年赚2000万

出生于浙江温岭贫困小村的青年阮建荣，历经4次高考失败，如今却年赚2000万元，令全国无数人羡慕不已，也令普天下的父母们为之振奋、大开眼界。的确，他是一位了不起的人。了解了阮建荣富有传奇色彩的人生经历，人们会切切实实地感受到他超群的自信、出众的毅力、不凡的智慧和闪光的思想。

聆听阮建荣的心声 当亲朋好友问起他的人生感悟时，阮建荣总是用他带有哲理的话诉说——

他最艰难的经历是：第一次创业失败后，为了重新选择行业，在全国各地奔波整整一年时间，到处看展销会，到处考察，大海捞针般地寻找目标。

他最得意的事是：买下原来公司的所有股份，成立现在的“隆标”，并让隆标迅速发展。

他最成功的经验是：勤劳第一，懂得用人。

他最信奉的哲理是：做老板不要聪明过头，要留一些自己不懂的东西，以便让手下人有足够的发展空间。

他要对高考落榜者说：上大学不是唯一的道路，社会大学的知识更丰富。一条路走不通，还有很多条路等着你去走。只要付出努力，一定会有所回报，甚至学业、事业双丰收。

他要给家长的话：摆正心态，孩子成才有很多种方法，考不上大学也能有所成就。

他的创业建议：学历不高，是件遗憾的事。所以要尽可能地多掌握专业知识，积累实际经验。

经磨炼跳出挫折阴影 对阮建荣来说，最为刻骨铭心的是，高考连续失败只能被迫去当泥水工。从小生活在贫困乡下的阮建荣深知要想出人头地，唯一的捷径就是好好读书，考上大学，成为城里人。为此他学习特别勤奋，从小学到高中，学习成绩优异，其他方面也十分出色，所有的人都对他满怀信心。然而，命运好像总是同他作对。1983年，他第一次参加高考，出人意料地考砸了。接下去的3年，他年年高复，年年参考，却始终跨不进大学的校门。1986年的高考后，面对自己第四次落榜的消息，他绝望了。为了减轻贫穷家庭的压力，也为了养活自己，他卷起铺盖跳上长途汽车，跑到宁波镇海当起了泥水工。在工地埋头苦干了半年，他从4次高考失利的痛苦中走了出来，人也开朗了很多。



1987年,阮建荣回到台州,在黄岩一家水暖器材厂当推销员,在很短的时间里就成了厂里20多个业务员中业绩最好的一个。长期走南闯北做推销的工作大大开阔了他的眼界,他的观念也发生了很大的变化。他开始意识到,读书并不是唯一的出路,自己创业也可以走出一条光明大道。那几年,阮建荣靠做推销积累了100多万元资金,但他不想这样长期为人打工,他想自己当老板!

初次创业,血本无归 真的,创业也不是一蹴而就的,好事总是多磨。阮建荣转变观念,走出高考失败的阴影,意欲自己创业,却想不到,另一场打击正等着他。

1992年,他接触到一种叫镁铝曲板的建材,当时市场上都是台湾生产的品种,每张价格高达200多元,而大陆没有一家企业生产这种板材。26岁的阮建荣马上意识到这是一个巨大的市场空缺,没做什么准备便投入了全部资金,梦想着一展自己的抱负。

不料,台州的一家大企业也早已瞄准了这个市场,并比阮建荣早半年投入生产。而阮建荣的工厂由于规模太小,力量薄弱,在残酷的价格战中很快显示出了劣势,没过多久,他前两年辛苦赚来的100多万元血本无归。

面对这场巨大的打击,阮建荣欲哭无泪,但倔强的他想,这也许是上苍对我的考验吧!我只有进,千万不能退!很快,阮建荣又到处奔波寻找新的机会。

不屈拼搏,幸运降临 几经周折,阮建荣做起了大理石生意。大理石在运输过程中容易裂开,需用一种特殊的胶水才能粘合起来。当时,这种大理石胶全靠进口,120元/千克,这让阮建荣又看到了一个绝好的机会——生产大理石胶,填补国内空白。

他带着几个样品跑到上海一家研究所,一化验,进口大理石胶的成分是树脂,与普通万能胶的基本成分是一样的,而万能胶的价格只有7元/千克。得到这个消息,阮建荣莫名兴奋,心头又涌起创业的激情。他立即赶回台州,把堆放大理石的小仓库清理出来,带了几个人开始试验大理石胶。

成分虽然简单,但这种大理石胶的制造工艺就算专家也无法检验出来。国内没有任何经验可借鉴,到原产国去拜访又不切实际,一切都要靠自己摸索。整整8个月,阮建荣几乎没有离开过做试验的小仓库,日夜与胶水为伍。

承受着试验的艰苦和失败的焦虑,苦恼之余的阮建荣跑到山东一家特种胶黏剂研究机构求助,那里的专家让他把液体胶水变成固体试试,并告诉他转化的方法。阮建荣又火速赶回台州,用这个方法试验了几次后,1997年,记不清是在一个清晨还是黑夜,在阮建荣熬得通红的眼睛注视下,一种品质成熟、性能稳定的大理石胶终于在他手中诞生了。

产品生产出来后,由于价廉物美,在国内市场上十分畅销,用阮建荣自己的话来说就是“卖疯掉了”。不到两年时间,这个产品就为阮建荣带来了2000多万元的利润。

杀回本行,勇进则成 事业的成功使阮建荣信心大增。自己的发明能带来这么大的市场反应,阮建荣很自豪。但他知道产品一出来,马上会有更多的人进入这个行业,大理



石胶的价格会急剧下跌。商海无涯,不进则退。要得到进一步的发展,目光应该瞄到其他行业。

他又看准了那个曾经让他倾家荡产的合成铝塑板。作了理性的分析后他认为,虽然前几年他没有做成功,但那是因为他缺少经验和资金实力,而不是因为这个产品没有销路,相反,它的市场潜力仍然十分巨大。说干就干,1999年,他与几个人成立了一家股份制公司,重新做起了铝塑板,后来转为专门生产铝塑板的主要原料——彩色涂装铝箔。

没有设备,他引进了一些重要部件进行组装。现在,设备出售已成为公司的一大业务,并且由原来的2条生产线,发展成目前的12条生产线。2002年,他买下其他股东的股份,成立了现在的隆标彩涂有限公司。2003年,公司年产值达1.5亿元,产品供应全国100多家企业,并向东南亚、拉美等地区出口,成为国内屈指可数的大型铝箔涂装生产企业。

爱书读书,不懈追求 尽管创业路上困难重重,前景若明若暗,局面跌宕起伏,但阮建荣始终坚信读书学习是人生第一要务,学则明,学则聪,学则进,学则成。

虽然事业很忙,阮建荣早年热爱读书的性格始终没变。早在做大理石胶的时候,他就到浙江大学的校园里听过课,后来又正式到上海大学等高等院校进修,并于2004年获取了MBA学位。他还在温岭当地买了2所学校,合并成立了一所中学。阮建荣说:“我自己喜欢念书,却没能考上大学。我愿意给学生们创造一个好的环境,希望人人能够做成自己想做的事。”

讲完阮建荣的曲折故事,阿富和来子合编一首诗:

青年成才道路多,
艰苦创业先致富;
边做边学长才干,
锦绣前程自己铺。



接着，阿富讲了杭州下岗姑娘吴莹靠蓝印花布赚钱的故事——

传统工艺藏商机 蓝印花布大生意

下岗工人靠制作蓝印花布，闯进中国服装服饰博览会，现在竟然拿到了 2008 年奥运会的订单。

2000 年 12 月 28 日，新年前夕，杭州姑娘吴莹下岗了。下岗后吴莹到面料市场帮别人卖布。空闲时，她用婆婆嫁妆里的蓝印花布给自己做了身套裙，很多买布的顾客看了赞不绝口，纷纷问她是从哪里买来的。吴莹回去说给婆婆听，婆婆告诉她，家里就有人会制作蓝印花布，边说边拿出配方、花板等工具给吴莹看。这让失业的吴莹看到了希望，她开始留意与蓝印花布有关的信息。

2001 年 9 月，吴莹在西湖边的河坊街上租下一个小店面，办起了蓝印花布用品店，取名“吴越人家”。2001 年 10 月，西湖博览会在杭州举行，一位来杭参展的湖南客商无意间走进了“吴越人家”，对店里的蓝印花布爱不释手，当即要吴莹给他设计两套适合饭店员工穿的职业服饰。吴莹连夜请人帮忙设计图样，很快和这位老总签订了供货合同。这笔生意让吴莹赚到了 1 万元钱，也促使吴莹和同事开始主动出击，遍访杭州的茶楼、饭店、风景区，根据不同的特点，设计出不同的职业服饰，生意开始兴旺。2002 年春节在即，国家旅游纪念品大赛征集作品，吴莹将两条“吉祥中国鱼”送去参赛，一举夺得银奖。

2003 年 7 月的一天，吴莹接到来自绍兴、在宁波颁奖晚会上结识的一家风景区的王书记的电话，王书记邀请“吴越人家”到所辖的鲁镇景区来开分店。吴莹考察后，决定将店铺设在那里。王书记又请吴莹用蓝印花布，为鲁镇每家店铺制作不同的旗子。经过几天几夜的反复琢磨，吴莹终于顺利地通过了王书记的考察，凭借实力在鲁镇站稳了脚跟。2004 年 4 月，中国服装服饰博览会在北京召开，吴莹带着蓝印花布作品来到了北京。就在这次博览会上，她结识了北京友谊商店服装部的马经理，双方一拍即合建立合作。

2004 年 6 月，“吴越人家”正式进驻北京友谊商店，小小的蓝印花布走出了江南水乡，登上了国际都市的大舞台。短短 3 年，吴莹实现了梦想中的三级跳，她的目光现在已向 2008 年的奥运会投去。

阿富说，中国的民族民间艺术是个巨大的宝库，光在民间工艺方面就有着无数的艺术可供我们去挖掘、开发。吴莹的致富理念完全对头。来子说，那我们平民百姓又多了一条致富的捷径，千万别忘了。



民间工艺是宝库，
致富机会多又多；
蓝印花布搞开发，
助你走上小康路。



讲完杭州姑娘吴莹的创业故事后，阿富接着讲一个打工妹靠捡废彩票致富的故事——

废彩票铺致富路 美满人生自己书

其实一个人历的“山穷水尽”和“柳暗花明”，有时也就在你自己的一闪念之间。重庆打工女青年张方的故事正说明了这个道理。

在 1998 年的高考中，张方因为发挥失常，不幸落榜。落榜后，天生倔强的她不甘心在乡下待一辈子，于是，在家里干了 5 个月的农活后，不顾父母的反对，只身来到重庆，开始了打工生涯。

到重庆后，张方先后做过清洁工、家庭保姆等工作。2000 年 9 月，张方被江北区一家服装店的老板看中，成了那家服装店的一名服务员。

那家服装店的老板很会做生意。当时，彩票市场刚刚打开，她意识到投资彩票生意能赚钱，便在服装店门口办了一家彩票投注站。从此，张方除了卖服装外，还得帮着老板卖彩票，并在晚上下班之前，打扫别人丢下的弃票。

张方是个细心的人，她发现购买即买即开型彩票的彩民大多数出手大方，他们一般只把目光盯紧大奖，经常在不经意间把中了两元等小奖的彩票漏掉。于是，她便特别注意别人丢弃的彩票。每次她把弃票扫作一堆以后，就把这些彩票和中奖号码作一个对



照。在这样的对照中,张方常常小有收获。有一次,她在不到一个月的时间里,竟从自己店里的弃票中“捡”了100多元。

正当张方为自己找到一个新的生财之路而暗中窃喜时,却遭遇了工作危机。张方的老板觉得张方捡彩票耽误了工作,同时也很丢自己的面子,便解雇了她。失业的张方只好再次来到劳务市场,重新寻找工作。可是,她一连在劳务市场转悠了十几天,也没能找到工作。眼看着兜里的钱愈来愈少,她十分着急。这天晚上,在外面奔波了一天的张方躺在床上,折腾了很长时间都无法入睡。忽然,她的目光停留在墙角堆着的一堆废票上。她马上想到,自己是因为捡彩票而被解雇的,同时,自己也从别人丢弃的彩票中得到了财富,重庆这么大,有那么多个销售点,如果能把那些废弃的彩票都收集起来,说不定能挣到足以安身立命的钱。对,就靠捡彩票在重庆待下去。

就这样,张方成了一个职业捡票族。她挎着蓝白相间的尼龙口袋,每天早上8点钟就出发,沿着解放碑到沙坪坝的路段,搜集各彩票点被人丢弃的彩票。一个月做下来,张方捡到了700多公斤彩票。这样,她也从中“捡”回了200来元,把废票卖掉后,又再换回了200多元。没想到兑不上奖的彩票也能变成钱!从此,张方捡彩票的劲头更高了。

张方老实厚道,嘴巴也甜。由于她经常去捡弃票,很多投注站的老板都认识了她,有些老板竟好心地把自己投注站的弃票扫在一起,等张方定时来拿。有一天,张方来到重庆最大的收藏品交易市场——重庆中心路捡弃票。

突然,一个摊位上的一组彩票吸引了她。小摊贩老板以为张方想买这套彩票,便说道:“给我200元钱,你就可以把它拿走。”一听旧票能卖这么多钱,张方猜想一定有其他原因。于是,她就开始不停地问老板关于这个弃票的事情。终于,张方明白了彩票的收藏价值,弄清楚了这套旧彩票能卖到200元钱的原因。

意识到弃票是个大宝库,张方的干劲更足了。她每天都是清晨出去,晚上很晚才回来。每天晚上回到家后不管多累,她都要把彩票按套数分门别类地整理好才睡觉。她深深地迷恋上了彩票,并开始研究每套彩票的制作背景、主题意义,成了一个不折不扣的彩票迷。

由于“业务”范围逐渐扩大,张方觉得一个人实在忙不过来了,就在2002年初把自己的小妹也带到了重庆,让她帮着自己去各地捡弃票。

那时,张方两姐妹一天能捡到五六十公斤的彩票。周末的时候,甚至能捡到100公斤左右的彩票。从这些彩票中,她俩每月大概能兑出2000元左右的奖,废票也能卖2000元左右。再有,张方搜集整理的成套弃票一般一个月就能卖出1000多元,多的时候,甚至能卖上2000—3000元。因此,张方姐妹每月的收入相当可观。凭借卖废彩票、搜集成套彩票,张方甩掉了贫穷的帽子。2002年春天,张方用卖彩票赚来的钱,通过按揭的方式,在石桥街买下了一套两室一厅的房子。

由于勤奋好学,张方对彩票研究得越来越精、越来越透,她几乎能把每套彩票发行



的日期和每套彩票的主题意义说得十分准确。渐渐地,她在收藏品交易市场的名气越来越响,很多人都来请她鉴别彩票的真假,有些搜集成套彩票的人甚至来找她讨所缺的彩票。

2002年11月,一个香港的收藏爱好者在收藏品交易市场看了张方搜集的彩票后,不禁啧啧赞叹,一口气收购了张方的20多套旧彩票。这一次,张方一下净赚了9000多元。

为了学到更多的知识,2002年7月,张方报考了西南师范大学的自学考试。一位和她一起参加自学考试的重庆籍的男同学钟微了解了张方独闯重庆、奋力拼搏终获成功的不凡经历后,对她十分倾慕,与她建立了恋爱关系。

很多人看到张方靠废彩票发了财,也开始捡彩票了。张方马上感觉到:不能一味地捡彩票了,因为随着捡彩票的人越来越多,别说捡到有奖的弃票,就连普通的弃票也捡不到多少了。于是,张方重新调整了自己的思路,把大部分的精力放在了彩票收藏上。她与几个捡弃票的人达成了协议,收购这些人所捡到的弃票,然后选择有收藏价值的弃票,将这些弃票制作成有价值的收藏品。

张方的名气在重庆已经非常响了,虽然她不在收藏品交易市场摆摊儿,但经常有收藏爱好者因为买旧彩票等事宜同她联系。张方做梦也没想到,自己能在别人丢弃的彩票中找到致富路,并收获了爱情。

阿富颇为感动地说:
“真是大路朝阳路千条。
张方的故事,给人以遐想。
我们每个人是否也该
像她一样,尝试着做一番
事业呢?”

来子说:“应该,应该。”

脑中自有黄金屋,
心中铺就致富路;
废彩票里藏着宝,
美满人生自己书。



像高中生打工妹独辟蹊径创业一样,浙江海盐农妇王代妹的致富经,同样让人大开眼界。阿富说,下面讲讲——

农家妇女自创业 金色凤凰飞乡间

在浙江海盐有一位自主创业的农家妇女,她就凭着“穷则思变”的坚强信念,历尽千辛万苦,搞特种养殖,终获成功,成了当地农家致富的榜样。她就是海盐县于城镇构滕村3组的王代妹。

穷则思变 记得20世纪80年代初,王代妹嫁给丈夫张李生时,吃得苦、住得苦,是村里有名的贫困户。有一天,干活归来的公公站在老两口居住的蚕室前,长长地叹了口气,说:“我怎么像只无巢鸟?”一句话说得王代妹一阵心酸。那天晚上,她辗转反侧,难以成眠。

难道我们就这样一直穷困下去?打那时起,她脑子里开始日夜思考怎样改变这贫困的现状。

那时改革开放刚刚起步,大家都按照传统模式从事耕作,周边也没有致富的经验可供借鉴。王代妹便开始在自家的自留地上种点蔬菜卖。同时,她还在家里养蚕,甚至还背着簍箕捉黄鳝,忙得不知白天黑夜,一到晚上坐下来,尽管手里还在干活,可眼皮却重得抬也抬不起来。王代妹想用自己的勤劳换来更好一点的生活,可让她感到无奈的是,虽然这样勤勤恳恳、起早贪黑,一年到头,日子却依然没有起色。

但王代妹没有放弃,她摸索着在水田里种藕,又在藕田里套养田螺;她也试办过鸡场,赶过鸭子,但每一次都不太如意。

那时,王代妹的丈夫张李生是村里的小学教师,下班后常到河里去钓甲鱼。看着丈夫钓回来放在桶里的甲鱼,王代妹又动了脑筋:甲鱼的野生资源越来越少,但市场需求量却越来越大,而且价格每年都在上涨,自己倒可以试试养甲鱼。

说干就干。她从丈夫张李生钓回来的甲鱼中,挑选了15只受伤较轻的甲鱼,放在一只只能装7担水的大水缸里,然后在缸里放上剁碎的小泥鳅和切成段的蚯蚓,自己便躲在暗处悄悄观察甲鱼吃不吃东西。让王代妹喜出望外的是,她发现甲鱼在四周没有动静时会爬出来吞吃蚯蚓和碎泥鳅。

能吃就能饲养,能吃也就意味着甲鱼能够生长,王代妹兴奋不已。她把这个消息告诉了下班回来的丈夫,两人决定正式试养这15只甲鱼。从那天起,王代妹每天挖蚯蚓、抓泥鳅,像对待自己的孩子般饲养这15只甲鱼。功夫不负有心人,4个月后,一上秤,最大的甲鱼竟然长了半斤重。王代妹信心大增,她想,15只能养好,那么,30只、50只、100只,不是同样也能养好吗?于是,1984年她在门前自留地上挖了一个40平方米的甲鱼池,又从鱼场购买了100多只甲鱼苗,开始了小面积甲鱼养殖。



王代妹边饲养边观察,慢慢摸索出了甲鱼的习性,比如说甲鱼爱吃小鱼、小虾、蛙、蚌、蚯蚓、螺蛳等动物饵料,喜欢在温暖的环境中栖息生活,它们喜静怕声,喜阳怕风,喜洁怕脏。她还观察到甲鱼对环境变化较为敏感,其活动率、吃食率和生长率随温度的变化而变化,因此,在不同季节有不同的规律。经过一年的精心饲养,到年底把甲鱼出售,结果收入1000元!

成事不易 有利润就有希望。尝到甜头的王代妹,认定了养殖甲鱼这条路。那时,特种水产养殖业在当地还是一片空白,王代妹的举动引起了县里有关领导的关注。他们鼓励王代妹在这条路上走下去,当时的县妇联领导陶石梅还亲自带她到海盐百步镇参加“双学双比”。

兄弟镇的农民们在稻田里套养鱼蟹的成功经验,让王代妹眼界大开,心里也产生了不小的震动。回家后,征得丈夫的同意,她决定扩大生产,搞规模化养殖。于是,在第二年,她便把甲鱼养殖池面积从40平方米扩大到了100平方米,随后的几年中,逐年扩大。到1993年时,其养殖规模已达到了1000平方米。

但成事不易,她也遭遇过“当头一棒”。1994年,王代妹以每年上交4万元的代价,承包了村里的53亩地。她按每公斤140元的价格,用贷款从小贩手里购买了2000余只种甲鱼,又去温州用飞机运回了2万余元的蟹苗,准备大干一番。可是,始料不及的是,由于新浇池子的水泥碱度偏高,又由于小贩在出售给她的种苗体内注了水,导致甲鱼大量死亡。再加上缺乏养蟹经验,结果价值达2万余元的蟹苗,最终只成活18只。致富不成反背债,王代妹当年损失高达6万多元。

面对这债台高筑、众人怀疑的残酷现实,王代妹以一般女子少有的韧劲,把压力变动力,重新开始了创业的历程。

从教训里吸取经验的王代妹,坚信不是自己选的项目不对,而是缺乏经验。成功往往就在自己再坚持一下的努力之中。再次选购种甲鱼时她学乖了,先把小贩送来的甲鱼苗分别放开,过几天后再择优选购。这一做法果然见效,这一年的甲鱼苗成活率非常高。她见甲鱼大部分时间生活在池底,而池塘上面的水域空间白白浪费,就又产生了鱼鳖混养的念头。经过一段时间的认真观察,她发现鲢鱼、鳊鱼最适合鱼鳖混养,再辅以少量鲤鱼、鲫鱼。实行混养给她增加了不少经济收益。从这一年起,王代妹又开始进行人工孵化甲鱼苗的尝试。为了采集甲鱼卵,他们夫妻俩不断观察、反复试验,终于成功建造了一个在坡度、防积水和所铺河沙厚度等方面都较为合理的甲鱼产卵场。然后,又常常在深夜至天亮前,观察甲鱼的产卵情况,并学会甄别受精卵和未受精卵。那一年,她的甲鱼苗以每苗38元的价格,通过中介全部销往韩国。那是王代妹创业路上迎来大丰收的第一年。

致富助人 王代妹有着农民质朴而善良的心,她致富不忘众乡亲。作为生长在世代农民家庭里的她,太了解乡亲们渴望致富的心理了。望着一双双渴望致富的眼睛,王代



妹毫不犹豫地伸出了援助之手。她不仅对到她家里来求教的人手把手地传授,还到他们家里实地察看地形,设计甲鱼池,甚至帮助开挖、修筑,直到甲鱼苗入池,并进行饲养辅导,真可谓一条龙服务。在王代妹夫妇的带领和指导下,构滕村逐渐发展成了远近闻名的养鳖村。

为了方便求教者,王代妹夫妇还忙中抽闲,参考其他技术资料,结合自己10年来的实际经验,先后编著了《甲鱼养殖实用技术》和《土法养鳖技术》等小册子,无偿送给求教者。外地的养殖户闻讯后,也纷纷前来索要。省水产干部学校还专门邀请张李生带着小册子前往讲课。

求进才发 2000年,懂得“求进才发”的王代妹又在海盐百步镇承包了85亩田,把规模扩大到了138亩。同时,王代妹也想到了甲鱼的质量,她要自己生产的甲鱼上打品牌,除了自己配制饲料喂养温室鳖外,还试养三年、四年生的生态鳖。2001年年底,她的“于城牌”生态鳖挂牌上市。

王代妹用汗水换回了辉煌的收获。2001年,王代妹的“于城牌”生态鳖在嘉兴市农业博览会上,被评为“嘉兴市优质产品”;同年,王代妹家被省海洋与渔业局授予“营销大户”称号;2002年,王代妹被省巾帼建功和双学双比活动小组授予“先进女能手”称号;2003年,王代妹家被评为第四届“全国五好家庭”,授予省、市、县“十佳文明家庭”称号。

目前,王代妹养殖的甲鱼已通过省级无公害检验。她说,准备把甲鱼养殖向绿色食品方向发展,形成产蛋、孵化、饲养、销售一条龙的规模,并力争把构滕村发展成一个大型的养鳖基地。

阿富与来子一起
送给王代妹一首诗:

头脑开窍有志气,
科技养鳖建基地;
农家妇女自创业,
金色凤凰乡间飞。



紧接着,阿富又讲了下面这个故事,可能你想也想不到。题目就叫——

萝卜萝卜别看轻 打开市场变成金

在竞争激烈的市场中,在致富的大路上,从来不缺少机会,如果你具有一双慧眼,再普通不过的萝卜也可以打开财富的宝藏,实现你的致富理想!

一个高考落榜的农村高中生、建筑工地上的打工仔罗钦,正是靠他母亲做的萝卜干引发了创业的灵感。

吃萝卜干吃出的商机 1980年5月,罗钦出生在湖北一个贫困的农民家庭。1997年,罗钦以2分之差高考落榜。1999年10月,罗钦在老乡的介绍下来到武汉一家建筑工地卸河沙。吃饭时,大家都买咸菜下饭。为了省钱,罗钦便写信让母亲给他做了一坛子萝卜干带来。想不到母亲做的萝卜干受到了工友们的喜爱,每到吃饭时,许多工友都向他要萝卜干。看着他们吃得津津有味的样子,罗钦突然有了一个新的想法。2000年正月一过,罗钦家里就储满了几大缸萝卜干。他满怀希望把这批“山货”运到了武汉,在工地附近租了个小门面。几个星期后,居民开始来他的小店买萝卜干了,几大缸萝卜干没几天便卖完了。罗钦连忙赶回老家让母亲再赶做一批。结果一个月下来,小店除去开支赚了近3000元,罗钦开心地尝到了成功的滋味。

被人打也不后退 为了扩大业务,他想把萝卜干打进大酒店。但令他失望的是,罗钦跑遍了武汉很多家知名餐饮企业,没有一家答应进他的萝卜干。这些大型餐饮企业说这东西味道不错,但要把它带入他们的店堂,得交3万—6万元的“进场费”。

听到这些数字,罗钦吓了一大跳,但他仍不死心。几天后,他又带着一坛萝卜干来到一家著名的酒楼洽谈。那天,恰好有关人员正在和一家供应商谈土特产进场销售的问题。那位供应商见有人来和他“抢”生意,居然指使手下人将罗钦推出酒店并大打出手。事后,他丢下一句话:“小子,想和我抢生意,老子用钱都能砸死你!”罗钦站起来,用手抹了抹满脸的鲜血,强忍着屈辱,心里发誓说:“总有一天,我的产品也会进来!”

进店虽然失败了,但是罗钦没有后退,他动脑筋把萝卜干作为餐前的开胃菜向各中小餐饮企业推荐。这样,不仅可以改变当时饭店开胃菜单一的局面,还可以节约一大笔进场费用。一些酒店老板答应可以把萝卜干放到其总店先试销一下,如果顾客喜欢吃,以后就可以往各个分店送货。

一个月过后,罗钦做梦都没想到,他居然从酒店收到了2万多元的货款。结果,几家大酒店终于肯接受他的萝卜干了。要知道,每千克萝卜干的成本只有2元钱左右,而进了酒店却能卖到8元以上。

开公司做大生意 经过近半年的拼搏,到2000年底,罗钦的萝卜干已经进入了武



汉十几家酒店。随着业务的发展,他母亲还在老家带动了一大批乡亲种萝卜、制作干货。而罗钦则乘胜追击,注册成立了自己的贸易公司。2001年4月25日,湖北省粮油食品进出口公司的李经理给罗钦打来电话,说要谈一笔业务。见面时,随这位经理同行的还有位名叫藤原的日本人。原来,这位日商在参加完广交会后来武汉做客。在酒宴上,藤原先生对那道原汁原味的萝卜干产生了极大的兴趣,称这是他吃到的最好的萝卜类食品。这次见面洽谈,藤原先生就是想通过粮油进出口公司与他签订一笔20吨萝卜干的出口供货合同。

一个星期后,省粮油食品进出口公司也最终敲定了萝卜干的收购价——每吨2.8万元人民币!但品质要以藤原先生在酒店品尝过的酸甜微辣为标准,并且每块萝卜都要长5厘米、宽1厘米、厚1厘米,2个月后准时交货。经理的报价让罗钦顿时傻了眼,如果按这价格做下来,除去各项费用,罗钦还有40多万元人民币的利润。

仅几天时间,罗钦便在老家囤积了足够生产6吨萝卜干的原料。由于他家的小作坊生产能力有限,他便把这批原料分到了一大批有技术的农户手中进行加工。为了保证统一的口味,罗钦还专门跑了趟湖南,进了一吨香辣的灯笼椒。赶回老家后,他和母亲开始连夜挨家挨户讲述出口萝卜干的规格和要求。

跌倒爬起再干 13天后,4吨出口萝卜干就加工出来了。可当他兴冲冲地拖着一大车货赶到武汉时,湖北省粮油进出口公司却以他的产品没有进行无菌保鲜,过不了日方的进口食品检疫这一关,以及日商要求的萝卜干是原始的酸甜微辣,可罗钦交来的货却是香辣味等理由拒绝收货,同时还提出了索赔4万元违约金的要求。听了这些话后,罗钦一下瘫倒在地。

冷静下来之后,罗钦仔细反思了自己失败的原因,最后他拍着胸脯保证:无论如何,他不仅认了这笔损失,而且一定会在2个月内保质保量地交货!也许是乡下人的淳朴打动了粮油进出口公司的李经理,他同意让罗钦试试。

回到老家前,罗钦听从李经理的建议,在武汉找了一家无菌保鲜工厂为后期的保鲜处理做准备。接着,罗钦又收购了一批本地地产的红尖椒做调料。当一切生产工序准备就绪时,罗钦的口袋里只剩下400元钱了。

几个月后,罗钦收到了省粮油食品进出口公司的全部货款,加上出口退税部分,再扣除成本和前期亏损,他这次净赚了30万元人民币。几个月后,罗钦又接到了200多吨的出口订单,销售地区覆盖了东南亚和西欧。昔日的打工仔如今有了全然不同的一片天地。

阿富讲完罗钦的故事,不禁感慨道:



萝卜萝卜别看轻，
打开市场变成金；
认准目标拼命干，
罗钦罗钦令人敬。



阿富对来子说,最为离奇的故事还是江西黄长生的故事——

精诚所至金石开 助人致富野鸡蛋

从一个穷困潦倒的打工者到百万富翁,江西农民黄长生靠 12 只野鸡蛋做成了一番珍禽养殖事业,不仅自己富了,还带领乡亲们脱贫。他的传奇故事打动了全国亿万农民的心。

扫墓得来致富机遇 家住江西铜鼓县大段镇的黄长生是个孝子,每年到清明节的时候,不管多远,他都要赶回家给父亲扫墓。1996 年的清明节,远在广州打工的黄长生像往年一样回家扫墓。没想到扫墓时碰到的一件事从此改变了他的生活。

那天,黄长生到了山上,看到坟地上长起了很深的茅草,还有小山竹什么的。他就拿着随身带的一把柴刀,想把周围的茅草砍掉。刚砍了几下,“嘭”的一声,草丛里飞出一只野鸡,吓了他一跳,一找,他发现了一窝野鸡蛋。

黄长生将这 12 只野鸡蛋带回家,孩子们吵着要煮熟了吃。此时的黄长生却突然想起在广州打工时了解到的情况,一只打死的野鸡要卖 40 多元钱。他想到自己因为家境贫寒,从 1994 年就开始出去打工挣钱养家糊口,可出门在外的日子也不好过。由于自己文化水平低,也没有什么特长,多半都是出卖苦力,跟着基建工地拌沙浆、挑沙浆,一天工钱一二十元。还有一次包工头跑了,做了几个月的工钱都没拿到,还不如回到家里,找些适合自己干的事另寻门路。

那一年的清明节,黄长生做出了一个决定,他放弃继续出门打工的计划,想靠在家养野鸡赚钱发财。他要做的第一件事,就是想办法把这 12 只野鸡蛋孵化出来。



自孵野鸡起步创业 真要干起来,事情并不简单。刚开始,黄长生绞尽脑汁找了个蒸饭的木桶,放在箩筐上,里面就放了些稻草做个窝,将这12个蛋放在草窝里面,用麻袋盖着,箩筐里面的灯泡一亮,热气就往上冲,通过几十厘米缓冲距离,到达木桶里的温度,基本上就符合孵化的要求了。但这个美好的计划因为停电而面临失败。为了不中断孵化,黄长生迫不得已将12只野鸡蛋绑在自己身上孵了起来。

令人伤心的是,乡亲们甚至亲人们对此都不理解,嘲笑、讽刺的都有。但黄长生硬是顶着,他像母鸡一样亲自孵出了8只小野鸡。靠这种鸡生蛋、蛋生鸡的原始繁衍积累,不到一年的时间,黄长生有了300只野鸡。

首战告捷进账一万九 为了繁殖野鸡,他的积蓄已经用完,老婆也不断地埋怨。正在他走投无路的时候,客户找上门来了。1997年农历正月十六,一位姓张的港商从长沙打的,专门找到黄长生这里,要买他的野鸡。

原来,当地的一些竹笋加工厂家都在深圳设有办事处,他们与港商打交道时,无意中讲了黄长生的故事。在当时,市面上这种纯种的山野鸡比较少见,有心的港商记住了黄长生并找上了门。

他一看野鸡,高兴得要命,开口出160元一只,全部要买下来。真是“天上掉了馅饼”,黄长生听得心里是“噹噹”跳。高兴之余他也多长了一个心眼,人家出这么高的价钱收购,说明这个野鸡肯定有它的价值。如果全部卖掉了,连种都没有了,这不是竭泽而渔吗?自己还是应该留下一部分种。于是,黄长生就在中大以上的鸡中选了一半,卖给他120只,港商当即付了19000元的现金。

黄长生繁衍野鸡赚了大钱的消息很快就传开了,他一下子成了当地媒体上的名人。上海、浙江等地的大酒店看到报道后纷纷找上门来订货。

乘胜办起野鸡养殖场 生意局面打开了,就要扩大养殖。黄长生因势利导办起了珍禽养殖场。由于野鸡野性难改,圈养之后依然喜欢乱飞乱撞,除了伤亡很大,生长周期也长,黄长生又动起了脑筋。他想通过杂交改变野鸡的生长性能,提高生产效率。他去找了几个猎户,出高价钱将他们捕获的没有伤残、能够养得活的野鸡买下来。然后用滴管进行人工授精,给野鸡杂交,培育出了一种新品种的野鸡。黄长生给这种好看的杂交鸡取了个好听的名字,叫锦凤野鸡。

这种用野生雉鸡和芦花鸡、翠花鸡、角鸡等多种杂交之后培育出来的锦凤野鸡,一上市就受到了观赏动物养殖园和一些饭店餐馆的欢迎。由于这种野鸡优势明显,又能给经销商带来可观的利润,黄长生的珍禽养殖场的生意越来越红火。

杂交后的野鸡由以前的12元钱一斤涨到了20元,成活率、繁殖率大大提高,黄长生在铜鼓县的老养殖场渐渐显得拥挤,他就索性在客源比较集中的浙江、云南等5个省市设了养殖分厂。到2000年,黄长生已经靠这种锦凤野鸡赚了100多万元。

受挫后改进养殖管理 但创业也不是一帆风顺的。就在黄长生的野鸡走俏时,一场



灾难悄悄地临近了。一次,黄长生的妻子生病了,他农村的亲戚带了自家养的土鸡来看望,因为妻子当时不想吃,所以就把这只土鸡带到了一个分场。想不到那只鸡竟是染有鸡瘟的病鸡。那一次,他的养殖厂遭了大难,整个分场 18000 多只鸡全部染病死光了,直接经济损失在八九十万元。

巨大的损失对于白手起家的黄长生来说,几乎是致命的,这件事成了黄长生创业史上最痛苦的回忆。当时他伤心得饭也不吃,觉也不睡,只知道抽烟,一天能抽下 3 包烟,到现在还留下烟瘾后遗症。

然而,坏事也能引出好结果。一时的疏忽麻痹酿成大错之后,黄长生也看到了集中圈养的弊端。除了加强防疫,他想到发动周围的农民作为自己的养殖户,以分散养殖来减少风险。经过他苦口婆心的劝说,加上承诺提供种禽、技术、防疫、收购后,许多农户在零风险的情况下纷纷加入养殖行列。

到 2003 年,黄长生已发展了 300 多家养殖户,他在每一个分场周边,都发展了分散养殖户,年产量达到 50 万只。

左右逢源,不断发展 因为黄长生最早的那个养殖场正巧坐落在家乡著名的旅游景点天柱峰附近,2004 年的一次春游使得有着敏锐商业头脑的黄长生又有了意外的收获。他在游船上听到一些游客的话,说这里山水是好,就是没有什么景点,除了那个庙之外,辛辛苦苦大老远跑来,没什么地方可去。而据他所知,天柱峰是新近刚被认定的国家级森林公园,还没来得及开发出系列景点。2004 年夏天,一群外国游客在当地政府的引见下,来到了黄长生养殖场参观,他们对那些野鸡表现出来的浓厚兴趣使黄长生更坚定了一个念头:这里面大有商机!

就这样,黄长生决定将养殖场辟出一块作为珍禽观赏园,原有的锦凤鸡系列,再加



* 画中野鸡均有根据



上引进一些珍禽,这样既可满足游客多景点观赏的愿望,同时又能得到丰厚的回报。黄长生很快通过县旅游局将自己的养殖老场纳入了天柱峰的旅游线路,结果深受游客欢迎。就连养殖场所在的老祠堂、老房子,也成了吸引游客的一个好景点。这些相当精致的古代雕刻,已有300多年历史了,都是清代的遗物,非常吸引人。

在黄长生的发展规划中,两年之后,他这里将成为一个集餐饮、旅游、观赏和住宿一条龙服务的农家珍禽乐园。届时,黄长生的事业又将是一派新的景象。

听了黄长生的故事,来子大为感动。想不到,天底下竟然还有如此创业致富的事迹。他脱口而出,编了如下一首诗:

精诚所至金石开,
助人致富野鸡蛋;
依靠科技加勤奋,
脱贫致富也不难。

来子接连听了阿富讲的以上致富故事,受到极大的震动。他为故事中的人物感动,为故事中的事迹叫好。他说,同是一片天,同是一块地,有人致富走快道,有人贫困绕着身。思想开不开窍,致富效益就大不同。

阿富说,你说得对!这里有个现成的例子,因为想法不一样,结果5年下来,贫富差距就明显出来了。我听说这么一件事:有两个民工外出打工,在江西南昌火车站偶然碰到一起。一个去上海,一个去北京。在候车时,他们听到议论说,上海人精明,外地人问路都收费;北京人质朴,见到吃不上饭的人,不仅给馒头,还送旧衣服。

去上海的人想,还是北京好,挣不到钱也饿不死,幸亏车还没开,不然真是掉进了火坑。

去北京的人想,还是上海好,给人带路都能挣钱,还有什么不能挣钱的?我幸亏还没上火车,不然真失去一次致富的机会。

于是他们在退票处相遇了。原来要去北京的得到了上海的票,去上海的得到了北京的票。

去北京的人发现,北京果然好。他初到北京的一个月,什么都没干,竟然没有饿着。不仅银行大厅里的纯净水可以白喝,而且大商场里欢迎品尝的点心也可以白吃。

去上海的人发现,上海果然是一个可以发财的城市。干什么都可以赚钱。带路可以赚钱,管厕所可以赚钱,弄盆凉水让人洗脸可以赚钱。只要想点办法,再花点力气,就什么都可以赚钱。凭着乡下人对泥土的感情和认识,第二天,他在建筑工地装了十多包含有沙子和树叶的土,以“花盆土”的名义,向不见泥土而又爱花的上海人兜售。当天,他在城郊间往返,净赚50元钱。一年后,凭“花盆土”他竟然在大上海拥有了一间小小的门面。



在长年的走街串巷中,他又有了一个新发现:一些商店楼面亮丽而招牌较黑,一打听才知道是清洗公司只负责洗楼不负责洗招牌的结果。他立即抓住这一空档,买了些人字梯、水桶和抹布,办起了一个小型清洗公司,专门负责擦洗招牌。如今他的公司已有150多个打工仔,业务也由上海发展到了杭州和南京。

前不久,他坐火车去北京考察清洗市场。在北京站,一个捡破烂的人把头伸进软卧车厢,向他要一只啤酒瓶,就在递瓶时两人都愣住了,因为5年前他们在南昌见过面,曾换过一次票。

阿富对来子说,这两个民工的例子说明什么?它非常生动地告诉我们:受穷还是致富,就在自己的思想理念。你只图施舍,求庇护,那就永远穷;你立足自救,靠自强,那就能脱贫而富。连同前面讲的故事,说的都是同一个道理:帮人救急难救穷,脱贫还需脑先通;依赖伸手一世苦,务实勤奋致富成功。

这一席话,让来子听得眼睛为之一亮,连声说,有道理,真的有道理!

做生意,先做人。意要诚,心要正。想富就要生财有方,取财有道;讲信用,重承诺;“至诚、价真、公平、谦和”,中华经商八字祖训照着做,致富梦成真。

诚信致富的 13 个故事

阿富与来子从家乡出发,乘火车前往江浙地区体验如何致富。一路上,两人谈谈笑,唱唱湖南小曲,那些平民百姓艰苦创业成功的故事,就像一团火在他们心头燃烧着。

阿富想,我们中国13亿人,在改革开放春风的吹拂下,已经有多少人走上了富裕之路,有多少人还处在温饱线,还有多少人正努力拼搏向小康迈步?像我这样依靠如此好的环境已实现了个人致富的人,该如何回报社会,做一些我应该做的事情?对!帮助像来子那样还处在贫困之中的农家子弟、待业在家的大中专学生和中学毕业的学生、下岗盼生计的工人朋友们,帮助他们开启脱贫致富的大门!

一旁的来子也在想,以前父母讲我傻,不争气;村里人说我榆木脑袋不开窍;乡里长辈讲我没志气,拉一把也没有用!听了阿富哥讲的这些致富故事,我再笨,也听出了道道!那些致富的英雄,原本还不是与我一样贫困落后,甚至还不如!于是,来子又开口问阿富:“你讲的那些故事告诉我一个道理:只有千方百计想勤劳致富的人才有可能走上富裕之路。但我也想富,接下来最重要的事是什么呢?”

阿富说:“来子弟,你真让我高兴。你刚才的话说明你的脑子正在开窍。古人说,‘脑子通,不会穷’。来子你致富有望!你问一个人想致富,接下来最重要的事是做什么,我告



诉你,有了致富的愿望,那同时还要明白:靠诚信勤劳打基础,靠大胆冒险创业绩,靠共享财富求发展。”

车厢里开始卖盒饭,晚餐时间到了。来子说:“阿富哥你晚上接着讲怎么样?”

“好啊!晚上我就讲诚信致富的13个故事给你听怎么样?”

“阿富哥,你真行!你肚子里有那么多学问,了不起!”

随着火车隆隆地向前奔驰,阿富讲起了诚信致富的故事,一个接一个,就像竹筒倒豆子。

阿富首先讲的是一位广东青年在网络服务业靠诚信致富的经历——

QQ 世界马化腾 诚信打开致富门

你也许没听说过马化腾,但只要你上过网,那一定见过那只可爱的小企鹅 QQ 的图标。那是马化腾和他的腾讯公司的得意之作。

让世界都为之惊奇的马化腾,用4年时间把他的QQ做到拥有1亿用户,日均39万用户的增长量,使全球的任何一个网络服务商都感到不可思议。

“看似寻常最崎岖,成似容易却艰辛。”仿佛在一夜之间,腾讯的那只小企鹅便风靡大江南北,改变了数千万人的沟通习惯,甚至创造了一种文化,创造了一种新的赢利模式。现在,时尚的青年男女们背着企鹅背包、穿着QQ服装、床头摆着QQ相架、床上扔着QQ靠枕……要做QQ一族;许多网民将QQ视为通往另一个世界——网络虚拟世界的“载人飞船”。QQ带来了继电话、传真之后的另一场通讯革命。

马化腾到底是怎样一个人物?他的成功得益于什么?

在网迷中耳熟能详的马化腾——

原来是只“超级网虫” 初识马化腾,给人的感觉是,他年轻得有点令人意外,极像个脸庞清秀、涉世不深的大学生,处事低调。即使现在大红大紫,也看不出多少“少年得志”的自负,只有超越年龄的平静和淡然,只有在谈到计算机和网络时,才会不时露出开心的笑容和得意,他是个完全沉浸于IT感觉的人。

马化腾于1971年10月出生在广东潮阳。少年时代的马化腾曾经极爱天文,但那毕竟有些遥远,当计算机出现在他面前的时候,他的生活中才出现了新的主宰。他考入深圳大学后顺理成章地选择了计算机专业,当时马化腾的PC水准已到了令老师和同学们刮目相看的地步。他既可以成为各种病毒的克星,为学校PC维护提供不错的解决方案,同时又经常干些将硬盘锁住的恶作剧,让学校机房管理员哭笑不得。

虽然年纪不大,马化腾的网龄却非一般人能比。在真正的Internet普及之前,马化腾



就在慧多网上乐此不疲,半年后自告奋勇地投了5万元在家里搞了4条电话线和8台电脑,承担起慧多网深圳站站长的角色,每天忙得不可开交。久而久之,深圳“马站”在慧多网上名声鹊起,但很少有人知道马站长其实只是个20岁出头的年轻人。回忆起那段生活,马化腾有些自豪,“在网上我才会获得完全的兴奋”。

1993年从深大毕业后,他进入润迅公司,开始做软件工程师,专注于寻呼机软件的开发,并一直做到开发部主管的位置上。这段经历使马化腾明确了开发软件的意义就在于实用。他深信自己搞出来的东西能被更多的人应用,也希望扮演一个将技术推向市场的小角色。

实用软件概念不仅培养了马化腾敏锐的软件市场感觉,也使他从中赢利不菲。他坚信自己研究出的东西可以卖钱。马化腾是风靡一时的股霸卡的发明者之一,他和朋友合作开发的股霸卡在赛格电子市场一直卖得不错。马化腾还不断为朋友的公司解决软件问题。这使他不仅在圈内小有名气,而且也有了相当的原始积累。但他真正意义上的第一桶金是来自股市。1994年入市的马化腾平静而有耐心的个性使其在股市上如鱼得水,手头很快就有了百万资金。他最精彩的一单是将10万元炒到70万元。这为马化腾独立创业打下了基础。

打造QQ金品牌 面对许多网络界朋友的新变化,马化腾为自己的创业精心谋划。他开始重新分析软件市场,认为,“IT的机会太多了,我为什么不可以抓住?”

QQ发展之快,令人眼花缭乱,也让马化腾振奋不已。ICQ是英文“I seek you”的读音缩写,中文意思就是:我在找你。它的功能就如同日常生活中经常使用的寻呼机,所以ICQ也被人们称为“网络寻呼机”。1996年夏天,由以色列的三个年轻人因为上网冲浪交流的需要而设计了ICQ后,这个被形象地称为“网络寻呼机”的软件就迅速占领了全球互联网。而中国OICQ在1999年2月推出时,且不说之前的ICQ已经是世界级品牌,并占领了相当的中国市场,就算是在国内也先前已有了PICQ、CICQ等聊天工具;论技术也并不领先,与先前的几家相比并没有特别优势。但马化腾认为它确实具有极高的使用价值,还存在发展的巨大空间,只要能争取到更多的用户,就能站住脚跟,拓展事业。

于是,1998年,腾讯公司诞生了,定位于做有关互联网与通讯方面的业务。但是“作为一家没有风险资金介入就成立的软件公司”,初期的每一笔支出都让马化腾和他的同伴“心惊”。然而他和他的同伴们始终以长远利益为重,为网民服务到位,着眼打基础。此后仅2年时间就发展了2000多万用户,此后的两年,腾讯的QQ又发展到1亿用户,接着又融资220万美元发展企业。

腾讯的成功源于马化腾的团结合作精神。马化腾是个追求多赢、崇尚共享的人。与其他创业者不同的地方是他绝不会单纯强调“我”的价值,他从心底里知道团队的意义。腾讯的几个创始人都曾在深圳电信、网络界有多年的从业经验,几乎是深圳第一批搞互联网的人,这无疑可以在技术和业务层面为腾讯提供很多帮助,给QQ的成功提供可靠



的技术保证。

马化腾虽然是腾讯名副其实的老板,但他跑业务的时候,名片却只是简单地印上工程师的称谓,因为他希望客户看到的是腾讯有强大的后盾,而不是老板头衔。他说:“像我们这样的小公司仅在深圳就有上百家之多,我们希望腾讯的经历为年轻人提供启发——腾讯的故事其实就是整个团队的故事。”

诚信是成功基石 马化腾的巨大成功不是偶然的,还得益于他的诚信。

马化腾在拓展新的业务范围时,总要考虑关于诚信服务的三个问题:第一,新的领域是不是我们所擅长的?第二,如果我们不做,用户会蒙受什么样的损失?第三,如果做了,我们在这个新的领域中具有怎样的竞争优势?

马化腾认为,经商说到底就是经销商对用户服务的一种承诺。你有没有服务的基本素质,你服务是否到位,这是质量问题,更是诚信问题。

他清楚地看到腾讯的优势主要来自于两个方面:第一,自己已经拥有了一批非常好的企业用户,而且建立了非常好的互动关系,这会不断提升企业的服务能力和运营能力;第二,已经成立了一个专门的团队在运作这个产品,这在国内还是唯一的。

腾讯最擅长的是在互联网通讯部分,并由此上升到互动的层面。腾讯已经形成的个人用户群,他们在实现互动的过程中,不仅满足了通讯的需求,还可以得到更多娱乐的体验;而商业用户,得到的也不仅是通讯的满足,还有企业沟通的畅快。

随着市场的成熟,腾讯会为用户提供越来越多的优秀服务项目。在个人消费市场上,腾讯会进一步强化娱乐的体验,如发展音频、视频等。在商用方面,要实现的不仅是人与人之间的互动,还有企业与企业之间的互动、人与企业的互动、人与服务的互动。

运用高科技的载体,马化腾将商业诚信做到极致。现在全国都认可他的QQ是最可靠的通讯工具,腾讯的服务是超一流的。获得这一评价,他们是付出极大努力的。

回顾腾讯创业历史,马化腾深有感触地说,成功得来并不容易。从1998年到现在,腾讯在产品理念上一直跟随用户的需求有着很大的变化,一路走来也经历了很多曲折。

公司成立的时候,主要业务是拓展无线网络寻呼系统,QQ只是一个副产品,而且腾讯开发这个副产品是希望把它卖掉赚些钱。但是在卖的过程中,发现ISP们都要求独家买断,价钱又很不合算,所以腾讯只能自己养着。但是要自己养着,有一个非常大的问题,就是资金,如果没有风险投资,QQ真的有可能养不大。

后来拿到了风险投资,虽然由此自己手上的股份变少了,但保证了企业的健康成长。给投资者以回报,这是诚信经营应该坚持的原则。

腾讯每走一步也都有压力。有人纯粹是为了做技术而做技术,但一直以来马化腾更看重的是技术的实用性,如果一项技术没有人应用,或者只是昙花一现,意义不大。太新的、太高深的,或者马化腾认为无法转化为实用技术的,他都会选择回避。早期开发学习软件技术的时候,马化腾就有意识地思考如何把技术变为实际可应用的产品。现在他会



站在用户的角度来思考,考虑这项技术对他们的益处。这是最体现诚信经营现实的一种做法,这也正是腾讯 QQ 精神的核心所在。

阿富和来子被马化腾的
QQ精神深深地感动了。他们
当即吟诗一首:

要做生意先做人,
化腾精神为用户;
设身处地服务好,
市场商机多又多。



阿富说,像马化腾一样,广西工人梁桂生靠信誉起家致富
的事迹也让人感动——

诚信勤奋是个宝 信誉起家致富早

一位普通的工人梁桂生,10多年前带着2万元从桂林到北京开始创业,发展到现在,在数家星级酒店里都设有他的旅游产品经营网点,在桂林他还担任了一家三星级酒店——冠泰大酒店的执行董事。所有的资本全是自身积累,没有债务,真是了不起!

当人们探究梁桂生创业成功的原因时,得到的回答是:“我梁桂生什么也没有,有的只是诚信。”确实,他是个说话算数的人。

自己的饭碗自己造 1956年,梁桂生出生于桂林的一个居民家庭。少年丧母,由于家境贫穷,连中学也没能好好读完。15岁便进入社会谋生,在乡下干过农活,在街道打过零工。为了多挣点钱,做泥水工时,经常一个人干几个人的活儿。恶劣的生存环境培养了他的坚韧和勇气,让他懂得诚信的珍贵。

改革开放后,梁桂生已转为正式工人,但随大流却不是他的性格。

他看到桂林是个旅游城市,车如水,人如潮,外地游客很多,南来北往的众多游客就是财富。他眼前一亮:做生意能够赚钱,也是一种谋生的手段,我要自己干!

1980年,梁桂生承包了桂林铁路招待所的一个小卖部,主要为游客洗照片。那时照相馆少,不用投入很多精力,生意就能红红火火,一个月下来赢利上千元,是国家工人工



资的20倍,养家糊口轻轻松松。这验证了他的判断,也让他受到了深刻的启发,做买卖真是大有作为!

梁桂生的小卖部位置好,加上他讲诚信服务,洗照片全部用的是富士相纸,收费合理,质量也有保证,还按时交货,所以生意好极了。这期间,他学到了市场经营管理经验,也揣摩了个体业主和顾客的心理,社会真是一所大学校,梁桂生就是其中一个学生。

跌倒爬起进京创业 梁桂生想赚更多的钱,一直在琢磨着发财的门道。1988年,几经考虑,他决定经营胶卷。那时中国没有国产胶卷,全是进口的,他从广东进货,做二次代理。桂林距广州路途不算遥远,他的货源由广东进口商供应,每周进货一次,买卖算是比较顺利。梁桂生满怀希望准备大干一场,可是一次失误却将他打垮了。

1989年的一天,梁桂生去进货,这次的全部胶卷价值10多万元。由于和供货商已熟了,他没有仔细验货就把胶卷运回了桂林,可是回到家里打开一看,这次全是假货!他急得发疯一般,马上赶回广东,可是供货商已人去楼空。这一次大买卖不仅没挣到钱,反而把老本都赔进去了,他伤心地哭了。他对不讲诚信害死人有切肤之痛。

为了走出生意挫折的阴影,梁桂生打算换个经营环境,重新进行一场新的人生搏击。妻子让他到北京旅游顺便考察一下市场。他第一次到北京,那是1990年12月19日,逛天安门广场、游长城、玩故宫,几天就回去了,白花了几百元的差旅费。但这次北京之行,让他眼界开阔了许多:北京太大了!1991年2月,梁桂生再一次来到北京考察,他发现北京的旅游产品市场发达程度远远落后于桂林,有些工艺品在桂林已经无人问津了,在北京却还很时尚,这真是一片待开发的处女地。但由于不知如何入手,一个月后梁桂生就打道回府了。几个月后,不死心的梁桂生再一次来到北京,在对市场做了一番调研后,他发现旅游产品市场着实充满着无限的商机,诱惑实在太大了,这次他决定不回去了,要在北京好好地做一把旅游产品生意。

当时,梁桂生发现,地处黄金地段的一家五星级大酒店的商场利用率非常低,所经营的旅游产品供需不对路,顾客需要的很多产品,商场里根本没有,时尚的旅游产品几乎不经营,员工服务也不到位,从上到下的经营作风都很保守,仅靠顾客自动购买维持生存。联想到桂林旅游产品市场迅猛发展的状况,梁桂生心里盘算:何不想办法把这家酒店的商场租下后,经营旅游产品。酒店里的硬件设施这么优越,如果经营的产品质量、服务、管理到位,应该能吸引和留住客户。说干就干,他回到桂林,把家中全部的积蓄和费尽周折筹措到的2万元带到了北京,开始了他的创业之旅。

诚信起步赢得市场 对北京市场运作方式一窍不通,既不了解北京的人文环境,也不了解南北文化的差异,梁桂生仅凭着一番热情,想尽了各种办法,说干就干。通过一位北京人的介绍,他花了1.7万元,买下了一家酒店里经营旅游产品的商场40%的股份。尽管当时离合同到期仅剩2个月的时间,许多朋友都劝他,这注定是一场败多胜少的“赌博”,但梁桂生已经做好思想准备,他觉得,从北京整个旅游产品市场的发展势头来



看,现在还刚刚起步,如果产品适销对路,是做得起来的。于是他坚持己见,买卖在一片质疑的目光中开张了。一开始生意很少,一切从零做起,卖字画、卖广西桂林的民族工艺品、茶叶,什么都卖。只为了生存下来,解决一家人在北京的吃饭问题,当时大家都替梁桂生捏了一把汗。

梁桂生以火一样的热情,坚持“干中学,学中干”,一点一滴地向两个懂经营管理并熟悉北京市场运作的老乡请教、学习。他有事没事常主动找他们聊天,从聊天中学做买卖的知识。就这样,他了解到了各个国家的游客需要什么产品,什么季节该进什么货,什么叫精品等等,然后就开始组织货源。由于经营得法,市场开发顺利得超乎想象,当年梁桂生不仅在北京生存下来,还赚到了钱。

老乡们热心并毫无保留地教给梁桂生宝贵的经营经验,让他少走了弯路,减少了摸索的时间,也让梁桂生感受到了“诚信为本”经营的威力。他很感谢大家。

在随后的两年中,梁桂生与各家旅行社合作,利用旅行社有客源、他有货源的优势,双方互补,互惠互利,共同发展,实现双赢。该分给旅行社的利润他分文不少,慢慢地双方建立了长期业务往来和相互诚信合作的关系,旅行社为梁桂生带来了世界各国客源。而他的服务更到位,他给每位光临的顾客赠送一张制作精美的积分卡,每次顾客消费后都会记录下当时的消费额度;当顾客消费累积满一定额度时,就视其消费情况奉送一件小礼品,或给予相应的折扣,这种做法在当时还很少见。而且他说到做到,绝不让积分卡形同虚设。由于信守承诺,回头客源源不断,买卖自然而然地好起来,梁桂生以独到的商业头脑完成了原始积累。

敢干还要善于巧干 第一步成功迈出后,梁桂生的底气渐渐足了起来。他把赚到的钱全用于继续投资,在北京的一些星级酒店发展连锁商场,立志把旅游产品做大做强。很快,他又在天桥宾馆开拓了新的网点。

天桥宾馆是五星级饭店,位于市中心,交通便利,是国外游客来京比较喜欢住的地方,而且游客层次高,如能够在大厅的商场租下一个柜台,就好比往袋子里装钞票。要得到这块肥肉,真是难上加难。但土得掉渣的广西农民梁桂生却凭着他的朴实人品、诚信经营、良好的口碑,在这场激烈的竞争中大获全胜。

天桥宾馆的领导看重的就是梁桂生的人缘好,有市场经验,有经营水平和能力,相信其能够把商场长期经营好。经过反复权衡,最终决定把商场租给梁桂生。

诚信经营生意兴隆 梁桂生正是靠诚信把竞争对手打败了。事实教育了梁桂生,他在经营上更加处处讲诚信,把顾客满意作为做生意的原则,也赢得了越来越多的客源,他的生意做活了。

梁桂生如鱼得水,有了平台,他开始重新调整和设计自己的定位,在传统经营的基础上探索一种新的模式,要以精品和独特产品占领市场。为此,梁桂生认真分析客户的购买意愿,了解真正的需求,从全国各地组织旅游工艺产品。有一次,为了找到几位韩国



客户所需的木雕产品,梁桂生货比三家,派业务员到浙江、贵州、云南等5省去采购,直到客户拿到满意的产品。虽然这笔买卖没赚到什么钱,但通过这一产品的推广,后来给梁桂生带来了滚滚财源。

好信誉就是好品牌。1997年春天,梁桂生接到客户的一封挂号信,要求退货,理由是重复购买了,按理这不是质量问题,应该属顾客自己的责任。对这一意外事件,梁桂生却一口应承下来,把1000美元货款退回给了客户,客户高兴得不得了。第二年春天他把公司100多名员工带来北京旅游,专门介绍员工购买梁桂生的工艺品,给梁桂生带来了一笔不小的收益。

说来令人难以置信,这种不图眼前利益而带来的意外收获比你花钱做广告效果还要好。梁桂生就这样坚持以客户为中心,重视客户的感受,决不损害客户的利益,集中力量做到保证使客户满意。通过优势产品和优质服务吸引客户,梁桂生的买卖做得很顺手,很多国外客户主动和他合作,把他经营的产品拿到海外市场去销售。靠信誉,靠长期的合作,梁桂生的一个个海外订单轻松拿下了,有些订单货还没有发出去,就拿到了货款。他的不少产品还被指定为奥运会旅游产品。

买卖做大了,梁桂生不忘坚持学习,以便自己能适应市场激烈的竞争环境。他意识到中国零售业做大就要向沃尔玛等国际零售业巨头学习。他想方设法了解这些企业的经营策略,去听课,去书店购买这方面的书来读,用以提高经营水平。梁桂生把赚到的钱投入连锁经营,开始了一连串大胆的扩张行动:在北京近10个饭店的超级商场全面开张。这些网点大多都是当年即实现赢利,令不少同行都惊叹不已。梁桂生就是靠着辛勤

劳作和诚信实在的做人原则,路子越走越宽。

照理,像梁桂生这样一个没有多少文化的人,能够做到这个分上,该知足了。但是他又在考虑如何发展了。他跳出了不少私营业主先创业后守财享受的模式。2002年,他把赚到的钱投入自己的家乡桂林,和朋友合作开办了冠泰大酒店。从2000年起,梁桂生就开始做市场调查。调查显示,桂林的酒店远未饱和,但同时也有一个奇怪的现象——桂林大多数酒店的日子并不好过。在这种情况下,拥有近20年市场运作经



验的梁桂生决定另辟蹊径，将酒店客源定位为从国外到北京旅游后再去桂林旅游的游客。酒店在 2005 年 5 月前开张营业。

阿富对来子说，梁桂生的经验非常宝贵，贵就贵在立足根本，诚信创业。这真可谓：

诚信勤奋是个宝，
立志创业要记牢；
致富不分先和后，
信誉起家致富早。

与梁桂生一样，武汉一对下岗夫妇也靠诚信走出了一条致富路——

信守诺言搞事业 淳朴夫妇血汗路

武汉一对下岗夫妇张志强、苏应兰在逆境中坚守以诚信为本，服务社会，社会也给予了他们无私的帮助，支持他们创业、走向富裕。

小本创业制卖豆沙 1993 年，张志强、苏应兰夫妻俩所在的单位很不景气，他们打算做点什么贴补家用。由于手头没有钱，就想到了只要一两百元本钱的“炒豆沙”行当。

当时他们从没做过这行，就买汉口滋美食品厂的豆沙包来尝，去请教面点师傅，然后每天不停地研究怎样“炒豆沙”，等到摸索出适合大众的口味时他们已经用了 10 多公斤豆子了。

“炒豆沙”很辛苦，全是手工劳动。当时他们就是用一口锅、一只炉子、一根扁担、一副水桶做起来的。每天凌晨 3 点，张志强夫妇起床做豆沙。白天，张志强还要在厂里工作。

大约做了一年，“炒豆沙”落伍了，本地的或是广州的机器化生产代替了手工作坊，张志强不得不转行。

失信受害骗光积蓄 “炒豆沙”不能做了，生活还得继续过下去。在以后的 4 年里，张志强夫妇就卖冰棍，送啤酒、汽水、牛奶。

日子一天天好起来，当时张志强和妻子开了家小食品店。一天，张志强中学时的朋友想入伙，重情谊的张志强二话没说，让那个朋友来管理财务，因为他觉得那个朋友有文化，能管理好。

没想到那个朋友将张志强几年的积蓄挥霍得干干净净，没赚反亏，账面上根本看得出来，他反而说张志强经营有问题。还是朋友，竟然以怨报德，这给了张志强极大的刺激。

就因为那件事，张志强重病两年，差点就不行了。这件事成了他心里的阴影，但也教育了他，从此他开始学起了财务和与法律相关的知识，这对张志强后来办企业有很大的



好处。

辛苦换来“血汗钱” 张志强慢慢地从阴影中走出来,又开始苦心经营小店卖牛奶。1999年农历大年初一的早上,下了很大的雪。店里没有员工送货,他就起早去送货。订户住在当时城建学院的宿舍楼,路程有一个多小时。送货回来,他的手和耳朵全都被冻出了一道道口子,血从伤口中渗出。当时送1瓶奶能挣1角8分钱,把订户的奶全部送完,他才能回到家里和老婆孩子团聚。对张志强来说,新的一年、新的世纪就这样开始了。

夏天,外面即使是40℃的高温,张志强还得往外面跑,天气越热他越高兴,这样才能挣到钱啊,虽然脸上常常晒出水泡。

严寒酷暑饱尝艰辛,张志强深切地了解到了“血汗钱”这三个字的意义。

淳朴标书赢得超市 夫妇俩苦心经营,有了一点积蓄。1999年底,张志强经朋友介绍接手了利民食品厂,生产面包、蛋糕等食品。经过努力,食品厂有了固定销路。

2003年8月底,张志强经过投标在武汉理工大学开了一家100多平方米的超市。中标的那天,苏应兰兴奋得一夜没合眼,他们没有什么背景,就是标书写得好。

张志强的标书是这样写的:“我是一个下岗工人,没有多强的经济实力,如今我同妻子办了一个食品厂,厂里也都是再就业的下岗工人。我并不想在学校赚多少钱,只想安排更多的下岗工人工作,为老师和同学们更好地服务。”投标书写得很淳朴,却打动了理工大学后勤集团的工作人员,张志强得到了这个难得的机会。

事业成功的张志强对亲朋好友说:“我一直对社会有感激之心,没有社会的帮助,我无论如何都不可能今天。是诚信让我们夫妇走上了富裕之路。我们做生意的,千万不能丢弃诚信,这是我们的立足之本啊!”



阿富和来子都被张志强、苏应兰夫妇诚信经营的事迹打动了。两人你一语我一言,夸着这对可敬可亲的创业者:

穷不怕来苦不怕,
诚信两字牢牢记;
信守诺言搞事业,
人做好了家也发。



说完张志强、苏应兰夫妇诚信经营的故事，阿富接着讲起了东北女强人到江南以诚信赢得事业兴旺的故事——

诚信立足业腾飞 口碑胜过金银杯

一位有着传奇经历的商界女强人，8年前毅然从东北独闯江南，到今天成为苏州市最大的期刊代理商。问及孙亚晶是怎样赢得这些商机的，她的回答很实在，也很中肯：“讲信誉，以诚待人。”

热情豪爽的女老板 2004年5月的一天，苏州市司前街81号苏州文化市场大门口，“文苑书店”的牌子十分醒目。作为整个市场的黄金铺位，这里的顾客熙来攘往，络绎不绝，一派生意兴隆的热闹景象。

执掌这家书店的女老板是一位中年女性，40岁左右，身材高大，脸色略显黝黑，身着工作服，臂上戴着套袖略微上挽，露出一截结实的手臂，头发用发夹利索地绾在一起。只见她用脸颊和肩头夹着电话，一边说，一边熟练地把包里的杂志摆上货架。

在她的身上保持着一种浓郁的东北气质。仔细观察，在她的举手投足、谈笑风生之间时刻可以感受得到一种如火般的热情。每位顾客光顾时，她都热情地打招呼，遇到困难她必出手相助。在孙亚晶的店里，人们不时听见客户们称呼她“二姐”，小一些的店员则叫她“二姨”，这种很东北化的称呼听起来亲切，看得出她和店里的员工以及客户之间建立了一种亲友式的友爱关系。

她的身上透着东北人的豪爽。几位顾客对本已是批发价的期刊一再讨价还价：“老板娘，能不能再便宜一些，再打个八折吧。”“行！”孙亚晶快速地打了一遍计算器后爽快地答应了。据书店的顾客反映，来文苑书店的客户大多都是冲着孙亚晶的这份爽快来的回头客。客户来文苑书店买书大多能享受比别家更多的优惠，遇上客户讲价，在合理的范围内孙亚晶都不予计较，能让则让，能减则减。

她也是一个办事勤快的人。从订货到接货，搬运、摆放、收款、记账……事不分大小，孙亚晶必亲力亲为。店里虽有10多名员工，而已经身为老板的孙亚晶身上却看不出一点老板的架子，员工忙不过来时，她时不时地伸手帮一把。

孙亚晶这位苏州文苑书店的女当家人，只是因为一个个人爱好而改变了一生。20世纪90年代中期的东北，经济体制改革刚刚起步，整个经济处于改革的阵痛期，市场萧条和行业的不景气使很多人都在苦苦寻觅生存发展之路。从事了多年服装生意的孙亚晶也感受到开拓生存空间的紧迫性，她想，南方是改革开放时期中国经济发展的前沿阵地，只要用心开拓，一定有商机。下定了闯世界的决心，接下来就是要决定去哪里和做什么。孙亚晶平时就喜欢看报纸杂志，恰巧一位朋友打电话告知她苏州文化市场正在招商，于是她就萌生了去苏州做期刊生意的念头。当时的中国，期刊的销售结构还不健全，



凭着自己对这个行业蕴藏的商机的预感和强烈的兴趣爱好,孙亚晶不顾家人的反对,怀揣着自己做生意积攒下来的几千元钱,单枪匹马来到了苏州,由此开始了改变她一生命运的创业历程。

坚信有志者事竟成 1996—1998年,苏州。初到这里的孙亚晶可以说是举目无亲,无所依靠,拿她们东北人的话说叫“两眼一抹黑”。随便找了一处住所安顿下来之后,孙亚晶在文化市场花几千元租了一个小小的摊位,开始了她的书刊经营生意。经营期刊生意与别的不同,需要一定的资金投入,因为每本杂志的利润很薄,只有大规模的经营才可能获利。孙亚晶的资金很有限,她只选择了比较畅销的20多种杂志经营。雇不起店员,接货卖货送货都是她一人兼顾。不舍得雇车,甚至连自行车都买不起的孙亚晶,经常是肩扛手提一路小跑地往返于货运站和店铺之间。“一本杂志才能赚几分钱,就是卖100本才赚几块钱,运费都不够,怎么舍得雇车啊!”回忆起当年的情形孙亚晶感慨万千,“那时候,百十来斤的货压在肩头上,痛得直掉眼泪,手上磨出了血茧,汗水湿透了衣衫,咬着嘴唇才挺了过来。”

刚起步的两年,孙亚晶的日子过得真的很艰难,说是披星戴月、风餐露宿一点也不夸张。来自全国各地的杂志到货时间很随意,无论是半夜三更还是黎明破晓,只要货运站的接货通知一到,必须马上去提货。也是因为这样,孙亚晶的生活毫无规律,精神一刻得不到放松。有的时候店里正营业,火车站通知去提货,孙亚晶只好拜托顾客们自己拿货自己付款。就是这样劳累奔波,开始的两年孙亚晶还是做着亏本生意。

身体上的疲惫和金钱上的损失对性格倔强的孙亚晶来说也许算不上什么真正的打击,但心灵上的创伤和精神上的压抑带给她的痛苦却难以慰藉。刚来苏州时,文化市场里一些业主看她是外地人,曾经对她持有鄙视的态度,抱着看笑话的心态等着看她做不下去的一天。甚至有人见她孤身一人,势单力薄,在生意上采用一些不正当的竞争手段。面对这些,孙亚晶没有屈服,她一边悄悄地把泪水咽到肚子里,一边打起精神用自己的行动向别人证明干出一番事业的决心,同时拿起法律武器成功地捍卫了自己的利益。

经受了无数次的打击和挫折,孙亚晶也曾想过结束生意回家,去过简简单单、悠闲自在的生活。也许是因为骨子里那份东北人的倔强和坚强,也许是离家时自己对自己许下的那句诺言,圆自己一个梦,孙亚晶坚持住了。

坚持特色经营之路 1999年,做了两年亏本生意的孙亚晶慢慢总结出了一些经验,加上她的辛勤努力,生意开始好转,但是孙亚晶总是在思索,到底应该怎么做,想什么办法才能开创一个新局面,一举扭亏呢?这时她发现文化市场里大多数业主的经营结构都是雷同的,包括自己,都是经营报纸、杂志、书籍这三大类。经过认真思考,孙亚晶总结了几条自己的经营思路:杂志和报纸时效性强,流动周期短,市场潜力大。书籍更新速度慢,盗版严重,滞销,成本大。两个项目的经营过程不同,同时兼顾哪个也做不好。经过认真的市场分析,也是凭着自己对期刊的喜爱,孙亚晶毅然决定放弃书籍的销售,一心



一意做期刊。

诚信立业,真情聚人 1999—2002年,走上了特色经营之路的孙亚晶,终于见到了辉煌事业的曙光。她的经营品种由几十种增加到了上百种,店铺的面积也扩大了几倍。滚雪球似的业绩增长对她的勤奋作出了最有力的肯定,也给了她更坚定的信心。孙亚晶的期刊代理生意在苏州乃至全国的发行市场开始小有名气,一些知名的杂志指定文苑书店为苏州乃至江苏省的独家代理商。问及孙亚晶是怎样赢得这些商机的,她的回答是:“讲信誉,以诚待人。”期刊代理商的销售过程是从杂志社批发杂志,然后再分销给下一级批发商或零售商。孙亚晶通常都是提前把货款打到杂志社账上,或者货到马上汇款,从不拖欠,就算是遇到销路不好、资金周转不灵也想尽办法把货款付齐。这样的经营作风赢得了各家杂志社的信任,他们纷纷主动把独家代理权交给孙亚晶。“诚信是一种无形的广告效应”,孙亚晶总结自己的经营之道时深有感悟地说,“你和一家杂志社做生意的口碑马上会传到另一家,口碑好,信誉度高,生意有时会自己找上你。”

经历了两年的挫折期,从1999年开始,孙亚晶的事业有了突飞猛进的发展。在全国期刊联网上,苏州文苑书店和孙亚晶的名字活跃起来,苏州人也开始把关注的目光聚焦在这个干练的东北女子身上。

身在异乡为异客,在东北生活了30多个春秋的孙亚晶,身上的东北烙印实在太深。豪爽粗犷的个性与苏州人温婉细腻的特质,简直可以用火与水的对比来形容。都说水火不相容,很多朋友的例子都告诉她,以东北人的个性很难融入南方人的世界,可孙亚晶就不信这个邪,她相信只要付出自己的真心,一定会换来别人的理解和支持。既然来到异乡,就要使自己适应这里的风土人情和处事方式,人要去适应环境,而不能让环境适应人。

针对当地顾客的性格和思维方式,孙亚晶做了很多尝试,为顾客设计了很多人性化的服务。比如,针对苏州市区周边偏远地区的顾客,她免费把货物送上汽车;对每位固定订货的顾客在店里为其专门设置了货架,把所有的期刊收集到一起,顾客来了可以随时领取;对一些信誉好的批发客户,实行盖章包销业务,就是说凡是盖有“文苑书店”图章的期刊,客户如果卖不掉,可以拿回来退,书店负责代销。虽然这样损失了一些钱,但赢得了顾客的心;对于一些爱讲价的顾客,孙亚晶总是抱着那份东北人大大咧咧的心态,“只要不亏本,就随他去吧”。孙亚晶的生意就是这样在赢得了人心的同时,赢得了销售量的不断提高。她深知对于这样一个靠薄利多销成长的行业来说,销售量的提高至关重要。

不懈追求,书店强人 2002年至今,随着业务量的扩大,孙亚晶的期刊经营生意渐渐进入了巅峰状态,从前连一辆自行车都不舍得买的她,现在已经拥有了3辆大型运货车。店铺规模经过3次扩大,目前位于苏州司前街的这家店是刚刚建好的新店,店里经营近600种杂志,百余种报纸:生活类、时尚类、电脑类、漫画类、故事类、汽车类、财经类……高、中、低档应有尽有。孙亚晶还适时地看准市场需求,在2002年增加了电话卡



的批发零售业务,同时引进了电脑处理系统,把繁杂的数据交给电脑处理,大大提高了经营效率。店里目前雇了几十名员工,接货、送货、卖货各有分工,杂志、报纸、电话卡都有专人负责,整个经营网络形成了一个有机的系统。

现在的孙亚晶,已经成为苏州地区最大的期刊代理商,掌握着几百种杂志的苏州独家代理权,每天经她手销售出去的杂志达数十万册,销售范围覆盖苏州的五县一市以及海安、湖州、嘉兴等地区。面对今天的成就,孙亚晶并没有太大的自豪感。她始终觉得自己做得还不够好:“管理方法上可能还需要改进,我们现在还经常做得手忙脚乱。”虽然没有对自己取得的成就沾沾自喜,但回顾这8年来自己走过的创业历程,孙亚晶还是百感交集:“有时想想,我也真佩服自己当年的那份勇气和毅力,别人都说我是女强人,我看我自己就是做事业的人!”

现在的孙亚晶,还保持着8年前那颗锐意进取的心,开分店、设立会员卡制度、增加新的期刊品种、开拓周边市场……一个个美好的设想在孙亚晶的脑海中浮现……

阿富评价孙亚晶说,她正是凭着一股子不怕苦、不服输的气魄,从当年初来苏州时

被人鄙视的异乡客一路走来,成为今天苏州乃至全国期刊代理界的知名人士。她用自己的成功经历给了那些还在拼搏中的创业者们一份最好的鼓励,上了一堂最好的诚信致富的课。

来子听了阿富讲的孙亚晶的创业故事,禁不住作诗称颂道:

立足诚信业腾飞,
依托信用财富堆;
艰苦创业写春秋,
口碑胜过金银杯。



阿富说,除了那些含着金钥匙出生的幸运儿,对于绝大多数人来说,财富从来不是与生俱来的。接下来要讲的两位主人公,一位是旅居美国搞门窗安装的华人,一位是为幼儿服务的浙江女青年,他们凭着自己的诚信和奋斗,如今都创出了自己的一片天地。他们的经历再次证明——

赚钱致富讲良心 门窗大王守诚信

人们都知道,做生意最重要的是讲诚信。但怎样才能真正做到诚信呢?在美国打洋工的陈秋贵,以他的吃苦耐劳、聪明才智、热心公益,实践了诚信理念,既树立了自身的良好形象,也给自己带来了财富。

知难而上——诚信保证 在美国纽约州,几乎没有谁不知道陈秋贵这个名字,除非他家没有门窗。回想1982年,陈秋贵初到美国时,连一句完整的英语都不会说。他只能暂时到一家华人搬家公司做些体力活,好在他是“空手道高手”,有的是力气。不久,他辞职到了一家华人制衣厂,因为到这里上班有一个好处,可以在附近的一所学校学习英语。在学习英语的同时,他时常思索以后的路究竟该怎么走。经过反复掂量,他觉得利用以前做铁工的经验,也许可以创造一番事业。于是他决定做焊接铁门窗的生意,由于资金不够,他找了个朋友一起干。他俩租了一个地下室,唯一贵重的工具就是陈秋贵买的那台电焊机。

生意伊始,摆在他们面前的最大困难就是运输——陈秋贵买不起运送铁门窗的货车。他们只能用双手把它们搬到地铁,然后再运出去。地铁开动后,陈秋贵一只手必须死死地扶住门窗,而另一只手则需要紧紧地拉着车厢扶手。更严重的是,在美国用地铁运送货物是违法的,好在他那时还不怎么看得懂英语,不然真不知道该怎么运货了。这些苦难的日子直到他买了一辆破旧的小卡车才宣告结束。

随着业务的增多,困难和挑战也与日俱增。那是一个冬天最寒冷的日子,又是在晚上,一个商家突然给陈秋贵打电话,说铁卷门由于被冰雪冻结而失去功能,让他马上去修理。虽然寒风刺骨,但他还是以最快的速度赶到了那里,因为这关系到他们的信誉。对陈秋贵来说,类似这样的意外情况并不可怕,而混乱的治安却让他大伤脑筋。20世纪80年代,纽约哈林区治安状况不好。每当华人提起哈林区,脸上就会流露出一种无奈。但为了能扩展业务面,尽快提高收入,陈秋贵经常深入“虎穴”,为客户安装铁门窗。不过,境遇并没有因为他的坚强而好转。有的时候,当任务完成回到卡车上后,他会发现少了几件工具。情况最严重的一次是,车上的所有工具都不翼而飞。这些磨难并没有使陈秋贵灰心丧气,他说:“只有敢于挑战艰难困境,才能让人更加强大。”

一如既往的付出终于有了回报。经过步履维艰的历程,陈秋贵的门窗生意有了很大



起色。1990年,陈秋贵和其他几个人合作,正式成立协和铝塑门窗公司。

做事动脑——诚信表现 陈秋贵是一个要求严格的老板,这是协和员工的一致观点。他经常提醒员工,“要为成功找方法,不为失败找借口”,还说,只要全力付出、持之以恒,胜利的一天总会到来。而平时,他对待员工也如同对待朋友一样,亲切、友善。

正是由于他的平易近人和严于律己的作风,公司内部才会形成一股强大的凝聚力。有一次,正在使用中的吊车突然出现了故障,恰巧陈秋贵走了过来,他二话没说,迅速爬上高高的吊塔去抢修。在周末,他的身影也时常出现在公司里,一个员工生动地说:“我们的老板似乎不像老板的样子,在出事现场,不认识他的人,根本想不到会有老板和员工一起忙得热火朝天,不仅如此,他的工作时间比我们还多,大有一天24小时不休息都行的气势。”

公司上下的齐心协力为企业迎接艰巨的挑战,打下了牢固的根基。而陈秋贵的敏捷思维,也时刻跟着市场需求的变化而变化。1995年,为了给公司将来的长足发展奠定基础,他毅然决定生产塑料半成品,目的就是把塑料原料做成塑料窗的型材。1999年,当他发现美国60%的建筑物窗户用的是塑料窗时,便大刀阔斧地进行了业务扩大行动,先后在新泽西州、马萨诸塞州等10个州创建了分厂及分销点,企业规模的扩大因此有了实质性的进展。在一次纽约州学校门窗生产许可的投标中,公司以绝对优势打败了众多同行,成了纽约州有资格生产学校门窗的唯一一家公司。

协和不仅得到了社会的高度评价,还获得了美国建筑物制造协会等权威机构的认可,这些权威机构对门窗制造业的要求近乎苛刻。目前协和平均每年销售额的增长率高达20%,年销售窗户30万扇、门3万扇。协和铝塑门窗公司已经成为全美生产塑料铝门窗最大的公司之一。陈秋贵说:“如果说我获得了事业上的成功,那天赋有三分功劳,而诚信勤奋则占七分。”

不忘公益——诚信本分 事业成功了,要回报社会,乐于公益。陈秋贵认为,这是讲诚信所应该做的。为了使失学儿童有学上、有书读,陈秋贵曾和“燃灯计划”、慈善机构合作设立基金,其主要救济对象是家境贫困的在美华裔学生以及因没钱上不起学校的中国儿童。如今,已经有很多孩子重新回到了学校,又坐到了自己熟悉的座位上,听老师讲课。

“9·11”袭击事件发生后的第10天,陈秋贵宣布从2001年9月至年底,协和公司会将每月销售额的1%当作基金,捐献给救难团体,获得捐款的组织有美国红十字会、纽约市消防员和警察家属救助组织等多个团体,累计数目15万美元。2004年5月,为了激励新移民发奋学习、积极进取,陈秋贵拿出25万美元捐献给纽约市立大学皇后社区学院,设立了“协和新进港奖学金”。非典时期,他带头捐款。他说:“我把金钱用在助弱帮困上,这是诚信的体现,是做人的本分。”

来子听了阿富讲的故事,感慨道:



勤奋创业靠诚信，
赚钱致富讲良心；
门窗大王搬运工，
恪守诚信一路行。



阿富说：“诚信就是财富。”浙江东阳的周朝红以自己的实践作了最好的回答——

小孩药浴并不难 诚信服务富得快

怎样在市场上找准项目，做好项目？浙江东阳的周朝红认为，一要善于做冷门偏门的生意，独家经营效益好；二要贴心为顾客，诚信服务到家，那就没有做不好的生意。

周朝红是个极善于发现新事物的人。所以，在许多人还不明白婴儿药浴是怎么回事的时候，她已经把一家小店打理得井井有条了。

早先周朝红的生意做得并不理想，一次偶然与朋友聊天时，这位朋友提起四川有一家给孩子洗药浴的浴室。说者无心，听者有意。周朝红马上来了兴致。她想：“现在的父母对小孩子最舍得花钱了，这里有商机。”不久，她在了一本杂志上看到了对四川药浴店的介绍，便只身前去实地考察。到了以后才发现，小孩药浴在当地其实是一种很普遍的风俗。

说起那段时间，周朝红感慨地说：“那时候，只是觉得做保健应该还是可以的，心里



却没底。”所以她没有马上就下决心,而是从四川带回来两帖中草药试试看。试用者普遍反映不错,她这才下定决心要把这个行业做起来。

给小孩洗药浴到底是怎么回事?在东阳中山路上的这家药浴堂里,不大的房间里弥漫着中药的味道,一间用玻璃隔成的房间里,有两张横条桌,上面放着一只澡盆,澡盆上放置着一个类似搓衣板的藤条框,这便是洗小孩的全部装置了。先把汤药煎制好,然后把小孩放在藤条框上,利用盆内的热气对小孩进行药蒸。

因为药浴讲究的是“对症下药”,必须针对孩子的身体状况、年龄和症状,以便熬制不同的药方。但是,周朝红也很坦率地指出,药浴不过是利用人体的毛细血管扩张,加速血液循环,提高新陈代谢,同时再利用药物来达到调理作用。药浴主要是针对感冒、长痄子、腹胀、爱哭偏瘦等症状,如果小孩子是患有疾病的,她还是建议去医院就医为上策。

做生意最要紧的是真心诚意为顾客着想,为顾客优质服务。掌握了基本的药理知识,但要真正把药效发挥到最好,还需要在实践中摸索和积累经验,因而她更注重顾客意见的反馈。每当顾客再一次来的时候,她都会关切地询问前次药浴的效果,渐渐地,她便知道哪种症状应该在洗澡时着重按摩哪几个穴位。

据介绍,这一行,天热的时候是淡季,但平均每天也有10多个小孩,旺季的时候一天忙到晚没有丝毫喘气的机会。于是,原本80平方米的小店显得更拥挤了……周朝红的下一个目标是要做大做强,把全身按摩、药浴和清水洗等服务都做起来。她颇为自信地说:“每个行业都有自己的市场,主要还是要找到合适的突破口,再加上诚信服务到位,就不怕没有生意。”



周朝红的故事讲完后,阿富自言自语,作诗一首:

小孩药浴并不难,
诚信服务记心怀;
顾客至上做到家,
事业兴旺也就快。



阿富说,一个人的诚信品质不是天生的,要靠自己努力,才能培养出来。不信,请看下面这个故事——

艰苦创业有诚信 利国利己道理明

曾经自暴自弃的失足残疾青年,靠诚信实践,塑造好了自己的灵魂,又改变了自己的生活,自立而致富,唱响了一曲“诚信育人,诚信致富”的赞歌。

时针刚指向凌晨4时,36岁的成都市民马建华就从睡梦中睁开了眼,开灯,然后摸索着起了床——他仅有一只眼睛保持微弱视力。简单洗漱后,他猫着腰钻进自己的蘑菇大棚里,开始了一天的工作……这样的日子,已经持续了4个多月。

农历过年前,成都市红十字会常务副会长林大东专程来到马建华“扎根”的大邑县蔡场镇,看望他并给他送去一份年货。

失足残疾男青年自救 据了解,马建华是成都市曹家巷人。2002年以前,他所在社区的居民只要一提起他的名字,个个头摇得像拨浪鼓:在街边摆摊骗人,有他;赌博,有他;打架,还是有他。多年来,他早已成为劳教、劳改部门的“熟面孔”,先后4次被捕入狱,刑期一次比一次长。

这种自暴自弃的生活,一直持续到他因故双目失明之后。2002年,马建华刑满出狱,在所在社区及省医院医生的帮助下,接受了多次眼睛手术。2003年1月,他的左眼视力恢复到0.03。

面对现实,他想:“今后的日子还得自己过啊,如果留在城里,我没有一技之长,眼睛又看不清楚,只能等待救济;去农村就不一样了——毕竟我在监狱里学完了农技栽培(中专),还算是‘专业对口’。对,就去农村,攀上农业,来个‘膝盖上打瞌睡’,自靠自。”

下乡创业学种蘑菇 这年8月,经由朋友介绍,马建华来到以“中国蘑菇之乡”闻名的大邑县蔡场镇。镇领导回忆说,虽然马建华身份比较特殊,但他们从一开始就明确表态:欢迎这位成都残疾“回头浪子”来到农村创业。

随后,镇政府出资为马建华租下3亩土地,并在附近给他找了住处。“四川蘑菇大王”黎志荣还亲自教给他种蘑菇的全套技术,并签订合同以“市场保护价”收购他种出的所有产品。9月12日,第一批菌种栽下,马建华开始了起早贪黑下地劳作的生活。短短4个月过去了,他卖蘑菇已经赚了5000元。

诚信能塑造人的灵魂 马建华“种蘑菇改变命运”的成功例子也教育了镇领导。蔡场镇领导表示,蔡场镇愿意为其他与马建华有类似经历的成都“浪子”提供创业机会(如协调土地、住房,帮他们掌握一门新的谋生技能等),前提是:必须遵纪守法、能吃苦、服从管理,最好由所在社区人员陪同前往该镇。同时,这也启发了一批年轻人,诚信真能提高人的素质。





阿富对来子说,马建华的事例值得赞颂。

失去诚信心扭曲,
害了别人害自己;
艰苦创业有诚信,
于国于己都有利。

阿

富说,人靠什么打拼才能快速致富?来子说,资金、才能加机会。阿富说,还要加上用诚信修身养性,用诚信品牌致富。下面这个故事很能说明问题——

修车卖车都成功 价真守信最管用

一位在逆境中练就一手修车硬本领的师傅,坚持诚信服务,价格合理,二度创业,大获全胜,无论是修车还是卖车,生意都很顺利。

逆境获得诚信本钱 姚贵康是武汉江岸区人,生于1947年。20岁时,姚贵康进入武汉汽车发动机厂当技工。那时正值“文化大革命”,由于家庭出身不好(父亲被定为“资本家”),工厂里没人愿意与他打交道;工人们都在“搞运动”,他也没有资格参加。

但姚贵康没有就此消沉下去,他选择了埋头做事,一门心思钻研技术。铣床、磨床等车间里的各种设备,他操控得比谁都好,刀具比谁都磨得精,成为闻名三镇的“刀具大王”,但荣誉、晋升、提干都与他不相干。

“也算是因祸得福吧。”姚贵康认为,尽管受尽委屈,吃了不少苦,但正是在寂寞中,他练就了一手修车的好手艺,“终身受益,谁也抢不走”,“我以诚信为支撑办点事业,也算有了自己的本钱。”

艰苦办厂启发诚信 因技术好,1982年姚贵康被借调到江汉区一家事业单位任修理所所长。年轻气盛的他本想大干一场,却因在单位资历太浅,工作处处被人掣肘。他心想,与其如此,不如凭自己手艺做点实事,他想到了办汽车修理厂。

那时,武汉汽车点不多,修理厂也不多。姚所在单位有10多辆卡车,每次送出去修,不仅要排队等上几天,而且修车费用也高。“要是开修理厂,至少有自己单位的业务可



做。”姚贵康说服了单位领导,由他牵头在一块空地上搞修理,65%的营业利润上缴单位,“这算是一种承包制,单位不投一分钱,可以不管事,但自己一定要拼命。”

开修理厂,除了技术,姚贵康手里什么也没有。没有帮手,他就请来几名退休老工人;没有厂房,他在单位操场一角搭起简易棚子,露天修车;没有零配件和大设备,他求修车的人先预付两成订金,以此来一点点地添置家当。

这样,姚贵康用自己赤诚的心打开了创业的大门。由此他也迈进了诚信的大门,人生进入了一个崭新的境界。

抄宣传信张扬诚信 本单位的车不多,也不常修,要赚钱必须扩大业务。姚贵康骑着自行车,四处揽活,托亲戚朋友向一些企事业单位的车队推荐,但效果不佳,修理厂一直冷冷清清。

那时候的人做生意还没什么广告意识,也没钱做电视、报纸广告。姚贵康想到了一个办法,其实就是现在流行的 DM 直投广告,但当时还没这个概念,他只想让人知道友谊路有个地方可以修车。

姚贵康找来一本邮政电话号码簿,按着上面的地址一封一封写信。广告单全靠钢笔手写,熬了几个通宵,写得眼睛发涨手发麻,500 多封信在桌上堆起一尺多高。

广告起到了很好的效果,加上老师傅们的好手艺,形成口碑,修理厂的生意好了起来,第一年挣到了 2 万元,第二年进账 12 万元。

诚信回报 10 倍利润 讲诚信,最重要的就是贴近市场,真诚服务客户。1987 年之前,姚贵康一直在修卡车。后来,武汉街头的国产“上海 760”、进口“丰田”、“拉达”、“伏尔加”轿车多了起来,而修理进口轿车的利润是卡车的好几倍。

想修丰田车,但买不起上百万元的高级设备,无法与别人竞争,姚贵康于是看准了苏联产的“伏尔加”。“伏尔加”在武汉很受企事业单位的青睐,车价近 20 万元,开起来上档次,全市有近 2000 辆,却没有一家汽修厂能维修。

姚贵康带上多年积蓄的 5 万元钱,到北京购买了伏尔加的全部配件。这一笔冒险的买卖,姚贵康没有看走眼,接下来的一年,卖配件加修理费,5 万元的投入,收回来时翻了 10 倍。从修卡车向修轿车成功转型,后来又修理广州标致、上海桑塔纳,修理厂的生意越做越大。

坚守诚信二次创业 姚贵康讲诚信尝到了甜头,他坚信自己要把生意做大,搞二次创业,就一定要走诚信之路。

1997 年,听说汉口竹叶山村要开办汽修一条街,姚贵康看好其市场前景:武汉客管处设在竹叶山,的哥的姐们往返办事,肯定有生意。当时,竹叶山车市未成气候,临街门面背后是一片臭水沟和猪圈。但姚贵康大胆与朋友合股第一批进驻竹叶山,办起了“精华维修厂”。用姚贵康的话来说,时年 50 岁的他开始了第二次创业。

两年后,竹叶山的汽修店发展到了上百家,竞争激烈,生意难做。姚贵康看到武汉家



庭轿车市场升温,决定涉足汽车销售。他在店前设立了玻璃幕墙的汽车展厅,店后修车。门面变得气派了,修车生意也好了不少。

开始,姚贵康的店只做二级经销商,从别人手中提富康车转卖。随着长江二桥通车,竹叶山车市人气急升,姚贵康在第一年里便卖出了 105 辆富康车,这一数字甚至超过了有的一级经销商。他借此成功获得了神龙汽车的一级经销权。

诚信塑造经营品牌 姚贵康固守的经商之道是“客户第一,服务到家”。他认为,“如果让一位前来修车的人百分之百满意,他会介绍三位亲朋好友到你的店里来买车”。

姚贵康做生意坚持诚信的三大法宝:一是让每位一线销售人员成为“汽车专家”,熟悉各类车的车况,找出优劣,各种数据要倒背如流;二是变坐商为行商,开展公车业务和汽车团购;三是做好维修售后服务。“汽车不可能不坏,你要告诉客户车是怎样坏的,让他心里有个数。”姚贵康要求,在本店买车的人来修车,销售员要到车间,像朋友一样帮他解决问题。

与此同时,他眼睛盯着市场,积极营销,工作处处主动。2002 年,国内车市出现井喷式行情。神龙爱丽舍新车上市出现热销,下给姚贵康的店 203 辆车的任务,最后卖出了 763 辆,一下子进入神龙汽车全国经销商前 10 强。这一年,竹叶山市场开始显得拥挤,修车场地狭小,姚贵康投资数百万元在汉口二七路建设 4S 专营店。

就这样,2003 年,售车 1302 辆,位居东风雪铁龙商务处全国经销商的第五位。

从 20 岁参加工作起,姚贵康就开始捣腾汽车,从修车到卖车,与汽车打了一辈子交道。直至他担任武汉精华汽车销售服务有限公司董事长兼总经理,销售业绩年年位居东风雪铁龙全国数百家经销商的前列。瞩目的业绩、可观的收益,使他切身体会到诚信对于一个生意人的分量。

来子听了故事,不禁作诗一首:

修车卖车都成功,
全靠诚信立头功;
平民百姓来创业,
价真守信最管用。



阿富讲了武汉姚贵康诚信创业的故事后,告诉来子,诚信也是克难制胜的法宝。不信,请看浙江舟山一个女企业家的创业历程——

女人创业难上难 恪守诚信就不难

真想不到,一位离婚、下岗的女工,竟然坚强地挺过来了,不仅养活了自己和儿子,还创下了一份可观的实业,成了舟山精亮塑机制造有限公司董事长、总经理。这个坚强的女人叫张芝飞。

苦到家当只存 4 只碗 张芝飞出生于浙江舟山普陀区展茅镇,1982 年被舟山纺织厂招聘进厂,成了一名机床操作工。由农村人变为城市人,张芝飞特别高兴。经过努力,她成为了一名技术非常娴熟的维修工,工厂里的什么机器都能修理。

脱离农门以后,张芝飞原以为只要努力,就可以过得很好。没想到,生活远非她想象的那么简单。

1993 年,张芝飞的婚姻出现了问题。离婚后,她带着 6 岁的儿子和从家里拿的两只碗就搬了出来。邻居看她一个女人带着儿子生活辛苦,又送了她两只碗。她的所有家当就是这 4 只碗。1994 年,张芝飞所在的企业进行改制,张芝飞下岗了。

离婚和下岗使张芝飞的生活陷入了困境。可生活无论如何还是要过下去,张芝飞想做点生意来维持生活,可做什么生意,她心里全然没底。白天,她寻找各种信息,晚上便去地摊上转,学学别人是怎么做生意的。其间,她卖过电钟、童装、被套,为别人缝过衣服。3 个月里张芝飞干得很累,却没赚到多少钱。

干老本行办厂立足 尝试了各种生意后,张芝飞决定做老本行,“我在厂里学的是机床工,如果能发挥自己的专长,从事机床操作,应该比做其他生意更有优势。”

张芝飞跑了很多单位,到处问有没有可租赁的车床,可跑了几个月,车床还是没有着落。最后,张芝飞在朋友的帮助下联系到了舟山设备安装公司的厂房和 3 台车床。可是租用厂房和车床需要 2.4 万元,身无分文的张芝飞咬咬牙借了 2000 元,其他的资金向领导申请延期付款。

厂房、车床暂时解决了,张芝飞开始跑业务、找订单。一开始,张芝飞打听了舟山所有的机械厂,却发现他们都有自己固定的客户。最后在一位好心师傅的指点下,张芝飞来到宁波鄞县(现为宁波鄞州区)。在那里,她接到了第一批 10 根曲轴的加工业务。拿着那张加工合同,她比拿到钱还高兴,这笔业务拉开了定海精工机械厂的序幕,也迈出了她的创业之旅。

回到厂里,张芝飞全身心投入到工作中去,一心想将这笔业务保质保量地完成好。有一个零件需要先落料后再加工,可是张芝飞没有锯床,去外面锯既浪费时间又需要来



回路费,于是她决定用手工锯。她足足锯了5个多小时,双手都起了血泡,吃饭时连筷子都拿不住。就这样连续工作了三天三夜,张芝飞一共挣了680元加工费。她又累又高兴,虽然这是一笔小数目,但却是她创业以来的第一次成功,增强了她自主创业的信心。

诚信赢客打开局面 尝试到初次的成功以后,张芝飞决定走出海岛,开拓更大的市场。她听说广州市场大、需求广,于是决定去南方探路。1995年初,张芝飞在上海买了一张去广州的硬座票,足足坐了32个小时,到了广州。到站后,她使劲穿鞋,可鞋子就是穿不进去,还以为鞋子在火车上被别人换走了,后来发现,两只脚都肿了,鞋子根本就穿不进去。于是,张芝飞提起鞋子,光着脚走出了火车站。

安顿下来后,张芝飞马上找服务员借了电话簿,一家一家打电话到工厂里问,后来总算有几家让张芝飞过去谈谈。就这样,张芝飞挨家挨户上门询问,先后走访了广州、厦门、桂林、云南、北京等地,一去就是23天。

一次,张芝飞得知台湾人在广东虎门开厂比较多,她马上跑到虎门上门联系业务,可到了一看,工厂是全封闭的,门卫根本不让进。抱着侥幸的心理,张芝飞说,我找你们王老板。可工厂根本就没有姓王的老板,张芝飞被门卫骂了一顿后,还是不让进。于是,张芝飞就在太阳底下等了足足两个小时,最后她终于感动了门卫,才让她进去。一到工厂生产部,他们就递给张芝飞一叠图纸,让她先报价。可张芝飞看不懂台湾图纸,也无法报价。正巧她打听到厂里有个湖南老师傅在,那老师傅含糊地告诉她这种部件从台湾过来要1万元左右,于是张芝飞报价7000元,厂家觉得她是行家,就同意她先去做样品。回到定海后,张芝飞以最快的速度做好了样品,马上亲自将样品送到虎门进行检验。检验师是一个日本人,指着样品叽里咕噜地说了一大堆,张芝飞气也不敢喘,直到听到“OK”,她悬着的心才放了下来。

母亲创业苦了儿子 张芝飞白手起家,慢慢地将定海精亮塑机制造有限公司做大做强了。她常感叹:“女人要做点事情真的是太难了,不但创业艰辛,而且还要承受生活的压力。男人付出一倍,女人要付出两倍。”对于张芝飞而言,她的甘苦还与她的儿子有关。

创业期间,张芝飞一年有三分之二的时间在外面,平时根本顾不了儿子。特别是出差的时候,儿子只好一个人在家自己照顾自己。一次,张芝飞出差回来,看到出差前准备的一脸盆年糕已经被儿子吃得所剩无几,儿子抱住她的腿再也不让她走,说:“我只会做甜的年糕。”讲到这里,张芝飞的眼眶红了。

还有一件事情让张芝飞至今都很揪心。那是1996年12月的一天,张芝飞接到一个匿名电话:说儿子被人绑架了,要求赞助费12万元,否则儿子断手断脚。后来在警方的帮助下,儿子获救了,可张芝飞一提到这件事情,至今仍心有余悸。她说:“为了创业的成功,每次只好铁着心肠,委屈儿子,心里觉得挺对不起儿子的。”

但刻苦耐劳、诚信经营,也成全了张芝飞,她白手起家创办的精亮塑机制造有限公



司,如今业务已经拓展到全国各地,甚至还走出了国门,把生意做到了美国。

阿富说,张芝飞付出了比别人更多的努力,也获得了其他人不可能有的体验和成功。她是实实在在靠诚信勤劳起家、创业致富的。她的故事让人们记住的就是,不管做什么,诚实、耐劳、谦和、守信是一切财富的渊源。

女人创业难上难,
恪守诚信就不难;
精亮公司树榜样,
诚信致富记心怀。



阿富说,我们讲诚信,目的就是要不断增加商机,满足百姓的各种需求。所以,研究和了解市场需求非常重要。凡是想干事业的人都应该记住这一条。

来子问阿富,现在做小老板的,都这样想吗?阿富说,下面就讲讲那些已经成功的小老板们的故事——

口碑要比广告好 诚信才能效益高

虽说现在创业门槛越来越低,然而,也不是你想当老板就可以当老板。真的要想创业成功,除了要了解市场信息,对产品进行开发或是对自己的经营方向有准确的定位之外,还必须学会做一个合格的老板。你想好了企业的名字,有了点钱申请了营业执照,但更重要的是你对自己要准确定位,要让员工们心甘情愿跟你一起风雨同舟、艰苦创业,让企业进入良性的循环状态。对此,苏菲和程放的成功经验可供大家学习和借鉴。

凝聚合力 团结创业 苏菲时装有限公司总经理苏菲现在可算是个成功人士了,但许多人可能还不知道如今“身价”已上千万的这家时装公司是从一间手工作坊一路发展起来的。



多年前,苏菲办制衣厂时,只请了两个师傅和几个打工妹,她支付的工钱不高,可苏菲为人和蔼可亲,乐意帮助人。有时员工病了,她会找车送她们看病,并为她们煎好草药;如果她们家里有困难,她也会先支付一部分工资给她们应急,所以那些身在异乡的师傅和打工妹都把她视为自己的知己和朋友,愿意为她效力;有时要加班加点也没有一句怨言,如果一时资金周转不过来,她们会让苏老板等缓过这阵子再付工资。随着生意的发展,工厂规模不断扩大,苏菲对员工的态度却没有变化,她为员工办生日会,还亲自去医院看望生病的职工。

她平等对待员工,很重视与他们的沟通,使手下的员工们感受到了大家庭的温暖,也使公司的凝聚力大大增强,最终创出了自己的品牌。

苏菲深有感触地说:“没有好的员工,企业就难以发展,而要吸引好的员工,让他们尽职尽责地为你工作,就需要你去尊重他们、关心他们,这就是所谓的人性管理吧。的确,创业时我们资金有限,不可能用优厚的工资和待遇去吸引员工,但我们可以用自己的亲和力去凝聚他们,使员工们乐意为你卖力工作,这正是感情投资的独特魅力,不是光用钱就能做到的。”

诚实打造信誉金牌 在装修业信誉危机凸现的当今,程放组建的装修工程队却一枝独秀,生意兴隆。他所承接的工程从没有中断过,常常还没等装修完一家,已经接连有几家在等着。

程放的成功说难,也不难,也就是靠诚实、靠质量打造了信誉的金品牌;说不难,也难,因为现在许多人就是做不到“诚信”这一点。

程放在创业的过程中,始终坚持真诚待客,优质服务。在施工中,有时工人出了点小小的差错,外行人未必看得出,可程放发现后没有马虎,他总是及时让工人返工,自己赔上材料费。他相信自己的质量,所以对客户有约在先,装修后负责保修,有时问题并不出在质量上,可只要有客户向他打招呼,他都在力所能及的范围内帮忙。

在收费价格上,他也比较公道,绝对不会像其他人那样漫天要价。经过几年的努力,他拥有了一家规模颇大的装修公司,因为在业界和客户当中有着相当的知名度和口碑,自然生意是越来越好,也越做越大。

程放说,良好的信誉就是最有效的广告。创业要想取得成功就需要在良性循环中发展壮大,在信息社会里广告固然起着推动的作用,但也不是万能的,何况这需要一大笔的费用,对小本创业的人来说是有很难度的。最要紧的就是树立起自己的信誉,这无疑是个让人信服的金字招牌,会使你的生意日渐兴旺。当然,良好的口碑并不是嘴巴吹出来的,而是靠你诚信经营、踏踏实实的工作才能形成的。所以,诚信经营对创业伊始的人来说尤其重要。

阿富说,苏菲和程放的故事人们一听就明白,生意不管大小,老板的素质最重要。人们说生意是跟人的,这人主要是指老板。合格的老板讲诚信、树品牌,就能聚人气、有生



意、增效益。所以,老板老板,
诚信问题不能有一点点差错。

诚信真正很重要,
口碑要比广告好;
对内能升凝聚力,
广辟财源效益高。



说完了诚信铸品牌的故事后,阿富对来子说,广州何战雄
的“石托店”创业成功,我来告诉你他是如何出奇制胜的——

奇石好托相匹配 诚信服务心灵美

用诚信的理念去认识市场,你就会有与众不同的看法,在创业路上领先一步。

这几年,收藏市场上有许多玩石爱好者,当大家都千方百计想着去找好石头时,有一个人却出奇制胜,从客户的需求出发,开辟了给奇石配底座的生意。

艺术眼光也是资本 这个人就是在广东省做盆景园林生意的何战雄。几年前他就看到了奇石市场的这一变化。何先生说,这一代玩石的中年人,很多人有相当的艺术素养。但是他去过不少石友的家里,见这些石友博古架上的奇美山石,下面配着的却都是方正扁平的红木或者花梨木底座。何先生认为,奇石没有一个好的底座相配,就如一盆好的盆景摆在塑料饭盒里一样,不但败笔,还会败兴。随着现今玩石者对石头的鉴赏水平越来越高,奇石底座蕴藏着一个亟待开发的市场。

几年前,广州奇石协会举办了一次奇石展,何先生送了几件用树根做成的底座,放在展场上,结果香港、台湾地区的玩石家纷纷找上门来定做底座。一传十,十传百,各地玩石者主动找何先生做树根底座的越来越多,何先生的生意也越来越好。2003年10月,何先生在广州租了一间16平方米的铺面,开始做起了石托生意。

好的构思也能赚钱 有为客户服务的诚意,又有艺术功底,那你就在这一行出奇制胜。何先生说,用树根做奇石底座这一行,和资本金的大小没有多大关系,做得好不好,主要与你的构思有关。这正如世界上没有一个完全相同的树根一样,一个好的树根底座,与一块好的石头一样,都是独一无二的。因此,干这一行一年能赚多少钱,不同的



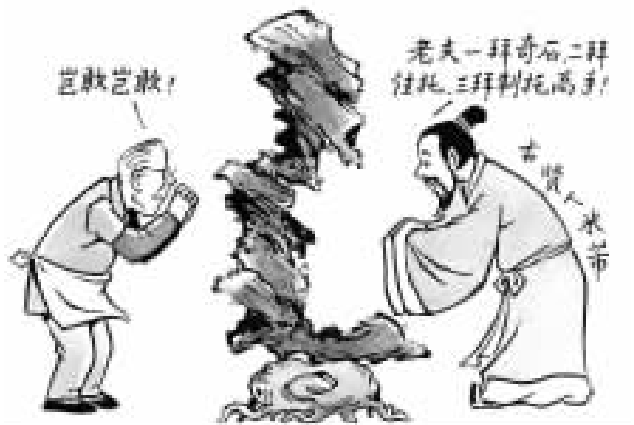
人会很大的差别。

何先生指着铺面里一个正在制作的底座举例说,这件底座加工费是400元,成本只要40元,两天就做出来了,利润有10倍。但他想着要让客户满意,就挖空心思设计最佳方案,把石头放在店里看了10天,才根据石的主线条想出“浮云扶坠石”这个创意来,让这块彩图石在底座上浮起来、跳起来。有的底座成本不到百元,却卖了几千元呢!这说明“诚信出创意,构思变财富,创意能赚钱”。

因为现在玩石的人大多懂些艺术鉴赏,石要奇,座也要奇,好东西是有人赏识的。有一次,何先生还为一块太湖石别出心裁地做了一个山水园林来配它,值多少钱?那位客人高兴地把他认识的石友全都介绍来了。

何先生说,从事这一行风险也很大,原因在于投身其中的人越来越多,市场竞争也越来越激烈。如果你只满足于做一个底座匠人,那么你对利润空间就不能抱太大的希望。另外,对成本要有所控制。现在各地树根的价格差别极大,大的甚至有10倍之多。所以,他认为,懂行很重要。

阿富与来子为此共同作诗一首:



世上总有主和次,
满足供应不会迟;
奇石好托相匹配,
满眼都是歌和诗。

阿富说,正如广东的奇石配底座一样,上海的喝汤店也有异曲同工之妙。这个故事是——

上海喝汤开专店 贴心服务照赚钱

研究透顾客的需求心理,你就能拥有选准项目、成功经营的金钥匙。来自广东的上海汤店老板小蔡,就是成功实践这一理念的典型。

令人难以相信,上海有这样一家小店——只卖汤,而且一碗汤要卖20多元。一个人



跑到店里,对着一锅汤埋头猛喝,有多少人会有这样的兴趣?但就是这家店却生意兴隆,其中有什么秘密?

汤.come 店名非常有趣 上海茂名北路靠近南京路的地方有家专门卖汤的店,名曰“汤.come”,意思是“汤来了”。汤品店老板小蔡来自全民煲汤的广东。他认为,“上海是相当大的一个汤品市场,这里的广东人、香港人、台湾人多得不得了,有了这帮铁杆汤客,生意再怎么也不会差”。

小蔡的汤品店开业半年下来,会员已经超过 800 名。现在入会的会员一直猛增,估计再过半年,会员应该会超过 2000 名。小蔡对汤品店的未来相当看好,一般喝过他们汤品的顾客都会要求入会,而且还会不断地带朋友一起来品尝。这种会员发展速度实在是太快了,大大出乎了小蔡的意料。

菜单日换以新招客 小蔡给汤品店到底灌输了怎样的“汤料”?一家小小汤品店竟会有这样神奇的发展速度?

小蔡毫不隐瞒汤品店的经营策略,“首先是将汤品固定下来,确定本店的几种经典汤品,”小蔡笑着说,“任何一种汤品都是有主料的,要么是以鸡为主,或者是以海鲜、猪肉为主。我们根据气候和大众的要求来合理、科学地配药材、副品,这样汤品质量有保证,营养搭配也更科学。”小蔡的汤品店内,菜单是隔日一换,实在新奇,“现在店里实行的是每天只卖三款汤,一周更换三次菜单。这样做不仅把以前很浪费的成本降下来了,而且还将本店的几款老汤打出了品牌。”

小蔡说:“我们的汤品店定位是白领人士。在我们曾做过的问卷调查中,发现这部分人是相当注重身体健康、生活质量的,他们看重的是口味,而不只是价格。”因此,一碗汤 20 多元,还是有人能接受的。

诚信实施“外送”和“会员制” 沪上有众多的酒店,“汤来了”当初是怎样设计自己的经营策略的呢?小蔡很自豪地说:“沪上真正只卖汤品的店并不多,一般酒店也只是把汤品当成吃饭之后的副食。我们的店不仅专卖汤品,更注重诚信经营,提供外送服务:1 公里到 3 公里都是免费送罐上门;3 公里到 5 公里 2 罐以上免费;5 公里到 10 公里 10 罐以上开送,加收 10 元送费。汤客只需要一个电话,我们就会送汤上门,这样的服务是外面酒店不可能做到的。”

除了外送,汤品店还实行会员制。缴纳年费 50 元之后,会员全年都可享受 8 折优惠,对于一个长期品汤的顾客而言绝对超值。

经营这样的小店,小蔡的感受是品质最重要,只要保证汤品质量,汤客是不愁的。另外,在开店选址上要注意策略,要选择开在那些高档写字楼旁边或是高级公寓旁,市场会更大些。

财富对来子说,要成功经营出其不意真重要。





商场如同是战场，
出奇制胜方为上；
上海喝汤开专店，
一样赚钱没商量。

实施诚信经营，除了出奇制胜、适应市场外，经营项目定位准确也很重要。武汉一对夫妻做到了这一点——

诚信成就一番业 女鞋大王夫妻店

武汉一对普通夫妻，小本创业，竟然开出了女鞋大王店，成就了一番事业。

这对中年夫妻，男的叫张保华，女的叫肖春梅。1986年，张保华还在汉阳某机械厂当政工师时，肖春梅已下岗了。下岗后，她帮姐姐做了两年生意，以几百元的本钱，在老武汉展览馆摆了个一米见方的小摊，卖十几元钱一件的低档服装。

不冷不热地做了四五年，展览馆拆了，她不得已到武昌司门口找了间店面做生意，也迎来了最艰苦的一段日子，说起来，至今还让夫妻俩心酸不已。

凌晨5点，她得一个人去打货，因为钱少，连2元钱的扁担工都不敢叫。双手提着沉甸甸的货物，还得去挤拥挤的公交车，有时被人浪冲得双膝跪地，也只好咬牙挣扎着站起来，拖着货再次往车上冲。到了晚饭时间，饥肠辘辘，舍不得花钱买个包子，就饿着肚子回家。

小孩出世才8个月，肖春梅就忙活做生意去了。经常是出门时小孩没醒，回家时小孩已睡，成天见不着娘，孩子已完全不认识母亲了！提起当年，她的声调变得低沉，眼圈发红。

妻子受苦，张保华心疼不已，就包揽了早起打货的活。因上午8点还要回汉阳上班，他半夜4点就起床，在汉正街打完货出来，天色还是漆黑一片。挤车不方便，他用自行车载货。冬天下大雪，他看到自己的自行车在桥上洁白的雪地上，留下了第一道痕迹。

从汉口到武昌，再到汉阳，夫妻俩卖服装辗转三镇。1992年，他们在汉阳钟家村找



到一家不错的门面。当时很多汉正街的品牌服装,都在商场设有专柜。肖春梅专门选择这样的品牌,且自己的卖价要比商场便宜,生意很好,“终于看到光明”。

可惜好景不长,门面附近建了个大市场,专卖低档货,肖春梅所卖的衣服价格被冲。于是,她动了念头要转店,也想搞批发“做大生意”。

1994年,恰逢东汉正街新建成的银河批发鞋城对外招商,肖春梅很心动。但想到钱来之不易,她不敢轻易投资。

此后大半年内,她只要有空就前去考察,观察人流量,打听货源。眼看入驻商家生意日渐红火,她分析认为,新市场硬件设施先进,肯定会超过位于原铸造厂的老市场。加上市场有“免租半年”的优惠政策,她方才进入市场。后来市场因扩建问题发生纠纷,大门被封了一堵墙,市场再免半年租金,大大减轻了她试水阶段的压力。

俗话说:“女怕嫁错郎,男怕入错行。”经过一段时间实战后的夫妻俩,决心冷静观察,挑选好的行业,把事业做扎实。肖春梅最初想做男鞋,但好厂家只接待大客户,光保证金就要交10多万元,高高的门槛让她望洋兴叹。做了两年男鞋生意,甚觉平淡,她又转行做女鞋。

一次,进的鞋出现了严重的质量问题,上千双鞋脱胶、断面。她提着鞋样去找供货商,对方却不认账,“卖出去的鞋子泼出去的水”。

尽管这样,她仍坚持给客户全款退货。黄梅一个客户提回三四百双问题鞋,她全部包换,客户蛮感激,“大兴路很少有这样做生意的”。于是,以后10年都跟她合作。

退回来的鞋子,以极低的价格处理掉,她一下子损失了几万元,却也有收获:在众客户中赢得了口碑,同时也让她铁了心做品牌。

丈夫张保华也全力以赴,亲自出马。他像大海捞针似的到南方去找好牌子,汕头、海丰等好多城市都找遍了,一无所获。他打算到深圳去,长途车经过龙岗一个收费站时停了下来。他不知道这里有没有鞋厂,雇个摩托车随便转转,居然让他碰上一个叫“富丽达”的女鞋厂。该厂鞋品质量不错,价格也合理。经过和附近厂家的反复比较,他签下了代理合同。

“独木不成林,单干业难兴。”张保华夫妻俩找着了上家供货商,为了把生意做大,于是就开始想方设法寻找下家合作者。本着“客户就是兄弟姐妹”的开店宗旨,他们选定区域代理商,还给优惠政策,予以扶持,比如说资金可以赊欠,延期一个月都可以。

十堰有个女老板,起初只有19平方米的小店,开始时做杂牌散货,到处打货,非常操劳,但生意无甚进展,过得很艰难。肖春梅见到她就想起自己的心酸往事,对她非常同情。肖春梅告诉她,要想发展快,就要做品牌。于是,这位女老板很快接受建议,专卖“富丽达”。

见她资金紧张,肖春梅帮她店铺整货,最多时发一二十万元的货过去,卖完再结账。这个女老板很守信用,肖春梅就让她做了十堰总代理。目前女老板店面已扩大到了90平方米,成为当地很有名的鞋商。





赚钱快车挡；
上下都协调，
诚信帮大忙。

正因为对下游客户这样的热情扶持，张保华夫妻俩在湖北省内几乎所有中等城市、三级城市都有了稳定的专卖网络，他们的女鞋批发生意也步入了销售快车道。

来子听了之后认为，做生意诚信还是第一位的。

男怕入错行，
女怕嫁错郎；
夫妻选对行，

创业三分险，不干怎赚钱？看得准，想得细，做得稳，有谋还得有勇才能成。想致富，要魄力，靠眼力，靠毅力，才能得财力。两难中，全凭勇；抓机遇，莫放松。

冒险致富的 13 个故事

数小时后，火车终于到了上海。凌晨的上海依然是热闹非凡，繁华的街道灯火辉煌，马路上车水马龙。阿富和来子提着行李，急匆匆出了车站，随即找了一辆的士，前往浙江北部的嘉兴。

嘉兴是中国沿海富裕地区之一，那里是江南著名的“丝绸之府”、“鱼米之乡”，所属五县市都属全国百强县、浙江省的小康县。历史上闻名的“金平湖”、“银嘉善”、“铁海盐”，就在嘉兴。

在不到2小时的车程，来子还沉浸在阿富所讲的故事里，亢奋不已。只见他眼睛望着车窗外飞快闪过的城市和乡村，富饶的景象把来自湖南乡间的农村小伙子给迷住了。他问阿富，为什么说嘉兴历史上就是出名的富裕之地呢？

阿富人虽很疲乏，但为了不影响来子的情绪，打起精神回答。他说，现在天也快亮



了,我们先到平湖的乍浦,那是个兼有山海湖河的好地方。早几年,我曾听浙江的朋友说那里搞了个旅游景观工程,影响可大了。来子,你不是要了解嘉兴财富的历史吗,到了那里你一看就知道了。

车子顺着沪杭高速公路前进,出了嘉善大云站,沿着平湖大道,直奔乍浦,半个小时后车到了乍浦。沐浴在晨曦中的九龙山,绵延起伏,苍翠欲滴;乍浦港栈桥长龙卧波,巨轮泊港装卸货物,车队、船队来去匆忙,一派繁忙景象。

阿富和来子在乍浦镇上用过早餐,又坐车前往九龙山风景区的铜钹岛景点。数分钟后,他们到了名闻天下的财富之地。地处杭州湾畔,面海靠山的铜钹岛,范蠡塑像巍然矗立,古色古香的建筑群错落有致地建于岛上。望着海天一色、帆影点点、辽阔无边的独特风景,耳听涛声阵阵、鸥鸣声声,阿富问来子,你知不知道中国财富的祖师爷是谁?来子说,我只知道财神爷、财神菩萨,赵公元帅和关云长。阿富说,其实,我国最早的财富祖师爷要推春秋的范蠡大夫。他功成名就,易名经商,累资百万,富甲一方。当时他下海经商,就在乍浦九龙山的铜钹岛。后人把经商叫作“下海”,出处就在这里。范蠡的“至诚、价真、公平、谦和”经商八字箴言,流传至今,现代商人都把这八字箴言作为自己的行为准则。所以,当地政府将范蠡像塑在这里,让后人前来瞻仰,怀古思今,承接财脉,激励创业致富之心。如今,生逢盛世,民心思富。来子,我们就借此宝地,把冒险致富的13个故事、共享财富的9个故事一齐讲给你听,如何?

就在来子的一句句叫好声中,阿富开始讲冒险致富的故事——

刘家兄妹敢冒险 重农致富走在前

从平民百姓白手创业,经过数十年奋斗,成为中国大陆首富的故事,就出在四川。他们就是中国平民百姓的致富榜样——刘氏兄妹。在他们身上有着许多令人激动不已的故事,还有着不少可学可用的宝贵经验。

回顾创业历程,刘家兄妹感慨最深的就是,想成事、想致富,就要学习,就要专注,还要敢冒险。

靠学习和坚韧毅力创业 刘家兄弟年轻时,没有穿过一双像样的鞋子,没有一件新衣服。为了在过年的时候能够吃上一点肉,哥儿四个加上小妹一起被逼上了创业之路。养鹌鹑,他们做成了世界第一;改行做饲料,又成为中国饲料大王。不管生意做得多大,他们始终小心翼翼地坚守自己的主业——农业。他们的经济状况也起了翻天覆地的变化,脱贫致富而又进入巨富,兄妹5人,现个人资产都达到数10亿元。然而,他们的平民气质没有变。他们喜欢吃的还是麻婆豆腐和回锅肉,穿的衣服加起来价值也不过250



元,他们常自嘲自己是“不会喝酒、不会抽烟、不会跳舞、不会打麻将、不会对明星和名牌感兴趣”的“二百(不)五”。

富而不奢,果然可贵,但更让人敬佩的是,富了更重学习,创业不懈。他们一天工作12个小时以上,生活的重心就是学习。无论和谁交谈,他们都会拿出随身携带的本子,碰到有用的便记上。

他们没有架子,脸上永远带着温和的微笑,说话的时候也非常注意措词,从不会让人听了感到不舒服,基层员工见了他们也不会感到有压力。

刘家兄妹有的是巨额财富,有的是响亮的名声,但除此之外,他们却普通得实在不能再普通了。要说不普通,那就是他们的学习能力和专注精神。刘家兄弟都坚信:第一,只有好好学习、天天向上,方能不断进步,方能跟得上社会大环境和企业小环境的变化,方能有能力和知识面对来自外部和内部的挑战;第二,做生意要专注。他们的主业一直专注于农业,并在这个领域内做深做广。中国有9亿农民,帮助农民兄弟赚钱,然后再挣农民的钱,这就是他们最重要的特质和成功的保证。

下乡插队了解真实农村 17岁的四哥刘永好插队到了成都市郊的新津县古家村,当地没水没电、缺医少药,连一条完整的公路都没有,老乡们都认为这里是一个“兔子都不拉屎”的地方。刘永好当时一天的工分是1角4分钱。

许多年以后,刘永好在和名牌大学的MBA学生座谈时谈到了这段经历:“我当了四年零九个月的知青,我觉得非常荣幸,因为这段经历锻炼了我的意志,锻炼了我的心态,锻炼了我的身体。在农村能够学到很多东西,使我了解了中国的农民,了解了中国的市场,懂得了艰苦创业。我觉得这是非常重要的一课,是一定要上的。”

可以说,刘家兄妹有今天,也与当年刘永好下乡插队的锻炼分不开。他们专注农业,与他们务农、知农、惜农、爱农的实践分不开。他们选准和扎根农村养殖业、饲料业,正是建立在他们对“三农”知冷知热、贴心贴肚的基础之上的。

首次闯险以失败告终 1980年春节,二哥刘永行为了让自己4岁的儿子能够在过年的时候吃上一点肉,从大年初一到初七,在马路边摆了一个修理电视机和收音机的地摊。短短几天时间,他竟然赚了300元钱,相当于10个月的工资!

点燃一盏灯,照亮众人心。靠自力更生能生财,让刘家兄妹大受启发。于是,大家一商量:“既然能靠修理无线电挣那么多钱,我们是不是可以办一家电子工厂呢?”

中国历来就不缺乏有想法的人,但是却极度缺乏将想法付诸实践的人。说干就干,这是刘氏兄弟一个很重要的特点。对于学计算机的老大刘永言、学机械的刘永好以及会修理家用电器的刘永行来说,生产电子产品并不是难事。很快,音响生产出来了,起了个名字叫“新意音响”。

刘永好拿着音响来到乡下想和生产队合作,由他们出技术和管理,人家出钱,工厂一人一半。没有想到,这个事情报到公社之后,公社书记一句“集体企业不能跟私人合



作,不准走资本主义道路”,就让刘氏兄弟们的美梦胎死腹中。

24年后,刘永好仍然感到无限惋惜,说:“我们失去了一次机会,我们的音响只能成为我所在学校校办工厂的一个产品。后来,这个产品为学校创造了一定的价值,居然还被评为省级科技成果。如果当时我们做音响的话,说不准现在我们有可能成为中国的电器大王。”

再担风险下乡养鹌鹑 音响虽然没有做成,但是,创业的强烈愿望却被点燃了。当“万元户”成了刘永好的新理想,那是1982年。做什么呢?搞音响投资大,何况还有那么多条条框框;而搞养殖业不需要很多投资,技术含量低,自己也熟悉,那就从养殖业开始做起。于是,在左邻右舍鄙夷不屑的议论声当中,刘永好和兄妹们在自家的阳台上养起了鹌鹑。

鹌鹑越养越多,下的蛋也越来越多。每天下班回家,刘永好和二哥刘永行就骑着自行车沿街叫卖,偶尔碰到自己的学生,难免面子上有些挂不住,但钱包毕竟鼓了起来。刘永好兄弟们一商量,干脆去古家村办一个良种场吧。

别的问题可以毫无顾忌,但是政治觉悟一定要有。为了确保自己不是“走资本主义道路”,没有“拉社会主义后腿”,刘永好跑到县里找到当时的县委书记钟光林,问回乡创业“要不要得”?

“没啥子问题嘛!”钟光林很开明,但是书记毕竟是书记,讨价还价意识还挺强,紧跟着提了一个条件:“你们要带起10户专业户。”

这个没有问题,刘永好也是这么想的。自家没多少钱,吃了定心丸的兄弟们马上向银行申请贷款1000元,结果当头便是一盆冷水,银行不贷!1000元钱对于银行不算个大数,对于刘氏兄弟们却不是个小数。4人变卖了手表、自行车等家中值钱的物件,凑起1000块钱。

三哥陈育新(刘永美)率先“停薪留职”,下乡当起了“育新良种场”的场长。为了保险起见,刘永好和大哥、二哥决定随后再跟进。“良种场”的主营业务是孵小鸡、养鹌鹑和培育蔬菜种。没有孵化箱,他们到货摊上收购废钢材,然后到工厂租用工具自己来做。为了建厂房,刘永好从成都买回一拖拉机旧砖,由于道路狭窄,拖拉机无法进村,旧砖被卸到了两公里之外。刘永好带头,几个农民兄弟帮忙,手抱肩扛,硬是把一车砖给搬了回去。

事业终于做成了。1983年底,兄妹们一盘点,这一年育新良种场孵鸡5万只,孵鹌鹑1万只,并带出了11个专业户。哥几个兴奋异常。

好事多磨挺胸迎战风险 1984年4月,他们听信了资阳县的一个专业户,一下子就接了10万只小鸡的订单,结果,客户失信毁约,刘家兄妹一下子陷入困境。但靠着全家人合力拼搏,想法卖掉鸡雏,第一道难关闯过了。兄妹们情绪有些波动,关键时刻老大刘永言的一句话鼓舞了大家:“我们一定要坚持下去!”

内心的激情被重新点燃,他们鼓起斗志,决心将鹌鹑养“大”,将这条路扎扎实实地走下去。



大学生出身,四兄弟专业各有所长,抱团养小小的鹌鹑,“高射炮打蚊子”的效果自然不一样。无论学到什么最新的技术,哪怕听起来是“天方夜谭”,他们也愿意尝试。不久之后,他们开始用电子计算机调配饲料和育种选样,并且摸索出一条经济实用的生态循环饲养法:用鹌鹑粪养猪、猪粪养鱼、鱼粪养鹌鹑,使得鹌鹑蛋的成本降低到和鸡蛋差不多。到了1986年,“育新良种场”已经年产鹌鹑15万只,鹌鹑蛋不仅销售到国内各个城市,而且冲出亚洲走向了世界。刘永好则在这个过程中实实在在地显露了他的销售才能。

当时所有的鹌鹑和蛋都是刘永好卖出去的。他从成都青石桥建一个鹌鹑蛋批发门市部开始,后来生意越做越大,直至在成都最大的东风农贸市场开了一家奇大的专营店,每天都堆放着数十万只蛋,所做生意近的是重庆、西安,远的是新疆、北京,还有老外的订单。那时候,他们成了全国鹌鹑蛋批发中心,刘氏兄妹已经把鹌鹑养到了所能达到的最大目标。在他们带动下,整个新津县有三分之一的农户养鹌鹑,最高峰的时候全县养了1000万只鹌鹑,比号称世界鹌鹑大国的德、法、日还要大,他们是当之无愧的世界鹌鹑大王和世界鹌鹑蛋大王。

1986年,刘氏兄妹决定用“希望”这个充满美好前景的词来重新命名自己的养殖场。

冒险转行做成饲料大王 为了扶持农民朋友脱贫致富,他们把自己养殖鹌鹑的技术和经验毫无保留地传授给了新津县的养殖专业户。1987年,新津县的养殖专业户小兵团作战,使用刘氏兄妹的饲料和农具,在孵化率、产蛋率和饲料转换率三项指标上都比刘氏兄妹高出2%到3%。面对这一情况,刘氏兄妹不愿意和身边的农民兄弟短兵相接,以免造成两败俱伤。这时候,他们想到了将产品升级,转战猪饲料市场。当时,有一家名为“正大”的外资饲料公司(就是著名的“正大综艺”节目的赞助方)已经占据了我国猪饲料市场的半壁江山。“正大”在成都投资1亿元建了一家饲料厂,虽然价格奇贵,但因为对猪的增肥效果奇好,所以,农民购买“正大”饲料还需要排长队。有些农民问刘氏兄弟:“你们为什么不生产和正大一样的猪饲料呢?”

好主意正中下怀。1987年,希望饲料公司在古家村买了10亩地,投资了400万元,建立了希望科学技术研究所和饲料厂,又投入400万元作为科研经费,找了国内外一批专家进行研制开发,同时将10万只鹌鹑全部宰杀。两年之后的1989年,“希望”牌1号乳猪饲料推向市场,擅长销售和市场推广的刘永好开始将自己的销售和广告才能发挥得淋漓尽致。

从卖鹌鹑蛋开始,刘永好就积累了一整套散发张贴小广告的经验。“希望”牌饲料一面世,刘永好马上带着自己的小广告下了乡。

他租了一台刻印机,请一个写字好的朋友写好广告语。创意是他做的,稿子是他写的,刻是他找人刻的,贴是他自己贴的。他们喊的口号,开始是“养猪希望富,希望来帮助”,后来是“吃一斤长一斤,希望牌奶猪饲料就是精”。那个时候,这种广告方式成本低,



效果特别好。

只用了3个月的时间,“希望”牌饲料的销量就追上了“正大”,“希望”饲料的质量不比“正大”差,每吨的价格却便宜了60元钱。

面对“希望”的不断蚕食,“正大”急了。“正大”饲料每吨降价20元,“希望”也降了20元;“正大”咬了咬牙,再降100元!“希望”干脆降价120元!一时间,“希望”牌饲料的销量狂涨了3倍!刘永好的市场营销策略打得“正大”既无招架之功,又无还手之力。最后,“正大”主动找到“希望”,双方达成了协议——“希望”以成都市场为主,“正大”以成都之外的市场为主。这实际上宣告了“正大”退出成都市场,经此一役,“希望”牌饲料奠定了其在中国猪饲料市场的霸主地位。

知难而上理清家务事 虽说刘家没有难断的家务事,但同所有民营企业一样,摊子搞大了,家族内部总有一些事务需要处理。创业阶段,刘氏兄弟很少有不可调和的分歧,偶尔有几次,母亲大人在世的时候,由她来决断;母亲去世后,老大刘永言说话比较有分量。兄弟们的性格都是尊重事实,有事坐下来谈,谁有理听谁的。刘家有四个媳妇和一个女儿,创业之初,四兄弟便开了一个“大男子主义和霸权主义味道十足”的会,一致通过了“让各自媳妇回家看孩子,今后不得参政议政”的决策,刘家内部没有乱七八糟的事。家和万事兴,从这一点来看,刘家兄弟不赢都没有道理。

1992年,中国第一个经国家工商局批准的私营企业集团——希望集团,在希望饲料公司的基础上成立了。集团成立不久,按照兄弟四人的价值取向和各自特长,刘氏产业被划为三个领域:老大刘永言向高科技领域进军;老三负责现有产业运转,并且开拓房地产;老二刘永行和老四刘永好一起到各地发展分公司,复制“新津模式”。产业明确之后,就该划分产权。刘氏兄弟的分家一点也不复杂,兄弟四人丝毫没有在“创业之初投资多少”和“创业之时作用大小”等方面斤斤计较,他们选择了最简单的方式——平均划分资产,兄弟4人各占整个产业25%的股份。就这样,将复杂的事情简单化,而这正是成功的企业家与不够成功的企业家之间非常不同的一个地方。

刘永好和二哥刘永行在希望集团的合作堪称是最完美的组合。刘永行擅长内部管理,刘永好擅长对外公关与谈判。1993年,第一次产权明晰之后,兄弟俩仅用7天的时间,便横跨湖南、江西、湖北3省,签下了建立4个饲料场的协议。这一年他们共建立起10家饲料场,个个赢利。到了1994年底,希望集团在各地的分公司已经发展到了27家。

事业发展了,兄妹间通过协商,各自都定位于最合适的职位,发挥各自最大的优势。几年过后,刘永行擅长对外交流的潜质激发了出来,而刘永好的内部管理功底也更加成熟,原本互补的能力和风格开始在企业决策方面产生了分歧。而此时面对的竞争对手越来越多、越来越强,环境不允许希望集团发生战略和决策上的重大失误,就是没有及时执行好战略和决策也会贻误战机。调整好高层管理班子的事就这样提上了企业的工作日程。根据刘永好的建议,这次董事会完全在“绝密”状态中进行,只有刘氏兄妹五人参



与决策,对各自家属都保密。最终,经过董事会认可,从1995年4月13日开始,总部所有下属分公司的资金与资产全部被冻结,不允许公司间流动,也不允许总部调拨。仍然实行“资产平均分配”原则,全国27家分公司一分为二,划为东北与西南两个区域,刘永好坐镇西南,刘永行掌控东北。1995年5月15日,刘永好和刘永行在董事会文件上正式签字。文件正式规定:两个片区禁止跨区域开拓,干部的互相流动必须得到双方的认可,董事会成员今后的开支不得在集团报销。从此之后,创业期间产权极端模糊的刘氏兄弟在一夜之间划分得清清楚楚:老大刘永言创立大陆希望公司,老二刘永行成立东方希望公司,老三刘永美建立华西希望公司,而老四刘永好成立南方希望公司。他们没有忘记自己的妹妹刘永红,也给了她一部分股份。这可以说是中国企业史上最精彩、最完美的“亲兄弟,明算账”。

对于分家一事,人们有公正的评价:刘家兄妹几个都很优秀,有创业激情,能吃苦耐劳,很多地方都值得互相学习。正是这种互补型的团队组合,保证了原始积累的实现。创业时,他们考虑的是如何不倒下去。企业发展壮大了,面对着金钱、荣誉和掌声,看法就会不一致。两次调整,是从家族企业向现代企业的过渡和规范,是谋求更大的发展。虽然是亲兄弟,也不可能每件事情都磨合得很好,何况每个人都很能干。经过两次调整,有分有合,大家都发展得很好。合的部分是希望集团,作为存量一直都没有变,刘永行是董事长,刘永好是总裁。在上市公司新希望中,以刘永好为主,大哥刘永言和三哥刘永美都有股份。实际上,他们划分的只是产业发展方向和地域。

敢在全国高度想问题 对于刘家兄妹来说,1993年是命运对他们格外垂青的一年,机遇让他们站上了一个更高、更宽、更广的学习平台。

是年3月,刘永好作为非公有制经济界推选出的政协委员,出席了全国政协八届一次会议。第一次站在人民大会堂讲台上发言,“私营企业有希望”的标题刚念出口,台下就爆发出一阵热烈的掌声。

10月,作为来自企业界的唯一代表,他当选为全国工商联副主席,开始和全国的企业家成为了朋友。11月,他赴港参加第二届世界华商大会,作为大陆首次派往这个国际盛会的代表,刘永好又开始和来自全球的企业家们交起了朋友。

身份的变化,使刘永好的人生舞台一下子扩大了不知多少倍。这对于一向擅长外交的刘永好来说,真的是如鱼得水。在极短的时间之内,他的身边便汇集了大量的人脉资源,而这个条件却不是每个企业家都能够幸运地遇到的,刘永好深知这一点。

“事事留心皆学问,人情练达即文章。”无论是在企业界、学界还是政界,与其说刘永好交了很多朋友,不如说刘永好认识了许多老师。一向谦虚谨慎的他将众多智囊纳入他的“知识库”,随时需要,信手拈来。所以,事实上不是一个刘永好在治理企业,而是中国各个领域最优秀的专家在帮助他治理企业。

大胆参股民生银行 1993年,刘永好与41位政协委员共同提案,希望成立一家主要由



民营企业投资,主要为民营企业服务的银行。这促成了两年后中国民生银行的成立。

1996年1月12日,中国民生银行在北京正式挂牌,经叔平任董事长,刘永好为副董事长。1999年5月起,刘永好用了1年的时间,动用资金1.86亿元,完成了对民生银行一些股份的收购,持股量达到1.38亿股,成为第一大股东。与他同台竞争的是东方集团张宏伟、万向集团鲁冠球,以及万通集团冯仑。

资源掌控在自己手中而不去运用,这是无形的浪费。利用自己手中的资源为所欲为,那又成了乱冒险。审时度势,正确地运用手中的资源,这才是最明智的人应该做的事。对于刘永好来说,左手握着政治资源,右手捏着企业资源,不该做的事情,他一件都不做,该做的事情,再困难也要做下去,这才是中国企业界最需要的“大智慧”。

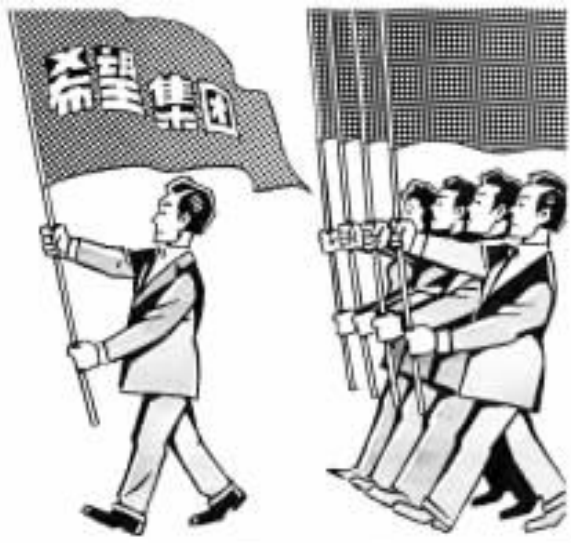
冒险致富企业发达 刘家兄妹成功的根本原因是什么?市场竞争是非常残酷的,也是非常现实的,适者生存的游戏规则是明确的,但企业倒闭毕竟是件令人难过的事。当然,理智地说,倒下去也没有什么可惜,现实社会中有很多例子,从独木舟上翻下去,下去了就是下去了,再翻过来就非常难了。

要使企业兴旺发达,要有敢于开拓发展的勇气,要有把握机遇的智慧,还要有准确控制进度的能力。刘家兄妹在这方面做得非常好。他们有魄力,敢于大胆做一般人不敢做的事,而且能做成做大。但他们从不操之过急,他们懂得“欲速则不达”的道理。因为他们深刻认识到:任何一个企业都会有一个生命周期,不可能想象一个企业的生命周期是1万年,到现在世界上最好的企业也不过几百年历史。变化太大了,你要做的就是有限的时间里尽可能做得好一些,更强一些,做得时间更长一些。

刘家兄妹之所以成功,很重要的原因就是理性把握,冒险致富,勇字当头,踏实苦干。

阿富讲完了刘家兄弟的冒险创业故事后说,创业如同打仗,遇事总有三分险,何况商场,无风三尺浪,哪有舒舒服服、轻轻松松发财的?选项目、筹资金、做产品、搞经销、理钱财、抓管理,哪一样没有风险?刘永行创业做成中国首富,过五关、闯六险,真的很不容易。当然,冒险致富,也不是乱来。冒险也要审时度势,科学分析,冷静决策,这样才能真正获得财富,取得成功。

阿富深有感触地赋诗一首,盛赞刘家兄妹:



* 刘家为五兄妹



敢想敢学敢冒险，
刘氏创业站山巅；
重农重实重效益，
勇于致富走在前。

阿富缓了口气说，四川刘家兄妹的创业史令人肃然起敬，新疆复员军人开拓事业的精神也同样让人感奋不已。你们信不信——

敢闯冒尖孙广信 新疆创业勇挺进

一位部队复员军人，凭着自己刻苦耐劳、敢闯敢冒险的精神，15年间创造了我国西部首富的神话。一个在起步时只有3200元复员费的年轻人，10多年后竟然拥有42亿元资产。他的致富秘诀是：不断进取的创业精神，敢冒风险的胆略魄力，吃苦耐劳的务实作风。

迎战困难艰难起步 1962年，孙广信出生在新疆乌鲁木齐一个大杂院里。父亲是当年从山东走西口“盲流”到新疆落脚的鞋匠。孙广信家中兄妹5人，除他之外，家中最高的学历连高中文凭都不是。高考落榜的孙广信去了部队。在那里，他考上了军校，成了家中唯一有干部身份的人。从小就怀着“人活着，就要进步”的信念，他在部队里很要强，他给自己定下了“199230师长计划”（即1992年30岁时当师长，然后是将军）的目标。他18岁进入军营，在部队待了9年。

20世纪80年代中期，上级领导派孙广信到某部修理所任代指导员，专门主管生产经营。孙广信带上七八辆车从乌鲁木齐开往兰州拉运铝锭和其他物资，往返一趟八九天，半年内就给单位挣了五六十万元。

这件事深深地触动了孙广信。迈向经济王国无异也是一条辉煌的人生之路。脚踩在中华民族六分之一的西部土地上，27岁的孙广信心中又升腾起了一曲更加雄壮乐章：“我要用15年时间创办一家全国一流的企业。”

他要求转业没有获准，再次要求复员。几经波折，这位年轻的军官在1989年3月的一天，终于被获准复员。他用自己的复员费，同几个部队下来的伙伴一起东借西凑了3万多元，在乌鲁木齐市创办了一家公司，取名叫“广汇”，意为“广交天下朋友，汇纳百家之财”。从此，孙广信在商海中扬起了生命的风帆。

公司于1989年5月2日开业了。做什么？经过几个月的摸索，他想到了做销售代理。此时，四川工程机械厂、青海推土机厂在新疆报纸上做的广告吸引了他。经了解，他



得知这两个厂在新疆的销售势头很不好,每年每家厂仅在新疆售出5—6台机器。孙广信毛遂自荐,要求做两厂在新疆的销售代理。但厂方驻新疆代表却认为他是个体户,靠不住。最后好不容易达成协议,孙广信协助推销,每推销1台推土机,付给他2%的佣金。

要么不干,要干就拼命干。他靠自己学过机械专业的底子和当过一年多军事教员的口才,手上拿个全疆企业通讯录就踏上了征程。手上的通讯录是指南,160万平方公里的版图是阵地。哪里有工厂,哪里有大企业,他的足迹就奔向哪里。为了节约钱,他背上半面袋馕,再背上一罐辣椒面、一瓶咸菜坐上交通车就上路了。到了吃饭的时间,旅客们纷纷进饭店,有的要拌面、有的要抓饭,他拍拍干瘪的钱袋,从面袋里拿出个干馕,就一碗茶水,躲到一边吃上一顿,就上车了。晚上为了节约钱,就住在旅店中几十人的大地铺上。有时公共汽车只通到县城,到乡下和团场没有交通工具,孙广信就搭卡车、马车、驴车,甚至步行前往。倘若在旅馆附近可以租个自行车,他便谢天谢地了。

就这样风里来雨里去,折腾了半年,行程10万多公里,掉了10多公斤肉,跑坏了几双鞋,被汗水浸烂了几件衣服。然而,他却说服用户订购了103台挖掘装载推土机。这个数量是这两个厂家在新疆10年的销售量,孙广信的能量让厂方佩服得五体投地。他们不仅即刻付给他60多万元劳务费,还聘他为厂方驻新疆经销总代理,并给了他5台机械的周转额,即先放5台机械让他代销,待售完5台进第二批货时再把前5台的货款付清。这就意味着孙广信手中掌握了200多万元的流动资金。

争先冒尖转行三级跳 有着锲而不舍的军人精神的孙广信,没有因为初战告捷而停步,而是以一个军人的姿态不断谋划企业经济发展的战略。他首先抓住有利时机,向酒店、娱乐行业发起进攻。

1989年晚秋,乌鲁木齐一家以经营粤菜为主的广东酒家因经营不善,老板负债一逃了之。果断的孙广信意识到这将是“广汇”起步的一个阵地,他立即同副手找到原老板助理,经过一夜的分析测算,最后以67万元的价格盘下了这家广东酒家。他高薪从广州请来5位厨师,还从广州空运来活海鲜。

吃惯了羊肉、牛肉的新疆人,看到那些活蟹、活蛇、鲜虾之类,退避三舍,谁也不愿花高价就餐。广东酒家仅开业4个月就亏损17万元。无奈之下,孙广信只得赤膊上阵,亲任前堂经理,并采取猛烈的宣传攻势,印刷了大量的宣传品,派人送到各大部门和公司。一时间,广东酒家前车水马龙,能否在广东酒家就餐成为表明高贵身份的象征。不到半年,67万元的债款如数还清。

接着,广汇公司又技术性地包抄、战术性地推进,相继投资创办了乌鲁木齐当时饮食娱乐业档次较高、具有代表性的“迪斯尼乐园”、“香港美食城”、“阳光大酒店”、“凯旋门娱乐城”等8家实体,将乌鲁木齐娱乐水平推上了新的台阶,取得了第一个经济战役的全面胜利,拉开了广汇公司经济大发展的序幕。

有着强烈好胜心的孙广信,也是一个做事处处留意的有心人。如何一步一步发展企



业始终是他的心事。他在担任广东酒家前堂经理时,就默默观察分析常来酒家吃饭的人员结构,渐渐发现大户宴请的主宾常常是石油系统的人员。这不由激起了他的好奇。经过一番调查后方知,处于大开发中的新疆石油行业,每年都有几十亿元的内外贸易要做,因此引来大量海内外客商。孙广信暗暗想,这些中外客商离新疆如此遥远,我们就守在家门口,为什么不能近水楼台先得月呢?他利用工作上的便利条件,与这些石油系统的客商谈天说地,还常常亲自为他们埋单,一来二去,便成了莫逆之交。最后,他们建议孙广信做石油生意,并主动给他通路子,找代理商。第一笔生意是进口一批石油钻井零配件。接单后,孙广信单枪匹马地跑了几趟北京,仅用了3个多月的时间,就做成了90多万元的生意,纯利润23万元。

小试身手后,孙广信迅速确定了“第二个经济战役”的方向,抓住新疆石油贸易大发展的契机,努力跻身于国际大贸易圈。与此同时,企业相应地成立了进出口贸易发展公司,并主动出击,与内地两家有进出口权的大公司即中国陆地石油科技开发公司和中国电子进出口公司结成伙伴,成为它们在新疆的分公司。1990—1991年公司初步发展,1992年得到了迅速发展,仅进出口贸易便成交了8700多万美元,占当年新疆进出口贸易额的六分之一,相当于新疆外贸系统下属13家公司全年贸易额的总值。两年来,广汇企业的石油贸易成交额达1个亿,为企业的再发展奠定了雄厚的经济基础。

企业有了经济实力,孙广信在摸清当地房地产行情后,当机立断,后来居上投身房地产业。为了提高经营水平,他亲自去四川的南德、沈阳的飞龙,学习人家的先进管理经验。

孙广信在沈阳飞龙应聘的是行政部长,在南德应聘的是办公厅主任。他到这两家企业当中,更多的是带着学习的目的。应聘成功后,在这两个企业各打了7天工,就离开了。因为他认为自己该了解的都了解了。回到新疆,他在公司班子会上放言:“用不了5年,我们会超过他们。”

他首战盖出了当时乌鲁木齐最高的写字楼“广汇大厦”。在他设计的广汇公司“第三个经济战役”中,他以超常的规模和速度,并借用海外通行的办法,在西北5省首先推出5万平方米商品房跨年度分期付款的销售办法。

经过一番努力,他将新疆的房地产业做成了大气候。现在,乌鲁木齐每5套商品房中就有3套是由他的广汇公司开发的。而他自己财富的五成来自房地产,广汇的54名中层干部个个都是百万以上的富翁,一半以上的人是千万富翁,有15人是上亿的富翁。

再创辉煌大胆挺进石材业 令人惊奇的连续作战精神,让孙广信又作出了更为壮观的第三步战略决策——将企业集团从第三产业向第二产业全面推进,着手建设一个亚洲最大的花岗岩石材加工中心。

他通过调查了解到,花岗岩装饰材料在世界上已有200多年的装修历史。但到今天依然是世界建筑行业最好的装饰材料,而且市场越来越大,但资源却越来越枯竭。而花



岗岩在新疆的储量却非常丰富,占全国储存量的六分之一。如此宽广的市场前景激发了他的创业雄心。于是,1994年,广汇连续5年向石材产业投资4.3亿元,进行6期扩建,全套引进具有国际先进水平的5条生产线,先后开发出具有结晶细、花色匀、强度高、颗粒小等特点的石材品种20余个,其中“新疆红”、“天山翠”、“雪山青”、“紫云星”等13种拳头产品被誉为“西部瑰宝”。在短时间内,它以极强的市场冲击力,在国内树立了北京阳光广场、上海中华大厦、广州美国银行中心、天津明华国际大厦等用量在5000平方米以上的样板工程30余座,成为建设部评定的“中国建材行业质量达标上榜产品”中唯一的石材品牌。

广汇集团坚持以市场为导向,立足高起点,追求跨越式发展,以“大、优、精、新”取胜,以签大单、供大板、抓大工程为主攻方向,与南京建行一次就签订了9000万元的供销合同。北京、深圳、上海浦东三大国际机场的投资者,在众多石材商家中确认了广汇石材。在追求卓越中,广汇集团成为新疆石材产业的龙头,自身也得到迅猛扩张,年生产能力达百万平方米,成为集开采、加工、销售于一体的大型现代化企业,设备、规模、质量、销量等诸多指标均居全国石材企业的前列。目前,广汇石材公司已被批准上市。他们计划用3年时间,将生产规模扩大到年产量150万平方米,实现利税3亿元,使新疆成为亚洲最大的石材开发基地。

靠“三力”冒险创造财富神话 孙广信带领他的广汇集团15年创造了如此夺目的业绩,他的主要经验是:靠眼力识别市场、靠魄力高起点开发投入、靠毅力克服困难取胜,最后在看似冒险的开拓中,赢得了全面胜利。为此,他个人获得了“新疆首富”的美誉,他拥有的广汇企业(集团)有限责任公司亦被视为“新疆非公有制经济的一面旗帜”,更有知名经济学家将广汇集团的高速发展称为“广汇模式”而广为传



播。

阿富说,孙广信的“三力”冒险创业精神值得学习和借鉴。当然,在具体学习时要因地制宜、因时制宜,注意审时度势,把握机遇,只有这样,才能使自己处于不败之地。

孙广信的创业成功,与他的大智大勇、敢作敢为、吃苦耐劳的军人气魄、军人作风是分不开的。他是我们这些后来者学习的榜样,这真是——

敢闯冒尖孙广信,
新疆创业多辉煌;
大智大勇大胆干,
西部巨富受人敬。

虽然在创业环境和办事风格上各不相同,但温州商人与新疆商人的创业胆识和魄力是一样的。下面这个故事讲的是——

有识有胆曾昌飙 经商跨过鸭绿江

作为第一个敲开朝鲜市场大门的温州商人,他的曲折人生,让人关注,他的胆识令人钦佩,他叫曾昌飙。

当一个人树立了远大的志向,又有了强大的精神支撑,他就能激发出令人难以置信的潜力,成就一番值得骄傲的事业。曾昌飙就是这样一个人。

小时候用学业证明健康 曾昌飙生长在温州市永嘉县的桥头镇。他在3岁时患上小儿麻痹症,双腿非常不便。

在这个世界上最大的纽扣市场里,他7岁就帮助父母批发纽扣。看着花花绿绿的小纽扣转眼变成了钞票,小小年纪的曾昌飙内心里充满了好奇。虽然病魔使他残疾,但生活却因小镇浓郁的商业气息而亮堂起来。不经意间,一颗经商的种子在一颗幼儿的心灵中扎下了根。

曾昌飙读小学时一点也没把自己当残疾人。他“轻而易举”地当上了班长,初中、高中则一直是学习委员。一个残疾孩子与其他健康孩子一起上学,却在学业上遥遥领先,显然他要付出比别人更多的努力与毅力!但他的的确确用自己的学业证明了自己的“健康”!

更令人刮目相看的是曾昌飙高中刚刚毕业时,18岁的他已经向国家专利局申请了发明专利。当时,小镇上还只有他一个人被中国第一本发明史册《当代中国发明史》编入其中。为此,镇政府还特意奖励他5000元钱。

苦难使他变得更加坚强,磨难让他显得更为成熟。由于自己身体的原因,曾昌飙在做每一件事情时总是追求完美。在许多事情上,他的想法都与众不同,有着一一种坚韧不拔的精神。另外,他一直很自信。



迎接挑战张开理想翅膀 曾昌飙在高中毕业后放弃了高考。因为,在他看来即使大学毕业后也不过是坐坐办公室,过过安稳日子。他觉得自己的人生应该有更大的挑战。他希望能像他的叔叔们一样,天南海北任意驰骋(曾昌飙的父亲有8个兄弟姐妹,除了他父亲在温州桥头镇当书记外,其他7个都在外经商)。他首先想到了在北京经商的叔叔,便跟家里提出来要北上经商。

一个残疾青年,从来没有出过远门,一下子要自己一个人到外面闯荡,家里人怎么放心得下?为了争取家人的同意,曾昌飙领着父母和奶奶到马路和码头上逛。他指着三轮车夫和码头上的搬运工人,再指着一旁指挥工人的老板说:他们同样健康,但不同的工作方式得到的报酬却大不一样,因为老板用脑力、用智慧赚钱。我虽然身体不如他们健康,但我可以用自己的智慧改变自己的命运。一番情真意切的现身说法,使曾昌飙顺利地拿到了父母开给他的通行证。

1990年的一天,曾昌飙刚刚满20岁,他坐上了从温州到上海的轮船。那是他第一次出远门,而且是孤身一人。当汽笛一响,轮船开动的时候,眼泪禁不住流了下来,他真正感觉到了离乡背井的滋味。从温州到上海,再从上海转火车到北京,曾昌飙终于找到了叔叔。

曾昌飙首先在叔叔的商场里学习管理。他有一个与众不同的地方,就是学习经商是从去图书馆充电开始。他每天晚上去北京图书馆学习。他的想法是,人就像一个蓄电池,吸收了多少知识与能量就能发出多少光与热,所以应该拼命学习。

用信任敲开财富之门 一直在叔叔的商场里做管理,曾昌飙觉得很不过瘾。一次,他在北京专利局查到一个转让技术——“塑料蒸汽熨斗”。他觉得这个塑料熨斗跟铁熨斗比起来更经济实用,就给合肥的厂家打电话,了解到这个产品的出厂价是7.5元/台,比其他类型的便宜、安全而且实用。于是,他决定下单。

跟叔叔借了5000元钱,曾昌飙买了一张从北京到合肥的硬座车票。到了合肥,生产厂家是一家国营企业,曾昌飙感觉产品质量不错,就毫不犹豫地把现金交给了对方财务,让对方按照自己的要求生产、发货。进价7.5元/台,售价15元/台,仅仅两个星期,曾昌飙就赚了5000元。由于有了他一开始就先交现金给厂家的经历,后来他要货的时候,只消打个电话,人家就准时发货给他。

善于总结的曾昌飙总结出了经验:信任别人是为了让别人信任你,这就是信用投资!

用智慧创造开业奇迹 1992年,曾昌飙从北京到了沈阳。去沈阳是因为他的第二个叔叔在沈阳有一个200多平方米的经营部,位置在该市的正阳街。

当时沈阳的五爱市场刚刚建成,服装加工产业也在慢慢兴起,虽然当时的规模还比较小,但他分析沈阳是东北金融、文化、交通各方面的中心,应该是一个相当有潜力的市场,特别是纺织品经营肯定会十分红火。曾昌飙当机立断,借了30万元接过了叔叔那个亏损了两年的经营部,并于当年就产生了1000万元的效益。



曾昌飙怎么一接手就能力挽狂澜、扭转乾坤？他的经营思路到底有什么独特之处？

曾昌飙说：“其实很简单，因为叔叔做的是服装面料和辅料，是零售生意，形式单一、产品品种不全；而我做的是批发生意，品种多、色彩丰富，不但做国产产品，而且进口产品也做。这样，有了旁边五爱市场的支撑，加上具有批发价格的优势，以及沈阳作为东北中心城市的辐射作用，生意一下子就做大了。”

扭亏之后，曾昌飙乘胜追击，在五爱市场旁边，与政府联建东北服装材料城，并成立了东北服装材料城联合工会。那么，建起了这个服装材料城后，谁来经营呢？曾昌飙想到了温州的老乡们，他就从老家温州招来了经销商。于是，东北服装材料城的另一个名字——“温州一条街”就叫开了。

曾昌飙看问题切合实际，全面周到。他考虑做市场，首先要与一个地方区域经济的发展结合起来考虑。温州一条街是根据沈阳的五爱市场、商业城当时的周边情况来定位服装辅料这个行业的。事实证明了曾昌飙决策的正确性。现在，温州一条街的经营户已经从当时的30多户发展到了100多户，而许多温州小老板在他的带领下生意也越做越大。

适应性强也是经商必不可少的基本素质。1995年、1996年纺织业的寒流逼得曾昌飙必须快速作出反应。于是，他开始了跨行业的发展。这一步跨到了钟表业。至今，他的“中旭表行”已经有了107个专卖店和专卖柜。

而随着沈阳区域经济的发展，以及沈阳皮革皮具业日益成为一个新的经济增长点，曾昌飙又提出了兴建“皮革皮具城”等设想。

用网络构建多元化体系 如果说从服装材料经营到涉足钟表业是曾昌飙的第一个行业跨越，那么，他后来先后涉足房地产、电子商务、保健食品等行业，可以说是完完全全进入了多元化经营。

2000年在沈阳完成资本的原始积累之后，曾昌飙又到了辽宁省的朝阳市。作为东北的一个地级市，他发现这里缺少的是商业地产。而他的理念是，商业地产不仅仅是来钱快的房地产业的一个分支，而且可以带动一个地区的商业气氛。于是，一个投资1.2亿元的朝阳华隆商业广场在2001年正式启动，这个广场的建设不仅使他的企业获得了新的增长点，也为当地经济发展增添了一道靓丽的风景。

而朝阳市之所以授予曾昌飙“荣誉市长”的头衔，并聘请他担任政府顾问，更主要的是在于他为华隆商业广场招来了600多名温州商人。这些温州商人不但带去了资金，更给朝阳带去了经营理念，他们还积极参与和推动了朝阳的国企改革与行业改造。

尽管获得了荣誉市长的称号，但曾昌飙并没有满足，他继续在电子商务、保健食品等领域开始了新的尝试。

多元化经营，首先要固定在一个行业，等这个行业发展稳定了才能去发展别的行业。而不是像猴子掰玉米，摘一个丢一个。曾昌飙在做市场这一块，一定要有现成的网络，要有一个社会力量才去发展新的品种。所以说他的多元化是有原则的。商业地产的



发展是为了更好地建立自己的营销网络,有了好的营销网络可以不断扩展销售的品种,以达到资源利用的最大化。现在,曾昌飙发展的模式更多的是连锁与加盟。现在至少在东三省,他们推广一个品牌,就会有一大批人跟着来加盟。

正是基于这样的网络优势,曾昌飙预计,他将推出的一个保健食品“一个月内就可以在全国推出他的代理制,在3年之内,就可以把这个国外专利产品的生产基地搬到国内”。

用真诚与睿智“拥抱”朝鲜 一切商机都是为有心人准备的。有着远见卓识的曾昌飙等待朝鲜市场其实已经整整等了7年。他到底在等什么呢?“等的是朝鲜改革开放的决心。”选择一个什么样的时机进入很重要。

2003年10月,朝鲜方面派了200多人到上海学习,此举充分显示了他们改革开放的决心,也透露出对中国开放的信息,曾昌飙一看,就认为机会来了。于是他主动找到朝鲜驻中国大使,对方派了他们的安全部部长来跟他谈话。他很真诚地对朝鲜朋友说,任何一个国家都不会拒绝真诚与金钱。他还告诉他们,他去过朝鲜,深深感受到朝鲜是一个勤劳的民族,他真诚地希望能够帮助朝鲜人民发展。那一次,双方整整谈了两个小时。安全部长后来激动地跟他拥抱,说:“朝鲜欢迎你们!”

思虑十分周密的曾昌飙认为进入朝鲜有三大优势:一是通过7年的准备,他比别人更熟悉当地市场和政府部门;二是朝鲜急需轻工产品,而温州是中国著名的轻工产品制造基地,温州制造的鞋、服装、打火机、皮具、电器、建材等产品正适应朝鲜市场的需要,市场潜力十分巨大;第三,中旭集团在辽宁省朝阳市建有当地最大的华隆商业广场,经营面积3.7万平方米,这可以成为面向朝鲜的一个重要出口基地。

而朝鲜政府也确实给了他很大的优惠政策:只征收两种税,即5%的进口关税和5%的所得税。中旭集团还被允许使用持币证,可以自由将人民币带出境,又可以使用持币证购买易货,如可以换购铜矿石、丝绸等中国市场上的紧俏商品。

在曾昌飙的带领下,几百位供货商随他到了平壤第一百货商场,他们大部分是温州人,很多人本来就是朝阳市华隆商业广场的店主。曾昌飙计划每个月在平壤第一百货举办一次贸易交易会,将中国商品批发给朝鲜其他地方的零售商。

敢想又敢做 理想定实现
为什么他总是能抓住先机,取得一次又一次的成功呢?曾昌飙在朋友中透露了他的秘诀,他的每一步发展,都可以说与一个城市



的发展、与一个政府努力的方向一致(包括朝鲜政府),从而使自己的发展顺势而为。但问题在于,如果仅仅是跟在政府鼓励的后面还是不能赢得先机。这就要求你必须站得高、看得远,并运用你的人格力量和商业智慧以赢得政府的更多支持。

曾昌飙的人生哲学是:只要敢想,努力去做,就没有实现不了的理想。但这样的理想是建立在自己不断学习、不断吸收的前提下的。这就像一个蓄电池,只有当自己能量充沛的时候才能发出更大的光和热。在此前提下,把最坏的底线设定好,就能一往无前了。

阿富和来子为此作诗一首:

经商就要敢领先,
大胆搏击进朝鲜;
脚踏实地曾昌飙,
事业一步一重天。

我国农村天地宽广,藏龙卧虎,大有人才。浙江温州的曾昌飙是个典型,下面要讲的湖北武汉的杨明春也同样令人瞩目,令人振奋——

花木市场奋力闯 农民致富心欢畅

敢于放弃国企的铁饭碗,自主创业,这在20世纪90年代初,是要有很大勇气的。武汉蔡甸区大集镇黄虎村的杨明春就是白手起家,靠着自己的大胆和勤劳,在花木业走出了一条艰辛的创业路。经过近10年的摸索,他在花木生产技术、市场销售、承接工程方面都已有了一套成熟的经验,生意也做得得心应手。目前,杨明春的春晖花木有限公司已有花木基地两处,总面积300余亩,花木品种100余种,固定资产达百万元以上。

杨明春因为做花木这一行,经常风吹日晒,同时由于从培植、嫁接,到销售、接工程,基本上是他亲力亲为,所以外貌比同龄人更显老。偏黑的皮肤,蓬乱的头发,不太讲究的衣着,在他的身上丝毫没有生意人的张扬,反而显出生活的沧桑。

每月80元钱养家糊口 杨明春的家位于蔡甸区大集镇黄虎村,三面环湖,一面靠山,景色非常好。但因为是农村,经济条件很差,“上顶一片瓦,周围是泥墙,家家户户住土房;出门晒太阳,回家愁油盐,家家户户都无钱”就是当时的境况。

他家有兄弟7个,父亲很早就过世,母亲原是武汉城区人,根本就不会做农活。负担



重,没有经济来源,家里的贫困可想而知。

1988年杨明春高中毕业后,经熟人介绍,进了离家较远的一个林场当了一名临时工。农村人当工人,可以说是“鲤鱼跳龙门”,他十分珍惜这难得的机会,决心在这一行好好干。因此,杨明春非常努力,自费订了一些花木园艺方面的杂志,尽量了解行业的相关知识,同时认真地向老师傅们学习花木的培植、嫁接技术。由于当时的高中生还算是有文化的人,林场的领导对杨明春也比较重视,不到一年,他就转为正式工,月工资80元左右。

80元钱现在看来不算什么,但当时对杨明春来说可真是一大笔钱。他又订了几本花木杂志,再留下自己的基本生活费,其余的工资全都给母亲作家用。

日子平平稳稳地过了4年,杨明春也由一般工人被提拔为生产队长。林场是一个较小的单位,除了场长、副场长以外,领头的就是生产队长了。因此,杨明春除了做好日常生产外,还要负责部分销售工作。由于那几年花木市场需求量较大,花木基本是不愁销售的,而且利润还相当可观,亩产值基本可以达到3000元/年。杨明春开始觉得这个市场大有可为,但当时还没有自己创业的想法。

到了1992年,林场效益开始下滑,杨明春又开始每个月只能领到近80元钱。

那时杨明春已经成家,并于1991年底生了一个女儿。女儿体质非常弱,几乎每个星期都要进医院,他爱人只好专门在家带孩子,无法继续上班。一家人的生活,全靠杨明春当时每月80元的工资,这连生活费都不够,更不用说小孩沉重的医疗费用了。除了工作,杨明春每天考虑的就是到哪儿去给女儿借钱治病。那两年,他真是被钱弄得焦头烂额,同时也欠下了一屁股的债。

穷则思变。由于自己掌握了花木的培植、嫁接技术,同时又对市场有所了解,与爱人再三商量后,杨明春决定冒险辞职自己单干。但他的决定在林场领导和双方父母那里遭到了很大的阻力。场长专门找杨明春谈话,语重心长地对他说:“小杨,你是个很上进的青年,再熬一熬就会被提干,我和其他几个场长都准备提拔你为副场长,你又何必要去单干冒风险呢?”

杨明春说,当时我确实有一点犹豫。但我要感谢我爱人,她给了我很大的支持,使我终于迈出了创业的第一步。

冒险辞职掘到第一桶金 1993年初,杨明春辞职后全家搬回了黄虎村,和母亲住在老家的土房子里。10多年的老房子,一到下雨天,外面下大雨,屋内下小雨,他们经常是把所有能用的桶、盆等盛器都拿来接水,但屋里仍然是“小河淌水”。面对这种情形,杨明春暗下决心:一定要干出点名堂来,让母亲和家人住上新房。

白手起家,杨明春真正体会到了创业的艰难。第一年,杨明春向村里租种了5亩地,说好每年只需缴纳普通的农业税。

因为种地收成不高,很少有人耕种,地里杂草丛生。没有钱请人,他和爱人就每天泡



在地里,拔草、挖地,浇水、整土。整整1个月,夫妻两个几乎每天都要在地里干12个小时以上的活。

但可能因为是自己的事业,也因为年轻,他们一点都不觉得累,反而干劲十足。

地整出来后,种子、树苗又成了问题:没有资金,到哪儿去弄呢?那时周围漫山遍野生长着一种绿化树种——樟树,而多年的销售经验,让他知道樟树这种常青树种有着很大的市场。为了减少成本,降低风险,杨明春决定以种植樟树为主,再辅之以其他常见花木。

为了采集樟树苗,他经常一个人爬荒山,翻野岭。他骑着一辆自行车跑遍了全区的乡村、学校、工厂,只要发现需要的树种,他都要说尽好话,剪几根枝条,采几把种子。旁人都不理解,笑他是异想天开:送给人都不要的烂树枝也能换来钞票?只要杨明春带着袋子和剪刀出去,总有一群孩子跟在身后笑。

“五一”节前后,杨明春终于在5亩地里栽下了树苗,播下了种子。

花木行业不像其他行业当年就能收益,它需要3年。为了维持日常生活,杨明春找人借了点钱,在村子里开了家小代销店,每天可以赚个三四元钱,自己再种点菜,维持一家人的生活。

家里的生活有了着落,杨明春便一心扑在花木种植上。花木苗比较娇气,夏季,白天要用遮阳伞挡住阳光的暴晒,晚上又要拿掉伞让树苗充分地吸收露水;冬季,白天要有充足的阳光,晚上则要用塑料薄膜盖实,以防受冻。杨明春像侍弄自己的孩子一样小心翼翼,每天在地里锄草、整枝、抗旱、治虫。记得1994年的夏天发生干旱,连着很多天没有下雨,而他又没钱买抗旱的设备,眼看着局部的树苗变黄、变枯,最后死了一小片,杨明春一个大男人心疼得直掉眼泪。为了不让树苗干死,他只好自己用水桶一趟趟地挑水灌溉。8月份的太阳够毒的,不到两天,他的肩膀就晒脱了一层皮,到晚上洗澡时衣服连着皮脱下来,钻心地疼。后来,杨明春的几个哥哥还有一些朋友过来帮忙,终于挽救了大片的树苗。

到了1995年12月,第一批树苗终于可以出货了。杨明春通过原来林业系统的朋友,很快就找到了买家。那一次,他一共卖出了600棵樟树苗,400棵大叶黄杨苗,还有少量其他品种,总价近1万元钱。

自出生以来,杨明春第一次见到那么多的钱!从那时起,杨明春知道,自己的路选对了!

第二年,又赚了一些钱,杨明春就在老家修了一栋占地120平方米的两层楼房,并装修一新,实现了创业之初的愿望。为了做生意方便,他又花2000多元钱在家里装了一部电话,这是村子里装的第一部私人电话。

乘势而上异地大胆发展 经过两年的小打小闹,到了1997年,杨明春真正遇上了一个发展机遇:当时武汉市开展普及九年义务教育绿化达标活动,要求每个学校都要种花、种草,搞好绿化。



看准机会,杨明春马上和爱人骑自行车,分头行动,上门联系。由于和学校不熟,苗圃又没有名气,很多学校负责人把手一挥,“我们已经和别人联系了”,根本就不和他们谈,有的甚至连面都不见。刚开始几天下来,一笔业务也没有谈成。但他们不甘心就这样放弃难得的机会,仍然努力地四处奔波,有的学校一次谈不成,就去两次、三次。

杨明春的坚持不懈和真诚终于打动了客户,最后他和 20 多所中小学校签订了总价值 14 万元的苗木种植合同,遍及整个蔡甸区。接着他们在村里召集了 15 个人,花了 1 个半月的时间,完成了所有的种植任务。除去成本和各项开支,这一次杨明春赚了近 10 万元。

事业的发展使他开始意识到,承接种植工程也是花木行业的一个赚钱方向。从那以后,杨明春在花木种植和承接工程两方面齐头并进,双向发展,生意做得越来越顺手。到 1998 年底,他在黄虎村的种植基地面积已达 60 多亩,花木品种也达到了 80 多个。

但是,黄虎村地理位置太偏,交通极不方便,不利于事业进一步发展。经过充分的考察论证,杨明春觉得应该大胆扩展,虽然自己实力还不足,但负债经营这个险还是要冒的。于是,他贷款 10 万元钱,于 1998 年 10 月在交通便捷的西板桥村征地 50 亩,建起了第二个花木种植基地,并注册成立了春晖花木有限公司。由于人生地不熟,那些当地人看杨明春一个外地人要在他们家门口做生意发财,百般阻挠,偷树苗的事情时有发生,有一次损失竟高达 5000 元。



杨明春虽然感到无奈,但并没有动摇信心。他相信坚持就是胜利。

后来,经过政府的协调,再加上他自己的努力,杨明春终于抢在种植的最佳季节 5 月之前把树苗全部栽下去。当年,光花木销售一项他就创收 14.8 万元,纯收入达到 10.7 万元。

十年奋斗,十年艰辛,十年成长,付出终于有了回报。杨明春成了身价百万、货真价实的花木公司的老板。他自己实现了人生目标,他的家庭也因此过上了较为富裕的生活,初创时的目标都实现了。

阿富对来子说,爱拼才会赢。可以看出,杨明春是一个不太安分的人,总是想着要自己闯一闯。事实证明,他确实是一个勇于闯滩的人。面对生活的压力,他没有选择安逸,而是毅然赤手空拳创业;面对别人的嘲笑,他没有退缩,而是勤奋种植;面对广阔的花



木市场,他又闯出了一条承接种植工程的新路子。但是,杨明春并不是盲目地瞎闯,他选准了自己熟悉的行业,适时利用了自己发展的机遇。

来子说,人的一生,总会遇到很多的关口,如果你闯过去了,也许会有意想不到的收获。我佩服杨明春!

不贪安逸喜欢闯,
白手起家也要上;
花木市场开新路,
发家致富心欢畅。

像杨明春一样,有位下岗女职工迎难而上,创业致富。大家应该了解她,学习她——

创业如同是打仗 再接再厉步步上

两次下岗没有把她摧垮,相反,她迎难而上,几度创业,承受各种压力,历尽艰难困苦,终于获得成功,成为女性再就业成功的榜样。她就是陈露梅,南充市仪陇县北台乳业董事长。

回首往事,她说:“付出总有回报,只要闯过去,寒冬之后便是春天。”也曾消极、徘徊过的陈露梅说,是不服输的性格让她闯出了一片天。

两次下岗处境十分艰难 人到中年的陈露梅原是仪陇县物资局的一名职工,在单位整整工作了17个年头。由于单位不景气,1990年她下岗失业。下岗后,每月只能领60元的基本生活费,加之丈夫工资低,一家6口过得非常艰难。

为了改变处境,1995年,陈露梅借钱开了一家五金门市部,推销水泵,开始了下岗后的第一次创业。但由于对水泵技术不太懂,开张没几个月生意就做不下去了。这时,原单位通知她回去上班,但在1997年末,她再一次下岗了。

不怕脏累创业养奶牛 1998年初,陈露梅经过考察论证,开始了下岗后的第二次创业,她慎重地选择了仪陇县还比较稀缺的养奶牛作为第二次创业项目。在修建简易奶牛棚的过程中,为了节省费用,她同家人一道手挖肩挑,硬是在两亩荒坡地上整出了1.2亩平地,搭起了简易牛棚。7年来,陈露梅就像爱护自己的宝贝儿女一样料理着这些通人性的动物。曾有人问陈露梅,为什么要选择养奶牛这种既累又苦的事作为自己的创业项目呢?她回答说,市场需要就是创业方向。要把属于自己的事业做成功,就必须首先把苦、脏、累置之度外。



自富还要带动大家富 2000 多个日日夜夜的苦心经营,当初的“北台奶牛场”现在已发展为“北台乳业”,饲养有奶牛 68 头,牛犊 25 头,月产鲜奶达 2 万公斤,年收入近 90 万元,实现利税 10 多万元。同时,公司还拥有较为先进的牛奶深加工全套设备和专用送货汽车。到目前,企业总投入已达 200 余万元,常年聘用城乡劳动力 35 个,常年间接使用农村劳动力 40 余个。



自己富了还应该带动大家一起富,同时,也能在众人的支持下,把仪陇奶制品产业做大做强。于是,陈露梅向有意饲养奶牛的客户

宣传饲养奶牛能够致富的道理,并免费传授养牛、产奶的技术和支援小牛犊。到目前为止,她已带动发展有规模的奶牛养殖户 9 户,帮助 40 多名贫困人口通过饲养奶牛走向致富之路。

勇于开拓创办学校 有着不懈追求的陈露梅于 2003 年 8 月 25 日,又用办企业的勇气和人格力量,自筹加上借贷资金 70 万元购买了原南充制药二厂闲置的 8000 多平方米厂房,兴办了“仪陇县育英外国语实验学校”。学校可容纳在校学生 800 余人,2004 年秋季已招收了两个初中班。

有人不理解陈露梅的举动,认为她冒险冒得太大了。但陈露梅说:“人活着就应该有一种不断奋斗和追求的精神,我要用办企业的全部收入来发展民办教育事业,把学校办成仪陇的名校,把学生培养成祖国未来的栋梁之材。”

阿富与来子就陈露梅的故事谈论着勇于开拓的意义。他们认为,不断尝试,敢于做别人不敢做的事,是创业成功的宝贵经验。可以说:

面对困难只有闯,
创业如同是打仗;
人无我有标新奇,
再接再厉步步上。



只要有魄力,又敢于实践,不仅养殖业能取得成功,经营服饰、机械制造等行业同样也能兴旺。下面是武汉张少斌的故事——

碰到困难勇向前 小钱也能变大钱

1992年,有勇有谋的张少斌从处长职务上辞职下来当个体户,到今天成为某集团董事长;从1万元起家,到今天其名下企业总资产超过5000万元,背后有着一段冒险创业的传奇。

其实,张少斌真正的成功经验,正如他自己所说:“要么不干,要干就干好。”正是强烈的上进心和敢碰困难的精神成全了他。

摸准行情卖窗帘 张少斌原是武汉市政府部门的一名处长。1992年,他横下一条心,辞职干个体。当时,他听说市场上窗帘卖得好,特别是一个叫肖文华(后来被称为武汉的“窗帘大王”)的人窗帘卖得特别火。出于多年的职业习惯,他坚信没有调查就没有发言权。

于是,张少斌就用笨办法,站在肖文华的店子对面一连观察了7天,数进出的人,看手上的货,还跑到店里,以顾客身份跟营业员侃大山。最后得出结论是,卖窗帘有搞头!

于是,他最初在江汉路搞了个门面,凭着1万元本钱,从杭州进面料,在武汉定点加工、批发,生意做得蛮顺。但他也不安于“本分”,又到襄樊、十堰去设点,“十堰的点一年卖200万元,武汉的点能达到400万元。”

然而,到了1994年,汉正街卖窗帘的店面已经铺天盖地,市场也开始乱了,面料向低档发展,张少斌决定转行。

趁势转行做西裤 这一次,他瞄准了西裤。开头依然是调查摸底找门道。他“故伎重演”,在司门口九通商厦的西裤卖场泡了一个星期。这一次,他给了营业员20元钱,后者也就乐得指点他,哪种牌子的西裤卖得好,顾客看中的是些什么。他再买上几条,拿回去仔细研究。

心中大致有个谱后,张少斌在1995年办起了自己的作坊式小厂,他的西裤牌子叫“川野”,“那个时候,做得还蛮有名望呢!”

注重实际的习惯使他创业格外小心谨慎。生产的每个环节他都要“插手”。即使是今天,他这间宽大的董事长办公室依然很像一个工作间:三大排活动衣架,挂满尚未面世的新款。晚上静下来了,一个人再琢磨琢磨。虽然现在不用事事操心,但他每个环节都熟悉,哪个地方不对头,马上就能看出来,说得出问题在哪里。



求发展瞄准第一名 1997年,有了资金积累的张少斌成立了武汉丹琦服饰公司。他说:“衣食住行,衣始终是第一位的。”

起初,丹琦是汉正街货商需要什么就做什么,但在细节上比较“讲究”。张少斌说:“汉正街的老板重‘数量’而不重质量,而我不管多便宜,也要在这方面下点工夫。最后其实是我占了便宜,因为哪怕你只比别人好一点,你的名气就打出来了。”

1999年,丹琦进入创品牌的阶段,在全国市场铺网络。办法还是蛮简单,凡是“名人”到的地方,他们就跟过去。凭着张少斌的“瞄准:验“通通拿来”。



就这样,张少斌用他自己的营销手段,使丹琦慢慢站稳了脚跟。

盘机械兼并大国企 服装企业立足壮大后,张少斌琢磨起多元化发展的战略方案。他要向其他有利润的行业进军,寻找好项目。机会终于来了,2002年底,张少斌着手组建集团,搞多元化经营,此时,他的胃口已经“变大”了。因连年亏损面临困境的国企武汉汽车传动轴厂,进入了他的视野。“只搞服装太单一了,必须多几条腿走路。”张少斌说,机械工业是国家的命脉之一,没有机械的发展,很多行业将“寸步难行,就好像汽车没有传动轴一样”。

事情3个月就解决了。2003年7月,丹琦正式兼并武汉汽车传动轴厂,改制费用花了1650万元,而后者资产总额为2257万元,负债总额为1963万元,净资产为294万元。

1650万元与294万元似乎很不对等,但这正是张少斌的行事风格:“一旦看好,不惜重金拿下来。”

2004年,新生的武汉丹琦集团万向联轴器公司高速运转,产值是前年同期的4倍以上,工人工资是过去的2倍多。这就是改制的魅力。

目前,丹琦集团的四大主业——服饰、机械制造、医药商贸、房地产均已走上正轨。张少斌花40万元请来了著名管理咨询公司北大纵横,为丹琦进行管理体系设计。他的设想是,在3年到5年内产值过亿元。

张少斌的创业连级跳,显示了他办事的大魄力、大胆量、大气派。事实也证明了他的



开拓创新理念正确有效。

阿富帮来子分析说,张少斌创业突出一个“闯”字,他办事带着几分险。一险,不吃皇粮当个体户;二险,不懂服装卖服饰;三险,小店兼并大企业;四险,单一经营变多元,一手抓着几只蟹。但事实证明张少斌做对了。数年间,1万元盘成了5000万元,真是了不起!

做事总有三分险,
碰到困难勇向前;
接二连三开新业,
小钱也能变大钱。

阿富说,不管是在国内还是在国外,要干成一番事业,敢作敢为的创业素质都是一样的。我来讲讲浙江百姓在海外是如何凭借自己的魄力和实力,开辟致富新局面的——

浙商海外勇创业 敢字当头赚大钱

他们是来自浙江的3位海外侨领代表,他们在不同的国度打拼,有着不一样的成功故事,但提起自己的家乡,他们全都异口同声地表示:“家乡难忘,要为家乡人多做实事。”在全世界,像他们这样凭借自己的头脑和双手,用胆略和勇气创造奇迹,并且不曾忘记家乡的浙籍人士还有很多。他们的成功经营,是我们全国老百姓的宝贵精神财富。他们的业绩也是我们平民百姓致富的学习榜样。

朱敏的跳墙思维

早上9点,冬日的杭城笼罩在霏霏细雨之中,北高峰下隐约透着寒意。酷爱爬山的朱敏决意登上山顶,年过五旬的他一马当先冲在前头,活力和激情写在眼角眉梢。从一个脸朝黄土背朝天的农民到斯坦福大学的高才生,再到美国网迅公司的创始人,朱敏以宁波人特有的聪明和坚韧,写下了一个个漂亮的人生故事。

7年的财富 7年下乡,人就像是困在炼丹炉里的孙悟空,炼就了太多东西。朱敏1967年高中毕业,1969年下乡,在宁波乡下做了7年农民,其间结婚生子。“那时每天早上在田里看着同龄人骑车去上班,心里那个难受唉”,不知道何时才能够掌握自己的命运,朱敏甚至怀疑自己会在农村待一辈子。

但是他那灵光的脑袋注定不甘寂寞,没过几年,由他牵线成立了一家乡镇企业,生



产小五金产品。平生第一次,朱敏获得了做生意的经验。7年的磨炼至今仍时常在朱敏脑海中一幕幕放映。对此,他在感叹之余充满了感激:“这7年,我什么活都干过,什么苦都吃过,练就了一身好体魄;这7年,让我知道人不能忘本,让我懂得去尊重任何一个普通人;这7年,让我知道什么叫一分钱掰成两半用,培养了今后运营公司的执行力;这7年,让我享受了人生中最长的一次度假,从那以后,我几乎没休息过一天。”

创造美国梦 人喜欢创新。当思维突然撞到一面墙的时候,怎么办?跳过去!

1977年恢复高考,当时已回城当建筑工人的朱敏抓住机遇,考进浙江大学,毕业后分配到一家冰箱厂。1980年,年过30岁的他又考进浙江大学管理系,4年后被公派前往美国斯坦福大学留学,主修工程经济管理专业。

说起在美国得到的第一份工作,朱敏忍不住笑起来。“那年暑假,教室走廊贴出了IBM招聘电脑高级工程师的广告,我犹豫了很多天也没敢去报名。假期快结束了,我看到那广告还贴着,心一横,就敲开了教授的办公室。自我介绍一番,没想到教授当场高兴地叫起来:‘就是你了,你怎么早不来?’”就这样,朱敏坐进了IBM公司的办公室,他心中不免发虚,当时的他对电脑还非常陌生,但根本没人怀疑他——这位斯坦福高才生的能力。

朱敏只好背地里猛补,幸好可以向读电脑专业的儿子讨教,边学边干,他得以顺利完成IBM的项目。渐渐地,有咨询公司上门请朱敏担任专家,朱敏的事业渐入佳境。20世纪90年代初,互联网兴起,朱敏嗅到了其中的商机,和朋友共同创立了Future Labs公司,从事网络技术研发。走过3年最艰苦的创业历程,Future Labs以1200万美元卖出。1996年,他再投巨资创业,创立了We-bEx.com公司,开发网络多媒体会议系统。目前,全球500强企业中有300家都是WebEx的用户。

开拓新天地 中国越来越开放,机会很多,是个可以大显身手的舞台。

看好中国的发展,朱敏透露了他最新的发展计划:今后,他将把一半的时间和精力放在国内,他已经为杭州等分公司构建了新的战略设想。对朱敏来说,国内许多产业都很有吸引力,而他目前最想进军的是医疗及儿童教育产业。2003年,他还投资了一部儿童动画片《小兵张嘎》。言谈中,朱敏深为自己是浙江宁波人而自豪。

“在美国快20年了,我现在还是捏着一本中国护照,虽然会带来出入境的麻烦,但我还没打算改国籍。”2003年,北美宁波经贸科技发展促进总会成立,由朱敏担任会长。协会旨在联络北美的各界宁波乡贤,促进北美与宁波之间在经贸科技等方面的各项交流,为家乡建设作贡献。前不久,浙江省领导在接见朱敏时,还特别让他考虑在浙江设立办事处。

登上北高峰山顶时,朱敏说,这是他20多年来第一次在国内登山,他以“a piece of cake(小菜一碟)”来形容这次登山过程,这话是否流露出他对于新计划的勃勃雄心呢?朱敏的回答透露了他的智慧:“成功要慢慢来,太快并非好事,像爬山一样,一步步登临



顶峰才最美妙。”

叶克清 20 美元起家

坐在斯德哥尔摩闹市区的“兴乐阁”中餐馆里,看着落地玻璃上的中式刻花,有种恍然回乡的亲切感。午时刚过,餐馆里宾客盈门,生意奇好。

餐馆的主人,是来自浙江青田的叶克清先生。他显然很乐意招待这些远道而来的浙江老乡。席间,他不停为客人添菜,自己却吃得很少,话也不多,但却句句实在。

赔本,没想过 1979 年,36 岁的叶克清怀揣 20 美元闯荡瑞典,靠着勤奋和同乡的帮助逐渐站稳了脚跟。

到瑞典的第二年,叶克清和别人合股开了一家饭店。5 年后,他自己投资开了兴乐饭店,2003 年又卖出。叶克清说:“当时我从银行贷了 100 万克朗(约合 13 万美元),根本没想过会不会赔本。”

1997 年,“兴乐阁”餐馆开业,目前已成为瑞典生意最好的中餐馆。近年,叶老板涉足贸易,主要把中国产品销往瑞典。他曾尝试过建材和工艺品,但不尽如人意,后来他定位在家居用品上,生意有了起色。来自浙江义乌价格实惠的家用品保证了利润空间,“但现在搞得还不是很理想”。

他笑着说:“我这人不爱吹牛,你别奇怪。”叶克清把自己的成功归于青田人勤奋和吃苦耐劳的精神,他这样描述创业初期的经历:“我每天工作 16 个小时,理发时经常累得睡着……”

家乡,在心中 3 年前,叶克清当选为瑞典青田同乡会会长。

谈起家乡,称自己性格“内向”的他像是换了一个人,眼睛睁得很大,笑容灿烂,话也变多了。提到前年回北京开世界侨领大会,100 多位海外侨领中青田人占 20 多位,他深感自豪。叶克清是当年家族中第一个出来的人,如今家族里已有几十人来到瑞典,他把互相帮忙归结为浙江人能在海外打出天下的一大原因。叶老板说,在瑞典很多青田人和他一样成功。除了开餐馆外,很多从事电脑生意的青田人也干得非常棒。

一直以来,叶老板都不忘为祖国和家乡做点实事。他资助创办了瑞典第一份华人杂志《欧华天下》,还创办了欧洲华人文化经济促进交流协会。多年来,叶老板对家乡的捐款累计超过百万元人民币。2004 年 10 月 1 日,即中华人民共和国 55 周年国庆之际,叶克清被选为唯一的瑞典华侨代表在《人民日报》上写贺词。

胡李明看好非洲大陆



南非掘金 胡李明是最早来到南非掘金的浙江温州人之一。那是1999年,在非洲考察的胡李明欣喜地发现南非竟是一座潜在的“金山”。当时,胡李明从事灯具产品贸易,他介绍说,那时一盏国内卖50元的灯,在南非可以卖到700元到800元人民币,利润诱人。

无奈出师不利。次年,胡李明向南非发了3个货柜的灯具、采暖产品、锁具、打火机和眼镜,由于他不懂英语、不通法律、财务、海运,一下子就亏了100多万元人民币。但胡李明没有退缩,他转变思路,于2001年在当地开出灯具连锁店。这次他赚到了第一桶金。同年,他发现鞋类产品在当地需求也很大,便转而经营鞋类产品。这一年,胡李明收回了全部资本,此后生意越做越大。

2004年,胡李明与朋友合股投资8000万兰特(约1300万美元)在约翰内斯堡买下了一块总面积为5万平方米的旺地,筹建“中国温州商城”。这将是非洲大陆兴起的第二座“温州商城”。胡李明对发展前景充满信心,他说,要把更多更好的国内产品引入南非乃至全非洲。

同乡互助 目前,在南非的浙江籍人士有400多名,其中温州人占了一半左右。随着越来越多的浙江商人来到南非,胡李明觉得有必要成立一个互相协助的组织。在他的倡议发动下,南部非洲浙江商会已经成立一年多了。曾经因为语言障碍而吃了亏的胡李明,不希望同样的事情再发生在老乡的身上。

商会成立后专门举办免费的英语培训班,为初来乍到的浙江商人提供学习机会。商会还开设了税法讲座,让同乡们了解当地政策。胡李明透露,在南非闯荡的浙江商人利用其大后方——浙江省的优势,把服装、鞋帽、箱包、眼镜、布料、窗纱、灯具、五金等商品组成一个又一个的货柜,运到南非批发销售,也辐射到莱索托、莫桑比克、博茨瓦纳、纳米比亚、津巴布韦等南部非洲国家,他们1年的销售额约为20亿元人民币。

胡李明说:“虽然南非治安环境不好,但这里的赚钱机会很多,因此大家没有动摇信心,好多人计划打持久战。”

阿富告诉来子说,浙江人有外出冒险创业的传统,朱敏、叶克清、胡李明这3位来自浙江的朋友,分别在3个国家大胆创业,成就了一番事业,为国内的年轻人作出了冒险致富的榜样,应该引起大家的关注。

大胆创业敢冒险,
事业有成看得见;
餐饮商贸都一样,
勇字当头赚大钱。



像浙江朱敏、叶克清、胡李明一样,吉林小伙子高雪峰也是一位创业的勇气者。他的事迹同样让人激动——

勇于开拓高雪峰 冒险致富梦成真

21岁拥有百万资产的人很多,但完全靠自己打拼赚到的不多,而赚钱的同时还经营出品牌的,国外的盖茨、戴尔是不是,尚没确认,国内好像只有一个高雪峰。

首创全球最大华语网站群 高雪峰是吉林长春一位放弃公职、自主创业而致富的青年。他的可贵之处就是,有着“初生牛犊不怕虎”的闯劲,有着敢作敢为的冒险精神。从19岁开始,高雪峰两年注册过3家公司,头两家都是做网站的。

2002年11月,19岁的高雪峰和两个朋友——18岁的刘建平和21岁的姜明,带着上班赚下的5000元钱,从长春来到北京。同年12月,他们注册成立了派尔国讯公司。派尔国讯4个字很陌生,但www.cc333.com许多网民或许都还有印象,作为国内第一个“个人主页”网站,用户数最多时曾达到500万。当时个人主页网站的运营模式就是用免费空间吸引大量用户,然后进行眼球的二次贩卖——拉广告,与门户网站的区别相当于现在流行的blog与个人blog的区别,一个内容是自己做,另一个内容是用户做。今天登陆www.cc333.com,首页上还有“全球最大华语网站群”的说法。

尽管派尔国讯成立于2002年12月,但cc333却是高雪峰还在长春城建局上班时,每天夜里在家“鼓捣”出来的。

高雪峰说,国有单位中真干事的人不多,2001年城建局招聘时,靠舅舅的推荐,自己一个转业军人才有机会和好多大学生竞争,上岗不容易,所以工作中自己也兢兢业业,“做得很拼命”。到2002年底决定辞职到北京创业时,他已经进入城建局正式编制了,领导也很赏识,已经示意马上要提拔。

2002年11月,还在长春玩cc333的高雪峰感到互联网的创业机遇,不顾家人的“强烈阻止”,尤其是在家族中享有权威、对高雪峰捧上“铁饭碗”有莫大支持的舅舅、舅妈的“强烈阻止”,在一个直系亲属举行的欢送会后,3个青年来到了北京。

联手合作铸造品牌 高雪峰说:“我从来就不是搞技术的。”派尔国讯成立之后,高雪峰联系到一家技术公司作后台,派尔国讯专门负责cc333的市场与品牌。

双方分工合作进行得很顺利,cc333很快从个人网站变成商业机器,到2003年5



月,高雪峰将 cc333 完全转给那家技术公司,个人积累了大约 100 万元的资金。那家技术公司因此赚了多少钱不得而知,但从其肯接受 cc333 的资产并继续运营,也可见 cc333 还是赢利的。

像其他企业一样,重视广告,忽视生产,高雪峰在经营 cc333 时也采用了相同的思路。相对于营业收入,cc333 的广告投入绝对是大手笔,搜索网站与 IT 门户网站是投放的重点。不同之处是“车间”,cc333 将车间工作外包给专业的技术公司,既没有为自身增加负担,也没有敷衍用户。这种分工协作的思路,国内许多大企业直到今天也没有一个清醒的认识,依然是胡子眉毛一把抓,想赚取每一个环节的利润,却哪个环节也没赚好。

因为人际合作方面的原因,高雪峰脱离 cc333 的动作与他当初成立派尔国讯同样迅速。据他自己说:“主要原因是外包后台的那家技术公司发生了股东纠纷,3 个职员的公司却有 7 个股东,与他进行接洽的人离职后,双方的合作就已经开始不够顺畅。”其中的细节当然不足为外人道,但最终权衡利弊,高雪峰决定将 cc333 完全交给这家技术公司来做,自己重新注册一家新公司,主营业务依然是个人主页。

新公司名为科创网讯,新网址是 IK8。高雪峰对能在 2003 年 9 月注册到一个 3 位的域名颇觉得意。他说:当时只求能找到一个好记的地址,至于后来在宣传中说的“IK8 就是我要发”,已经是后来的应变之举了。

创业遭遇实力型对手 重新开始的 IK8 机会已经不多,网易的丁磊看到个人主页的市场潜力,推出网易个人空间。此时的丁磊无论资金还是用户数,都绝非正从一穷二白的阶段向上爬的互联网创业者所能相比的,几轮宣传战下来,IK8 的经营不见起色,cc333 也受到强烈的冲击。

直到现在,IK8 还是不温不火地耗着,就一个技术员支撑着,每月都能做到“平口”。高雪峰觉得有丁磊这样的竞争对手,IK8 没什么前途,可也舍不得放弃。

总结两次创业经历,高雪峰说,做 cc333 赚了 100 万元,IK8 不赚不赔。

再创业追逐网游潮 丁磊的强势介入封杀了个人主页网站的创业潮,凭借 cc333 积累的 100 万元,高雪峰注册了亚维恩科,开始追逐网游这一市场热点。

2004 年 1 月,高雪峰推出了一款名叫《天下》的网游,依然延续以前的经营方式:技术归技术,市场归市场。高雪峰与一家技术公司合作,但与国内通常的代理模式不同,高雪峰要拥有品牌。在品牌的不同归属下,技术公司应该是高雪峰的 OEM 厂。

据高雪峰自己说:1 月份的营业收入就达到 30 万元,以后基本稳定住,在有活动的月份能达到 60 万元。

但发展不到 4 个月后,高雪峰发现了问题:在网游强者如云的今天,《天下》能取得现在的业绩已经难能可贵,要想再进一步发展已是很难。

刚好在这时,高雪峰初到北京时认识的一个朋友从澳大利亚回来,这个人就是周





* 文中有“初生牛犊不怕虎”一语

先东。

涉足安保经营金盾防火墙 周先东在出国前叫周杰,是网络技术人员,这次回国他还有自己的成果,能防住 DDOS 攻击的技术。

周先东与高雪峰一拍即合,随即周先东任职的合肥中心软件与亚维恩科签署了排他协议,合肥中心软件出技术,亚维恩科负责销售与品牌,这就是金盾防火墙。

高雪峰看到的是:许多预测机构都认为 2005 年到 2008 年,防火墙是 IT 业界增长最迅速的市场。而在推广网游的过程中,高雪峰看到国内 60% 的 IDC 都在靠接管网游服务器赢利,国内防火墙 70% 以上的市场是在网游服务器,凭借亚维恩科半年运营网游的人脉,推广防火墙并不难。

果然,从 2004 年 8 月正式推出金盾防火墙,到 10 月就有了将近 120 万元的销售额。更重要的是,金盾已经引起市场上老牌防火墙厂商的重视。

“一些 IDC 使用黑洞的防火墙,受到 DDOS 攻击后,黑洞业务人员就告诉他们,一定是金盾干的;客户就找我们,我说我们哪能攻击客户呢,那不是不正当竞争吗?再说客户这么多,我们人手又这么少,哪有闲工夫攻击呀。”高雪峰说,“客户问完,就顺便买金盾防火墙回去了,算是黑洞给我们介绍客户呢。”

防火墙的核心是软件,可以采用透明模式销售,将防火墙软件卖给客户,客户自己买服务器安装;也可以自己购买服务器,做成硬件防火墙销售。现在亚维恩科就是购买联网的服务器打包防火墙。

从 8 月开始做防火墙,三四个月过后,靠防火墙大约赚进了 120 万元,这是剔除铺渠道打市场花销 200 万元后的数字。

现在公司一共有 22 人,每月工资支出 6 万元左右,房租、水电一年开销 15 万元,全年开销就是这些。

2005 年是防火墙升温的一年,高雪峰打算在 3 月到 5 月间,建立一支 100 人以上的



直销队伍,进行电话直销,并在市县级 IDC 中发展客户的同时发展代理商。

阿富对来子说,电脑高科技业可能你还听不懂,但学习创业经验,主要是学精神、学办法。高雪峰的创业模式可以说在国内属于大胆而冒险的,在既少技术又无资金、更没经验的情况下,快速创业,这很了不起。

电脑安全市场大,
金盾防火打天下;
勇于开拓高雪峰,
冒险致富美名扬。

即使在最普通的小吃业,只要开阔眼界,大胆实践,选准项目,也同样能交出一份出色的市场经营答卷——

爆米花卖到国外 特色生意赚钱快

湖北武汉国企员工郝育红与她丈夫高火星,凭着敏锐的商业头脑和锲而不舍的拼搏精神,自投经费开发微波爆米花,并且马不停蹄地接连开拓,把生意做到全国,并与国际零售业巨头沃尔玛合作,将生意做到全球。回顾这段经历,这对夫妻认为,事业成功来源于大胆行动的魄力,来源于特色生意的魅力。

一年投 30 万元攻下包装袋 吉利食品公司是郝育红与她丈夫高火星共同创立的,郝育红任董事长,丈夫任总经理。郝育红原是武汉某国企员工,高火星则做了 10 多年的生意。

1999 年,一个朋友带了一些美国的微波爆米花送给郝育红夫妻。这是他们第一次接触微波爆米花,当时在国内还很少见,武汉只有少数商场超市有售,都是从美国进口的,要 10 多元一袋。

他们敏锐地感觉到,这是个很好的商机:“原料不就是玉米、奶油吗?虽然工艺稍微复杂,但在本地生产,绝对可以把价格降下来。”他们立刻开始研制生产微波爆米花。

经农业专家指点,他们找到了合适的玉米。但包装袋却难倒了他们,因为这种纸袋要防水、防油,还要有一层微波效应膜,而美国微波爆米花的原包装袋已申请了专利,他们必须自己研制出有相同功能的包装袋。

夫妻俩向武大、华工的老师请教,然后每天盯着美国原装爆米花的纸袋样品反复研究,用自己家的微波炉做实验,这样折腾了快一年,终于研制成功!至此,他们已折腾进去了近 30 万元,但他们毕竟已闯过了第一道险关。

2000 年,夫妻俩注册了自己的公司——武汉吉利食品有限公司,并在武昌建食品



加工厂,开始正式生产“吉利火星”牌微波爆米花,也就是目前市面上流行的吉利微波爆米花。

市场接受吉利爆米花 能不能把产品卖出去?郝育红、高火星夫妻俩又碰到了第二道险关。吉利的微波爆米花每袋售价3.9元,比美国进口的便宜得多。但在2000年,人们对微波爆米花还不了解,相对于1元一大袋的街头土法爆米花,这仍属“高消费”,再



* 郝育红夫妻俩卖“吉利”爆米花

加上当时微波炉未能普及。因此,推销吉利爆米花时,郝育红到处碰壁。

为了让市民早日接受微波爆米花,夫妻俩开展了各类营销活动,如在超市让市民免费品尝,在酒吧“买一赠一”等。他们向经销商承诺,对产品有任何不满,都可退货。

为了迎合中国人的口味,他们对微波爆米花的原料配比进行改进,使之比美国的更香甜,油脂更少。

生产初期由于爆米花质量不稳定,多次发生经销商退货事件,他们常常急得夜不能寐:“大概1年多的时间,我们每天只能睡3个小时的觉,要到处奔波推销产品。一闭上眼睛,眼前就飞舞着品质不佳的爆米花,像放电影一样放映着各种烦心事。”

直到2002年,市场终于完全接受了吉利爆米花,现在武汉市场上卖的大多是他们的产品。

在武汉国际会展中心举行的2004中国食品博览会上,以微波爆米花出名的湖北吉利食品有限公司,大手笔包下展位推销产品。如今,吉利公司的微波爆米花在全国商场超市的份额已经占到50%左右,在酒吧、KTV等占20%左右。

为外商沃尔玛做爆米花 郝育红知道,第三道险关是如何把食品业做大,这必须在食品卫生、生产设备上下功夫。2003年4月,她多方融资,共筹集到2800万元,在武汉市吴家山国家级食品工业开发区征地20亩,兴建了9000多平方米的厂房,并从美国引进了一系列生产线。

吉利的现代化厂房吸引了日本、俄罗斯、墨西哥等地的企业前来参观洽谈。2004年11月,吉利与沃尔玛达成协议,由吉利代沃尔玛加工生产微波爆米花,作为沃尔玛自营品牌,供应整个亚太地区的沃尔玛分店。这些年,夫妻俩赚的钱全投到企业上去了。郝育



红笑着说：“前几年我们根本不讲利润，只求做大，其实到现在我们还没看到赚的钱。”

求发展进军调味品市场 经商无止境，闯关一道道。2004年，一心想把生意做大的吉利进军调味品市场，高薪聘请了曾在冠生园工作过、有20多年食品业经历的技术人员为技术总监，推出了牛肉酱、虾仁酱、酱油等系列调味产品。

目前，这些酱类已进入大福源、新一佳等超市，随后还将进入中百。

郝育红说，下一步他们还将开发其他休闲微波小吃，将中国食品推广到国外去。

阿富问来子，小小爆米花，郝育红、高火星夫妻俩能做得那么好，你想得到吗？来子说，中国最普通的小吃也能开拓出大生意，这要归功于他们夫妻俩敢闯敢为的精神。阿富说，你讲得对，俗语说得好，只要走正路，人有多大胆，就得多大财。

爆米花卖到国外，
小小生意财路通；
险关一道又一道，
风雨过后见彩虹。

湖北武汉普通市民郝育红、高火星夫妻两人靠勇气创业成功，而来自四川宣汉的青年农民同样凭闯劲开拓事业。下面讲讲陈正兵的动人故事——

勇闯敢冒陈正兵 回乡创业拳拳心

刚过而立之年的四川省宣汉县土黄镇万斛村青年农民陈正兵，高考失利却不灰心，到北京艰苦打工，后自主创业获得成功，使自己摆脱了贫困，走上了致富之路，成了一位名副其实的百万富翁。由于他勇闯敢干的精神以及关爱乡亲的仁爱之心，让他又毅然回乡二度创业，成就了自己，也给当地农民带来了实惠。人们赞扬陈正兵是平民百姓致富的标兵。

不怕艰辛勇走创业路 1988年7月，陈正兵以2分之差高考落榜后，曾在北京的建筑工地打过工，也曾帮人看过门市部。虽说这期间的艰苦一言难尽，但最管用的是，在实践中他已积累了不少的经营理念和经营理念，对市场行情、经营管理和渠道也掌握得一清二楚，于是萌生了自己当老板的想法。

陈正兵想到一句老话：“帮人救急难救穷。”真正解决贫困，还得靠自己努力拼搏。说干就干，他在北京市昌平区回龙观租了一间25平方米的门面，做起了副食品批发生意。





随着业务的不断扩大,经济实力也不断增强,他又租用了3间门面,聘请了10位员工,增添了1台货车。当陈正兵的生意越做越火时,机遇再次降临到他面前。北京的小吃举世闻名,醪糟、火锅、元宵这些过去被人瞧不起的小食品也逐渐被北京人接受。陈正兵想,自己四川老家不是醪糟之乡吗?火锅不就来自四川的吗?他一面派人回家乡学习醪糟、火锅底料制作技术,一面积极筹备创建北京创亿食品有限公司。通过1年的艰苦创业,他与陕西的3位朋友一起合资入股创建了该公司,他任副总经理兼销售部经理。公司生产的醪糟系列、火锅底料、元宵粉系列,远销国内

北方大中城市和东南亚的缅甸、老挝、越南等国家和地区,产品走向全国并迈向世界。公司资产在短短几年内积累了数百万元,陈正兵也成为名副其实的企业家和百万富翁。

先富帮后富同走小康路 2001年底,陈正兵回到阔别10年的家乡,家乡的变化使他看到了宣汉美好的明天。但同时,由于家乡地处山区,交通、信息闭塞落后,全靠土地耕种的农民虽然填饱了肚子,但却缺少“票子”。家乡有丰富的煤、硫磺、铁、石灰石、天然气等矿产资源,却无力开发。对此,陈正兵萌生了回到家乡创业,带领农民脱贫致富的新设想。他认为,一人致富不算啥,帮人共同致富才有意义。回到北京后,他将这一想法向董事会说起,大家非常惊讶,说家乡条件那样差,你回去创业又能搞些啥子项目?你在北京奋斗创业到今天,每年不用操多少心思就能顺利赚到一二百万元,何乐而不为呢?敢于冒险、勇于创新的陈正兵对同事们做了多次思想工作后,义无反顾地选择了回家乡再次创业。2003年10月,陈正兵回到了日夜眷恋的热土宣汉,家乡人民用鲜花和掌声欢迎他,并以最优惠的条件帮助他实现回乡创业的夙愿。

抓机遇勇创致富新模式 宣汉县是全国农业大县,又是达州市的后花园,是210国道上的一颗明珠。为建设全国生态旅游大县和生态农业县,宣汉县委、县政府制定了一系列招商引资的优惠政策,陈正兵大胆抓住了这个商机,确立了未来发展目标。而实现目标的第一步,就是走生态农业之路。陈正兵首先在靠近210国道的宣汉大城镇瓦窑村,组建了四川圣杰食品有限公司,首期开发500亩大红袍花椒基地及配套产品:生姜



500 亩、大蒜 500 亩；又利用宣汉是产粮大县的优势，开发糯稻 5000 亩；同时着手开发无公害蔬菜系列和组建醪糟厂、元宵粉加工厂、火锅调料加工厂，学习外地的成功经验，把“公司+基地+农户”的农民增收模式和企业发展目标结合起来，实现“双赢”目标。无论是花椒基地，还是开办的企业，都是与农民打交道。因此，当地农民只要讲卫生、讲信誉、身体健康，都可以到所在的基地和企业务工就业。目前公司已就地安置劳动力 250 人，按工作性质的不同，人均月收入在 500—1200 元之间。当地群众说，过去农民在外务工挣的钱大部分都花在了路费上，而且工钱也得不到保障，如今在自己的家门口就能打工挣到钱，真是太好了！

事实证明，陈正兵的路又走对了。在当地党委、政府的大力支持下，如今陈正兵正带领着他的员工们努力实现在家乡创业的梦想。

陈正兵的做事、创业风格使阿富、来子都深为感动。在奋斗不懈的人生道路上，陈正兵确实是个好典型。为此，阿富编诗称赞这位传奇人物：

勇闯敢冒陈正兵，
回乡创业拳拳心；
放弃安逸迎困难，
一腔热血富民情。

与四川青年陈正兵一样，湖北武汉的卢红梅大胆泼辣，有志终成百万家财，她的经历给人以启发——

大胆泼辣卢红梅 知难而进英雄心

说起湖北武汉的卢红梅，人人都夸她做事干练、有魄力，知难而进的精神值得学习。她初期创业时也并不是一帆风顺的。靠 2 万元积蓄摆起地摊初涉商海，卢红梅屡屡呛水。有一年，她看到一次性塑料碗有做头，便将 2 万元积蓄全部投了进去。同时，在武汉找门面租房办厂，第一批成品出来，她联系好外地的零售商，用火车把货发了过去，只等着收钱。丈夫闹离婚来要孩子，卢红梅只好把生意先转给合伙人，要后者去收款。最后是孩子被丈夫抢走了，回款也一分钱没收到，合伙人一句“亏了”就没了踪影。

生意亏了，卢红梅有泪只能往肚里咽。时逢年关将至，卢红梅随着人流盲目地来到汉正街，用口袋里不多的钱批发了些八角葵等 9 种卤料，在那里摆起了地摊。成本 5 毛钱的卤料包装过后一袋可以卖到两三元，由于春节期间卤料需求量剧增，12 天过去，卢



红梅数着手里的票子,连她自己都不相信怎么会赚这么多——12天赚了12000元!

人在最困难时,即使得到一点点回报都是极大的安慰。这12000元的获得,就像一桶柴油,加进了卢红梅这台机器中,产生了强大的前进动力。

帮人利己赢得朋友 碰到挫折后,人还是要生活下去的。开春后,卢红梅找到一家房屋中介所,在那里做起了临时工。这份工作发放工资的方式是300元底薪加提成。卢红梅为老板赚了1万元,但老板的“提成”一说最终没有兑现。

钱没赚到,但这份工作从此成了卢红梅的起点,并且让她交到了一些好朋友。陈昆就是其中一位。刚大学毕业的陈昆在证券公司工作,他找卢红梅租房子,要她“顺便帮忙看看哪里有二手空调买”。卢红梅利用下班时间去旧货市场,帮陈昆等几位客户淘到了价廉物美的家用电器。看着跑得满头大汗的卢红梅连个车费也不肯要,陈昆他们被感动了,一致鼓励卢红梅自己出来做。

陈昆的父母听说陈昆和女友要借5000元钱给卢红梅时,骂他是鬼迷心窍。陈昆说:

“第一,我保证卢姐不会骗我;第二,就是被卢姐骗了我也甘心。”由此可见,卢红梅的人格魅力、诚信度在朋友中有多高。

做房屋中介翻了身 听从朋友们的建议,卢红梅真的搞起了房屋中介生意。她租了间15平方米的小房挂牌营业。她打破“不管是否租到房子,50元的押金不退”的行业常规,承

诺一个星期还没租到房子的话则退钱。为了及时给客户租到房子,她每天下班就骑着自行车去逛小区找信息,走一家问一家,“那时的房子特好找,只要出去逛准有收获!”有了出租信息后,卢红梅又在网上发布供租信息,好多外地人通过上网了解到信息后,纷纷打电话来咨询。为了让客人一下飞机或者火车就能够住进已经联系好的租住地,卢红梅经常深夜或凌晨去机场或火车站举着牌子接客人。好多客人后来看到卢红梅的小店,大吃一惊,说她在这么破烂的门面里,生意却做得很大气。

开业的第一个月,卢红梅就还清了陈昆的5000元借款,并且是双倍偿还,陈昆不肯要,但卢红梅还是硬塞给了他。

儿子帮妈妈找房源 2002年年底,卢红梅正式成立了以儿子名字命名的鹏飞房产代理公司,做起房产买卖。

那段日子,卢红梅每天骑着自行车在这个城市里穿行,找房子,找信息。累的时候她自己为自己鼓劲,“我在为一些人创收,为另一些人寻找家园,而且我还能赚钱。多么好



的职业啊”。更多的时候是吃过晚饭后,她牵着儿子的手逛小区。每次出去都要带上 20 份协议合同表。小鹏飞懂事嘴甜,也学着妈妈问人家:“奶奶,你家有房子要卖吗?我妈妈要买房子!”逛得多了,小区里的人都熟悉了这对母子,也许是这对母子的乐观打动了他们,每次只要有信息,他们都会首先提供给卢红梅。

有志者身价终达百万 因为她叔叔的一笔 30 万元的投资,卢红梅的生意才有了质的飞跃。

卢红梅的叔叔从小就很欣赏她。记得卢红梅曾经指着农村大片大片的黄豆对叔叔说过:“以后我们可以把这些黄豆信息在网上发布,一定能赚好多钱!”说这话时的卢红梅还是一个高中生。

从小就有经商头脑的卢红梅,有了她叔叔的 30 万元垫底,胆子大了起来,开始用现金交易房屋。从那以后,不断有朋友找到卢红梅,希望通过融资的方式合作经营,风险共担、利益同享。卢红梅现在的几个融资人都是她以前的客户,经过长时间的磨合,他们逐渐成为卢红梅生意上的左膀右臂。随着流动资金的不断增加,2003 年 8 月,卢红梅开始涉足收购银行的不良资产和一些楼盘的尾楼。

短短两年时间,卢红梅经营的鹏飞房产,已经从刚开始的以单一经营出租屋为主,扩大为房产买卖代理、盘活银行不良资产等业务范围,资产也由当初的零发展到今天的近 200 万元。

创业初成的卢红梅并没有自满停步,而是再接再厉,努力学习,继续寻求把生意做大做强机会。谈到以后的打算,她说,她了解到北京的房地产又有了新的操作模式,并且取得了空前的成功,她希望能与实力更强大的融资者联手,跳出本地的操作模式,学习别人的成功经验,创造更广阔的明天。

来子很欣赏卢红梅大胆泼辣的创业风格,他和阿富两人一人一句,写下下一首诗,想颂扬一下普通人创业的毅力和精神:

大胆泼辣卢红梅,
绝境炼出创业劲;
至诚谦和开财源,
知难而进英雄心。

阿富说,坚韧的创业精神,不达目标誓不罢休的决心让城里的老百姓获得了财富,同样,也让浙江农民的致富之梦变成了现实——

天涯养殖敢冒险 生财也需胆如天



从浙江缙云乡间出来,带着 12000 只麻鸭,单身独闯海南,20 年冒险生涯,让他创下了个人 6000 万元的身价,还带动了 2000 多名乡亲共创事业,脱贫致富。周勤富被大家称为农民致富当之无愧的老大。

二进海南白手起家 1985 年,“开发海南岛”的口号刚刚喊响,才 20 岁、在家乡学了两年养殖业的周勤富凭着敏锐的眼光,少有的冲劲,瞄准了海南这块宝地,冒险单身独闯琼山,与海南的一家事业单位合作投资养殖业。

周勤富是赶着鸭子从缙云来到海南的。“当年,12000 只缙云麻鸭,三辆 10 吨大卡车,两条狼狗,在路上走了四天三夜。”

那时候的海南人很少,说它是荒岛也不为过。现在所见的高楼大厦根本没有,都是些小平房。养殖业根本不用说了,当地的居民大多是靠种植热带水果过日子。在这种情况下,周勤富和他的鸭子成为海南农业的一股新鲜力量。在离海口不远的琼山市,周勤富精心地照料着 12000 只鸭子,鸭蛋的生意做得顺风顺水。

但做生意总有风险。当时的海南市场已比较开放了,眼看着周勤富的鸭子一天天地长起来,鸭蛋也能卖出个好价钱,当地居民也开始养起了鸭,鸭蛋市场的竞争一天天地激烈起来。更让人始料不及的是,与海南隔海相邻的广东、广西两省畜牧养殖业发展迅速,鸭蛋整车整车地运进海南,占领了海南的禽蛋市场。

“市场说变就变了。原本 5 角一个蛋,后来只卖 2 角一个,而且当时有钱还买不到鸭饲料。”在海南的第三个年头,周勤富强烈地感受到了危机,“这生意还能再做下去吗?”与周勤富合作的那家单位也在思考这个问题。思考的结果是,那家单位要求取消合作。两广的禽蛋来势凶猛,周勤富根本不是他们的对手,他的这群鸭似乎已经没有存在的价值了,继续养着只会亏钱。然而让人钦佩的是,周勤富对市场有着理性的思考:“每件事都有两面性,市场有高潮也必有低潮,而低潮不是永远的。我想再坚持两三个月,在别人知难而退的时候,我们继续坚持,这个市场一定还会回来的。”看来没有学过市场经济原理的周勤富并不缺少市场意识。

合作无望,改变又无能为力。1988 年,在那家单位的执意坚持下,周勤富十分不情愿地卖掉了 12000 只麻鸭,“你可能不会相信,为了那群鸭子,我一个大男人大哭了一场。”即使现在回忆起来,周勤富一贯乐呵呵的脸也会变得沉重起来:“我舍不得这群鸭子,也为失去这个机会而可惜。当时我还欠下了 8 万元钱。现在想起来,这是我人生中最大的打击。”

也许执著正是浙江人闯江湖的特质。周勤富不甘心就这样失败,他坚信市场会回来的。1988 年下半年,他重起炉灶,借了钱从缙云又拉来了 6000 只麻鸭,不到 3 个月,鸭子开始产蛋。此时,正如当初他所预料的,鸭蛋又涨到了 5 角钱一个。不久,周勤富就还清了所有的欠款,接下去的路,连他自己也没有想到会走得如此顺利。他说:“从 1989 年开始,我就又赢利了,没有再亏过。”



养罗非鱼走向世界 周勤富从养鸭到养鱼,全凭他对养殖业市场的准确把握。1990年,鸭蛋市场几乎到了饱和程度,周勤富也开始为自己寻找一个更好的发展项目。一次偶然的的机会,他从台湾商人那里了解到有一种叫“罗非鱼”的热带鱼,产于非洲的莫桑比克,适宜在 25°C — 35°C 的温水中生活。而海南正好具备罗非鱼的养殖条件。国外一些养殖户靠养殖罗非鱼一年能有几百个亿的收益。养鱼,周勤富并不陌生,也有些经验。

天时、地利、人和都具备后,周勤富开始了他的“罗非鱼时代”。

经过14年的奋斗,周勤富的养鱼事业出乎意料的顺利。现在,周勤富的罗非鱼养殖管理中心就在离海口70公里处的文昌市湖山乡,坐落在绿色山野中的一座红色两层业务楼俯瞰着2000多亩大大小小的鱼塘。这里的鱼主要是周勤富自己在养。公司还有5000亩鱼塘在另外四个基地,那些鱼由他的浙江老乡们在养,他们为他提供鱼苗、饲料,并回收产品。周勤富介绍自己公司的模式主要是“公司+基地+农民”。

最初周勤富靠的是最原始的养鱼方法——人工撒鱼苗,如今,撒鱼苗、喂饲料等程序全部由电脑控制。1992年开始,养殖基地每年以100亩、200亩的规模在扩大。1991年以后,周勤富从浙江老家陆陆续续地将老乡们带到海南,毫无保留地教他们养鱼,亲戚带亲戚,朋友带朋友。现在,已有2000多名浙江老乡在海南养殖罗非鱼。可以说,海南80%的罗非鱼是周勤富他们在养,市场上80%的罗非鱼也是从他们这里出去的。

在实践中学习,在学习中实践。周勤富然是个精明的生意人。在发展生产的同时,他已经在考虑如何提高产品附加值,考虑如何扩大外贸出口等重大经营问题。现在他们的生意主要是生鱼出口欧美国家,这是主要的销售渠道。罗非鱼浑身都是宝,接下去他要做的事情就是鱼的深加工,只有自己办起加工厂,打‘勤富牌’这个品牌,才能取得更高的附加值,这样的事业才是完整的。周勤富的计划非常



周密,这些天他都在为加工厂征地而忙乎,估计不久之后这个问题将得到解决。

2000年以来,罗非鱼出口的外贸政策始终是周勤富十分关注的大事。他对欧盟宣布对中国水产开放,美国对中国虾的关税提高100%,但对鱼还没有实行这样的政策等都非常关注。

机遇总是等待那些有准备的人。除了第一次养鸭遭受打击,周勤富觉得自己到目前为止还是很顺利的。他认为,“我不能算很成功,只是取得了一点成绩,我的成功主要是技术加机遇的结果”。

创业力量源自亲情 1985年,周勤富只有20岁,正当英年的父亲病逝。“当时的家庭状况很差,两个弟弟和一个妹妹刚刚10岁出头。”作为长子,周勤富觉得自己身上的担子更重了。在料理父亲后事时,周勤富愣是不让泪水流下来,他心里一个劲地对自己说:“我是长子,长子不能哭。”从那时候起,他就下定决心,这一辈子都不能让兄弟姐妹受苦,要让每个人过得安心。“我觉得那时身上有一种男人的豪气和军人的斗志,以后的路对我来说就将是战场。我已经做好了上战场前的一切准备,就是牺牲自己,也要照顾好家人。”就这样周勤富义无反顾地只身一人闯荡海南。

几年下来,周勤富实现了当年的承诺,弟弟妹妹现在都在他的身边,在周勤富看来,没有比一家人聚在一起更快乐的事了。

周勤富在家乡选了一块“风水宝地”造了一间“忆思亭”来纪念父母,怀念亲人的愿望也已实现。周勤富非常佩服他的父亲,给他起“勤富”的名字,很有远见。周勤富说,父母是村子里最勤劳的人,因为勤劳,也是村子里最富的人。父母完全凭借双手去劳动,只要能赚钱的活就做,拔草、砍柴,一分钱两分钱都不放过,而且勤俭节约,不该花的一分不花。当时,乡亲们经常向周家借钱,他们尽管拿不出很多,却都慷慨解囊。周勤富身上的宝贵品格都是从他父母身上得来的。为了永远感谢父母,周勤富约定三年回缙云老家一趟,兑现三兄弟每年轮流回去为父母扫墓的承诺。

“在这个世界上,我觉得亲情最重要,心中没有亲人,即使事业做得再大也没有意义。”周勤富的话情浓意深,言简意赅。

农民们都管他叫“老大” 因为周勤富懂事得比较早,比较成熟,处事老成,跟着他不会学坏。所以,从小在他的身上就有一种凝聚力,他是村子里有名的“孩子王”。

周勤富始终认为,做人应该有这样的责任,如果朋友、乡亲需要帮忙,就要尽自己所能帮助他们。自己做事业,钱不是最主要的追求,把人情放在首位,能帮人家尽量多帮人家。金钱的多少不是衡量一个人价值的主要标准,周勤富想要的是对社会的回报,真正地被人认可。

周勤富很得意自己属马。他说:“马总是任劳任怨,无怨无悔,爽快、热情,愿意付出但不求回报。我希望自己跟马一样。”

老乡们感谢周勤富为他们提供了一条致富的道路,出于真心,叫他“老大”;而周勤



富同样感激他的这批老乡：“没有他们，我不可能取得现在这样的成绩。”周勤富与他的乡亲们那种鱼水深情，真让人感动！

周勤富的事迹让阿富和来子感动万分。他们说，只有用诗歌才能表达自己对他的钦佩之情。他们想了一下，你一句我一句，很快就做成了一首小诗：

天涯养殖敢冒险，
生财也需胆如天；
奋斗造就周勤富，
福地彩虹海南现。

听了上述冒险致富的故事，来子还觉得不过瘾，就问阿富，还有没有更吸引人的故事？阿富说，有哇，下面就讲讲渔民勇闯太平洋致富的故事——

大洋捕鱼冒风险 致富也要敢领先

是近海小捕小捞，还是冒风险闯外洋开拓致富？浙江舟山虾峙镇渔民李科平敢为人先，勇闯北太平洋，带头钓鱿获得丰收，又帮助渔民兄弟一起开发远洋渔业，走共同致富之路，成为全国海洋渔业冒险致富的英雄。

闯外洋借钱买了船 面对近海渔场资源逐年衰退，渔民们收入越来越少的困境，是听其自然，还是开拓发展？要行动总要有有人率先带头，要开拓总要有有人冒风险。

与其他人不一样，李科平在内心里有着一份牵挂、一份责任，因为他有着闯外洋发展渔业的一些有利条件。从16岁初中毕业后，李科平便开始了海洋渔业捕捞生产。1982年9月经组织推荐考入了普陀水产技校进行捕捞驾驶学习；1984年7月起担任虾峙捕捞渔业公司的船长；1992年被舟山市远洋渔业公司录用，开始赴远洋作业。

在舟山市远洋公司时，一个机遇摆在李科平面前，公司派他前往西非钓金枪鱼。第一年的远洋作业并不顺利，经过不断摸索，李科平一行钓了137吨鱼回来，刚好不赚不亏。在后来的几年里，李科平带领远洋公司的4条渔船获得了大丰收。而李科平的收入也水涨船高，1993年公司给他的奖金就达到9万元，1994年达到15万元，那时候有这样的收入算很不错了。

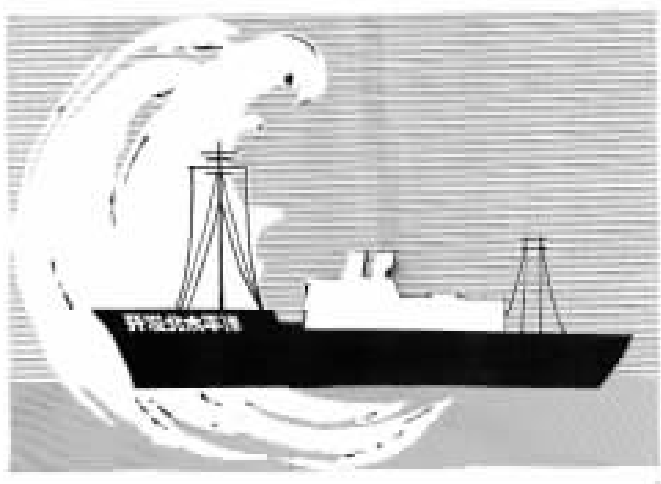
李科平想到新渔场和新作业总要有有人去开拓、去尝试，而自己有远洋渔业捕捞经验，理应帮助家乡的渔民去闯一闯北太平洋。于是，1995年，他决定辞去市远洋公司的职务，自己驾渔船去北太平洋钓鱿鱼。

可是，李科平的想法却得不到别人的认可和理解。那时候有人纷纷议论，说家乡的几个船老大想出风头昏了头。尤其是李科平的妻子特别想不通，认为自家只有一个女



儿,以现在的收入可以安稳地过日子,何必再去冒险呢?可李科平告诉妻子说:“男人是要去闯事业的,那里的资源好,那里大有前途啊。”

但毕竟得道多助,支持的人也不少。镇上的一些朋友理解他、支持他,尤其是上海渔业公司的老总,就非常支持李科平的想法,并劝他越早起步越好。得到朋友们的理解和



支持,并在艰难说服妻子后,李科平着手准备买船了。可那时候,家中积蓄只有30万元,而购置一艘冷冻船至少需要150多万元。他四处奔走向渔民讲述投资购置大船闯远洋的好处,可渔民们一听到投资数额,都认为风险太大,连连摇头不敢投资。就这样,跑了几个月,2000元、5000元……整整借了67人,才筹够了钱。

买到了鱿钓船之后,李科平和35名船员于1995年7月3日扬帆出海了。

首战告捷满载而归 出海那天,镇政府领导和很多渔民自发到码头为李科平送行,很多人佩服他的勇气,大家都期盼他旗开得胜、满载而归。

带着父老乡亲的美好祝愿,李科平一行驾船来到了北太平洋,期望能在此闯出一番事业。

可万事开头难,闯外洋鱿钓开始并不顺利。头半个月,产量为零;一个多月过去了,产量还是零。背负着100多万元的债务,漂泊在浩瀚的大海之中,其中的压力可想而知。而他的家人受到的压力更大。消息传开后,有些人马上上门讨债了,害得家人整天待在家里不敢出门。

到了9月,事情突然出现了转机。9月初到10月,李科平总共钓了130吨鱿鱼,之后就越来越顺了。1996年1月上旬,李科平驾驶的北太平洋渔船经过6个月的奋战,凯旋返航了。渔船共捕捞了255吨鱿鱼,创产值260万元,利润率达到60%。鱿鱼卖出之后,他把原先欠的债务一笔笔还清了,心里的石头终于落了地。

效益是最好的示范。在李科平的带动下,曾经害怕风险的渔民们不再犹豫不决了。从1996年开始,虾峙地区北太平洋鱿钓船每年成倍地增加,1996年为2艘,1997年为4艘,1998年为25艘,2000年为49艘,2001年达到59艘,2002年更是达到高峰,有65艘。虾峙掀起了渔业战线上前所未有的远洋投资发展热潮。尽管这些渔船李科平有些有



股份,有些没有股份,但是不管有没有,渔民们都让他去做顾问,李科平也一一去给他们做指导。当地渔民一致公认,虾峙能成为全国最大规模的鱿钓基地,渔民能致富,其中有李科平的一份功劳。

苦干巧干开发大海 在总结经验的基础上,李科平开始考虑扩大事业,进一步打好远洋渔业开发这一仗。2003年,李科平成立了自己的远洋公司,起名为华鹰远洋渔业有限公司,旗下有5艘远洋渔船。2003年12月,经国家农业部审核、批准,华鹰公司成为舟山市第一家拥有远洋资格的企业。

提到为何能在北太平洋鱿钓成功,李科平说:“辛苦是成功的前提,技术是高产的基础。”

远离家乡,在高寒地带作业,又经常在深夜捕捉,手脚冻坏是很平常的事。那份艰难困苦,不是一般人能想象的。正应了一句老话:“没苦不来钱。”

为了提高科学含量以增加产量,李科平不仅努力加强自身渔业技术的学习,而且还经常根据船只的特点,反复进行试验,不断改进。1995年,李科平第一次到太平洋时,作业靠一台鱼探仪;第二年他在船上添了水温仪;1998年,他的2艘鱿钓船又率先添置了气象传真仪;后来他又添加了水下灯和柴油节能器。更难能可贵的是,李科平用什么技术、买什么仪器从来不保密,总是毫无保留地推荐给别人。渔民们笑称,李科平的鱿钓船是他们的“科技示范船”。

创业无止境,心系大海洋。李科平虽然已经不亲自在海洋作业了,但他仍替渔民兄弟着想,考虑着以后海洋渔业的发展。他说:“我现在不亲自出去闯了,可有时候我还会去北太平洋,给船员们鼓鼓气。”谈到今后的发展,李科平说:“我可能会做一些其他方面的发展,但仍然会以远洋捕鱼业为主。”目前,李科平正想方设法与国外伙伴合作,设立国外渔业基地。李科平已经连续两年赴俄罗斯和印尼渔场进行鱿鱼以及其他经济鱼类资源开发的实地考察与洽谈。李科平豪迈地说:“大海是一个聚宝盆,关键要看我们怎样去开发这些资源。”

渔老大李科平的故事激动人心。阿富和来子你一句我一句,很快编出了小诗一首:

海上捕鱼冒风险,
致富也要敢领先;
勤学敢为李科平,
同奔小康心里甜。

财富是天下的财富,你为天下谋财富,得天下财富;你得天下财富,要回报天下。做生意讲双赢,聚财富讲共享。赚钱为用应有理,朋友、乡亲不忘记。先富帮



后富,大家一起富。

共享财富的9个故事

阿富带来子到九龙山铜钹岛边游览边讲故事,一晃一个上午过去了,转回乍浦吃了中饭。阿富说:“来子,怎么样,你想富起来,那我们就到财富宝地嘉善去,看看人家是如何富起来的。顺便我再接着把余下的9个共享财富的故事给你讲完。”

来子怎么也想不到,阿富哥肚子里竟然有那么多的精彩事儿,怎么可以不讲呢,我高兴都来不及呢!

于是,阿富和来子驱车40分钟,到了嘉善开发区的华都广场。施家路一条街,全国独一无二的财富文化广场,真令人耳目一新:已经建成的四星级华都国际大酒店,气魄非凡;中外特色商店一家接一家,各色商品琳琅满目;财富景观点缀其间,高雅别致;马路上车水马龙,人行道上客商游人摩肩接踵。人们不相信这是浙北一个县城的一条普通街道,“施家路”简直就是“世界路”。

来子看得眼花缭乱,激动万分地说:“乖乖,嘉善真好!”

阿富说:“来子,既来之,则安之。我们找个地方坐下来谈谈好吗?”

来子求之不得,连声说好。于是,他们就近进了一家中式茶馆,泡了两杯绿茶,阿富也就开始讲共享财富的故事了。

阿富说:“人们为什么要‘聚’财?财富的真正意义是什么?怎样才能‘用’好财?我认为,财富是天下的财富,为天下谋财富,你得天下财富,要回报天下。已经或正在富起来的人们,凭着务实、诚信、好学、勤奋,在实践中逐步形成了属于自己的、带有强烈的中华民族优秀传统文化传统的、科学合理的财富理念。归纳起来也就是一句话‘共享财富’。”

阿富说,第一个故事我讲的是——

富人善人张祥林 回报社会令人敬

这是一位待人随和的中年人,眼睛里却时时闪现着深邃的光芒;这是一位注重实干的企业家,全身却处处散发出学者的气息。他就是浙江平湖华城集团董事长张祥林。他长期坚持刻苦学习、认真实践,不断探索和总结、继承和发扬中华优秀传统文化传统,提高自身素养,勤奋创业,积累财富,回报社会。他以善道创造财富,以善心使用财富,以善德保障财富,是当地成功创业的企业家的典范。



20年间,他从当年的一个扛着缝纫机满乡跑的小学徒走到如今拥有亿万产业的企业家。了解和熟悉他的人都知道他胸怀仁爱之心,行有善道,靠勤奋、俭朴、诚信创业成功;同时持有善心,恪守共享财富的理念,为民排忧解难送温暖。正是这种创业观、财富观塑造了他的人格魅力,由此也实践着他的人生理想。

聚财有善道 1957年,张祥林出生在浙江平湖市黄山乡金门村的一个普通农村家庭。高中毕业后,他与哥哥一起做起了缝纫活。准确地说,他成了哥哥的小学徒。每天一大早,他就和哥哥一起扛着缝纫机走村串户,直到晚上10点以后才回家。包吃包住,两元钱一天的工钱也让哥俩心满意足。尽管生活忙忙碌碌,居无定所,张祥林却没有一种“人在屋檐下”的单调感觉。相反,从小就喜欢学习的他,在和各种各样的人打交道的过程中,悟到了许多在书本上学不到的知识,知道了客户需求和把握生产技术质量的重要性,而且也练就了他通过观察掌握信息的本领。甚至有时候,从别人的一个眼神中,他就能准确判断出顾客的喜好和要求。

这样的日子持续了七八年。1982年,一个偶然的機會,张祥林办起了一个小型服装厂。区区5000元现金,50号人马,35台缝纫机,撑起了企业的门面。而更令人难以想象的是,那35台缝纫机还是从别人家里“租”来的,租金每天从3元到5元不等。因为3个兄弟的名字里都带有一个“林”字,企业的名称也就叫做“多凌”。



那是一段难以忘怀的日子。张祥林至今还记得那个“两饭一汤”的故事。当年,他和哥哥一起到广东、广西和福建去推销服装。经过泉州时,在一家小饭馆里吃饭。按饭馆规定,每人花5毛钱就可以得到1份饭和1碗汤,兄弟俩却有点舍不得,他们恨不能将一分钱掰成两半花。最终,还是弟弟想出了一个“办法”。他跑到饭馆老板那里商量,终于用少吃一两饭的代价换回了省下5毛钱的“成绩”。谈起往事,张祥林感慨不已,他说:“可别小看这5毛钱,在创业初期,哪怕一分钱也是财富,集腋成裘嘛!勤俭节约可是创业的传家宝!”

在那些日子里,张祥林不知吃了多少苦、受了多少累,但他总是一声不吭。他知道,要创出一番业绩来,就要心甘情愿吃普通人不能吃的苦。而且,无论受到什么样的打击



和挫折,他都一次次勇敢地站了起来。他坚信财富是靠勤奋创造出来的,财富是靠节俭积累起来的。这就是张祥林创业的善道。

保财有善德 1987年,想创一番事业的张祥林开始做起了服装辅料的贸易,因为他看到当时用这种方式积累财富的速度更快。没想到,意外的挫折正等着他。次年,他就遭遇了自创业以来最大的一次挫折。张祥林坚持“人负我,我不负人”的诚信善德理念,勒紧裤带,前后花了5年时间,把因下家拿了货不付款而形成的100多万元的“三角债”还清了,在业内形成了极好的口碑。

危机消除后,1994年,张祥林又开始创办了一家约150人规模的服装厂,也就是今天华城集团的前身。华城,取自“中华万里长城永不倒”一语。华城集团主要以承接外贸订单为主。第一笔订单是从国内一家合资公司接过来的,加工3000条休闲裤,加工费3.5万元。行家一伸手,就知行不行。对方负责人同张祥林一接触就被他精通业务的能力打动了,二话没说把订单交给了他。张祥林也不含糊,从加工的第一道工序到最后一道工序都亲自把关。对方提货时非常满意,连连称赞他信守承诺,质量可靠,让人放心。

就这样,张祥林善德经营的华城集团,15年发展,15年成长,经过了从小作坊迈向大企业的历程,完成了从一般民营企业向可持续发展企业的转变,实现了从单一服装业向多元化综合性企业集团的跨越。华城集团下属有平湖华城茂麓制衣有限公司、平湖华城服饰有限公司、湘潭多凌华城置业有限公司、平湖圣雷克大酒店、平湖华城进出口有限公司等多家企业。服装业是其支柱产业,至今已通过了ISO9001:2000质量管理体系认证以及ISO14001:1996环境管理体系认证,成为多个世界级品牌的服装生产基地,其产品全部销往日本、欧美等国家和地区。谈及自己的创业史,这位浙江民营企业家说:“我就是靠诚信起家,靠诚信发展。讲诚信就要善待员工、善待客户、善待民众,只有积聚善德才能保障财富。”

用财有善心 “你知道我现在的工作动力是什么吗?是钱,是创造一个金钱的支配权!”说这话的时候,张祥林显得异常坦然。

每个人都知道,其实张祥林并不缺钱,几个亿的家产几辈子都吃不完。张祥林也不是财迷,平湖市举办西瓜灯文化艺术节缺少部分资金,他慷慨相助。作为平湖市慈善协会的副会长,他每年捐赠给当地慈善机构的费用就不下50万元。从2003年至2005年上半年,他已向市慈善事业共捐了189.85万元。日前,他重游故里,还给自己原来生产队60岁以上的老人每人每月送上300元的慰老金。他说:“做一个富人,对社会应该担负更大的责任心,就更应该具有善心,财富是天下的财富,为天下创财富,得天下财富,得天下财富回报天下。”

这已经不难理解了。小时候,张祥林认真地听妈妈解说过家乡土话“明去暗来”,明白有形的关爱与奉献得到的是无形无限的回报。为富不仁是他最反感的一种财富观。“我努力工作的目的就是多创造一些财富,同时也给自己多创造一份财富的支配



权,”他说金钱对他现在而言只是一个数字概念,“关键是这些钱你怎么用,用在哪里。财富的真正含义在于‘共享’,拥有更大的财富支配权,我就能对社会回报更多,这就是用财有善心。”

阿富和来子听了张祥林的故事,共同创作了四句诗:

有善有德必有富,
回报社会责任心;
善道善德有善心,
创造财富献爱心。

(编者注:“有善有德必有富”中的“富”指“物质财富和精神财富的总和”。)

如同浙江张祥林一样,山东农家子弟带领乡亲们共同致富,实在令人钦佩——

致富路上是先锋 群众致富当参谋

来自山东莱西市偏僻小村的农家孩子栾波祥职业中专毕业后,学以致用,回乡创业,不仅自己致富,还带领乡亲们脱贫致富,被当地百姓传为佳话。

靠学习掌握致富本领 1994年8月,栾波祥考入了山东莱西市职业中专牧医专业。他决心学好本领,学成后回到家乡,用学到的知识去改变家乡贫穷落后的面貌。

莱西市职业中专牧医专业是学校的骨干专业之一,有着雄厚的师资力量和良好的学习、实习环境。栾波祥一头扎入专业知识的学习海洋中,在老师耐心的教导下,他的专业知识水平一日千里,突飞猛进。这为他日后创业打下了坚实的基础。

1997年6月,栾波祥结束了在校的基础理论学习,进入了实习锻炼阶段,被安排在青岛市畜禽养殖有限公司实习。在此期间,他除了认真验证自己在校学到的理论知识,虚心请教师傅,一点一滴



积累经验外,还在自己的努力下,大量阅读了养鸡方面的书籍,不断学习吸收新知识、新技术,充实自己。他对分管的5000只蛋种鸡从育雏开始就实行科学饲喂,精心管理,遇到疑难问题就虚心请教别人。“功夫不负有心人”,他所分管的蛋种雏鸡成活率达到了99%,创下了公司育雏鸡成活率的历史最高记录;他和同伴合管的蛋鸡产蛋率,创公司最好成绩,受到了领导的通报表扬和加薪奖励。

学以致用创业致富 随着时间的推移,他的一整套技术养鸡已日臻成熟,经验也越来越丰富。作为新时代的青年,栾波祥有着远大的理想,也有着宽阔的胸怀。他想,我学习的目的就是为了一番事业,来回报社会,回报乡亲。应该让自己富起来,也应帮助更多人富裕起来,这才是中国青年人的风范。于是,他决定回家乡莱西市李权庄镇东仰岭村自己干,为家乡发展尽一份力。他回家向父母表白要辞去青岛的工作,回村办养鸡场。干过多年村支书的父亲,深知儿子这一决定的分量,心里琢磨着:一年来,儿子每月可以挣个五六百元,除去自己的生活费和其他费用,每月至少交家里两三百元。这对一个穷了大半辈子的老农民来说,已经是相当可观的数目了,连村邻们也有些眼红,现在放着现成的钱不挣,却要自己回来养鸡!仰岭村的村民养了几十年的鸡、猪,哪家发过财?碰上倒霉的,连老本赔上去还不够。看到父亲长时间默不作声,栾波祥耐心地向父亲陈述着自己的理由:“我自己是学畜牧专业的,既懂技术又会管理,只要注意科学饲养,精心管理,就不会有什么问题,再说我开始先搞小规模养殖,摸着石头过河,万一出现什么问题,也不会造成大的损失。等效益好了,资金宽裕了,咱再扩大规模,财也就越发越大。”面对“初生牛犊不怕虎”的儿子,父亲摊牌了:“你爱办什么场就办什么场,反正我一分钱不出。”父亲不阻挡就是胜利。栾波祥马上开始了自己的行动,他到处托亲告友,说尽了好话,跑“断”了腿,终于凑起了3万余元,于1998年11月建起了一个拥有5000只肉食鸡的鸡苗场。

受挫不倒事业终成 他怀着满心喜悦全身心地投入到鸡仔养殖中,废寝忘食,夜以继日,有时,甚至连续两三个晚上熬夜不休息。但不幸还是发生了,有天晚上,疲劳过度的栾波祥趴在鸡舍里一睡睡到天亮。等他醒来的时候,炉子全部灭了,由于天气冷,小鸡全部挤了堆,一下子冻死了1500余只。看着堆成小山的死雏,栾波祥吓傻了,完了,这下我的鸡场没救了。面对这一沉重打击,栾波祥确实灰心了,精神一落千丈。当他的事被母校老师们知道后,老师们来了,帮助他总结经验,耐心进行技术指导甚至慷慨解囊。老师们的支持和鼓励使他重新鼓起了把场子办下去的勇气。他认真总结这次教训,每晚上半夜睡觉,下半夜按时观察照料鸡群。在他的精心护理下,鸡群长势良好,没有再出现什么意外,第一茬鸡出售后一结算,除去损失外还赢利5000余元。初战告捷,栾波祥坚定了干下去的决心。事实也说服了父母,他们一改初衷,开始大力支持儿子创业,扩大养鸡规模。1999年春季,栾波祥投资14万元重新设计,建起了每栋可养殖5000只肉食鸡规模的两栋鸡舍,一年下来共出售5批计4.5万余只肉鸡,获纯利18万余元。



大家富才是真正富 一个 20 岁的毛孩子不出家门年收入近 20 万元, 他的事迹震惊了当地群众, 乡亲们再也坐不住了, 纷纷登门学习和求教。面对这阵势, 栾波祥不信“同行是冤家, 本领不外传”的老观念, 而是坚信大家富才是真正富, 积极响应母校“一生富一户, 一户兴一村”的号召, 主动地把经验和技能全部无偿奉献给了他的父老乡亲。

2000 年他在扩大规模的同时, 又带动 12 户乡亲一起走上了养鸡致富路。栾波祥帮助他们设计场房, 购进鸡苗, 防疫消毒, 并及时为他们传授技术, 当好参谋, 使他们当年都获得了较高的经济效益, 受到了乡亲们的交口称赞。五保户栾太忠也想干却没有资金, 栾波祥就拿出 2000 元帮他购买鸡苗, 将闲置的旧房改建为鸡舍, 并多次给了他无私的帮助。一年下来老人收入 1200 余元, 感动得他逢人就夸: “波祥真是有个出息的好孩子, 天底下打着灯笼也难找啊!” 栾波祥个人当年也获利 12.8 万元, 一个初出茅庐的毛孩子带领乡亲们唱响了一台致富戏。消息不胫而走, 青岛正大集团副总裁带领属下千多人多次到该场参观考察, 对农村养殖能有如此规模, 取得如此可观的经济效益评价很高。

致富榜样百姓赞扬 栾波祥致富不忘乡亲的事迹受到了当地政府的高度重视, 镇政府把他的事迹作为典型在当地广为传颂。2000 年栾波祥应母校和市教委邀请, 参加了职业学校优秀毕业生事迹报告团作巡回报告, 所到之处都受到热烈欢迎。

富裕起来的栾波祥没有停步, 而是把眼光放得更远了。早在 2001 年, 他就为自己的下一步发展勾画了蓝图: 在场内空地修建面积约 1 亩的鱼塘一个, 利用养鸡的废料、下脚料进行淡水鱼养殖, 并拟建一个肉食狗养殖场, 为发展当地养殖业生产再作新贡献。如今, 他的计划已初步实现。

2001 年 11 月, 他投资了 2 万

余元从微山湖购进胡子鲶鱼苗 1 万余尾投放鱼塘, 长势良好, 第二年获利 4 万元。栾波祥苦练专业、创业致富的事迹, 在当地广为传扬。

阿富说, 小荷初露尖尖角, 山东栾波祥在养殖业中初露头角, 现在这个不起眼的农家小伙与他的众乡亲一起踌躇满志、满怀信心地奔驰在通向小康的大道上。他与民同富的精神被广为传颂, 他科学养殖致富的路子越走越宽广。

来子说: “我们都应该好好向他学习。”



* 儿童头上的草药均有根据



农家小伙栾波祥，
助民致富是榜样；
发展养殖靠科技，
共同创业奔小康。

接着，阿富又讲了个模范军队转业干部刘坤洲办好中草药
种植示范园，带领周围的人共同致富的故事——

为民楷模刘坤洲 农民致富带好头

山东省潍县军队转业干部刘坤洲历经下岗、转岗，自力更生种地自救，终于走出困境、自立致富，受到军地双方的表彰。他的事迹展示了一位好党员、好军人、好干部的良好形象。

土里刨食转岗自救 刘坤洲 1968 年应征入伍后，当年即光荣加入党组织，两年后提干。部队这个大熔炉铸就了他爱党、爱国、爱军的坚实基础和良好的军人作风。1980 年，他从正连职的岗位转业到山东省潍县。1997 年，泰峰肉鸡公司破产倒闭，刘坤洲和公司的职工都下了岗。他家 4 口人，上有 80 多岁瘫痪在床的老母亲，下有一个读书的孩子，老伴也早他几年下了岗。这样一来，本来紧巴巴的日子就更困难了。

面对困难怎么办？刘坤洲想到自己毕竟是一名共产党员、一个受部队培养教育多年的军转干部，应该坚强起来。他很快振作精神，与妻子一道走上了一条自救之路。1997 年 10 月，刘坤洲听说离家不远的西岭村有 30 亩闲置多年的荒地，他与老伴合计：下乡种地解决吃饭问题。刘坤洲到西岭村委会去租地，村里的负责人感动之余爽快地把 30 亩荒地全租给了刘坤洲。

就在这片荒地上，刘坤洲开始了创业的第一步。他和老伴镐刨、锹挖、小车推，把荒地里的野草、垃圾清除干净，种上了大豆、玉米。秋天，仅大豆一项的收入，就还清了欠账。第二年，他又在这 30 亩地上种了冬小麦，并套种了玉米，还养了 100 多头猪，赚了一笔钱。2000 年，他种丹参收入就达 2 万元。后来他又增加了黄芪、板蓝根、桔梗等 10 多个品种，收入 7 万元。

战时不怕死，平时讲奉献 就在刘坤洲自力更生种地自救时，原公司的下岗职工来到地里向他诉说生活上的困难。他想，多帮助一名下岗职工，就可以为政府减少一份负担。共产党员，战争年代讲牺牲，和平年代就得讲奉献，我有责任帮助他们，把他们组织起来，叫他们有活干，有饭吃！

刘坤洲的想法得到了贸易局领导的支持。于是，他找到了原公司的 7 名党员，把他



们领到自己种植丹参的地头,对他们说:“种这东西本小利大,咱们一起干吧。”从此,37名下岗职工走上了一条光明之路。在几年的创业过程中,刘坤洲实实在在地体会到了党和政府的温暖,用他的话说:“虽然未来的路很长,前进的道路还有许多曲折,但有党和政府做靠山,就一定会走出更宽阔的致富路。”

新时期的致富模范 山东省潍坊市“光明中草药种植基地”的经理兼党支部书记刘坤洲在下岗后“二次创业”,不仅带领37名下岗职工成功地闯出了一条再就业之路,而且把基地办成了远近闻名的中草药种植示范园,带动周围的农民致富。

刘坤洲的事迹在齐鲁大地广为传颂。济南军区和山东省的领导称赞他“为国分忧,为民尽力,为军争光”,是“新时期的模范”。

刘坤洲的事迹让阿富和来子感动不已。有这么好的人带头让百姓致富,中国的经济发展、民富国强,就大有希望。

战时不怕死,
平时讲奉献;
楷模刘坤洲,
助民开富田;
草药示范园,
创业奔向前。

自力更生致富,还帮助众人致富,山东的刘坤洲是模范,河北的小伙子也是榜样,让我们一起感受他的崇高精神境界——

赚钱发达讲回馈 玉锁富贵心灵美

一个3年高考落榜、骑着自行车卖煤气罐的小伙子,奋斗10多年,竟然成为拥有70亿元资产的巨富。他的创业经验令人刮目相看。然而,更让人肃然起敬的,他的财富理念是,“富”是通过挣钱得来的,“贵”是通过回馈社会赢得的,只有两者结合起来才是真正的“富贵”。作为一个社会主义事业的建设者,他看重致“富”,更看重显“贵”。

坎坷人生探索致富路 他叫王玉锁,1964年出生于河北省廊坊市胜芳古镇,他的创富之路并不平坦。

3次高考落榜,王玉锁终于放弃学业,开始做些小生意。他卖过葵花籽,卖过啤酒,还卖过女用泡泡纱背心,后来还做过一家塑料厂的业务员,但都没有赚到什么钱。虽然遭遇种种周折,但王玉锁并不后悔,反而感谢这一切让他具备了承受巨大市场压力的良好心态。事实上,他正是在经历了对各种行业的探索和尝试之后,偶然间进入了燃气行



业,并扎根于此,再不曾动摇。

1986年春节,生意失败的王玉锁拿着100元钱,准备去租车跑运输,没想到又不许租车。在茫然之际,他忽然想到倒腾燃气能赚钱,于是半途改道来到任丘。在那里,经邂逅认识的一位熟人帮忙赊到一罐液化气,他骑着借来的自行车,将液化气罐拉回家,做起了经销液化气的生意。没想到无意的选择竟然选对了路,几天时间,液化气罐卖出去40多套,净赚1000多元。



“新奥”是指王玉锁开办的公司

20世纪80年代中后期,国家对液化气开始实行“国家定价和市场浮动”价格双轨制。生意虽然做得并不轻松,但价格的双轨制还留有相当大的利润空间。随着市场不断扩大,几年时间里,王玉锁就赢得了创富的“第一桶金”。

燃气生意带来新机遇 1989年,王玉锁成立了夏利出租车公司,开始了他从谋生计到创富的最初历程。在经营出租车公司的时候,他从汽车加油的巨大开销中看到了石油产品存在的巨大市场。当时的石油都是由国家垄断经营的,但王玉锁还是看到了石化贸易中的市场空间。虽然石化贸易并没有给他带来多少直接的财富,但

却为他积累了在这个行业必需的“无形财富”——包括人脉、对行业的市场敏感和对未来市场的思考。

20世纪90年代初,天然气下游行业开始逐渐“松口”,国家允许国有零散气井与外界合作开发。王玉锁得知消息后,壮着胆子在华北油田包了几口气井,正式进入天然气行业。1992年,王玉锁成立新奥燃气有限公司,而后以市场化方式为廊坊市开发区供气。当时,适逢廊坊开发区成立,凭借经营液化气的良好口碑和经验,在不用政府投资一分钱的情况下,作为民营企业的新奥抓住了这一机遇。1994年,王玉锁延伸优势,把管道输送燃气项目引入廊坊市区,使廊坊市成为河北省第一个用上管道天然气的城市。此时,国内其他燃气公司刚刚诞生,新奥已经通过在廊坊取得的成功积累了很多专业经验,培养了大批专业人才。

1998年,王玉锁终于等到了“天时”——“西气东输”重点工程。10月,原国家计委开展了“西气东输”管道工程的可行性研究。计划中,这条能源动脉将途经新疆、甘肃、宁



夏、陕西、山西、河南、安徽、江苏、上海等省、市、自治区。

“新奥扩张的前提是气源,而西气东输是最好的气源。”王玉锁考察后得出结论,“西气东输沿途地区气化率较低,项目启动后会大大促进当地的燃气使用率。9个省、市、自治区给‘最后一公里’城市燃气管网建设提供了巨大的空间。”

趋势而动,打造品牌 机遇来了,就应该紧紧抓住不放。1999年,新奥集团投石问路,先后在辽宁省葫芦岛和山东聊城注册燃气分公司,利用附近的气源占据两座城市,为西气东输布局积累外埠运营经验。

2000年3月25日,国家“西气东输”工程建设领导小组开会,宣布前期工作正式启动。新奥燃气听到“起跑令”,以惊人的加速度先后扩展至山东、北京、上海、江苏、浙江、安徽等省市,抢占城市数量之多之快居行业领先地位。

新奥在入市之初计划每年开拓2到3个城市,现在则明显提速,改为在2005年以前每年发展6到8个城市,力争成为国内覆盖客户最多的城市燃气专业运营商,并在市场扩张中始终坚持独家专营权和控股权。在短短几年内,新奥已由一家名不见经传的民营燃气公司成长为目的最大的非国有城市燃气专业运营商,新奥集团的总资产飙升至近70亿元。目前,新奥燃气集团正在珠三角跑马圈地,在把全国40个城市纳入版图后,珠三角地区是它布阵的下一个目标。

王玉锁表示,未来5年内,中国燃气行业竞争的主要特点是“抢建接入网”。在过去的几年里,新奥公司选择的主要合作伙伴都是中小城市,而在未来的1年时间里,新奥将把发展省会城市作为第一战略要点。王玉锁的中期目标是,要在2005年拿下全国50个城市。

要使自己的事业做成气候,那就要将新奥燃气做成品牌,一个公共事业领域的品牌。在新奥的框架中,有一个典型的“品”字形:燃气为龙头;伴随城市管网的建设,附加燃气设备产业和置业产业。在这个“品”字中,燃气管网是重中之重,管网铺设到哪里,新奥的资源和品牌就建设到哪里。王玉锁一直在观察公共事业领域内的产业环境。未来,他们将以燃气管网为排头兵,逐渐进入各城市的公共事业领域,向水电气一体化发展。

致富不忘回报社会 王玉锁始终认为,一个有责任心的企业家,也应该是一个奉献社会的慈善家。他在经营自己燃气事业的同时,还积极投身公益事业。

随着新奥产业的不断发展壮大,以及新奥燃气2001年5月在香港的上市,王玉锁对公益事业和工商联的光彩事业更加“出手大方”。10多年来,新奥集团直接用于捐助和支援教育事业、灾区建设、公共设施、体育事业、失业安置、贫困地区建设以及其他公益事业的费用就高达1.2亿元。王玉锁始终把自己当作一个普通的社会公民和祖国大家庭里的一个忠诚赤子,默默地尽职尽责,报效社会。

王玉锁说,一个企业家,不去挣钱是莫大的罪过,挣了钱不回馈社会,则得不到社会的尊重,所以创造财富与回馈社会是企业家的天职。



赤诚回报，赢得盛誉 新奥集团董事局主席王玉锁的传奇式创业经历以及无私奉献社会的精神，赢得了社会各界的广泛好评和极高声誉。历任九届、十届全国政协委员，九届全国工商联副主席，中国民（私）营经济研究会副会长，河北省政协常委，河北省工商联副会长，廊坊市政协副主席，廊坊市工商联会长。还曾获国务院民族团结进步模范、中国光彩事业奖章、河北省优秀企业家、河北省劳动模范、河北省十大杰出青年、河北省企业改革标兵（金帆奖）、河北青年“五四”奖章、河北省光彩之星、河北省十大杰出青年民营企业家、河北省社会主义先进建设者等多项奖励和荣誉称号。

大富豪王玉锁对“富”、“贵”有独到而深刻的理解，让阿富和来子都感到震撼。如果所有的富人都把自己当作一个普通的社会公民和祖国大家庭里的一个忠诚赤子，默默地尽职尽责，回报社会，那整个社会必然是一个美好的人间。

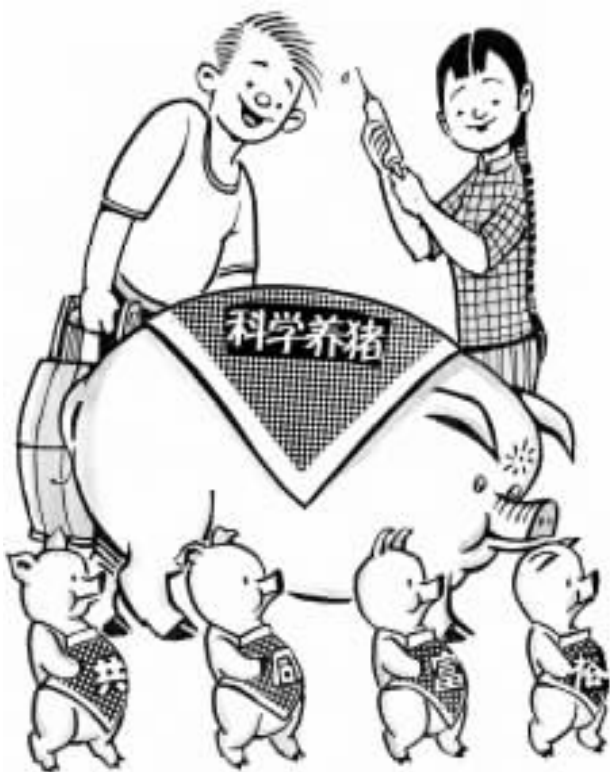
阿富把这种感受化成一首诗：

赚钱致了富，
回报才是贵；

光彩王玉锁，
富贵心灵美。

王玉锁的高尚情操和动人事迹让人感动。而湖南一对农村夫妻的宽阔胸怀和良好口碑也令人难忘，请记住——

助民致富罗朝晖 关爱乡亲
献真情



湖南安化县罗朝晖、刘彩云夫妻,中专毕业,回乡独立创业,在农村养殖业中打开一片天地,成了百万富户,还带领乡亲们走上致富小康路,在百姓中留下了好口碑。

创业之路曲又弯 罗朝晖是安化县职业中专畜牧专业毕业生。1995年毕业那年,很多同学都到大城市工作去了,罗朝晖却扛着行李回到了家乡——安化县梅城镇伊坚村。

罗朝晖准备搞生猪养殖。他认为市场上生猪供不应求,价格高,绝对有利可图。看到一门心思想挣大钱儿子,父母忧心忡忡:“你读书借的几千元钱还没还,现在又要搞养猪场,万一亏了本,咱拿啥还人家呀!”罗朝晖安慰父母:“光靠种地咱啥时候能还清债啊!再说,我这几年学的就是养猪、放羊。只要科学配料,每头猪每天可长一斤八两肉,一斤猪肉至少能挣一块钱。”

父母说不过他,只好由他去。罗朝晖跑到乡信用社软磨硬泡,又立下“军令状”,终于借来了2500元贷款,建了一个面积为150平方米的猪栏,从益阳购回50余头仔猪,罗朝晖彻头彻尾地当上了“猪倌”。他利用所学知识,打破传统喂养方法,按比例配料,猪的生长速度大大超过以往,每头猪每天长膘0.95公斤。眼看着胜利在望,罗朝晖干劲十足,喂猪时都要高歌几句。谁知市场太无情,当年年底生猪供大于求,价格大幅下跌,忐忑不安地卖完最后一头猪,一算账,净亏了1000元。如梦初醒的罗朝晖这才明白,自己一时赶潮流只顾往前冲,忘了浪尖下的漩涡与礁石。

情急之中罗朝晖又尝试种大蒜、百合、天麻,还养上了鸡和兔。可是,由于土壤条件、销售渠道等原因,几乎血本无归。信用社不停地催还贷款。父母唉声叹气,乡亲们也议论纷纷,还有人甚至骂他是败家子,做啥亏啥……这一切,几乎击垮了年轻气盛的罗朝晖。

创业迎来金凤凰 患难之中见真情。就在罗朝晖最落魄时,刘彩云出现了。刘彩云在安化县农业学校学的也是畜牧专业。她在梅城镇畜牧站工作时,曾给罗朝晖养的猪看过病。罗朝晖那股敢闯敢干、锲而不舍的干劲让她挺有好感。听说罗朝晖失败了,她抛开了少女的羞涩来到罗朝晖家,鼓励他总结经验教训,看准了再出手。两颗年轻的心靠在了一起。

罗朝晖与刘彩云幸福地结合了。婚后第二天,夫妻俩便忙开了。他们以自家5亩田为基础,把养猪作为重点,将原来的猪栏扩建到600平方米,购回仔猪,按照科学方法喂养。同时隔三差五到猪市看行情,了解销售信息,还在益阳、东坪等地建立了专门的销售点。当年年底,罗朝晖的养猪场出栏生猪300余头,创产值20余万元。罗朝晖第一次尝到了成功的滋味儿。

好事连成双。1999年3月,罗朝晖在村里小河边堤岸上放牛时,见到岸边的几处地方特别光滑。他找来一根小树枝,轻轻扒开泥土,里面窝着一堆白胖胖、圆滚滚的甲鱼蛋。他听母校老师讲过,只要将甲鱼蛋放在沙子里面,温度适中,定能孵出甲鱼来。为此,他将甲鱼蛋放到自家院子里的那堆沙子里。一个月后,拇指大的稚鳖破壳而出。望着一只只小精灵,罗朝晖夫妇激动不已。以后的日子里,罗朝晖夫妇精心照料着,6个月后,



他养的甲鱼一售而空,净赚 6000 多元。

夫妇俩喜出望外,决定扩大养殖规模。2000 年春天,还是天寒地冻的季节,夫妇俩便开始修建甲鱼池,他们一镐一镐地刨,一锹一锹地挖,干了将近半个月,终于建好了 200 多平方米的甲鱼池。从那以后,夫妇俩每年都能从甲鱼池里“捞”上五六万元钱。

心齐合力来创业,事业一步一重天。罗朝晖夫妇俩的致富计划顺风顺水。人逢喜事精神爽,一业兴带百业旺。就在生猪养殖和甲鱼养殖蒸蒸日上之时,夫妇俩又把目光瞄向了荒山。1998 年 12 月,他们在村里承包了 400 余亩荒山,种植杜仲、厚朴、板栗、柑橘,建起了一个“绿色银行”。

艰苦创业获得了丰厚的回报。至 2004 年 11 月底,罗朝晖夫妇已拥有猪场、甲鱼池等固定资产 200 多万元,每年能创产值 150 多万元,赢利 110 余万元,他们成了货真价实的百万富翁。

帮人致富见志气 自己脱贫致富了,应该帮助乡亲们一起致富,这才是新青年应有的风尚。在罗朝晖的带动下,乡亲们也纷纷搞起了养殖和种植业。罗朝晖夫妻俩无偿地为乡亲们提供饲料配方,加工饲料,让全村人改用先进的饲养方法。乡亲们的牲畜有了病,他们总是随叫随到,帮助诊治。家里猪多,每年可产 7 万余斤猪粪,乡亲们向他讨要猪粪作肥料,他也毫不吝惜。为了让大家不再挑水受累,2001 年 3 月,他捐款 5000 元建起了自来水池,让家家都喝上了自来水。从 1998 年至今,在罗朝晖的带动下,村里人均年纯收入增加了 1800 余元,家家有了存款,户户有了余粮。

并蒂花开香全村,罗朝晖夫妻为村里做的好事甜透了大家的心。罗朝晖所在的村庄和外界的联系仅为一条一尺来宽的羊肠小道,多年来村民们一直过着肩挑背扛的生活,严重制约了农村经济的发展。2001 年 10 月,罗朝晖又做了一件人人称赞的好事——带领村里的年轻人将羊肠小道改建成了 3 公里长的宽阔马路。

村民们感慨地说:“以前总觉得待在农村没出路,总是怨这怪那,多亏罗朝晖夫妇帮助我们,现在日子一天比一天好了……”朴实的话语蕴涵着真诚的赞美,也蕴涵着对明天的美好企盼。

“罗朝晖患难夫妻成大业,助民致富得民心。”这个故事让阿富与来子诗路顿开:

口碑胜过金银杯,
助民致富罗朝晖;
自力更生苦创业,
回报乡里真可贵。

倾情助人致富、与人共享幸福的人,他自己也得到了财富和幸福,这在湖南罗朝晖夫妇的事迹中得到了证明。同样,四川



青年严

富不忘民记心怀 回归 财富真心在

严俊波是四川企业界的一个传奇人物。他 27 岁开始创业，在中国率先开发鸡精，将一个在国家级贫困地区生产的产品推向了全国市场，创立了闻名全国的豪吉品牌，真正把小产品做出了大市场，做

成了大品牌，并成为中国调味品的领军人物。3 年前，他更是因为和雀巢合资名震全国。2004 年，严俊波领导豪吉集团开始迈出国际化的步伐。更令人赞赏的是，他将自己获得的财富回馈社会，帮困扶贫，办教育，帮百姓早日走出贫穷的困境。

生产中国第一包鸡精 严俊波把自己曾经做过木匠、泥匠、推销员的经历都看作是一笔巨大的财富。他认为这为自己日后的工作和生活提供了很大帮助。豪吉能做大做强，到开始走向世界，与自己过去的经历是分不开的。

严俊波立志开发中国第一包鸡精，源于他对四川凉山贫穷地区的高度责任感。事实上，鸡精在欧美市场早已是成熟产品。1986 年，严俊波出差考察时发现了这种“洋产品”，放在汤里味道非常不错，他就带了一些回来研究。由于这些鸡精都是块状的，很不符合中国人的饮食习惯。但随后，他又发现身边有非常好的自然资源——大凉山地区自然放养的高山乌骨鸡。于是，严俊波决定对鸡精产品进行创新，生产中国人自己的鸡精。

在严俊波的内心有着一个凉山情结，即使在自己企业已经成为全国知名企业后，他还坚持把主体企业搬出普格那穷山沟。严俊波说：“凉山州更需要企业在那里发展。在鸡精产品的带动下，当地群众的养鸡已走向商业化和产业化，对当地百姓致富很有帮助。”所以，他也希望更多有慧眼的企业家前往凉山州投资，为当地人民的脱贫致富尽自己的力量。

联姻雀巢公司走向世界 2001 年秋天，豪吉联姻全球最大的食品集团雀巢公司成立合资公司，这也是雀巢在中国西部地区成立的首家中外合资公司。

严俊波认为：“中国入世，既是机遇，也是挑战。我们必须主动出击，谋求与国际性大公司的合作，走强强联合之路，学习国际先进的管理经验，打通企业的国际通道，尽快把豪吉食品打入国际市场，与雀巢公司的合资是一个双赢的决定和结果。合作 3 年来，我



* 两人手中物品为“鸡精”和“雀巢”商标



们在技术、产量、市场份额等各个方面都有了很大的飞跃。雀巢资金的注入,世界先进生产技术的输入,及其国际销售网络的接入,使我们得以快速进军国际市场。”

严俊波坚信:“背靠雀巢公司这棵大树,豪吉食品的未来是美好而充满希望的。雀巢在全球有比较完备的销售网络,这是一个巨大的优势。2005年是豪吉鸡精年,我们将全面启动全球战略,将我们四川的调味品打入欧美等国际市场。”

投资办教育 作为豪吉集团旗下产业之一的教育事业,人们很关心严俊波在凉山投资的西昌一中俊波外国语学校。

为什么要投资办教育,而且是在凉山?严俊波回答:“我们创业积累财富,是取之于社会,有了财富就应该回报社会。同时,我们办企业,深知人才的重要性。这几年,我们也在一些贫困地区捐资建学校。经济越是不发达的地区,越需要教育。我们在凉山州调查发现,每年都有很多娃娃到成都、重庆等大城市去求学。应该让更多的孩子学习文化,掌握科技知识,用自己的才智去改变经济环境,走上富裕之路。”作为一个父亲,严俊波体会过这样的心情。因此,他决定在凉山创建一所好的学校,让当地学生享受到与大城市学生同样的教育。

当有人问到投资新建学校的问题,严俊波说:“这所学校总投资超过1亿元,是西部规模最大、规格最高的基础教育基地,在师资、规模、设计、管理上都称得上全国一流。2003年秋季已正式开学,目前运行得非常好。当然,今后我们还会视具体需要,在四川多建几所学校。”

可贵的财富回归思想 被称为“凉山扶贫状元”的民营企业家严俊波自有他独特的财富理念。严俊波说:“我在企业创建初期就提出,企业在困难时不要过分依赖国家,企业在富裕后千万不能忘记国家。我们经常捐助社会公益事业。当企业做到一定程度的时候,从某种意义上说,财富是属于整个社会的。”

严俊波对财富的理解非常深刻:对一个企业家来说,企业是他的归宿,是他向人们展示其价值的社会大舞台。创造财富是企业家的天职,也是所有企业家的共同信仰。只有把企业经营好,让尽可能多的消费者使用自己的产品,才能为尽可能多的人提供工作与快乐的机会,同时向社会缴纳税金也会更多。把财富用于社会,体现自己的价值,幸福别人也快乐自己。

严俊波一直比较低调,他很少接受媒体的采访。尽管豪吉集团的产品近几年已称誉海内外市场,但他始终认为,一个企业应该埋头多做实事,少说空话。

在公司内部,很多员工都视他为亲人。他努力创造了一个和谐的工作环境。10多年来,无论是管理者,还是普通员工,没有一位主动离开过企业,因为员工都说在这个大家庭里,他们踏实、安全。

严俊波的创业故事具有传奇色彩。由于工作繁忙,他很少有时间去度假或者陪家人逛街。他坦言,平时也没有什么特别的爱好,一般下班都是直接回家,喜欢看一些武侠、

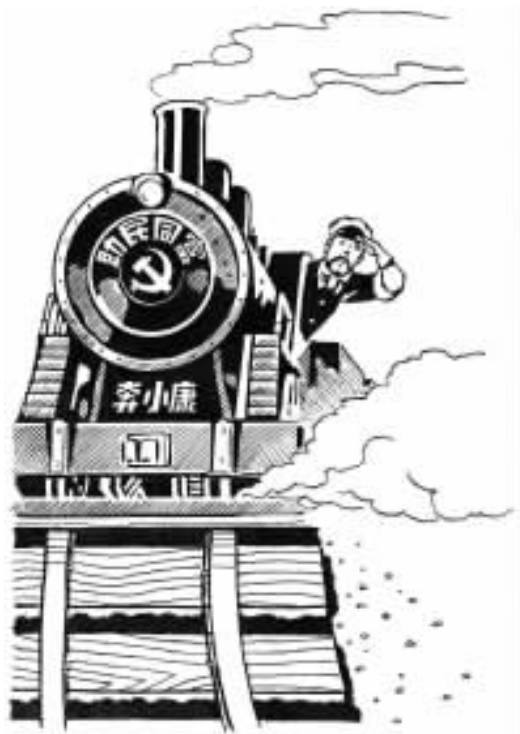


战争题材的影片。集团正在不断地向前发展,他的战车已不能停下。

来子说,这个严俊波,真正了不起,自己白手起家已是传奇,富了后诚心诚意为社会办实事,更是天下传奇。

穷乡僻壤创品牌,
富不忘民更加难;
埋头苦干办实事,
回馈社会真心在。

个人富还要带
动众人富,幸福别
人,快乐自己。人们
看到了四川严俊波
的美好心灵,同样,
在河北于忠身上也
闪烁着文明之
光——



农民致富而思源 感谢于忠排头兵

在河北省承德县岔沟乡,提起于忠,人们无不称他是“农民致富的排头兵”。几年来他无论是在村里当干部,还是到乡里任养鸡协会副会长,都用自己的行动向人们展示了一位共产党员的高尚情怀。

致富后不忘众乡亲 于忠现已年过半百,是大庙村的老党员。他几十年来,靠勤劳的双手,在外地当包工头,赚了一些钱,使自己在当地率先成为致富能手,家里存款达40多万元。然而他想到的不是自己的享受、富裕,而是全村百姓的共同富裕。为了使全村百姓摆脱贫穷落后的局面,于忠放弃了自己一年上万元的“工薪”收入,勇敢地挑起了大庙村村主任的重担,扛起了让百姓致富的大梁。



大庙村位于岔沟乡中北部,全村有 760 口人,耕地面积 1654 亩,农村的经济来源就靠种地。几年来人均收入在 500 元左右徘徊,大多数农户还处于低水平生活状态。于忠担任村主任后,在党支部一班人的共同努力下,大胆解放思想、更新观念,积极谋求新的经济发展思路。

这个村的耕地绝大部分为坡耕地,村里无集体企业,是一个典型的农业村。虽然连续几年的玉米试种使这个村基本上摆脱了贫困,但是由于连续 3 年大旱,粮食作物几乎绝收,全村大部分村民出现返贫现象。于忠从本村的实际情况出发,先后两次到大连考察,经过综合分析论证,认为发展滑子菇栽培是一条致富路。他抓住当地的气候条件、资源优势 and 充裕的劳动力资源等有利条件,在全村率先搞起了滑子菇示范点。他和另外两户农民当年示范 5000 盘,获利 1.5 万多元。成功的示范,使他坚定了信心,决心把发展滑子菇生产作为一项主导产业来抓。于是他组织群众搞起了滑子菇生产。资金不足,他就把自己的存折拿出来做抵押,从信用社协调资金 10 万元。同时还动员全村 80 多户,发展滑子菇 6 万多盘。由于他精心指导、村民精心管理,仅此一项全村人均收入增加了 400 多元。种植滑子菇成功并获得高效益,使大庙村周边的几个村受到震动。乡党委、乡政府及时组织召开现场会,推广了大庙村的经验,使其他各村发展食用菌的积极性迅速高涨。在双柳树、白庙子、致和堂、双庙等村,当年就有 200 户农民发展滑子菇 20 万盘,推动了全乡产业结构的调整和经济的普遍发展。

乘胜发展,养鸡助民致富 世上千条路,选准一条就致富。于忠选准滑子菇生产这条致富路后,又选准了另一条致富路,就是搞肉鸡养殖。他在全面分析了肉鸡养殖市场后,自己率先建起了 2 个养鸡大棚。由于他精心管理、科学饲养,第一茬鸡就获上万元的纯收入,使人们看到了养殖的效益。亲戚朋友纷纷“效仿”他的做法,相继建起了 9 个养鸡大棚。由于新建户资金不足,他从自己的积蓄中拿出 5 万元来扶持养鸡户建大棚、添置设备,通过精心饲养,这 9 户养鸡户同样获得了较高的收益。于忠也因此出了名,成了科技养鸡能手。“一花引来百花开。”北京大发公司和县牧兴公司认真总结了他们的成功经验,在这个村召开了全县养鸡现场会。领导的鼓励,同行的赞扬,更加激发了他养殖的信念。在不到 1 个月的时间,远至宽城、平泉,近至头沟、双峰寺等地养鸡户纷纷“登门学艺”。于忠的科技养鸡“经”念活了大庙村,念活了岔沟乡。这个乡先后建起了养鸡大棚 100 多个,养鸡户达到 80 多户,大庙村也由原来的 9 户增加到 37 户。磴上、三沟等地农民也“投亲”到大庙村,在这里“安营扎寨”建起了养鸡大棚。于忠不仅帮助他们协调占地,还精心为他们提供技术指导,传授科学养殖方法,帮助他们搞产前、产中、产后服务。

救急显示宽阔胸怀 鸡棚建多了,于忠更忙了,有时不分昼夜“战斗”在鸡棚里。哪户鸡生病长灾,哪户就有于忠的身影;哪户电话咨询,哪户就能听到于忠的声音;哪里养鸡户来参观,于忠家便成了他们“下榻”的饭店。他的饭管得多了,电话手机费花得多了,摩托车油用得多了,他用自己的代价,换来了养鸡户的经济效益,换来了大发公司的信



任,换来了县、乡领导的好评。但他不骄不躁,仍然用一位共产党员的情怀向养鸡户、向社会奉献着自己的赤诚之心。2003年4月11日,一场无情的灾难降到了于忠等9户养鸡户的头上,熊熊燃烧的大火吞噬了9户养鸡户的大棚。于忠的两处鸡棚无一幸免,看守房内的彩电、衣被等生活用品烧了个精光。在他自家财产损失约3万元的时候,于忠想到的是大家的利益,他不顾个人安危和自家利益,指挥大家全力救火。于成是造成火灾的直接责任人,他面对这样巨大的损失,想一死了之;李国学面对1900多只即将出栏的肉鸡变成“烧鸡”,想与鸡“同归于尽”,被于忠一次次从大火中拖出;韩亚春2000只雏鸡不到10天,全部化为灰烬,无一幸存。面对近20万元的巨大损失,于忠也流下了心酸的眼泪,但是在关键时刻,他还是表现出一位共产党员的高尚情怀。他把保险公司理赔的1万元钱借给了韩亚春、于银、李淑宪、于成等人,还为其他养鸡户东奔西跑买木料、购鸡具,支持他们克服困难重建鸡棚。当被烧的鸡棚重新建起的时候,人们拉着于忠的手,哽咽得说不出话来。但于忠用一句话道出了他那种坦荡的胸怀,他说:“这是我应该做的。”



为了发展壮大全乡的肉鸡养殖业,乡党委、政府把于忠从村里调到乡肉鸡养殖协会任副会长。为此,他经常深入全乡14个村的100多户养鸡户,手把手地教乡亲们肉鸡养殖技术,为全乡肉鸡养殖户提供帮助和支持,使一些以前的亏损户一举扭亏。除此之外,他还常到六沟、三沟、下板城、高寺台、新杖子等乡镇,为当地一些养鸡户传经送宝,他不顾路途遥远,亲自到肉鸡养殖户那里察看,手把手传授技术,使这些养殖户都得到很好的效益。

火车跑得快,全靠车头带。于忠让农民看到了致富的希望。阿富高兴地赋诗一首:

田野遍地金,
众人齐找寻;
致富要思源,
感谢排头兵。



能否助人致富,走共同富裕之路是一面镜子,照出了河北于忠金子般的心,也表现了广西唐传志的宽阔胸怀——

共享财富记心里 助众致富了不起

广西唐拾养殖责任有限公司的董事长唐传志始终把个人富与众人富连在一起,在开发养殖“参皇鸡”时采用“公司+市场+基地+农户”的模式,走集科研、生产、销售、技术咨询等于一体的民营企业的现代化之路,不仅自己率先致富,还带领数千农民脱贫致富。

吃苦耐劳艰辛创业 唐传志早年家境贫寒,小学毕业后即开始为谋生而奔波。小小年纪的他,曾在铁路上干过苦力;在家务农时,他还经常利用业余时间做点小本生意。随着农村改革开放的深入,唐传志全身心投入到家禽贩运业中,从最初的单车载、摩托车运,逐渐发展到雇请汽车一整车一整车地往外省运销。风里来,雨里去,他一步一个脚印地艰苦创业。积累了一些资金后,他毅然将它投入到实业中,先后办过玉林军分区鸡场、柳州武警农场股份鸡场、双拾鸡场等。

1994年1月,经过充分的市场调查,唐传志在家乡一片荒坡的采石场上开始投资建设福绵洋桥立体养殖场,大力推广人工授精技术。经过几年的艰苦奋斗,当初的养殖场已发展成为有后备鸡场、三黄鸡种鸡场、孵化场、饲料厂、鱼塘等配套完善的三黄鸡种鸡养殖基地。

随着唐传志生意越做越红火,他的现代农业意识也越来越强。2000年1月,唐传志组建了玉林市参皇养殖有限公司,全力推广“参皇鸡一体化”养殖模式,形成以公司为龙头、市场带龙头、龙头带基地、基地连农户的发展模式。

同时,他不断加大科技养殖的力度,先后聘请了广西大学、华南农大的专家、教授进行专题讲座和技术培训。近5年来,他先后组织开办了80多期的技术讲座和技术培训班,参加培训的农民达8000多人次。参皇公司的技术员还分片在各村开展小规模的技术培训,帮助养殖户提升管理素质,有效地提高了参皇鸡养殖户的整体技术水平。到2003年底,公司已发展养殖户2300多家,当年出栏参皇肉鸡1500多万羽。

农业出效益 质量是关键 唐传志充分认识到要发展农业生产,抓好质量,争创品牌的重要性。2004年,参皇公司在继续做好“参皇鸡”种源选育、天然药用植物添加剂的研究、饲料管理的基础上,花大力气进行标准化无公害生产基地建设,在原料采购、防病用药等方面按照国家无公害食品的要求严格执行。同时,公司全力组织推行各种质量体系认证,对各个生产环节进行全面质量监控。内部管理的日趋规范化、产品生产过程的标准化,为公司的高速发展打下了良好的基础。2004年,参皇公司被评为国家农业产业



化重点龙头企业,被确定为无公害生产基地。参皇公司主要产品“参皇鸡”被评为“广西优质品牌鸡”、“广西名牌产品”。如今,脚戴“戒指”的“参皇鸡”已进入广州市内 80 多家酒店。在广州的批发市场,“参皇鸡”日销量可达 3000 羽到 6000 羽。2004 年,公司出栏肉鸡 2000 多万羽,产值 5 亿元,农户获利达 4000 万元。更为可贵的是,如今,“参皇鸡”已成为带领农民参与市场竞争的农产品著名品牌,为农民脱贫致富开辟了一条成功之路。

在这中间,唐传志还非常关心农户的风险承受问题,十分注意保护农民的基本利益,让助民致富真正落到实处。虽然现在“参皇鸡”在广州、深圳等地市场销路畅通,备受消费者的青睐,但公司还是紧抓市场不放松。通过内联千家万户,外联国内外市场,不断扩大产品销售,扩大生产规模,增强经济实力,提高对市场变化的承受力。虽然历经“非典”与“禽流感”两次重挫,但参皇公司没有拖欠养殖户一分钱,公司还直接给养殖户以经济补贴,把养殖户的风险降到最低点。

共享财富记心里,助众致富了不起。唐传志凭着朴素的为民服务的理念,实实在在地为当地农民做了好事。公司发展迅速,到 2004 年底,已有养殖户 2800 多家。在唐传志的带领下,玉林市参皇养殖有限公司已成为一家在全国有影响的现代化农业民营企业,成了效益农业的典范。公司获得了发展,当地农民也因此受益而脱贫致富了。而唐传志也获得国家农业部“中华农业科教奖”,被评为“广西科技种养能手”。

阿富与来子第一次听到“参皇鸡”,还听说“参皇鸡”养出了富翁,更带出了一批致富的农户。他们对唐传志十分佩服,两人作诗一首:

广西品牌参皇鸡,
助众致富了不起;
产销双赢作榜样,
共享财富记心里。

来子说:“阿富哥,听了 57 个致富故事,那最后讲谁的故事呢?”

阿富说:“我就讲一位穷孩子创业成富翁,坚持共享财富理念的故事吧!故事的主人公叫筱松。”他的创业故事是——

小跑堂到大富翁 共享财富举明灯

35 年前,从岳麓湘水走向长三角,开始了人生之路的筱松,原本是个普通工人家庭出身的苦孩子。筱松兄妹 5 人加父母全家共 7 口人,全靠他父亲一人微薄的工资生活,日子过得非常艰难,家里总是吃了上顿没下顿。平时买不起小菜和油,随便弄点人家不



要的剩菜黄叶放点盐煮了当菜,或者和着一些咸菜、萝卜干下饭,只求填饱肚子。难得买点肉,也要放上许多白菜之类,吃上几天。好几次,家里实在没菜,只好酱油拌饭、盐汤下饭对付几餐。懂事的筱松人虽小,看着家里如此困难,不时到乡间摸些泥鳅、鱼虾改善一下伙食,有时甚至捕捉扁担蛇卖给做胡琴的师傅,得几个小钱贴补家用。

20世纪70年代初期,筱松初中毕业后分配到浙江海宁硖石镇一家小饭店做了一名跑堂,干的就是前堂有客送菜送饭,没客后场洗碗洗菜、装煤生炉子的粗活。虽说一天干十几个小时,累得腰酸背痛,吃的却是剩菜冷饭,但比起在家里,总算是不错了。



游风景区中,他都倾心努力,开拓创新,并先后策划建设了当地主干道景观街,创意建设了园丁新村,早一步让老师们住上较好的房子,之后,又搞了海滨风景区的建设,给后人留下了一份宝贵的历史遗产。

在改革春风的沐浴下,筱松有机会提前退休,得到了弃政从商的机会。他的想法是,不管做什么,重要的是要造福百姓,做有益于地方的事。筱松对房地产业很感兴趣,想在这一行搞出点业绩,这一想法得到了一位民营企业家的鼎力相助,最后在附近县建起了财富主题这个房产项目。由于筱松观念正确,操作得当,经营有方,商贸广场整个项目获得了可观的经济效益。他自己也得到了财富的回报。

筱松在经营房产项目时,始终坚持思财种福,多元收获。经商为了赚钱,那么聚财又



致富希望自定

想富就得把握好自己的脾气

来子问阿富哥：“我们要富起来，第一件事该做什么？”阿富想了想说：“随便什么人，不管是有家底的富家子弟，还是家境贫寒的穷苦孩子，你要迈向小康路，靠自己的努力使个人的处境顺畅独立，开始进入富人的行列，那你就应该先测一测自己的财富素质，尽可能了解自己，以便日后能适应令人振奋的多彩生活，最终融入富裕的理想境界。”

接着，阿富又对来子说：“能致富的人是有性格的，这叫财富性格。古今中外，无数的富翁、富婆，他（她）们之所以能成为富人，与他（她）们在年轻创业时就认识和培养自己的财富性格是分不开的。中外的经济学研究者在广泛调查的基础上，把财富品格归纳为10个方面的表现，即：1.执著。就像高山上的大树一样，扎根青山不放松，不怕天寒地冻，年复一年，终而长成枝繁叶茂的参天大树。2.领导才能。随便做什么事，都是领头人物，能团结一批人，指挥一批人，能让大家同心同德跟着他去完成一项事业。3.冒险。敢带头，敢冒尖，有着‘吃第一只螃蟹’的非凡勇气。审时度势，胆识过人，但又不乱闯。4.把握时机。平时创造条件，看准机会，该出手时就出手。5.创新。不是跟在别人屁股后面，舔碗底；知道吃别人啃过的馍不香；做事有主见，有新意。6.诚信。做人守信用，讲诚信。认为做生意，就是做人；市场是第一银行、信誉是第二银行；改造人性，有信誉是最大的投资，把诚信看得比自己的生命还重要。7.务实。做人脚踏实地，办事实事求是，创业追求实效。8.直觉。在实践中摸索出了许多经验，做事有了预先的感觉，所以总能捕捉到机遇，创业成功。9.勤奋。靠自己的双手，艰苦奋斗，勤奋出财富。10.终身学习。边干边学，常年不断，一直坚持到老。

“作为一个普通人，在不同的场合，其性格有不同的内容和表现。在日常生活中，财富性格有以下六种类型、八种表现：1.务实型；2.创新型；3.思考型；4.全局型；5.事业型；6.传统型等六种类型。其表现为：1.忍受型、急进型；2.冷静型、火爆型；3.直爽型、包容型；4.活跃型、沉稳型；5.开放型、内向型；6.粗犷型、细腻型；7.勤奋型、懒散型；8.思考型、



动手型。”

阿富说：“性格决定脾气，脾气决定事业，事业决定前途，前途决定命运。想富就得把握好自己的脾气。所以，我首先列出10项自测题，供创业者自我检测。”

阿富说完话从口袋里掏出了一张表，拿给来子。

表一 致富性格自测表

编号	自测内容	答案选择	得分	备注
1	事业执著心	a.致富愿望迫切，想方设法创业； b.想创业，但害怕不成功反而负债；		a.10分；b.6分；c.3分。
2	领导才能	a.有近期或中长期的创业计划； b.能经常预测事业的结果； c.能集中众人意见定方案； d.注意团结人，合作共事； e.做事随意，干到哪算到哪；		a.10分；b.9分；c.8分； d.8分；e.5分；f.3分。
3	冒险精神	a.敢于带头创新； b.勇于涉足新行当； c.两难时有勇气闯； d.敢背水一战搞开拓； e.前怕虎，后怕狼，不愿担风险；		a.10分；b.10分；c.9分； d.8分；e.4分；f.3分。
4	把握机遇	a.分析利弊，思考得失，该定则定； b.主动创造条件，争取机会； c.等、靠、要，无所作为；		a.10分；b.10分；c.4分； d.3分。
5	创新意识	a.忘记成绩找差距，迎头赶上； b.居安思危，以进求发展； c.有逆水行舟之感，注重可持续发展； d.有进步即沾沾自喜，小富即安；		a.10分；b.10分；c.10分； d.3分；e.3分。



续表

编号	自测内容	答案选择	得分	备注
6	诚信观念	a.坚信做生意就是做人,守信经营; b.重信用,守合同,交往讲诚信,说到做到; c.信口开河,说过就忘; d.损人利己,弄虚作假;		a.10分;b.10分;c.3分; d.0分;e.0分。
7	作风务实	a.面对现实,一步一个脚印创业; b.碰到困难想办法解决; c.想得多,说得多,做得少;		a.10分;b.10分;c.5分; d.2分。
8	思维直觉	a.对事业有独到见解,有先见之明; b.知人知己,万事顺意; c.只知己,不知人,决策失误;		a.10分;b.10分;c.4分; d.3分。
9	勤勉奋进	a.做事勤思勤问勤干勤改,有干劲,有冲劲; b.喜欢挑战性的工作,主动迎战困难; c.积极找事做,及时到位; d.喜欢指挥,动嘴不动手;		a.10分;b.9分;c.8分; d.5分;e.2分。
10	终身学习	a.看重知识,抓紧学习,有长进; b.虚心学习,随时请教; c.联系实际,学以致用; d.想学推托忙,时学时停; e.挣钱要紧,学习是远水不解近渴;		a.10分;b.9分;c.10分; d.5分;e.3分;f.2分。
合计				

阿富说:“上表10项合计满分为100分,90—100分为财富理想型性格,80—89分为财富优秀型性格,70—79分为财富合格型性格,60—69分为财富不合格型性格,59分以下为财富困难型性格。请你自己按上表打分,每项答案选择只能选一个。最后合计后看得分多少就可以知道自己属于哪一类财富性格。”

来子看了表后不以为然,说:“人的性格再好,品格再高,也不能换钱,有什么用!”

阿富听后有点生气了,说:“说你不懂还装懂,讲错了可以原谅你,但你以为自己什



么都懂,乱讲,可不好哇!来子,你听了我讲的故事后再说,好不好?”来子说:“好哇。”

接着,阿富讲了如下这个令人难忘的传奇故事。

“话说我离开家乡,外出寻找致富机会,一路走过了湘、鄂、川、苏、浙、闽、粤、桂、滇、黔,看到了许多激动人心的事,遇到了不少难忘的人。现在回想起来,要数对四川刘家兄妹的印象最为深刻。就如前文58个故事中所讲到的,刘家兄妹创业成功,这与他们有着执著事业心、创新意识、冒险精神、领导才能、诚信观念、办事决心、务实作风和勤奋好学的致富性格是分不开的。20多年来,他们坚信靠自己的大脑和双手,完全可以改变穷困的状况。从办鹌鹑养殖场到搞饲料业,冒着天大的风险,吃尽了千辛万苦,可刘家兄妹始终认为,这样的创业精神正是企业的宝贵财富。现在,刘家兄妹已是中国有名的大富豪。他们是中国百姓性格致富的突出典型。”

阿富一席话,听得来子不禁出了神,他说:“哇,这么厉害!这是真的吗?”阿富说:“当然是真的啰!还有比这更出名的呢!像永不放弃、永不言败、永不后退的陕西西安富商荣海;面对危机、镇定自若、矢志不渝的浙江富商楼忠福;烈火见真金、磨难炼意志、雨后现彩虹的江苏南京富豪祝义才等等。他们的财富得来全凭什么?”来子说:“我不知道。但他们那么坚强、那么争气,我可做不到。”

阿富说:“这就是性格,就是品格。优秀的人品、优秀的性格与财富结缘,这在古今中外都有事实证明了。所以,我们若要富起来,就得先搞清楚自己的性格,完善自我,健全品格,逐步形成自己的财富性格。”

明白自己的致富条件

阿富一席话,直听得来子张大了嘴巴,瞪大了眼,连声说:“阿富哥到底见多识广,讲得真好,我一定听你的。”

阿富说:“真的要富起来,除了性格之外,还需要懂得一个人致富的情商、智商、财商和体质等致富内涵的四大条件。来子,你想不想听?”

“我做梦都在想怎么样使自己富起来,当然想听!”来子抢着说。

“好,那我们接着就讲致富条件自评,怎么样?”阿富说,“首先讲情商。人们要得到财富而成为一个富人,必定受到自身情感世界的支配和约束,这就涉及情感商值的问题,简称情商。”

“一个人在他(她)的生活和创业中,情商的表现有许多方面,但归纳起来,主要有以下4个方面:1.家庭情感;2.朋友交往;3.父母感情;4.爱国情怀。”

“为了能充分了解自己,请按下表测试一下。”

阿富说:“这张表合计总分为40分,35—40分为精,30—34分为优,25—29分为良,20—24分为一般,15—19分为合格,10—14分为不合格,7—9分为较差,7分以下为差。”



表二 致富情商自测表

编号	自测内容	答案选择	得分	
1	家庭情感	a.重视家庭生活,珍惜患难夫妻; b. 喜欢贤妻良母型的女人作终身伴侣; c.希望妻子默默无闻地站在自己的背后; d.妻子能在事业上助自己一臂之力;		a.10分;b.9分;c.7分; d.7分;e.5分;f.3分。
2	朋友交往	a.认为交益友是一笔宝贵的财富; b.懂得在家靠父母,出外靠朋友; c.交友重坦诚,互敬互助,互撑双赢; d.喜欢交比自己强的朋友; e.朋友很多,但没有一个真心的; f.喜欢酒肉朋友;		a.10分;b.8分;c.9分; d.9分;e.4分;f.2分; g.3分。
3	父母感情	a.牢记父母养育之恩,尽孝道,用行动报答; b.尊重长辈,关爱老人; c.常思先辈教诲,为长辈排忧解难; d.忙了就忘了父母,平时很少过问父母的事; e.听不进父母的劝告,自己心情不好,		a.10分;b.10分;c.10分; d.5分;e.2分。
4	爱国情怀	a.依靠党和政府创业,用感恩的心回报社会; b.爱党、爱国,遵纪守法,有实业报国思想; c.不愿与外国人做生意; d.不遵守经营规则,我行我素;		a.10分;b.10分;c.5分; d.4分;e.3分。
合计				



“来子,你看了这张表,可以按4项内容自测自评,最后得出结果,这样就能知道自己属于哪一等。按理说,‘精、优、良’这三个等级,是最理想的致富素质;‘一般、合格’这两个等级要努力,还可以应付。‘不合格、较差、差’这三个等级应该奋起直追才对,否则将一事无成。这不是危言耸听,而是客观事实。不信,请听我的解释,实例很多。”

阿富接着说:“提到人的感情,不外乎是父母子女之情、夫妻之情、朋友之情。按常理,子女父母之情讲孝,兄弟之情讲悌,对幼小者讲慈爱,夫妻之情讲相敬如宾,朋友之情讲诚实守信,互帮互助。”

“这些就是情感,如果与财富连在一起,那就叫情商。中国一大批富豪,他们与自己的夫人有什么样的情感呢?福建富商曹德旺、湖南富豪傅军、浙江大企业家楼忠福,他们与自己的夫人都是患难夫妻,一起创业,生死与共。在他们创业遭遇困难、资金周转不灵时,夫人们甚至把她们陪嫁的首饰拿出来卖钱支持丈夫。当自家企业发达时,她们又倾情巩固后方,全力照顾好家庭,使自己的丈夫创业没有后顾之忧。所以,楼忠福说,我有了成功的婚姻,才有了我企业的成功。这绝对是有道理的。”

阿富说:“在情商中,最重要的要数朋友之情了。”来子说:“这我懂。我们那里的老乡都说:‘在家靠父母,出外靠朋友’,出外挣钱求富,当然要靠朋友帮助。”

阿富高兴地说:“对啊,浙江富商黄巧灵曾说过:‘在所有感情中,我最看重的是朋友之情。’那么他们交的都是些什么朋友呢?浙江建筑业巨头楼忠福说:‘我主要交三类朋友:一是从小一起长大的朋友,二是在创业中结识的朋友,三是志同道合的知心朋友。因为成功人士往往有远大的志向,能干一番事业,所以他们交朋友更注重人品、素质、学识、经验,而不考虑年龄、长相、地位、财力等。创业靠感情起步,跟诚信的人交往才能开拓事业,高素质的朋友能助你走向成功。’富商曹德旺结交的生死之友王以晃,是他在最困难的时候结交的,当时两人认识在路边的一棵大树下。几句暖心的话,几件相助的事,心相投,意相连,共同的志向、共同的情感把两人紧紧地连在了一起,直至办大了企业。这种友情甚至传递到了他们的下一代。黑龙江富商张跃说:‘我的朋友不多,但这些朋友水平都比我高。我就喜欢结交比自己年龄大的朋友,因为他们有知识、有经验、有办法,能帮助我提高创业的成功率。’”

来子做梦都没有想到,要富起来,在人际交往方面还有这么一套理论。他对阿富说:“阿富哥,照你这么说,我要富起来,就得结交有能力的朋友,就要孝敬父母,尊重兄长,讨一个聪明能干的老婆。对不对?”

阿富动情地说:“不错,看来我们的来子也变得聪明起来了。就按你自己说的去做,我相信你也能富起来,说不定,中国又会多一个亿万富翁。哈哈!”一席话直说得来子脸红心跳,像喝了一杯高度白酒,人都有点醉意了。

看来子脑子有点儿开窍了,阿富就趁热打铁,对来子说:“致富素质有四条呢!我还只讲了一条。”来子兴致勃勃地问:“阿富哥,第二条是什么呢?”



阿富说：“人要富，光有好的感情还不行，还应该要有聪明才智，具有相应的知识和技能。俗话说：‘打铁先要自身硬’，‘干一行懂一行，做一行精一行’。说的就是这个道理。前不久，我向一些大学的老师和同学请教，他们告诉我，致富的才智就叫智商。智商一般包括以下16个方面：1.学历；2.数学；3.古文；4.外文；5.记忆；6.口才；7.写作；8.协调；9.电脑；10.逻辑；11.哲理；12.历史；13.地理；14.医药；15.心态；16.自学。”

“这里有一张智商自测表，共有16道题目，请你自测自评，结果分‘精、优、良、一般、合格、不合格、较差、差’共8等。”

表三 致富智商自测表

编号	自测内容	答案选择	得分	备注
1	学历	a.大专； b.高中； c.初中；		a.10分；b.8分；c.4分； d.2分。
2	数学	a.高等数学； b.高中数学； c.初中数学； d.小学数学；		a.10分；b.8分；c.6分； d.3分；e.2分。
3	古文	a.能看懂古文； b.稍懂古文；		a.10分；b.8分；c.2分。
4	外文	a.粗懂外文； b.重视外文学习；		a.10分；b.8分；c.2分。
5	记忆	a.博闻强记； b.随记随忘； c.记性很差；		a.10分；b.6分；c.2分； d.5分。
6	口才	a.口头表达好； b.一般；		a.10分；b.7分；c.2分。
7	写作	a.文字表达准确，会写各类应用文； b.能写便条；		a.10分；b.8分；c.2分。



续表

编号	自测内容	答案选择	得分	备注
8	协调	a.公关能力强; b.能协调;		a.10分;b.8分;c.2分。
9	电脑	a.精通电脑; b.能操作电脑; c.粗懂电脑;		a.10分;b.8分;c.6分; d.2分。
10	逻辑	a.学过逻辑学; b.能系统考虑问题; c.不懂逻辑;		a.10分;b.8分;c.4分; d.2分。
11	哲理	a.有思想; b.找规律; c.能总结;		a.10分;b.8分;c.7分; d.2分。
12	历史	a.有一定的历史知识; b.对照过去学经验; c.不懂历史比较;		a.10分;b.8分;c.4分; d.2分。
13	地理	a.有中外地理知识; b.有中国地理知识; c.有本省地理知识;		a.10分;b.8分;c.5分; d.2分。
14	医药	a.懂医学知识; b.能自我保健; c.有病求医;		a.10分;b.8分;c.5分; d.2分。
15	心态	a.能自我调节心态; b.心态不佳能克制; c.心情不好发脾气;		a.10分;b.8分;c.4分;d. 2分。



续表

编号	自测内容	答案选择	得分	备注
16	自学	a.长期坚持学习; b.能自学; c.时学时断; d.不能坚持学习。		a.10分;b.8分;c.6分; d.2分。
合计 得分				

阿富对来子说:“上表满分最高为160分,150—160分为精,140—149分为优,130—139分为良,120—129分为一般,110—119分为合格,100—109分为不合格,90—99分为较差,89分以下为差。来子,你测一测,看自己的智商到底属于哪一档。”

那么一张复杂的表格,来子看不懂也听不懂,反而越听越糊涂。他说:“阿富哥,你就饶了我吧!我只有小学毕业,文化知识的底子实在太差了,要富起来,是癞蛤蟆想吃天鹅肉了。”

阿富说:“来子,你不要急,等我把下面的故事讲完了,你听后再下结论好吗?”

“我国率先富起来的,要数珠江三角洲和长江三角洲。粤、闽、江、浙、沪一带,有许多靠自学成才,带头富起来的民营企业家。也有许多发挥自身特长,一步一个脚印,脱贫致富的企业家。浙江宁波市有一位从小因患小儿麻痹症而下肢行走困难的青年,一般人都认为他这一生该苦定了。然而他就是深信:‘天下无难事,只怕有心人。’因为他从小就喜欢电子学,喜欢电脑,所以,就坚持学习不松懈,用电脑知识和技术来武装自己,扬长避短,开展电子商务。他成为阿里巴巴会员,在网上经营,搞起了广告气球业务,不下几年,他的生意遍及大江南北,还做到了国外。他不仅脱贫致富,还娶了一位聪明又漂亮的年轻女大学生作妻子,成了当地有名的自学成才致富的榜样。

“还有更让人开眼的呢!一个没上过一天学、仅会写自己名字的农村妇女,白手起家,居然在短短的6年间,创办出了一家资产达13亿元的私营大企业!这个奇迹就是前文提到的老干妈陶华碧的故事。就是这个陶华碧,论年龄,如今已经50多岁了;论产业,只是普通的‘麻辣酱’;论资本,只是两手空空的穷苦农妇;论文化,她从小到大没读过一天书。然而,陶华碧凭着中国农民那份坚强、执著、聪慧、质朴和勤奋,却把实业搞成、搞强、搞大了。老干妈致富的条件看来并不好,然而,她也成功了。她靠的就是对机会的敏锐把握,诚实待人,诚信经营,这是老干妈的独特智商。

“虽说赚钱难,但古语说:‘荒年饿不死手艺人’,有一技之长的人总能找到属于自己的生财之道。在杭州、广州等地,就有许多人看准自己的特长,找准市场行情,做起了各有特色的赚钱买卖:会裁缝的开服装店、爱孩子的开玩具出租店、懂烹饪的办特色快餐



部、懂美术的办起了画廊、有妇幼保健知识的办了月子保姆介绍所,等等。总之,人有千百种特长,就有千百种赚钱的行业供你去致富。这就看你能不能把握自己,努力学习,发挥特长,积极工作!”

来子听了阿富一席话,感动地说:“想不到,连残疾人、文化比我还低的人都能发挥特长而致富,我虽说只有小学文化,但我脑子没病,只要肯学习,致富的大门还是为我开着的。阿富哥,你说对吗?”

阿富听了连连点头说:“对对对!来子弟也有长进了,该表扬!”

听到阿富表扬自己,来子心里暖洋洋的,说:“要看清自己,还有什么要求,你就全部讲给我听怎么样?”

“好啊!造高楼,就得打好地基。人要富,也要打基础,这就该培养和提高自己的财商。来子,你知道什么叫财商吗?”

“不知道,阿富哥,你开导开导我吧!”

“好哇!只要来子肯学,我全教给你。”

“好好好!谢谢阿富哥。”

于是,阿富不紧不慢地说:“一个人懂不懂招财、聚财和理财,其结果是不一样的。这就要讲到人的财商,也就是关于赚钱的个人能力。许多经济学家、财富成功人士都说过,致富人人想,财商量一量,财商精优良,致富有方向。财商一般包括以下14个方面:1.理财;2.理想;3.财会;4.计划;5.用才;6.法律;7.市场;8.金融;9.自律;10.用财;11.统筹;12.开拓;13.投资;14.决断。”

“真的要摸清财商的底子,我这里还有第四张表。”

表四 致富财商自测表

编号	自测内容	答案选择	得分	备注
1	理财	a.懂收支盈余; b.会进出核算; c.做过去算过去;		a.10分;b.8分;c.4分; d.2分。
2	理想	a.做梦都想富; b.激动时想富; c.想提高生活质量;		a.10分;b.7分;c.5分; d.2分。
3	财会	a.掌握会计知识; b.日记月结,账目清楚; c.有时算有时不算;		a.10分;b.8分;c.4分;d. 2分。



续表

编号	自测内容	答案选择	得分	备注
4	计划	a.赚钱有远近目标; b.致富想当然; c.只求结余;		a.10分;b.5分;c.4分;d.2分。
5	用才	a.重用理财人才; b.主动寻找理财人才; c.有理财人才不用;		a.10分;b.8分;c.4分;d.2分。
6	法律	a.懂理财方面的法律法规; b.稍微懂一点,但在学; c.不懂又不学;		a.10分;b.8分;c.4分;d.2分。
7	市场	a.重视市场分析; b.有时看重市场; c.不了解赚钱与市场的关系;		a.10分;b.6分;c.4分;d.2分。
8	金融	a.掌握资金周转规律; b.了解一般的信贷知识; c.对金融知识一知半解;		a.10分;b.7分;c.4分;d.2分。
9	自律	a.能自我控制; b.量入为出; c.有时会失控;		a.10分;b.8分;c.4分;d.2分。
10	用财	a.用财有方; b.用财无计划; c.感情型用钱;		a.10分;b.5分;c.4分;d.2分。
11	统筹	a.理财全盘考虑; b.能把钱用在刀口上; c.就事论事,用钱救急;		a.10分;b.8分;c.4分;d.2分。
12	开拓	a.创业有计划; b.有创业雄心; c.只求稳,不求发展;		a.10分;b.8分;c.5分;d.2分。



续表

编号	自测内容	答案选择	得分	备注
13	投资	a.掌握财富流动增值规律; b.能以小钱生大钱; c.小投资,小收获; d.不敢投资。		a.10分;b.8分;c.7分; d.2分。
14	决断	a.聚财有魄力; b.聚财靠别人推; c.说得多,做得少; d.失去机会,很被动。		a.10分;b.6分;c.4分; d.2分。
合计				

阿富说:“以上表格满分为140分,130—140分为精,120—129分为优,110—119分为良,100—109分为一般,90—99分为合格,80—89分为较差,79分以下为差。”

阿富对来子说:“这14道题目,请你自测自评,结果分‘精、优、良、一般、合格、较差、差’共7等,你自己测测看,到底属于哪一类,也好做到有的放矢地努力,向着小康目标前进。”

来子说:“想发财真的那么难?”

阿富说:“说难也难,说不难也不难,就看你有没有决心真正看清自己,努力塑造自己,去创造财富,让自己富起来。不懂不要紧,只要向财富成功人士学习就行了。我现在举几个例子,让你开开眼界,如何?”

来子鼓起掌大叫:“阿富哥,快给我说说!”

阿富润了润喉咙说:“俗话说:‘算计通,不会穷。’我走过的10个省市的一些先富人士,他们都牢牢记住这一条,从一定意义上说,财富也是算出来的。这里有个故事说的是,2003年,国内一度‘非典’流行,温州出租车生意难做,有的哥卖了车,改行干他业,带牌照的出租车一辆只卖40万元都不到。这时温州就有一位民营企业老板,分析市场行情,算了一笔账,认为‘非典’是暂时的,出租车生意非常时期过去后一定会红火,于是他就一下购进了8辆出租车,花了320万元。有人说他傻,可不到半年,该行业果然上扬,一辆出租车卖到120万元。结果,他把8辆车全卖了,一下子净赚了640万元。开始说风凉话的人都傻了眼,说:‘这位老板真是神机妙算,佩服,佩服!’”

来子听得不时地点头,连声说:“这位老板了不起,了不起!”

阿富瞧着来子的脸,继续说:“像温州老板那样有着高财商的人,在其他地方还有。能在别人还没有想到的时候,先人一步,抓住商机,做活了生意;能在人家没动静时,抢先挖出财源,肯定能赚一大笔钱。浙江绍兴的民营企业家、喜临门老总陈阿裕,从一个普



通的木匠、1000元资金起家,经过20年奋斗,创造了总资产8亿元,年产值10亿元,工业园区占地17万平方米,员工2000人,年产50万张床垫,被业内誉为‘中国床具之王’、‘世界床具王国’的现代神话。陈阿裕外表敦厚,为人厚道诚恳,他认准了的事一定要干,不惧风险,不怕艰难,又勇于创新,敢为天下先,其财富品格和行事风格,集中体现了由他创造的喜临门集团的企业精神和财富理念以及他本人的超高财商。台湾富商王永庆,从一个小米店的小伙计,经过数10年奋斗,终于成为中华第一富商、世界塑料业大王。他的成功之道在于其有着超乎常人的财智、财商,他的经营之道、用人之道以及企业开拓之道,都闪耀着与众不同的财富智慧之光。”

听完阿富的话,来子拍了一下大腿,说:“致富有了镜子,我照着他们学和做,我也能成为富人,阿富哥,你说行吗?”

阿富说:“行,一定行!”

“哈哈哈哈哈!我能行!”来子开心地大笑起来,引得阿富也跟着笑了起来。

话匣子一打开,致富的话题越来越透彻,越说越明白。

阿富说:“还有一条财富素质我没有说呢!来子你要记住。”

“噢,阿富哥,你说吧,我很想听。”

于是,阿富顺着话题娓娓道来:“我们农民最看重土地,这是因为农民的一切希望都靠土地获得。一样的道理,人要致富,一切希望都寄托在自己身上,那自己什么最重要?”

“身体最重要!”来子想了想说。

“‘留得青山在,不怕没柴烧。’做事创业,有一个好身体,才能有保证。”阿富说,“全世界的富人都把自身的体质看得很重,平时搞好健康投资,注意身体锻炼,饮食调理,预防疾病。这样人富了,生活质量也就有了保证,活得也开心。如果人穷,加上身体不好,那就雪上加霜,不就更苦了吗?所以,人要富,就不能忘记自己的身体。致富应该从锻炼自己的身体、健身强体开始。”

“人的体质,按科学道理讲,有以下三个方面共12个要素需要关注:1.生理素质:呼吸系统、循环系统、消化系统等;2.心理素质:忍受能力、化解能力、宽容气度、风险承载力等;3.体能反映:免疫力、爆发力、体型、体力、病史等。请看下面这张表。”

表五 致富体质自测表

编号	自测内容	答案选择	得分	备注
1	呼吸系统	a.最大肺活量达 3470 毫升; b.平时从不咳嗽; c.干重体力活不大吃力;		a.10 分;b.8 分;c.6 分; d.2 分。



续表

编号	自测内容	答案选择	得分	备注
2	循环系统	a.心血管功能正常; b.心律正常、有时呼吸困难; c.有时发现水肿;		a.10分;b.6分;c.4分; d.2分。
3	消化系统	a.消化功能正常; b.喜欢暴饮暴食; c.烟酒过量;		a.10分;b.4分;c.3分; d.2分。
4	忍受能力	a.遇事不慌不忙; b.碰到大事惊慌; c.不称心就发脾气;		a.10分;b.5分;c.3分; d.2分。
5	化解能力	a.人际关系很好; b.能协调人际矛盾; c.很少需要人帮忙;		a.10分;b.8分;c.4分; d.2分。
6	宽容气度	a.宽容大度,得理让三分; b.有时能让,有时不让; c.怨前愆后,教育为重;		a.10分;b.8分;c.7分; d.2分。
7	风险承载力	a.碰到大风大浪冷静处理; b.小事不惊,大事慌张; c.亏本了心灰意冷;		a.10分;b.6分;c.4分; d.2分。
8	免疫力	a.从不生病吃药; b.有时会感冒; c.头痛乏力,精神不能集中;		a.10分;b.7分;c.4分; d.2分。
9	爆发力	a.突击工作能挺住; b.难得熬夜还可以; c.生意忙了就怕累;		a.10分;b.7分;c.5分; d.2分。



续表

编号	自测内容	答案选择	得分	备注
10	体形	a.体形匀称; b.坐如钟,站如松; c.肢体不全;		a.10分;b.8分;c.5分; d.4分。
11	体力	a.干重活不感到累; b.工作一多就感到累; c.长时间干重活出虚汗;		a.10分;b.8分;c.4分; d.2分。
12	病史	a.从小到大没看过病; b.大病不生,小病不断; c.医院常客;		a.10分;b.6分;c.4分; d.2分。
合计				

阿富说:“以上12项满分为120分,110—120分为强,100—109分为较强,90—99分为健,80—89分为较健,70—79分为康,60—69分为亚健康,50—59分为一般,40—49分为较差,39分以下为差。来子你自测自评,看看你的身体到底属于哪一档?”

来子一听那一套健康道理,直缩脖子:“乖乖,要致富,身体条件要那么高哇!穷人想富,其他不说,光身体就不行。”

阿富一听,就知道,这小子怎么又钻牛角尖了?于是,他接过话题说:“要身体好,也要靠经济条件。穷人没钱,吃、穿、用都将就着,没有条件去搞健康投资,那健康基础当然就差。因为苦,身体差;因为身体差,做不动,更苦,成了恶性循环。就是已经很有钱的富人,他们的健康问题同样应该重视。2004年11月7日晚,年仅38岁的温州富商、均瑶集团总裁王均瑶因患肠癌在上海病逝。民间传说,王均瑶是积劳成疾累垮了。为此,《浙商》杂志呼吁——浙商,多保重!并提出警告,企业家健康状况令人担忧,创业不能失去身体健康这一根基。另外,温州地区友好医院健康体检基地(中国企业家健康工程温州医疗基地)关于当地的87名企业家体检汇总的一份分析报告,看了让人大吃一惊:高血压37例(其中新发现2例),占全部受检人员的42.5%;冠心病6例(其中新发现3例),可疑冠心病5例,以上两项占12.4%;脑梗塞4例(其中新发现3例),脑供血不足14例(均为新发现),以上两项占20.7%;糖尿病13例(其中新发现6例),糖耐量减低11例(均为新发现),以上两项占27.6%;肥胖或超重24例,占27.6%;高脂血症51例,占58.6%;高粘滞血症35例,占40.2%;高尿酸血症9例,占10.3%;脂肪肝22例,占25.2%;代谢综合征15例,占17.2%;前列



腺增生症26例,占体检男性的31%;颈椎病或椎间盘突出31例,占35.6%;腰椎病或椎间盘突出10例,占11.5%;有骨质疏松倾向,表现为骨质少孔的63例,占72.4%。几乎100%存在不同程度的牙病,此外还有多种眼科及耳鼻喉科的疾患。因此,那里的医生们大声疾呼,要像企业管理一样加强对企业家的健康管理。”

“致富那么难,我该怎么办?”

“首先要看你想不想改变自己的贫穷现状,俗话说,水滴石穿,铁杵磨成针。只要你铁了心想富,任何困难都不在话下。什么水平低、本钱缺、朋友少、脾气差、体质弱等等,在财富追求者面前,统统靠边站!”

“家乡的长辈经常说,樱桃好吃树难栽,天下财富等不来。我做梦都想致富,可我刚刚知道一些致富的实际情况,开始接触财富话题,就吓得躺倒,那才真是一条没有出息的虫。”来子难过得说话都有点颤。

“想富,就要脚踏实地地去干。‘思想致富,诚信致富,冒险致富,共享财富’,这四句话来子你要牢记。你想富,就真的会让你富。人做到这个分上,那才是一条真正的龙!”阿富那激动人心的话语,让来子产生了创业的激情。

“阿富哥,去年你在我们老家吃年夜饭时跟我说的话,我要永远牢牢记住,‘思想致富,诚信致富,冒险致富,共享财富’。我想,这四句致富箴言,只要努力照着做,就一定能让我们走上富裕的幸福路。你说,对不对?”

“对对对!来子说得真对。脑不通,一世穷;脑子通,不会穷!你脑子灵清,就有办法让你一步一步富起来!你相信不相信?”

“相信,相信!”来子高兴得连人都蹦了起来。



68 个致富金点子

一路播种，一路收获。阿富和来子，自老家湖南出发，风尘仆仆来到浙江，两人都切身感受到了百姓盼富、求富的一股股热浪。

此时，来子跟着阿富，站在嘉善华都广场元宝柱旁边说：“阿富哥，我听了你讲的那么多致富故事，就是再愚笨，也开了窍。我也想过，论条件，我并不比别人差。真正要富起来，现在最缺的就是致富办法。你能不能给我当个致富参谋，出出金点子？”

阿富指着那镶嵌在透明玻璃柱中的金元宝说：“来子，你别看那元宝金灿灿，比这更有价值的，恰恰是那刻在元宝上的致富新三字经。它告诉我们，怎样思想致富，怎样诚信致富，怎样冒险致富，怎样共享财富。这不是比单单给人钱要好吗？”

“我国有13亿人口，大家都想富。但每个人各有各的情况，大家的起点不同，想法也不一样。我粗略分一下，致富最为迫切的有：脚踩黄土背朝天，辛勤耕耘的农民；走遍四方，进城打工赚钱的民工；企业破产，艰苦度日的下岗工人；寻求工作的待业青年；靠低薪养家糊口，想改变现状的在岗人员。这些朋友的处境令人同情，他们的致富愿望令人关切。来子，我们找个落脚处，请些有经验、有能力、有信息的能人，大家一起想办法、出主意，出出致富金点子，好不好？”

来子越听越来劲，一拍大腿说：“还是阿富哥有水平，看得远，想得深。待会儿，我们就近找家茶馆，你找能人，把他们请来，我们边喝茶边谈金点子，怎么样？”

两人一拍即合，说干就干。不一会儿，一位县人才交流中心的干部、一位大企业的人事部主任、一位市报记者，共5人，团团围坐一桌，开始了关于致富金点子的座谈。

献给农民朋友的 17 个致富金点子

阿富带头说：“时逢盛世，人心思富。我们为民致富谋点子，也是积善立德的好事。中国是个农业大国，农业人口所占比例最大。农民们的生活如何，全国上下都很关注。我想，是不是先说说农民致富的17个金点子。然后，按刚才我讲的次序，再谈谈民工（15个）、待业青年（13个）、下岗工人（14个）以及低薪职工（9个）的致富金点子，合计68



个,怎么样?”

阿富的意见被大家接受了。于是,你一言,我一语,农民致富的17个金点子先一道道来。

家乡土特产是金矿

(包含6个金点子)

只要依靠科技,改变普通粗粮的口感,农民们最为熟悉的粮食也能从滞销品变为畅销品,从而提高了农产品的附加值,农民们也由此增加了收入,推动了脱贫致富。下面首先是一个吉林的致富点子——

【信息里头藏点子】

粗粮变细走新路 玉米畅销农民富

玉米是中国粮农的主要产品。但千百年来,玉米的高营养与低口感之间的矛盾一直没有得到很好的解决,影响了它的销路,也妨碍了农民致富。吉林农村青年大学生张子飙靠自己掌握的化学知识,坚持19年的悉心钻研,终于攻下了这一世界级的难题,为亿万农民排忧解难,增财送富。人们感谢他说:“锲而不舍钻技术,解决玉米新出路,含辛茹苦张子飙,帮助亿万农民富。”

1986年,在外工作的张子飙回吉林老家。其时当地玉米丰收,卖不出去,造成大量积压,成了老家乡亲们的心病。那天晚上,在老家的炕头上,屯子里的人把全部指望都寄托在这个方圆几百里唯一上了大学毕业返乡的青年人身上。学化学出身的张子飙,拿出多年做技术咨询、承包工程积蓄下来的一笔钱,租了个院子开始搞实验。4年过去了,他花光了积蓄,可实验结果还是零。在院里的杨树下,他坐了三天三夜。

妻子说,就算搞不成,也比啥都不干强。妻子回娘家,把父亲当教授落实政策的钱和兄弟们的存款都动员了出来,张子飙乡下的哥哥也把自家唯一的耕牛卖了1280元贡献出来。亲人们的理解,使他有决心沿着这条路继续走下去。1995年,玉米方便面终于实验成功,张子飙也获得了政府资助的第一笔80万元实验经费。

1998年,当妻子端着 he 做出的第一盘纯玉米水饺走出厨房时,张子飙感到自己正一步步接近对乡亲们的承诺。这一年,张子飙辞去公职,一心一意搞他的玉米经济。科研产品最终是要经受市场检验的。张子飙先带了280个玉米水饺,到人才招聘大会现场,给大家免费品尝,人们一下子吃光了他带去的所有饺子;他又在同事的婚宴上,每桌上盘玉米水饺,结果120桌一个水饺不剩。张子飙便带着产品,从南到北全国参展。在杭州农博会上,4天半的时间,卖了9吨多货,平均每2秒钟就卖一袋面。在广州博览会



上,一个孩子尝完玉米水饺后,满地打滚闹着还要吃,孩子爸爸一袋玉米水饺就给 20 元,说:我觉得值这个价。玉米卖出猪肉价。于是,这让张子飙想到应做成品打进餐饮业。玉米特强粉刚投入市场那会儿,有些餐馆不接受,张子飙就领着朋友们到饭店,提议用饭店的馅儿自个儿包饺子,钱还照付。他和朋友们很快包出玉米面水饺,煮熟了大家一尝都叫好。老板打听货源,他顺势留了自家的电话号码,第二天就有人上门订货。现在,张子飙用玉米特强粉和生产厂家合作开发了玉米面包、玉米馄饨等 20 多个食品品种,成功打入了 70 多个城市的餐饮业。张子飙公司的注册资金也从 3 年前的 3 万元达到现在的 5000 万元,并被国家发改委列为振兴东北老工业基地重点扶持企业。现已建成的玉米水饺加工厂,2005 年生产能力计划达到 1 万吨。目前,一个 3 万吨生产规模的玉米挂面厂、全国最大的玉米及杂粮研究和开发中心正在运作之中,预计固定资产将达 1.5 亿元。现在种植玉米的农民们再也不用担心种出来的玉米卖不掉了。

【给农民朋友的提醒】

张子飙用掌握的化学知识,改变了玉米淀粉的分子结构,解决了口感问题。他设计用 13 套工艺流程,在不用任何添加剂的基础上,彻底解决了玉米没有黏糖性问题,保留了玉米原有的全部营养,把粗糙的玉米变成口感好于白面的玉米特强粉,成功地送回到老百姓的餐桌上。这不仅解决了农民种粗粮卖难的问题,还使普通农产品提高了价值,让农民增加了收入。真是一举多得。由此我们联想到我国所有的农产品是否也能像玉米一样,运用科技手段来打开销路,增加效益。这是一个利国利民的特大金点子。

如果说吉林农民张子飙的致富经验是依靠科技兴农,那么,湖北省蕲春县农民宋治家在特色种植业中获得了财富,靠的却是努力学习,同样值得借鉴——

【信息里头藏点子】

因地制宜种药材 天麻开出致富花

湖北省蕲春县张榜镇古木村七组青年农民宋治家喜欢动脑子,琢磨起了脱贫致富的点子。通过新闻媒体,他了解到药材市场中天麻行情看好,但是种植天麻需要技术。宋治家说:“要技术的产品才值钱,科学家能造卫星上天,种田人也能种出天麻来。”

宋治家敢想敢干。1987 年,他凑齐了 200 多元,到英山购菌种,并学到了一些简易的种植方法。这一年他小有收成,尝到了种植天麻的甜头。1988 年,宋治家东拼西凑了 2000 元购买天麻种,准备大干一场,却因菌种是“水货”而受挫。可宋治家没有气馁。在妻子的支持下,他再次凑齐了 5000 元现金,踏上了赴武汉、英山、安徽岳西和宿松的求学之路。为了学习天麻种植技术,他还多次到江苏省沭阳县真菌研究所所长陆凤英家上门求教。当陆凤英得知他的苦学精神后,感动之余,将天麻种植技术免费传授给了宋



治家。

梅花香自苦寒来,艰辛努力终于获得了回报。春去秋来,辛苦了近 10 年的宋治家终于成功了。他总结出的一套适合当地地形和气候的天麻种植技术,还摸索出了独特的炮制加工法。慕名前来采购的浙江药材老板称赞说,宋治家的炮制水平一流,价格可以比别人高 20%。

连续几年来,宋治家仅天麻收入就在 12 万元左右,原本穷困得连盐都买不起的家庭面貌也彻底改变。同村村民占笑天,因家里人口多底子薄,想脱贫又苦无门路,在宋治家的帮助下,种了 33 平方米的天麻,一年收入过万元,昔日愁眉苦脸的占笑天如今也成了“天天笑”。

【给农民朋友的提醒】

湖北省蕲春县张榜镇古木村七组农民宋治家自学技术,种植药材天麻致富。他的成功经验使我们明白:脱贫致富要思维快、行动快,选准目标更重要。中医药是我国的一大宝库,广大农村有着丰富的中药资源,农民靠特色种植业致富大有钱途。如浙江的瓜蒌、石斛、板蓝根,四川的贝母、杜仲,西部地区的冬虫夏草、雪莲等,其中有些还是稀有名贵药材,致富潜力非常大。全国各地,多多少少都有些有价值的药材,农民朋友们就看你有没有认真地去开发种植。当然,有些稀有野生药材不能乱采乱挖,应在当地政府有关部门的指导下,合理开发,科学种植,这才是真正的致富之路。

【提供相关信息】

我国 14 种中药材出口有优势

对中药材出口(转口)生意,内外销药商都较为关注。据有关资料显示,近年来,我国中药材出口(转口)主要有 14 个品种:

甘草:包括甘草系列品种,主要出口德国、韩国等。

人参:以野人参为主,主要出口德国。

当归:以出口中国香港为主,其次是越南、中国台湾。

三七:主销越南、中国香港,其次是日本等。

党参:主销中国香港、越南,其次是新加坡、马来西亚、泰国等。

黄连:出口以中国香港、日本为主。

菊花:出口中国香港量较大,其次是新加坡、印度、马来西亚、英国等。

贝母:主要出口越南等 6 个国家和地区。

川芎:出口越南、日本和中国香港等。

白芍:主要出口韩国、越南和中国香港等。

天麻:以野生为主,主销美国、日本。

黄芪:以出口韩国和中国香港为主,尚有日本、越南、泰国、美国和中国台湾等。



大黄:主销越南和中国香港,其次是法国、印度尼西亚、日本、阿根廷、德国等。

冬虫夏草:独销中国香港。

由于国内正在紧锣密鼓地整顿、规范中药材市场,并积极开展 GAP 建设,促使中药材出口(转口)竞争更加激烈。中国香港、韩国、越南、中国台湾,号称中药材转口“四龙”,争夺中药材出口(转口)生意日显激烈。从最新广州春交会上的中药材交易走向来看,中药材(含中药)生意主要还是在亚洲各国和地区开展,欧洲、美洲、非洲、澳洲一些国家参与中药材生意者寥若晨星。

以上信息,供农民朋友参考。有心者,可以进一步了解情况,及时把握机遇,有选择地种植药材,帮你早日致富。

各地农家都有现成农产品在种植,如果稍加改良,也有商机,让农民们富起来。方形西瓜的点子就不错——

【信息里头藏点子】

方形西瓜卖好价 传统农产品致富

在北京市举办的第十三届大兴西瓜节上,当地农民冯乐平培育的方形西瓜引来了众人好奇的目光,且每只以 60—100 元的价格被抢购一空。据介绍,方形西瓜的培育并不难,只需在西瓜结出幼果时,将一个事先制好的方形玻璃罩罩在上面,然后任其自然生长即可。

方形西瓜的培育和俏销,至少给如今身陷“卖难”困境的农民带来如下启示:没有开拓不了的市场,只有不适应市场的农产品。真正有特色、有质量、有品牌的农产品,还是有市场竞争力的,并且能够得到消费者的认可和青睐。以方形西瓜为例,之所以能够俏销,就是因为有特色——改变了西瓜的传统形状,有质量——改变了圆形西瓜易滚动、易损坏、运输和贮藏不便等特点。

【给农民朋友的提醒】

在日益激烈的市场竞争中,种出的农产品如何立于市场不败之地,这就要求农民在品种引进、技术开发、包装方式、营销手段等多方面运用新思维、新办法,做到“人无我有,人有我特,人特我专”,这样才能开发出适应消费潮流的新产品,不断扩大市场份额,实现良好的经济效益,从而牢牢把握市场主动权。例如,各地开始引种的樱桃番茄、荷兰小黄瓜、芦笋等,大家不妨试一试。



家菜可以是这样，在农村遍地都有的野菜也同样能赚大钱——

【信息里头藏点子】

乡间大棚种野菜 农民钞票来得快

2003年11月底，在正阳县城饭馆打工的农民张起，看到荠菜包子、荠菜饺子、蒸拌苦腊菜等野菜做成的食品备受城里人青睐，回乡后便在自家的200平方米菜地里栽上了荠菜、苦腊菜、曲麻等野菜，不施化肥、不施农药，两个月后，正赶上春节出园。由于他园里生产的野菜是无污染的，很受城里人欢迎。这200平方米菜地里栽种的荠菜、苦腊菜、曲麻等野菜卖了个精光，收入1500多元。这下，惹得附近农民一下子都跟着种起了野菜。

【给农民朋友的提醒】

正阳县农民张起种野菜赚钱，让我们广大农民朋友开了眼界：农村遍地是宝，就看你会不会找。在乡间，最为普通的野菜，居然在城里能卖出好价钱，农民朋友你何乐而不为呢？

我国南北广大农村，哪里没有野菜？像江南的马兰头、枸杞头，北方平原的苦菜，山区的蕨菜都深得市民的喜欢。农民朋友们完全可以在开发当地野菜种植业上大有作为，以此帮助大家脱贫致富。

传统的农产品，如果加入新的技术处理，提高了附加值，那也应该是农民朋友们一条新的致富门路。下面“活珠子”的点子就赚大钱了——

【信息里头藏点子】

农民加工草鸡蛋 “活珠子”能赚大钱

农民朋友们，你是否知道在南京有一种叫“活珠子”的特色农产品？原本一般的草鸡蛋，经过特殊加工后，即草鸡蛋孵化13天后形成了一种鸡的活体胚胎，它的销售价格比普通鸡蛋高出3倍，成了人见人爱的“活珠子”。“活珠子”的生产成了它的产地——南京市六合区的一项支柱产业，2003年创产值8000多万元，养殖户们也从中得到了实惠，经济收益可观。

“活珠子”在民间的流行，引起了当地政府的注意。他们立即到工商部门抢注了全国第一个“神功牌”“活珠子”商标，并提倡农户孵化“活珠子”。

当地农民算过一笔账，生产“活珠子”，每只能卖到1元多，比卖草鸡蛋高出0.4元。他们懂得，这就提高了农产品的附加值。

到2004年，南京市六合区孵化“活珠子”的农户发展到300多户，“活珠子”孵化



多了,草鸡蛋的需求量也就越大。当地人相继养起了草鸡,草鸡从 50 万只猛增到 800 万只,单这一项就为当地农民增收 2000 多万元。

围绕“活珠子”生产,农民专业经销商也出现了,整个六合区有 200 多个“活珠子”专业经纪人。其中销量最大的一个经销商,2003 年当地农民孵化的 2500 万枚“活珠子”,有三分之一就是经他之手销售出去的。

目前,六合区的“活珠子”主要集中在江苏、上海、浙江等一些大中城市销售,年需求量在 3000 万枚左右。由于受运输、贮藏等条件的限制,“活珠子”的销路还没有完全打开。现在,六合区的 30 多名农民孵化师正在山东、湖南等省市踩点,准备到异地办孵化厂,把“活珠子”产业做到全国去。

六合区人民政府副区长金安凡说:“‘活珠子’是我们草食畜禽产业的主打农副产品之一,‘活珠子’也是我们草鸡蛋的一种深加工产品,目前它在我们区对我们农民增收致富已经形成非常大的推动力。”

【给农民朋友的提醒】

原本普通的草鸡蛋,因为经过农民的深加工,一下变成了“活珠子”,六合区的农民就此一项就增加了 8000 万元的收入。因此,农民朋友们要抓住农产品深加工这一点,打开致富的新思路。

在普通农村养殖中,引进高科技,农业价值即可大大提高,农民的收入也能相应提高。下面,“土牛生金牛”的点子很不错——

【信息里头藏点子】

普通土牛生金牛 牛犊万元买一头

别人家的黄牛生下的牛犊最多能卖几百元,而泰兴牧业公司的黄牛产下的牛犊一落地就值 1 万元,其原因何在?原来,该公司采用了胚胎移植技术,通过“借腹怀胎”,本地黄牛生出的却是纯种荷斯坦牛犊,不值钱才怪呢!

2003 年春,汤源县农民马万兴落户东山区东方红乡,投资创办了泰兴牧业公司。马万兴头脑灵活,科技意识非常强,别人养黄牛,走的是繁殖、育肥的老路,而马万兴则不同,他要用黄牛繁育优质高产奶牛。他的想法得到了东山区和东方红乡的支持。同年六七月间,他请来东北农大的专家为公司的 60 余头黄牛进行“胚胎移植”;2004 年 2 月前后相继产下 40 多头纯种荷斯坦牛犊,其中母犊 23 头。母犊刚落地,就有人闻讯前来以 1 万元的高价购买,而一般品种的母牛犊仅为五六千元。

据专家介绍,虽然是黄牛生下的“黑白花”牛犊,但它只是“代孕母亲”,母子没有血缘关系。牛犊的真正父母是东北农大自己培育的纯种荷斯坦高产母牛和优秀荷斯坦



公牛。它是采用超数排卵、胚胎移植技术,用美国高产荷斯坦奶牛冻精人工授精方式配种,再将早期胚胎移植到同步发情的黄牛体内而“借腹怀胎”分娩出的纯种奶牛。

【给农民朋友的提醒】

人们对这一技术的应用推广前景普遍看好。胚胎移植技术的引进成功,实现了利用低生产价值的黄牛生产高经济价值的良种奶牛,即“土牛生金牛”的经济模式。我国奶牛要想迅速扩大种群,仅靠奶牛自然繁殖速度太慢,完全可以利用已经成熟的胚胎移植技术,通过黄牛、肉牛或低产奶牛“借腹怀胎”生出纯种奶牛,这是一条加快繁育改良步伐、迅速提升优质奶牛总量的有效途径,也是一条让农民快速致富的大路。因此,具有一定技术经验和经济条件的农民朋友不妨可以试一试。

【行家点评】

农民致富,首先要立足农业,这是不错的。但是,单凭传统种植、养殖、经营已经不适应。上面讲的点子,就是要搞效益农业,搞特色种植和特色养殖业。只要适销对路,农民致富就有保障。

乡间民艺有商机

(包含6个金点子)

在农村的财富之源当中,人们不仅要看到自然资源,还要看到精神文化资源。中国是一个农业文明古国,5000年文明史,孕育了灿烂的乡野文化,它不仅是中国的骄傲,也是全世界的宝贵财富。在为中国农民谋幸福的时候,应该记住:丰富多彩、底蕴深厚的农村民族民间文化中蕴藏着无数的商机,是取之不尽、用之不竭的重要财富。为此,我们为农民朋友们出了如下点子——

【信息里头藏点子】

黄泥巴里捏出钱 “昆虫大王”创奇迹

世界上最不值钱的是黄泥,世界上最不起眼的是昆虫。但是,又有谁能想到,把这两样东西连在一起,不仅引人瞩目,还让人致富。现在就有一个普通农民,以他的聪明才智将两者“捏”到一起,创造了一个了不起的致富神话。他就是吉林大口钦镇的青年农民王振刚。

在王振刚的家乡,没什么突出的东西,就是当地的黄泥特别黏,特别稠。1990年8月的一天,王振刚几位学美术的同学来他家聚会。一个同学聊起了有人用白泥雕塑人像和动物像赚钱的事。说者无心,听者有意,从小就喜欢绘画又有素描、色彩、工艺基础的



王振刚灵感一闪:别人用白泥,我就用黄泥呗,这遍地黏黏的黄泥是永远用不完的材料,我又有美术基础,最擅长画小动物,这就是别人所没有的优势啊!为什么自己不试着做呢?说干就干,他跑到外面从地里挖了一块黄泥,不一会,就比照捏出了一个小昆虫。还真行,同学们看了都说像极了。当时,就有一位做生意的同学表示,让王振刚好好做十几件精品,等到10月的广交会时将他的作品带去试试看有没有销路。结果出人意料,他做的16件黄泥昆虫被订购了4.5万个,而且全是通过外贸出口!

真的是一炮打响,一件作品1.2元,一共5万多元啊!11月底,在当地政府的帮助下,由区民政局牵头,由王振刚任技术员的一家工艺品厂成立了!王振刚负责制造模型,工人们再根据模型来做。整整做了3个月,任务终于完成。首战成功给了他很大的鼓舞,在1992年春季的广交会上,他们的产品仍是供不应求,一下子就订出了30万件,全部出口!

后来,王振刚回家成立了自己的工艺品厂,自己挑担寻找销路。尽管在最初几年里,他差不多跑遍了全国出名的小批发市场,并成功地打进了黑龙江、辽宁、天津、浙江、江苏等地的市场,取得了良好的效益,但还是出现了有客户要求退货的事。看到成品掉漆、运输破损的情况,王振刚马上意识到:这种工艺品不仅要美观精巧,惟妙惟肖,而且也确实应该更结实一些。于是,他全力攻下质量关,采取泥中加黏合剂,改烘干为自然晾干,从而保证了产品的质量,赢得了市场。

王振刚的泥塑产品质量在提高,销量也在增加,除国内十几个省市外,他的产品迅速打进了50多个国家和地区。如今,王振刚的黄泥昆虫工艺品已经远销海外100多个国家,走遍了五大洲四大洋。

更令他振奋的是,他的黄泥昆虫受到了一些文物考古工作者的青睐。近年来,王振刚先后为日本东京博物院、台湾省博物馆、吉林省博物馆制作了40多种濒临灭绝的黄泥昆虫标本。

从1990年到现在的15年里,王振刚总共制作的黄泥昆虫种类多达2700多种,平均每年的出口量高达100万件;2001—2004年每年的出口量更高达200多万件,不仅为国家赚了大量外汇,也使自己成了名副其实的百万富翁。

【给农民朋友的提醒】

吉林省大口钦镇农民王振刚用他的聪明才智给农民朋友们出了一个致富的妙点子,那就是:农村的民间泥塑,植根乡间,通过创意开发能赚大钱。

王振刚用泥巴捏就了百万富翁。其实,江苏无锡的民间泥塑也造就了无数的富人,甚至为一方百姓挣得了世代的财富。农民朋友,不要小看这泥塑,要知道,它是中国的民间艺术,越是民族的,就越是世界的。这些农村泥塑,有着鲜活的生命力,有着很大的经济价值。全国各地农村都或多或少地有着这类民间艺术,农民朋友完全可以想办法通过开发而致富。



世界上的事可以举一反三,在广阔的农村有着无数的艺术致富门路。不信,请看下面这个点子——

【信息里头藏点子】

花草成品出工艺 农村有着大商机

花草工艺品包括压花工艺品和干花工艺品。前者是利用大自然中的花草树叶、蝴蝶、蜻蜓等,经过压制干燥制成的工艺品。后者是利用大自然中的花草树枝经过脱色、漂白染色、干燥后制成的各种干花工艺品。

花草工艺品既是真正的花草,又具有永不凋谢、不择场地、不需抚养的特点,最适合当今这个忙碌、紧张、高速的时代。因此,一诞生就受到人们的喜爱和赞赏。湘西农村青年张松 2002 年打工回到家乡后,利用家乡丰富的野生植物资源,开发出花草书签、花卡、贺卡、相卡、压花画等压花工艺品,受到了广大青少年的欢迎,产品供不应求,赚了一笔钱。

【给农民朋友的提醒】

据悉,制作干花工艺品不需设备,在我国一些贫困边远山区,不仅有各种类型的野生植物,更有过剩的劳动力,利用漫山遍野、取之不尽的花草植物做成各种花草工艺品,是开发当地资源的一项利润较高的项目,也是帮助农民脱贫致富的好点子。只是,在开发此项目时,需要具有美术知识和技能,还要产品营销人员的积极参与,这一点希望大家要注意。

除了花、草外,我国农村竹、木、石的天然资源也十分丰富。贵州省赤水的竹编画屏可说是一个成功范例——

【信息里头藏点子】

做竹编工艺画屏 民艺财富能广进

由农民陈文兰创建的贵州省赤水民族竹编工艺——平面竹编(画屏),做工精湛,造型美观,古朴典雅,是收藏及馈赠亲友的最佳礼品,适合旅游景区和大都市销售。原图采用古今名人手迹,通过严格的选料、加工、染煮等一系列专业技术处理和 20 多道工序制作而成。产品具有完全还原原图,携带方便,不腐烂,不褪色,便于收藏,不易损坏等特点,用料少(1 人年用竹 10 余根),成本低,现代家庭最为适用。家家有两幅竹编画屏作装饰,居室显得格外幽雅。农民工艺师陈文兰不断学习、探索掌握新技术,选准竹编项目,因地制宜,瞄准赤水竹资源和旅游市场的发展态势,不断扩大再生产,从 1 万元起家到现在的 3 年间,赤水民族竹编工艺厂已拥有固定资产 20 万元,陈文兰本人也富了起来。



【给农民朋友的提醒】

现在全国正在实施中华民族民间艺术保护工程,各地都有一批很有开发价值的造型艺术艺种,如浙江的东阳木雕、青田石雕、温州贝雕以及平湖刮绒画、烙铁画、贴绒画等,其中不少艺种还申请了国家专利。挖掘开发这些民族民间艺术品,有着很大的艺术价值和经济价值。农民朋友们可以集思广益,合力创业,民艺会让你很快富起来的!

农村遍地是宝,点石成金你知不知道?请看来自江西的典型——

【信息里头藏点子】

点化普通为神奇 石头铺出致富路

无论是山上还是水里,在乡村石头总是随处可见的。石头的用途相当广泛,但是我相信吗?这平时并不被关注的小小石头竟也能成为工艺品,卖上好价钱,甚至漂洋过海,供人观赏。

江西有位姓王的农民,高中毕业后在家务农。有一天,他偶然发现河里的鹅卵石被水流日积月累冲刷得圆溜溜的,一个个晶莹发亮,而且形状奇特,甚是招人喜爱。他就想,何不用这些鹅卵石做些小工艺品或者微型盆景?于是他来不及多想,马上挑选了一些鹅卵石运回家,根据不同形状,用万能胶将它们粘合牢固,组成各种动物形象或盆景山石。

第二天,他将这些小玩艺运到城里,卖给游人及路人,想不到竟然卖了个好价钱。他的一个“二龙戏珠”造型,被一位外国游客看中了,竟然以 2000 元成交,最不起眼的一件产品也卖到了 20 元。经过一段时间的创作经营,他很快发了,口袋也鼓了起来。

【给农民朋友的提醒】

石头铺就致富路,小王因此富了。他并不是第一个发现鹅卵石的人,也可能不是第一个想到用鹅卵石做工艺品的人,但他却是第一个将制成工艺品的鹅卵石拿到“市场”上出售致富的人。所以我们说商机无处不在,只要你肯动脑、肯用心,善于发现别人不曾留意的事物,那么你就会成功,就会扬名,就能取得财富。

提到农村民间艺术,不能忘了民间刺绣艺术。除了我国著名的蜀绣、苏绣、瓯绣、顾绣、湘绣外,散布在全国各地农村的特色刺绣,也令人耳目一新,那里也有着巨大的商机——

【信息里头藏点子】

乘法十字绣真棒 绝技绣出大市场

北京密云县太师屯镇出了个才女,她利用农闲时间,靠独家绝技“乘法十字绣”,创



作了上百幅作品,引起了海内外多家工艺品进出口企业的高度重视。这位民间手工艺家名叫史天琼,是流河峪村一位普普通通的农家少妇。

在史天琼的十家绣坊里,我们一进门,立刻被琳琅满目的十字绣作品深深吸引了。她为农历猴年特意创作的一幅《金猴闹春图》,展现了猴子的万千姿态,上树摘果的、登高远望的、嬉戏玩耍的……个个活灵活现。还有反映人物形象的,光少女就有许多种,绣花女、打猎女、百花少女……史天琼的每幅作品都浸透着她的心血。

史天琼以前做刺绣完全是自己的爱好,慢慢随着她创作作品的增多,她的这门绝活也被村里人一传十、十传百地张扬了出去,史天琼的名气越来越大。有一次在司马台长城,有位外国游客居然拿出1500元人民币非要买走她的一幅《八骏图》,而更多的企业则想与她进行商业合作,把她的作品推向市场。但史天琼有着自己的想法,她说,苏绣是我国古老的刺绣艺术,现在自己最想做的事情就是到苏州去学习苏绣技法和染线技术,让乘法十字绣和苏绣两者结合起来,使她独创的这门民间手工艺发扬光大。

【给农民朋友的提醒】

首先,注意绣品的花色品种不要太单一,应该有各种树木、花卉,还有形态万千的人物、动物等等,并保证都是用五彩缤纷的丝线一针一针描出来的,质量可靠,品位至上。

其次,注意售后服务。例如,顾客的绣品因为时间久的原因出现了问题,可以尽量免费帮他们修补;在顾客浏览本店绣品的时候,营销人员可以告诉顾客绣品应如何保养和怎么选择适合自己的绣品等小知识,体现绣品店人文关怀的气息。

还有,可以开辟俱乐部活动等,如参照陶艺、结艺在国内风行的模式搞绣艺。

【行家提示】

依托农家手工绣品店,展示农村民间刺绣艺术,同时组织农妇批量生产刺绣艺术品,为农村妇女劳力找到了出路,也为农民致富开辟了新路,一举数得,值得推广。

我国有许多民间艺术之乡,那里的特色艺术令人拍案叫绝。如浙江嘉兴秀洲区的农民画,深受国内外游客的好评,而在这些画中也蕴藏着商机——

【信息里头藏点子】

泥腿子能搞创作 农民画能赚钱多

继陕西户县、上海金山的农民画出名之后,浙江嘉兴秀洲的农民画后来居上,无论在作品的质量、数量上都超过前者,成为中国现代农民画的基地。

在中国民间绘画史上,苏州桃花坞年画、天津杨柳青年画都曾作为特色艺术品畅销全国,民间靠此生活的艺人和经销商也有一大批。发展到如今,我国现代民间绘画已经进入了一个以农民画为代表的新阶段。通过交流展览,民族风格强烈、艺术魅力独特的



农民画开始流向国内外,并登堂入室,成为民众的家庭装饰品。

一些外国朋友甚至用数千美元一幅的价格买下农民画带回国内,一些喜欢收藏的朋友也愿意花钱买下农民画作藏品。由此,一个农民画销售市场产生了,一些农民画画家致富了。现在上海、江苏、浙江的一些刺绣人员还将农民画按原作绣成刺绣品,受到客户的欢迎,销路很好。大中城市的一些画廊,也在开始销售农民画,反响不错。

【给农民朋友的提醒】

奉劝农民朋友们,如果有农民画基础的,可以考虑将此作为开拓财路的方法之一,组织农民进行农民画创作和销售活动,以此来发家致富。但请注意,这需要有农民画创作人才,有懂艺术的农民画经销商,还要有畅通的市场渠道。原本基础比较好的地方可以先动起来,摸索一段时间后,再逐步扩大。

为农服务能挣钱

(包含 2 个金点子)

我国农村本身就是一个巨大的市场,数亿农民从事的农业生产,需要各种配套服务,从翻耕、犁耙、灌水、施肥到收割、运输,都需要社会化的服务。因此,农民朋友们要看到——

【信息里头藏点子】

专业养殖加贩卖 农民一年挣 3 万

与其他只养一群绒山羊卖羊绒挣钱的养羊户不同,辽宁开原市李家台乡上清河村的养殖大户宋德军,不但养羊而且贩羊,选择品质最好的绒山羊进行饲养卖绒,其他的羊全部销售。2004 年宋德军先后养了 7 批羊,最多的一批达到 130 多只,最少的一批也有 20 多只,每只羊他在成本上只加价二三十元出售,因为加价少,他的羊出手也快,可谓薄利多销。

宋德军说,贩羊最好在秋天出手,因为这时候毛长出来了,第二年春天能出多少绒基本能判断出来,这时候羊的价格是最高的。自己饲养的绒山羊就要精心照料,同样品质的羊管理好坏也决定了出绒多少。

靠着贩羊和养羊的本事,宋德军一年的收益不错,饲养的 20 多只羊平均能出 0.6 公斤羊绒,市场价能卖到每公斤 320—360 元,再加上贩卖 500 多只绒羊,一年的收益在 3 万元以上。

【给农民朋友的提醒】

与一般农民不同,辽宁开原市李家台乡上清河村的养殖大户宋德军不仅羊养得好,还懂得在为农服务中探索致富的新路。他走的是养殖加贩卖的路,一年的收益在 3 万元以上。



实践告诉我们,农业生产中有许多生产环节可以用社会化生产来解决。农民朋友们是否可以根据实际情况,组建农机服务站、农运服务队,或者建立农技服务站指导农民科学生产,而服务人员也能从中得到相应的报酬。只要服务质量好,工作到位,发家致富是完全可能的。

【信息里头藏点子】

农业小本创业好 为农服务真牢靠

近年来,振兴农业,实现产业化调整,成了讨论的热门话题。对于广大的农民朋友们来说,怎样开动脑子,增加经济收入,改善生活条件成了自己最关心的事情。

粮食种植也好,蔬菜种植也好,只要形成规模,周边慢慢就会形成市场。围绕“市场”立足“服务”,小本创业的基础和土壤就已经形成了。

根据以往的经验,成熟的经营方法有以下几种:

一、短途贩运

市场一旦形成,客商云集,周边的种植户就会纷纷前来卖货,市场上人气聚集,开始活跃起来。

种植户千家万户,比较分散,各家情况也各有不同。有些人离市场近,前来卖货比较容易或者家里壮劳力比较多,自己可以到市场卖货;有的种植户家离市场远,不愿意到市场上卖货;有的种植户交通不方便,出村不容易;还有的种植户子女在外地打工,家里老人出门卖货不方便等等,各种情况不一而足。

正是有这种实际需求,开个农用三轮或五轮车,叫上几个身强力壮的帮手,搞个短途贩运,既服务了群众,自己靠力气又能挣到钱,何乐而不为?

成功的诀窍:一是信息灵,要对周边市场的行情一清二楚;二是对种植户态度要好,服务要好,嘴巴要甜,手脚也要勤快。多帮种植户干点抬抬搬搬的力气活,关系融洽了,就是便宜一两分钱种植户也愿意卖。

二、组建装卸队

市场上收的货,总要运走,这就需要装卸队。基本上不用投资,就靠力气和服务吃饭。雇用15到20个身强力壮的年轻人就可以了。人数多,装卸也快,30吨左右双桥后八轮,45分钟内就可完成。一天多揽些活,收入自然也多些。

成功原则:一是人多势众,声势大,有利于竞争;二是服务好,尽力满足客户要求。

三、建个电子磅

市场形成初期,以小型磅为主;市场形成一年以上了,就要考虑建个大型磅。小型电子磅加所有附属设施投资不会超过2万元。到市场上卖货的、买货的三轮、五轮农用车,20吨内的汽车一般都要过磅。以每次5元过磅费计算,一天80车到100车,日收入可达400—500元。如果收购期一个月,总收入12000—15000元;收购期如能达到两个月,扣



除费用,基本就可以收回投资,来年就是净赚的了。

四、开个综合服务杂品店

把握市场脉络,认清市场需求,专卖市场收购所需要的包装物、收购用品、劳保用品、车辆服务用品,只要迎合市场需求,一样能赚钱。

五、建个简易的休息服务大棚

农村收购,一般在田间地头,固定的建筑物比较难找,可以考虑临时搭个简易的竹木大棚,面积要足够大。准备一些桌椅板凳,专营茶水饮料和简单的饭食,为来交易的群众做好服务。只要服务态度好,卫生干净,收购期内,收回成本并有盈余应该不会是困难的事。

【给农民朋友的提醒】

以上是农村市场形成初期,农民小本创业经营的一些方法和经验,供大家参考。围绕着市场的逐渐扩大和成熟,建饭店、旅馆、加油站、配货站等市场相关配套设施工作就可以逐步展开,那时农民朋友们要经营的就是大生意了。

抓效益农业致富

(包含 3 个金点子)

我国的传统农业根深蒂固,历史久远,农民朋友们最为熟悉。然而,社会在进步,时代在发展,与时俱进的现代农业已经开始展现在人们的面前:跟上全面建设小康社会步伐的科技农业、效益农业,为大家描绘出了美好的前景。为此,我们向农民朋友们推荐 3 个有关实施效益农业致富的金点子——

【信息里头藏点子】

农家女巧用稻草 勤钻研变废为宝

一位普通农家女成功研制出“铁水孕育剂”,获得国家专利的创业经历,给我们农民打开了一条新的致富途径。

沂蒙老区山东省临沂市前疄庄村的农家女魏春霞,在一次偶然的機會中得知,机械厂铸造车间铁水出炉后要用稻草灰覆盖,以提高铸铁件的成品率。她打听到厂里需要的稻草灰只有添加化学原料才能直接覆盖铁水,但厂里也没有掌握此项技术,无法提供帮助。

魏春霞回家后陷入了沉思,稻草灰需要添加什么原料呢?为了破解这个难题,她多次跑到临沂市找专家详细了解铸造所需的化学原料,然后在家里支起了炼灰炉,边学、边烧、边改进,废寝忘食地研究石灰、铝矾等原料的添加比例,终于配制出自己满意的稻草灰。1990年初春,魏春霞从邻居家借了一辆车,装了一车稻草灰,和丈夫再次去了淮



坊柴油机厂。她说：“这一次赚了100多元钱！厂里用后感到效果好，达到他们的要求，就不断打电话让我们送货。”从此，这位农家女烧制的稻草灰成了潍坊柴油机厂等厂家的专用铁水铸造用品。

1994年，魏春霞投资50多万元租赁了村外的一处水塘，将其填平后在上面建起厂房，正式挂出了“临沂合金复料厂”的牌子，与潍坊柴油机厂、高密内燃机厂等7家大型铸造厂保持长期稳定的供货关系。产品有了固定的销售渠道后，魏春霞并没有因此止步，而是刻苦钻研，反复试验，努力提高产品的科技含量。多年来，因为天天与铸造企业打交道，她知道铁水净化不够是长期困扰铸造企业的难题。为此她不断试验摸索，经过几年的努力，终于成功研制出国家专利产品“铁水孕育剂”以及多种以稻草灰为原料的铸造业辅助用品。

最近，魏春霞又一次性投入200万元，新建了一处占地30亩的新厂房，并已顺利投产，预计年产值将达3000余万元，使原本每吨400元的稻草升值到2000多元，每年消化稻草6万余吨，让农家大量的稻草变废为宝，为当地农民获得了一笔可观的收入。

到目前为止，魏春霞以稻草灰为原料，共研制成功GT球化剂、GT型铁水孕育剂、稻草灰覆盖保温剂、GT型铁水净化覆盖剂、GTASC可塑料等共8个品种的铸铁复料，其产品畅销山东、山西、江苏、安徽等26个省，部分产品已销往日本、韩国、东南亚等国家和地区，实现年产值6000多万元。

【给农民朋友的提醒】

山东省临沂市前堽庄村农家女魏春霞只因为肯动脑，又会钻研，终于干成了一件为人称道的大好事。农村中最为普通的稻草成了生财之宝，农民朋友们也从中赚了钱，得到了实惠，不仅魏春霞一家富了，还带动了一方农民致富。

魏春霞的经验给了我们一个很好的启示：农民朋友们要致富，在农业为工业服务方面同样有着财路。只要找准项目，畅通供销渠道，勤奋努力，锲而不舍，定能达到农工满意、城乡双赢的目的。另外，这个实例还告诉我们，立足农村实际，能给乡下的废料找到出路，变废为宝，既为工厂解决了难题，又使农民增加了收入，真是一个绝妙的好点子。

人的潜力是无穷尽的。研究效益农业，还有一条思路让人
“柳暗花明又一村”——

【信息里头藏点子】

慈溪富硒农产品 科技致富观念新

在浙江省地质勘查局仍在进行的农业地质环境调查中，在慈溪市首次发现具有很高价值和较大规模的硒元素含量富集区。据初步统计，表层土壤中硒元素富集区面积约有60平方公里。



日前,浙江省水文地质大队项目负责人说,历时 10 个月的野外调查得出结论:覆盖慈溪市全陆域的生态地质约 120 平方公里。

浙江省地质矿产研究所周总工程师介绍,自然界的“硒”含量极低,且与其他元素共生,人体难以吸收。全世界共有 40 多个国家缺硒,我国缺硒省份高达 22 个,72% 的国土处于严重缺硒和低硒地带,造成农产品硒含量极低。

富硒食品具有防癌、抗癌、增强免疫力等功能,因而天然富硒植物成为越来越多食品加工企业重点研发的对象。

当地农业部门的专家称,硒元素含量富集区的发现,对富硒区农特产品,如富硒茶、富硒杨梅、富硒蔬菜、富硒天然中草药植物等的研究与开发,以及进一步打响浙江省农特产品品牌具有十分重要的意义。他们拟把慈溪打造成浙江省重要的富硒食品开发基地。

【给农民朋友的提醒】

浙江省首次发现大面积硒元素富集区,这无疑是一个天大的喜讯。把农业生产与保健长寿联系起来,打造抗癌农特产品品牌,那肯定是一项阳光产业。此中巨大商机,无法估量。

中国地大物博,各类特种地质、个性水土应该是特种农产品的重要生产基地。这不仅是浙江慈溪农民,也是我们全国农民的致富福音。可以设想:在我国建立长寿农产品生产基地、减肥农产品生产基地、美容农产品基地等特色农产品系列生产网络,这不仅能帮助我国农民尽快富起来,而且也将为世界农业的发展作出巨大的贡献!

随着中国加入 WTO,我国农业既面临机遇也面临挑战。中国农业应该走农业产业化之路,用“公司+农户”的模式发展效益农业,那是令人充满希望的事业。下面是一则来自江苏农民的致富点子——

【信息里头藏点子】

农业走企业之路 农民就能快致富

江苏省常州市华立公司是一家专业从事养鸡的私营股份制企业,自 1997 年成立以来,产值每年都以翻一番的速度迅速发展壮大。现有固定资产 2000 多万元,总资产 5000 万元,员工 400 名。其中具有中高级技术职称者 20 人,大中专毕业生近 100 名,拥有种鸡场 3 个,存栏种鸡 20 万只,建有年孵化鸡苗 2000 万羽的现代化孵化厅,两个年产 5 万吨的饲料厂和年产 1 万吨的华立生物肥料有限公司,12 个商品鸡场,150 家合作养鸡农户,以及上海、南京等 20 余个直销批发网点。

2002 年华立公司销售 8000 万元,被评为常州市农业产业化龙头企业;2002 年 7 月通过了江苏省无公害产品认证,公司培育的雪山草鸡也成为常州市名牌产品。



自古以来,农业是靠天吃饭的行业,农民缺资金、缺技术、缺信息,自给自足有余,增收致富困难。华立公司在市场竞争中悟出了这样一个真理:传统粗放的生产经营管理方式,使农业成为弱质产业、夕阳产业;现代高效的生产经营管理方式,却可使农业成为高效产业、朝阳产业。

于是,公司请来华南农大、中国农大等高等院校和科研机构的专家、学者举行专题讲座,组织了中高层管理人员外出考察、进修,学习先进的生产、管理经验。还在公司内部全面推进生产经营责任制、绩效挂钩制,把工作目标层层分解,责任到人,用各项生产指标考核每个人的工作,考核结果与收入分配直接挂钩。

2000年,华立引入“公司+农户”的模式发展商品鸡养殖,与江阴、张家港分别合作建立250万只商品鸡的饲养基地,并在武进带动了100多户农户加盟,年饲养400万只,公司规模也迅速扩张,做到了优势互补、利益共享、共同发展。

2002年12月22日,公司组织成立了华立养鸡专业合作社,吸收了100多户农户社员。公司负责市场的开拓并承担主要的市场风险,从事新品种、新技术的研究和鸡苗、饲料的生产。合作社组织农民进行商品鸡生产,统一生产标准,并组织农民进行参观学习、专业技术培训,负责新技术、新管理方式的推广和运用。通过合作社建立了一条紧密的农业产业链,农户的养鸡场成了公司的“生产车间”,农民成了公司的“农业工人”。

公司发展壮大了,帮助广大农民致富的责任始终没有忘。2000年,华立公司着手推行“公司+农户”的生产模式,利用农户有土地、劳力的优势,公司有技术、销路的长处,双方合作,优势互补,实行“风险共担,利益均享”,带动农户养鸡致富,取得了显著的社会效益。两年来,合作农户不断增加,前黄、牛塘、农发区等镇(区)农户养鸡致富的成功事例比比皆是。牛塘万塔村司爱民建舍1000平方米,进鸡苗1.8万羽,4个月后成鸡出售,每只获利1.5元,一批鸡净赚2.18万元。现在他已有鸡舍3200平方米,年饲养草鸡10万只,收入超10万元。农发区杨玉方租用闲置猪舍2800平方米,每批养鸡4万只,年收入达10万元。

【给农民朋友的提醒】

江苏常州华立公司的经验令人振奋,也给人以启发:要实现从粗放低效农业到现代高效农业的转变,走农业企业化之路是有益的尝试。

中国农业从分田到户提高了劳动生产率,规模化生产降低了成本,产业化生产实现了利润,到现在应该提倡农业企业化。江苏的经验证明:农业领域间的竞争,不是农民和农民之间的竞争,只有企业才能合理地配置各种资源,增强自身的竞争能力。假如在各区域能培育10个、20个甚至更多具有实力的农业龙头企业,可以坚信中国农业在世界上会有自己的一席之地,中国的农民将更快地迈入富裕的行列。



献给民工朋友的 15 个致富金点子

阿富、来子和那几位朋友谈了半天,全是关于农民的致富金点子。大家说,跟农民一样,处境艰难、致富最迫切的要数民工了。我国自改革开放以来,从农村流向城市的民工每年都有好几百万。这支浩浩荡荡的打工队伍,进城就业,干重活、累活,为城市建设作出了贡献,对于促进农村劳动力转移,增加农民收入,统筹城乡发展都具有重大意义。我们要千方百计帮助他们就业,帮助他们改善就业环境,切实维护民工的合法权益。

大家商量了一下,接着就谈起了有关民工的15个致富金点子:

城乡对比找商机

(包含4个金点子)

城乡之间发展差别比较大,民工朋友们只要开动脑子,创业机会多多——

【信息里头藏点子】

民工白手能创业 穷人致富靠眼力

借钱起步——民工的创业之道

老孙是广东雷州一个老实农民,但喜欢进城做生意,总觉得自己是个生意人。但直到40岁,老孙才赚够了自己用来创业的资本金。于是,他用这笔钱买了辆摩托车,在雷州城里做起了生意,但没赚到多少钱。

42岁时,老孙的搭客生意失败了,但他不服输。于是,他卖掉摩托车,又向亲戚借了点钱,然后再和两个朋友凑份子,总算凑了4万元,买了辆极其破烂的中巴车搞起了营运。

44岁时,老孙的营运生意又失败。走投无路的老孙卖了破中巴车又借了8万元跑到广州第三次创业。

许多从小本经营中赚到第一桶金的人,他们在成功之前都曾经尝试做过多种生意,虽然他们并没有积累起财富,反而比做生意之前更穷,还欠下了债务。但他们却比从没做过生意的人拥有了一笔额外的财富——对市场的感觉和对风险的独特理解。

避免恶性竞争——民工生意的生存之道

老孙在广州无依无靠,听说新市鞋业城湛江人多,就跑到新市鞋业城扎堆取暖。在鞋城泡了几个月后,老孙想明白了一件事,广州成行成市的专业市场之所以兴旺,是因



为相对于一个需求较大的市场,小本经营者数量虽多,但相互之间容易产生恶性竞争,但重要的是,每个人都能在各个细分市场上找到生存空间。老孙说:“专业市场是避免恶性竞争的最好空间。”

老孙在鞋城租了一间铺面,货是从广州解放南路鞋业批发市场批进的,开始时是什么鞋好卖卖什么鞋,一双鞋可以赚5元至20元。平常一天可以卖出30双鞋,节假日能卖100多双。一年后,老孙开始根据铺面反馈的市场信息,向批发市场上的厂家定做各种款式、颜色的鞋子,生意越做越活。现在,老孙在广州有了3间店铺,还租了一间鞋库。2004年,48岁的老孙准备再开几间鞋店,搞连锁式经营。为此,他的货仓里已储备了上万双各款鞋子。

做穷人生意——民工的经营之道

一个人开店首先要知道自己的客户群在哪里。老孙说他自己一家都是穷人,知道穷人买东西的心理,开店时就想着要做的是穷人生意。穷人生意表面上难做,其实最好做,穷人见世面少,对产品质量和款式不太挑剔,而且喜欢赶时髦。买东西无非是一要便宜,二要时髦,只要你的货又便宜又时髦,一定好卖。所以,老孙一直经营20元至50元的低档鞋和60元至100元的中档鞋。老孙说,城里人一个人从凉鞋、皮鞋到运动鞋、拖鞋都要备齐,一年要四五双鞋,广州人这么多,鞋生意有得做。

学会算计——民工经商投资有回报

老孙说,鞋城一个20平方米的铺面,月租金加水电杂费要9000元;到鞋业批发市场以批发价进货,每次购鞋量100双。因此,流动资金要准备四五万元,经营成本有个八九万元就可以了。只要经营得法,两年收回成本根本没问题。

【给民工朋友的提醒】

广东雷州老孙是个老实农民,直到中年才实现进城赚钱。与一般的打工仔不同,他到城里不进工厂,不进商店打工,而是借了钱在城里白手起家,小本创业。虽然做生意赚钱一波三折,困难重重,但最终还是成功了。尤其值得赞扬的是,他能从城乡的对比中,找到自己的生存位置,实实在在地做穷人的生意,同样富起来了。想致富的民工朋友们,可以学习老孙,除了靠出卖气力,在建筑工地做小工挣钱或去服务行业做侍候人的行当以外,完全可以靠白手起家、小本创业致富。



中国地大人多,藏龙卧虎,民工中人才也不少。还有更多的
年轻民工朋友,他们进城致富的办法各有奥妙——

【信息里头藏点子】

打工保姆吃尽苦 创业赢得致富福

既懂裁缝又有经营头脑的山东姑娘李欣,在深圳经历了宠物保姆的打工生活后,将宠物生意与裁缝业务连在一起,终于构思出“宠物服装”的新行当。

说干就干,李欣先着手设计了中低档次的“宠物服”,如小狗无袖背心、短裤等,每件出厂价 20 元左右,后来又设计了较高档次的,如纯棉连衣裙、宠物休闲装等。另外还有宠物鞋、宠物兜一类的小玩意儿,直到搞成了一个“宠物系列服饰”。李欣和她的员工们充分利用自己厂里加工服装剩余的碎布条、布块,经过巧妙拼接,那些本来准备当“垃圾”处理掉的布块,摇身一变成了五颜六色的“宠物时装”。

经过两个多月共同奋斗后,几十名员工在李欣的带领下生产出第一批产品,又花了 6 万元钱印制了一批彩色折叠式广告传单,在市区内散发。然后,李欣和几名口才较好的员工开始带上各种宠物服装样品,到每一家宠物超市和宠物商店去推销。因李欣采取“送下一批货,收上一批货款”的方法,而且给代销商留有很大的利润空间,所以,一些宠物超市和商店了解情况后,纷纷开始销售她们的产品。多姿多彩的宠物服装推向市场后,深深吸引了宠物消费者的目光,不多久当地即掀起了一股购买潮。

历经 5 年的风风雨雨,如今,李欣在深圳特区也算个“身价百万”的小老板了。下一步,她和兰州大学毕业的男友准备再筹建一个“宠物世界”购物中心,将来还准备在里面开设宠物洗浴中心、宠物美容店、宠物超市、宠物医院和宠物服饰专卖店等,直到真正形成一个宠物的世界。

【给民工朋友的提醒】

山东女青年李欣头脑灵活,善于找准城里人的消费需求,又把握自己的个人特长,结果她的宠物服装大获成功。在创业过程中,她又懂得财富共享的道理,所以她的生意越做越好。李欣的上进心、创业意志、务实劲让她获得了高收益,使自己很快富了起来。如果民工朋友们能把自己的特色手艺带到城里,再迎合城里人的口味,拿出独特的产品,那获取财富肯定没有问题。



只要时时留意,民工朋友们处处可以找到赚钱的机会。不信,收废酒瓶子也能发财——

【信息里头藏点子】

行业不分贵与贱 酒瓶淘金看得见

真的让人不敢相信,一位普通的青年民工,靠收废酒瓶,5年赚了400万元。

黑龙江省庆安县大罗镇智和村宋家围子屯普通农民徐文初中毕业以后,到哈尔滨打工,没有赚到钱。后来,被逼无奈,做了收破烂的,靠收废酒瓶子,才在城里立足。

徐文思量:既然废酒瓶子能卖钱,收废酒瓶子,也肯定能赚钱。自己为什么不去收废酒瓶子呢?说不定,靠收废酒瓶子也能发一点小财。

可是,徐文的心里也有顾虑。收废酒瓶子,不就是收破烂的吗?不就是要饭的吗?自己怀着一腔雄心壮志,来到哈尔滨,到头来却沦为乞丐,实在是太丢脸了。这要是被熟人看见了,传回老家去,自己还怎么做人呢?

然而,生存的需要使他不得不暂时放下生命的尊严。为了怕人认出来,他买了一只口罩,戴在嘴巴上,背着那只破麻袋,以剩下的那6元多钱作本钱,走街串巷,收起了废酒瓶子。第一天,徐文一共走了三四十里路,往返废品收购站两三次,赚了10多元钱。虽然这10多元钱不起眼,但徐文终于意识到了,这一行,只要肯吃苦,就有干头,便下定了决心,一心一意地做起来。渐渐地,徐文觉得自己是在靠劳动赚钱,没有什么可耻的,便摘掉了口罩,大大方方地收起了废酒瓶子。

其间虽然遭遇父母的反对、收购废酒瓶的车子被偷、同行的欺侮等困难,但是,徐文却一直没有放弃收废酒瓶子也可以干成大事业的信念。凭着自己的聪明,他把收购废酒瓶子的目光盯在了饮食娱乐场所。于是,徐文放弃了自己的叫喊收购,而是一家酒店接着一家酒店,一家夜总会接着一家夜总会地联系了起来。1995年春天,仅仅才用了20多天的时间,徐文就和包括当地最红火的酒店之一的黑天鹅饮食娱乐城等84家饮食娱乐场所签订了收购合同。这84家饮食娱乐场所,都是中高档水平的,它们每天产生的废酒瓶子,相当于整个哈尔滨产生的废酒瓶子总量的二分之一还要多。

生意大了,徐文一人做来不及,他就叫帮工。徐文在哈尔滨靠收破烂真的发了财。尔后,徐文建立了收购销售一条龙,事业越干越大,废酒瓶子也越收越多。他又从实际出发,把收到的废酒瓶子直接卖给酒厂。这样,互惠互利,而且价格优惠,双方一拍即合,很快就签订了回收合同,徐文一举成了这些大酒厂的废酒瓶回收代理商。

生意有了,徐文买了一辆福田轻卡、一辆跃进货车和一辆微型面包车。轻卡和货车用来拉货,面包车则自己开着,用来联系业务。有了先进的交通和运输工具,效率提高了七八倍,徐文又着手向外扩张,向哈尔滨的周边市县发展。此时,他已经不再需要自己去叫喊收购了,而是坐阵当起了老板。



很快地,哈尔滨周边的 10 余个市县的 400 多家收购点,也被徐文纳入了自己的势力范围。为了适应发展的需要,徐文又投资了 100 多万元上了一套旧瓶洗刷设备,同时,还购买了电脑,制作了网页,在网上和全国各地的酒厂及酒瓶收购商进行业务联系。

1997 年,万事俱备,徐文注册了自己的公司——哈尔滨市万乐物资回收公司,又在哈尔滨市东风镇租下了一块 1 万多平方米的场地,招了 40 多名来自家乡庆安的民工,大干了起来。现在,他每年的纯收入可达 60 万元。

捡废酒瓶的风雨苦难,使徐文感触很深。他说:“农村青年外出打工,不要因为自己文化水平低,因为自己没有过高的能力,就把目光只盯在做服务员这一行当上,不要只在一条狭窄的小路上拥挤。三百六十行,行行出状元,只要肯吃苦,爱动脑,就一定能取得成功,挣到大钱!”

【给民工朋友的提醒】

徐文在被人瞧不起的捡破烂行当里干出了一番事业,也赚了大钱,使自己脱贫致富,这真的是非常的不容易。民工朋友们应该向他学习,不要虚荣,要实干;不要浮躁,要勤奋;不要蛮干,要动脑。民工朋友们进城打工,也不要只想着自己有气力,光盯着在建筑工地做苦力活,在服务行业侍候人。民工朋友们能干又赚钱的行当还有不少,就看你是不是用心去找!要知道,天底下的财富是属于踏实肯干、聪明能干的人。

与徐文一样,因地因人制宜找财路,一位重庆打工妹也做成了一项新的致富行当——

【信息里头藏点子】

乡间寻觅土鞋垫 民间工艺赚大钱

那种又老又土的绣花鞋垫登上大雅之堂,甚至卖出 100 多元一双的高价,你相信吗?

还是母亲一手绣制鞋垫的工艺活,让重庆打工妹张红开了窍。张妈妈在为丈夫和儿女做饭洗衣之余,经常靠绣鞋垫打发时光。不知不觉,日积月累,她竟然绣了上百双漂亮的鞋垫。家里实在放不下,有的就只好送人,但也有人愿意花钱买她做的绣花鞋垫。于是,张红就将母亲积存下来的上百双绣鞋垫拿到城里去卖。结果一试还真行,几十双鞋垫不到一个下午就卖完了,事后竟还有人还要来买。这时候张红意识到自己无意中摸到了一扇致富的大门。自己没有存货,她就想到去老家收购。

结果当天,母女俩就收到了 200 多双鞋垫。回到城里,她开始正式摆摊卖起了鞋垫。结果每月除去各项开支,张红基本上能赚 2000 元到 3000 元钱。

后来,为了迎合年轻人的需求,她想到了旧瓶装新酒,引进新潮的设计和包装,把出不得厅堂的鞋垫做成能登大雅之堂的礼品。

这些人情味极浓的鞋垫刚一亮相,日均销售量就较以前提高了一倍。后来张红还想



到把鞋垫跟单位的礼品联系起来。于是,就在春节这个送礼旺季里,她组织当地的农村妇女拿出了一批富有地方特色的三峡鞋垫,10天做成了200双的生意。

此后,先后又有4个单位在张红那里订了300多双鞋垫,仅仅这一笔生意,张红就赚了差不多2万元钱。

为了把生意做大,张红想到了给自己的鞋垫申请商标,取名“巧大嫂”。接着她一是改进包装,二是发动当地妇女积极投入生产,扩大经营。

为了扩大销售,张红想方设法沾上三峡旅游的光。她跑了几趟丰都鬼城、忠县石宝寨、云阳张飞庙和奉节白帝城,硬是把鞋垫打进了三峡和小三峡沿途的诸多旅游景点。

经过一系列市场运作的绣花鞋垫,已经彻底摆脱了以前的土气,摇身一变,成了人见人爱的“宠儿”。它的价格自然也水涨船高:最高的鞋垫每双售148元,最低每双90元,两双一套的情侣装鞋垫标价256元。同时,为了满足都市女人做“女红”的爱好,张红专门制作配了线并描好了图案的鞋垫模,每双45元。尽管“巧大嫂”鞋垫价格不菲,但自从专卖店开业以来,生意一直很火。

如今,“巧大嫂”鞋垫已经在重庆、成都和万州开了3家专卖店,杭州和北京等城市的加盟店也正在洽谈之中。巧大嫂手工艺品公司也在万州青少年宫落下了脚。现在,张红的目标是,要把刺绣队伍扩大到整个三峡库区的20多个区县,要把专卖店从西南一直开到北京的王府井、上海的城隍庙、广州的天河城,让小小鞋垫横扫天下。

【给民工朋友的提醒】

仅仅两年,张红就从一个失业在家的打工妹,变成了拥有近百万资产的小富婆。她的成功给人一个很有益的启示,那就是:很多人宁愿到离家千里的地方去打工,却不愿意花上1分钟,去想想老家、想想自己身边是否也有致富的机会。而且,一般人看待老家的东西,用的是情感,总是被“乡情”、“怀旧”这些传统思路束缚了,所以看不出藏在其中的商业价值。其实,做生意就得有一双生意人的眼睛,如果用纯商人的眼光去看,老家的很多东西都是宝!

了解需求能赚钱

(包含5个金点子)

只要把握城乡两地的需求差异,赚钱商机真不少——

【信息里头藏点子】

民工门前做生意 3年就赚钱18万

在都市里,民工是消费的弱者,他们吃的、穿的、睡的,都很简单,消费水准是很低的。看上去没有什么生意可做,也没有什么钱好赚,其实未必!

在大都市的任何角落,随处都可见到民工的身影。他们也要吃、要喝,可饭馆一盘菜



动不动就是十元八元,对这些背井离乡的打工者来说,实在是笔昂贵的消费。可饭不能不吃,这些消费是他们必需的。

有需求就有商机。就有一位深圳打工者,不进工厂做工,不到酒店服务,而是用一点积蓄租了两间房子,做起了为民工后勤服务的生意。想不到,这一招还真灵。3 年下来,让他赚了 18 万元钱。

他开的民工后勤小店主要经营家常饭和日常生活用品。他供应的菜主要是以青菜为主,而且是市场上价格最低廉的。把菜买回来,用盐水一泡就制成咸菜。也可以用油炒一下,变得有滋有味,还可以做成汤。饭一元钱可以盛到一大碗,价格非常便宜。虽然这些菜做起来很简单,可他做得很干净,看上去也赏心悦目,吃起来合口味,民工都很爱吃。

打工中的烟民很多,他们没有其他爱好,就是工作之余,美美地吸上几口。在超市和商场里根本没有价格特别低廉的香烟出售,可他这里有。他找关系大批大批进货销售,可还是供不应求。牙膏、牙刷、面盆、毛巾、剃须刀也是畅销的,当然也都是价格极低的便宜货。

民工们在这小店里吃饱喝足,每个月还可以给家里寄回不小数目的钱,他们感到心满意足。店主也有不小的利润空间。一碗饭、一碗咸菜卖出去,净获利两毛钱,可一天他正常要卖出 600 份,那么一天下来就挣 120 元,加上烟、百货利润,一共可得 180 元左右。除去房租、电费等,一个月就有 4500 元左右的收入。遇到大工程建设的时候,还远远不止这些。

在开民工小店的 3 年多里,他的收入高达 18 万元。正因为有了这些钱,他才有机会带了资本,带了信息回到家乡,结束了漂泊的日子,还办起了属于自己的小厂,实现了人生的价值。

【给民工朋友的提醒】

这位在深圳开起民工小店的民工值得赞扬。一是不追风,根据实际需求创业;二是坚持薄利多销也赚钱;三是打工积累了资本和经验后回家办厂再创业。这是一条非常切合民工实际的发家致富的好经验,民工朋友们你记住了没有?

只要选对了路,民工不仅能做好小生意,也能做成大事业,成为企业家,不信?请看浙江的打工女俞巧仙——

【信息里头藏点子】

草根精神成全她 女民工成企业家

浙江义乌城西镇蒋母塘村农妇俞巧仙,迫于家境贫困,初中毕业后就步入社会,外出打工,历经制卖皮蛋、保健品代理、办厂打品牌、创办个人公司等四个阶段,以不屈不挠、顽强生存的草根精神做成了一番大事业,成了闻名全省、乃至全国的女企业家。



俞巧仙从做皮蛋生意起步,锲而不舍,成了皮蛋大王;做保健品代理,她舍命投入,年产值超亿元;办厂打品牌,她落地扎根,开发出了“植物黄金”铁皮石斛;创办公司,她趁势而上,建起了集团公司。

2004年3月,俞巧仙成立了浙江森宇控股集团有限公司,旗下拥有森宇实业公司、森宇药业公司、森宇生物工程公司、深圳今之康保健食品有限公司、香港花儿红投资集团有限公司等10家全资子公司。光是铁皮枫斗的销售额就突破1亿元,一举跻身全国民企千强之列。

回顾自己多姿多彩的经历,俞巧仙说她的创业是源于草根,高于草根。草根性是社会学的一种讲法,有人把它用来形容浙商——出身贫寒,性格坚韧,正如同草根过了冬天便重新发芽。俞巧仙恰恰是这样一位富于草根精神的女企业家。有这么一句名言:播种态度,收获行为;播种行为,收获习惯;播种习惯,收获性格;播种性格,收获命运。俞巧仙的成功,离不开浙江人性格特征中“坚毅果决”的一面。

【给民工朋友的提醒】

源于草根的财富,给俞巧仙带来高于草根的追求。从农村到城市,从城市再到大城市、国际城市,根植于草根的俞巧仙的性格让她走向全球,收获着财富,更给无数仍挣扎在草根丛中的民工朋友们提供了思考、梦想和希望。

要知道,民工朋友们大多来自农村,他们外出主要是为了赚钱。我们提醒大家,可以利用自己了解城乡两地的需求之便,随时把握商机。不信,“三农”服务也赚大钱——

【信息里头藏点子】

农民备耕热情高 农机急需能畅销

“从大年正月十五开始,我们这儿每天能销出七八台小四轮拖拉机。”西部某县农机销售中心的一位销售人员这样说。

人们在那里的农机市场看到,有不少来自周边县的农民正在挑选农机具。在农机东方红产品销售大厅,来自乡间的农民边挑选农机具边说,他家已有两台小四轮拖拉机,但不够用,这次准备买辆大型拖拉机。他家承包的3亩地种上了蔬菜,每年净赚1800多元,家里还养有80多只羊和20多头牛,农闲时儿子们就到外面跑运输,日子早就达到小康了。

随后,人们在农机配件经销部听到一位工作人员说,现在农民备耕特别积极,正月初五就有人打电话要农机配件,大年初八他们开门营业后,每天的生意都很红火。

【给民工朋友的提醒】

农业、农村、农民,这“三农”,本身就是一个巨大的市场。民工朋友们来自农村,原



本也从事农业,更懂得农民的需求。因而,我们不要忘了在为“三农”服务中,也存在赚大钱的机会。上面提到的农机具、农用品,还有其他农民生活急需品,民工朋友们都能近水楼台先得月,靠两地价格差,实实在在地挖掘到一桶金。

当今世界,信息就是金钱。民工朋友们到处流动,各地的信息也灵通,大家要发挥这一优势,项目找准了,发财没商量。农家手工艺创外汇的点子,你不妨看看——

【信息里头藏点子】

农家手工艺赚钱快 绣品年创汇 2000 万

江苏宝应县鲁垛镇近 3000 名农家女,飞针走线绣出人物肖像、虫鱼花鸟等一幅幅精美绣品,出口到欧美、日本、韩国等 20 多个国家和地区,年创外汇达 2000 万美元。

【给民工朋友的提醒】

现在许多女民工,离乡背井到外地打工,殊不知,自己本乡本土姐妹们的独特民间手工艺就是金,完全可以在自己家里赚到大钱。江苏宝应县鲁垛镇的 3000 名农家女,靠刺绣就地生财一年 2000 万美元,就是最好的例子。有志于此业的民工朋友们可以城乡协调,上下牵线,组织生产农村民间工艺品出口,同样能挣到金钱。当然,这中间要有懂艺术、懂外贸的人员指导。

来自农村的民工朋友们,是否可以尝试一下农业经营,通过自己的双手,在自己熟悉的行业中让农产品增值,也能赚钱。吉林蛟河市哈虎的经验是——

【信息里头藏点子】

农业经纪人不难 3 年就赚足 500 万

1996 年 7 月,哈虎中学毕业,回到了家乡蛟河市新站镇朝阳村务农。看到自己的父母每年仅靠种地维持生活,辛辛苦苦劳作 1 年,收入才勉强支撑一家人的开销,他心里很不是滋味。从那时起他就暗下决心,决不能再像父母那样脸朝黄土背朝天一辈子贫困下去,要寻找一条适合自己并能体现个人人生价值的创业之路、致富之路!

1998 年 5 月的一天,在舒兰收购粮食的哈虎的姨夫来他家和他父母商量收粮的一些事儿。哈虎决定跟着姨夫一起到舒兰市上营镇从事粮食和土特产品的收售工作。

哈虎虽然只有初中文化水平,但人还机灵,手脚也勤快,在收粮过程中他出了不少好主意,姨夫对他特别满意。12 月下旬,姨夫给了哈虎 1 万元的工资。这件事不仅让他受到了极大的震动,也给了他很大启发,哈虎这才知道原来收售粮食的比种粮食的收



入要高几百倍、几千倍呢！从那以后，哈虎经常以推销员、业务员、销售员的多种身份出现在各地的许多大中小企业中，细心学习他们的经营管理、市场营销等方面的经验，为自己将来的“单飞”打下了良好的基础。

2001年5月，哈虎自立门户，成立了“长俊粮贸公司”，开始了自己收购粮食的第一步。

凭着他的“言出必果，诚实守信”的经营理念，当年哈虎共收购玉米5000多吨，白瓜子40吨，各种药材20余吨。这下，就连一开始不太支持他的父母也都对他刮目相看了。

由于哈虎讲信誉，重合同，钱款支付及时，注重收购粮食的质量，有许多当地的卖粮户和外地的收粮客户都与他建立了长期的合作关系，仅新站镇与他长期合作的经纪人就有30多人，这也为他日后的发展奠定了良好的基础。到2002年收购粮食及各种药材的时候，许多农民都主动将产品送到哈虎的收购点，这无疑省去了他不少的人工费、运输费。这一年哈虎共收购黄豆4200吨，玉米2200吨，白瓜子130吨，各种药材40多吨，收购总量占全镇的50%左右，其中白瓜子一项他个人就收了新站和拉法两镇的70%还多。

在经营中，哈虎逐步了解了粮食收购的质量和价格的重要性。他一方面从加强管理入手，聘请了粮食质检员，严把收粮质量关。另一方面，建立了粮食购销价格信息网，随时掌握粮食市场行情的变化，并根据信息来决策，这就使得哈虎如鱼得水。

2004年初，玉米的价格一直走低，甚至到了无人收购的地步，一些农民认为还要降价。这时，哈虎通过信息网络了解到，玉米价格下跌是由于受国内一些市场的影响，将很快缓解，价格可能在一个月左右上升。于是他果断出手，以0.50元/公斤的价格收进了5000吨玉米。到了2月底，玉米价格果然涨到了0.70元/公斤！这时他将这5000吨玉米全部出手，一个月之间就漂亮地赚了20万元！

在不断地捕捉信息、利用信息抢占市场先机的同时，哈虎越来越感到：联合起来力量大。于是在镇党委和其他经纪人的支持下，2003年初，由哈虎任理事长的蛟河市新站镇青年经纪人联合体成立了，成员共50多人。在哈虎的带动下，联合体的成员互通有无，信息共享，互相帮忙，共同受益。一年过后，大家的收入比过去提高了1倍多！2004年4月，成立仅一年的联合体在“第二届经纪人国际论坛”上被评为“中国经纪十大创新企业”。这对哈虎他们是一个极大的鼓励。

现在，哈虎的青年经纪人联合体成员已增至150人。他们的粮食和土特产品已占领了大半个中国市场，除吉林外，山东、辽宁、黑龙江、河北、福建等都有他们的市场，个别产品还发到韩国。哈虎的资产已达500万元。

【给民工朋友的提醒】

哈虎实践的“农业经纪人”模式，为各地民工朋友们找到了一条致富的有效门路。



哈虎虽然年轻,但他聪明能干,坚韧不拔,终于在农村粮食和药材收购中获得了财富。当然,民工朋友们在实际操作中会碰到许多意想不到的困难,好在哈虎已经把他极好的办法都贡献了出来。民工朋友们都要向哈虎学习,大家只要努力地去干,财富离你们就不远了。

民工小本创大业 城乡两地挖财源

(包含 6 个金点子)

在吃准信息的基础上,民工们还可以根据自己的实际能力,搞一些小本生意,使自己逐步富起来。请注意——

【 信息里头藏点子】

供需结合商机来 农家鸡粪也生财

山东省高塘县高塘镇村堂村陈玉国经常到各地收购鸡粪,然后经过沤制、晾晒、装袋等加工工序,将其变成易存放、易吸收的成品肥,再销往全国各地。陈玉国的鸡粪生意不但满足了许多种植户对高效有机肥的需要,还为自己带来了可观的经济收入。

【 给民工朋友的提醒】

俗话说,小利不可小看,薄利有量也赚钱。从经销鸡粪的点子,还能告诉我们,许多类似的信息同样能帮助民工致富,不光是农村养殖业下脚料能换钱,就是蚂蚁、蝗虫、蟑螂等虫子也能变财富。希望大家千万不要小看噢!

民工朋友们只要睁大眼睛,改变思路,许多原本意想不到的赚钱机会就会来到你的身边。你不信,请看下面的点子——

【 信息里头藏点子】

冬闲田变冬钱田 一年多赚 80 万元

变“冬闲田”为“冬钱田”,一年的亩产收益可达 4000 元左右。2003 年,武汉江夏区金水农场从福建引进蘑菇,在收割水稻的稻田内试种 200 亩,获得了 80 多万元的收益。

据武汉市农业局种植业处有关人士介绍,过去一到冬天,很多水稻田就闲置下来。2003 年,市农业部门在江夏区推广试种新品种蘑菇,没想到不仅利用了稻田的资源,还每亩进账 4000 元。

【 给民工朋友的提醒】

看来赚钱也不是件高不可攀的事。民工朋友们只要动动脑子,想想法子,就能在自



己最熟悉的环境里找到挣钱的好项目。像上面提到的点子,具体种什么,那是很有讲究的。建议你向农技员请教,与农产品销售部门联系,只有产销畅通、价格合理、操作可行,那你的点子才算真正可用。

【信息里头藏点子】

“农家乐”生态旅游 让人喜欢又赚钱

长期生活在都市里的人们,都喜欢回归自然,追求青山绿河、小桥流水式的生态田园生活。

现在就有一种“农家乐”生态旅游,让游客享受到乡野的情趣和快乐。这样,既让城里人感受到广阔农村的天然美,又让农民们赚了钱,获得了实利。可说是一举两得。

【给民工朋友的提醒】

组织这一活动,可与当地的旅游公司合作,请懂行的人员开展宣传,争取更多的客源。同时,挑选环境理想的乡村,将农舍改造成农家旅舍,制作特色农家菜,还可将田间劳作、河湖捕捞、果园采摘、乡村民间艺术表演等有机结合起来。这样,一定能以特色、价廉、互动的有利因素而吸引广大游客,人气旺,多生财。

修旧利废,同样也能赚钱。请看下面的这个创业点子——

【信息里头藏点子】

旧蓄电池能复新 科技节约帮你发

蓄电池广泛应用于通信、交通、电力、计算机网络、应急照明系统、电动助力车能源等领域,是使用最广泛的电池。蓄电池有免维护的新型铅酸蓄电池和普通蓄电池两种,但是不论是哪种,其使用寿命都在1—3年以内,其循环充放电在300次左右。蓄电池使用时间一久,容量下降,蓄电池很难充电,从而导致蓄电池损坏甚至报废,报废的蓄电池还会造成对环境的铅污染。

我国每年报废的蓄电池为8000万只,一个县级城市每年都要报废大约1万只蓄电池(电瓶),而一个中等城市每年报废的蓄电池更是高达5万只左右。其实,这些蓄电池只是电极出了问题,大部分的部件和化工原料可以利用。所以,如果将其维修复新,拥有极高的利润。

以车用蓄电池的翻新为例。开一家车用废旧蓄电池修理店,可以租一个10平方米的场地,或者自己家里也可,设备只需一只万用表、一只比重计、一台充电机以及各种化工原料等,总投资不到1000元。一只200—600元的废旧蓄电池修理成本需3—15元,收费在50—100元;修理一台价值100元左右的废旧蓄电池,成本在0.3—1元,而收费在15—30元,所以利润是比较高的。



采用最新技术,维修不需要打开蓄电池瓶体,只需要几种化工原料和简单的方法就可将蓄电池维修复新。一般蓄电池经过维修后,至少可以再使用 1—2 年,而免维护蓄电池至少可以使用 3 年,这样每年至少可获得纯利润 10 万元。以一辆电动自行车上的蓄电池为例,其价格为 500 元,但是使用 1—2 年后,电池就报废,相对来说自行车也就报废了。如果此时你将蓄电池进行维修(成本 5 元左右),收费最少为 100 元,人家还高兴得不得了。

搞蓄电池维修复新,不需要开店铺,你可委托多家摩托车、汽车修理部代收报废蓄电池、代揽维修业务(别人维修车的时候,如果是蓄电池报废了,就可以鼓励别人参加维修复新,这样比买新的划算多了)。如果经营得当,光一个县就可以获纯利 15 万元。目前很少有人经营此项目,谁先经营谁先发财。

【给民工朋友的提醒】

该技术的学习可以在国内网上找到,还可提供教学光盘。民工朋友们不妨一试。

开始富裕起来的农民也注意改善家庭卫生设施建设,在感叹这一好事之余,民工朋友们是否想到这里也蕴藏着大商机,信不信——

【信息里头藏点子】

农村洁具有潜力 民工正好去赚钱

以往每逢春节,城里人下乡拜年,总要为上厕所而苦恼。然而,2004 年新春许多农户家中漂亮的卫生间,让下乡拜年的城里人省了不少心。

大年初五下午,在江浙一带的农村,许多农户正在安装家庭卫生间。农民们喜滋滋地领着城里朋友看了他家中新建的卫生间,里面配有抽水马桶、浴缸、浴霸,设施可谓一应俱全,与城市居民家中的卫生间相比,丝毫不逊色。他们说,特意赶在春节前新建卫生间,不仅可以改善自家的卫生条件,而且能使下乡拜年的城里亲戚如厕更方便。

据悉,像这样赶在春节前新建卫生间的农户,在村上有二三十家。目前在一些自然村 100 多家农户中,已有 50 多家建起了卫生间,其他农户也计划着开春后新建。每新建一间卫生间一般花约三四千元钱,粪便在封闭式粪坑充分发酵后每年掏粪一次,实施无害化处理,从而大大改善了农村的环境卫生。人们在附近乡镇了解到,目前农户新建家庭卫生间已比较普遍,尤其是近年来获得好收成的农民,更舍得在卫生设施上投入。

【给民工朋友的提醒】

有需求就有市场,有市场民工朋友们就有钱可赚。你在自己村里摸清情况后,再到城里洁具店,联系团体优惠供货,这样你就可以不花成本赚到钱。何乐而不为!



还有更省力的赚钱项目,民工朋友们,下面的点子是——

【信息里头藏点子】

加工春卷馄饨皮 帮你快速赚大钱

目前,国内各类食品皮类生产非常紧俏,可以说,呈供不应求的状况。这些食品皮有:

春卷皮

春卷皮一般都是用面粉做的,而越南的春卷皮是用新鲜大米做的,其厚度仅为 2.5 毫米左右,呈半透明状,可谓晶莹剔透。用来包裹各种馅料制作春卷、虾卷等,入口糯性十足,很耐嚼。或蒸或炸,十分可口(油炸品则色泽金黄,极为松脆)。日本、欧盟、东南亚、中国香港、中国台湾等国家和地区需求量很大。但目前只在越南有产,供不应求,而且都是手工或半手工制作,质量较差(薄厚不均,卫生指标不好控制,废品率高,产量低等)。目前国内(进口)的批价为每公斤 40 元以上,主要供应各大宾馆和饭店等。

云吞皮

速冻云吞皮:厚度为 3.5 毫米左右。口感滑爽细腻,咬劲十足。东南亚、日本、中国香港、中国台湾等国家和地区大量需求,中国香港的批价目前是每公斤 20 港元以上。

燕皮

生(干)燕皮厚度为 3.5 毫米左右,熟(干)燕皮厚度为 2.5 毫米左右,口感滑嫩,细腻耐嚼。东南亚、日本、中国香港、中国台湾等国家和地区有大量需求。但目前国内只有在福建省有少量生产,而且全部手工制作,质量较差(卫生指标不好控制,废品率高,劳动强度大,产量低),根本无法满足外商的需求(质和量)。

【给民工朋友的提醒】

以上产品附加值高,产量高,卫生指标好控制,可完全机械化生产(用工少),废品率低,出口创汇,市场广阔。同时可以避免国内市场的低档次竞争,在国内餐饮市场也大有可为。民工朋友们,这是一条很好的发财之路,只要你投入几万元,采购相关的设备,再落实厂房、原料,掌握技术,招收少量工人,联系好销路,就可以开工生产了。这比你跑来跑去打工要好多了。

献给待业朋友的 13 个致富金点子

阿富、来子和另外三位朋友谈完了民工的致富点子后,大家七嘴八舌地扯起了待业青年的问题。

阿富说,如同数亿农民中的富余劳动力流向城市,就有了现在庞大的民工队伍一样,每年数百万大中专毕业生流向社会,就有了现在不少的待业青年。他们的就业状况值得人们关注。都说青年是祖国的未来,是民族的希望,在当代这批有知识、有才华的年



轻人身上,寄托着我们的理想和追求。我们都是过来人,对他们的处境最了解,也最体谅,为他们出些致富点子,非常有意义。

于是,五个人就各有感触地说起了让待业青年富起来的主意。

虽说大中专毕业生有他们的弱点,缺少实践经验,缺少社会体验,其中不少人缺少经济支撑,就业、创业都有不少困难。但他们也有许多非常宝贵的特长:年轻、有朝气、不保守、有闯劲、敢想、敢说、敢作、敢为。世界上有许多事业就是由青年们做成的,他们的前途无限光明。

知己知彼就能赚大钱

(包含 5 个金点子)

充分了解自身条件,对创业做好充分准备,赚大钱的机会还真多——

【信息里头藏点子】

创业园里大学生 努力挖掘首桶金

正当许多大学毕业生四处奔波求职时,大学生创业园里的首批创业者已经掘到了“第一桶金”,几名大四学生筹资 3 万元注册了一家网络公司,开业 3 个月完成了 4 单业务,让人刮目相看。

当许多应届大学毕业生为谋职而奔波时,天津工业大学材化学院大四学生封兴杰、张磊却忙着自己公司的业务拓展规划。他们作为天津工大大学生创业园的首批创业者,已经掘到了创业的“第一桶金”,其自主开发的“赛文网络办公自动化系统软件”已经投放市场。学生创业园不仅搭建起了高校高新技术产业化的平台,更成为大学生自主创业的乐园。

2003 年 5 月,河东区政府和天津工业大学共同创办了大学生创业园,并对入园创业的大学生提供多项优惠政策和优质服务。当时还在读大三的封兴杰有意创办自己的网络公司,有了创业园这一平台,封兴杰自主创业的信心倍增。虽然学的是材化专业,但封兴杰一直对电脑软件开发有着浓厚的兴趣,并曾在学校 e 缘网站工作两年多,积累了不少的经验。他的创业想法很快得到了同年级的张磊以及天津大学另一计算机专业好友的响应和支持。这样,3 位合伙人共同筹资 3 万元注册了“天津市赛文网络科技有限公司”,封兴杰任公司总经理。公司主要从事网站建设、计算机软件开发、网络办公系统自动化软件开发及服务等业务。公司正式运行 3 个多月时间,就已完成了 4 单业务,目前还在与西宁一家公司洽谈办公软件的开发业务。在他们的带动下,近日又有胡保安同学创办的天津中河科技发展公司落户大学生创业园。



谈起创业体会,封兴杰说:“创业不是仅有专业能力就可以的,社会经历、诚信意识都不可或缺。我们决定毕业后就把新家安在创业园,并把公司作为低年级同学的实习基地,从而吸引更多的同学来公司开展实践活动。”

【给待业朋友的提醒】

第一个吃螃蟹的人是勇者,更是智者。天津工业大学材化学院大四学生封兴杰、张磊先行一步,虽然不讲赚到了多少钱,但毕竟有了一个好的开头,事业就成功了一半。他们的可贵之处在于能了解自己的长处,又把握住了市场的需求,这正应了古代兵书上讲的“知己知彼,百战不殆”这句格言。即将毕业或已经毕业的待业朋友们,你们应该向这些同学学习,成功属于你们!

可能待业朋友们不了解,给人打工与个人创业是两码事。如果你想找个工资高的工作,那去单位应聘,自我推荐,双方满意就行。但如果你要自己创业,那就要选准项目,要具备各种条件,其中很重要的一条就是启动资金。不要忘了,你本身就是有价值的,白手创业也能成功——

【信息里头藏点子】

白手创业梦成真 自身价值也在升

如果你有个好点子想创办一家企业,却在为所急需的注册资本而发愁,那么现在这个问题可能不成为问题了,因为你的学历、工作经验、技能或者创造发明都能够“折”成钱了。

2004年,张江作为拥有多项专利的留美植物学博士,想回国投资创业,但是自起炉灶实在没办法筹集到那么多的资金。有位台商了解到这个情况后,主动找上门来要求合作,双方商定采用人力资本入股的方式。经评估,植物学博士“价值”数百万元,公司的注册问题很快迎刃而解。

张江高科技园区里的不少软件和集成电路生产企业都是依靠这种模式创办起来的。按照当时的规定,人力资本、智力成果都可以作价入股,最高可占注册资本的20%。如果你只有技术而没有资金创业,注册资本可以分期认缴。

这次推出的《浦东新区人力资本出资试行办法》明确规定,管理人才、技术人才、营销人才的知识、技能、经验,都可以作为“资本”投入企业,以人力资本作价出资的金额不得超过公司注册资本的35%。也就是说,你有可能只要经过一番评估,把自己身上的绝活展示一下,就可以真正做到“白手起家”。

但是,怎样评估呢?上海经隆会计师事务所主任会计师李敏表示,评估标准的制订是个非常复杂的过程,仍处在探索的阶段,具体标准是由若干个指标构成的,指标对应



得分,最后“折”成的资金将是这些得分累加后所对应的数值。

既然几个人的价值可抵冲掉一家公司 35% 的注册资本,但还有 65% 仍然要实际出资,而且白手起家后,还是要在一定时间内让全部资金到位,“空麻袋背米”是很困难的。

【给待业朋友的提醒】

待业朋友们要知道,与管理入股不同的是,人力资本出资在企业的设立到运作的全过程中都可以做。知道这一信息很重要,它对于正准备创业的待业朋友们是个喜讯。只要你真的有绝技、有才能,就能白手起家创业了。当然,余下的资金还是要想办法找到合作者才行。

刚离开学校的待业朋友们应该对学校还记忆犹新吧,现在出来到社会上创业,何不就从学校开始,开一家有针对性的商店,作为以后开拓大事业的起步。下面介绍四个点子,请你不妨试试——

【信息里头藏点子】

学校边上开家店 符合需求易赚钱

一、书刊店——赚知识钱

学校旁开家书刊店理由充足,但要注意的是经营项目不能太多,要区分不同消费对象。

小学生对辅导资料不感兴趣,最喜欢的是小人书。可惜现在小人书太贵,薄薄的一本定价就在 10 元左右,一般小学生零花钱不多,只好忍痛割爱。所以,小学校尤其是农村小学校旁的书刊店应以经营卡通画片为主。不过也有例外。1999 年,青年农民朱月青在江苏省阜宁县沟墩镇丰唐小学旁开了一个小书店。她以六折优惠价从图书市场批发回 300 本小人书,然后出租,五角钱一次,一次半小时,这样既不占用学生过多的课余时间,又丰富了学生的课外知识,还加快了周转,半个月就收回了 1600 元的投资。

中学旁的书刊店则应以辅导资料,特别是高考复习资料为主,兼顾一些登载考试信息的报刊。王一祥对此很有体会。他本人是资深的高三年级班主任兼数学老师,对高考试卷颇有研究。2003 年退休后,他在江苏省滨海中学旁开了家书刊店,又从北京搞到一套高考复习资料,签订了盐城市独家代理销售合同。2004 年高考前,由于复习资料的权威性而风靡滨海县所有高级中学及周边县市,他也大赚了一笔。

大学旁的书刊店经营范围较为宽广:一是小说、散文等人文书刊;二是《律师考试资料》《考研辅导》等考试考证类用书;三是往届生抛售的旧书等。



二、小吃店——赚特色钱

全国范围内的教育体制改革,使学校的后勤服务日益社会化。出于长期形成的对学校食堂的反感,众多学生纷纷走出校门,寻求更便捷、更廉价的就餐方式。2003年,待业青年陈为尚在江苏省阜宁中学门外不远处开了家“蓝天小吃店”,打出醒目的招牌:“学生代伙”。早餐是粥、包子、馒头等,午餐两菜一汤,晚餐是自助餐,一日三餐共12元。他还根据学生的营养需求和季节特点,每周制订食谱,形成了自己的特色。暑期辅导期间,学校食堂伙食不好,学生几乎都跑到这儿就餐;开学后势头不减,以至于人满为患,陈为尚不得不紧急扩点经营,月纯收入近3000元。

大学旁的小吃店与中学旁的不同,可以向酒店形式靠拢,因为中学生是不允许饮酒的,而大学生不严格禁酒。同学生日、老乡相聚、同室寝友打牙祭等等,都需酒助兴。当然,小吃店的酒、菜均要以中低档为主,要突出特色风味。江苏省洪泽县待业青年王军在南京大学附近开的“活鱼锅贴店”生意就很不错。

三、修补店——赚便利钱

修补店属“拾遗补阙”一类,一般人是看不上眼的,实际上却很有市场空间。修补店的门市可以不大,但经营项目要全,如修笔修伞修拉链、补鞋补袜补衣服等。学生运动较多,动作幅度较大,难免损坏衣鞋。他们大多笨手笨脚,自己不会修补。这些物品储量又有限,缺了哪件都不行,损坏后往往急着要修补。待业青年李元元从亲身经历中悟出商机,1994年初中毕业后就在母校江苏省响水中学旁边开了家修补店,兼对外营业。她腿有残疾,但手灵巧,修补后的东西看上去很美观,引得一些少男少女把牛仔裤拿来请她修补。小店生意一直很好,平均每天净收入在30元左右。她还帮助学生装订一些特殊用品,如剪贴本等。

修补店的最大特色是本小利大,因为不需频繁进货,所以最适合缺少本金又想创业的待业朋友们。

四、打印店——赚技能钱

打印店的投入相对较高,还要有一定的文化基础和技能基础。中学旁的打印店目标消费群宜定位在教师身上。许多中学,尤其是农村中学并不具备打印条件,但试卷每年都有,甚至每月、每周都有,因而要想方设法把这个学校甚至全乡学校的试卷印刷业务吃进,其次才考虑学生的复印业务。

大学旁的打印店目标消费群毫无疑问应定在学生身上。现在大学生毕业前,都要精心准备自荐书,而且动辄几十份、上百份,以便到人才市场上找“婆家”。自荐书某种程度上代表一个人的素质,油印当然不行,而激光照排机、复印机价格较贵,一般人不可能自己配备,只得求助于打印社。“本科生自荐书是一本书,硕士生的是几页纸,博士生是一页纸”,一届届层出不穷的大中专毕业生为打印店提供了流动却稳定的客源。不过,打印只是基本技能,设计才是最重要的。只要你设计得新颖别致,即将毕业离校的大学



生才不会在乎这点钱。这样,大把大把的钱就流入了你的口袋。即使是平时,大学里的各种打印资料也比较多,生意不会差。

值得一提的是,所有的“校边店”都可申请经营公用电话,这个顺带赚钱的机会可不要丢弃。

【给待业朋友的提醒】

待业朋友们要知道,在学校旁边开小店,本小利不小,不可小看。至于具体开什么店,那还要根据你自己的具体条件和兴趣爱好再来定。对书有感情又有经营书业经验的,可考虑开书店;对餐饮业熟悉又喜欢烹饪的就开小吃店;喜欢修修补补又很会生活的,那就开家修补店吧;有一定经济条件又对打印、复印有兴趣的,就开复印店。不管开什么店,待业朋友们都要放下架子,放下脸面,大胆经营,劳动致富是非常光荣的事。

待业朋友们对市场需求开始引起重视,那是好事。如果你找到了民众需求的空白点,那你离致富的目标也就不远了。请看下面这个点子——

【信息里头藏点子】

寻找市场空白点 清洗空调赚大钱

据卫生部门的一项检测数字显示,我国九成左右的中央空调系统处于污染状态,近半数中央空调严重污染,很多单位从未清洗过中央空调系统。一些写字楼尽管定期进行清洗和维护,但也只是清洗过滤网而已,对于风管内的灰尘、细菌等常常视而不见。

日前在北京举行的中国(国际)空调冷冻系统展览会上,众多参展厂商中唯一的一家非空调冷冻系统企业——中美合资神鹰康星化工有限公司吸引了众多眼球。

随着 SARS 的远去,人们的空调保洁意识又渐渐淡了下来。不过从 2003 年开始延续至今的能源紧缺及近日突出强调的环保意识,使空调冷冻系统清洗市场面临新的商机。

全国清洗行业信息中心的资料显示,目前国内中央空调的清洗还只是众多从事清洗工作的专业公司的一项辅助业务,真正以中央空调清洗为主业的还是空白。真正专业配套的清洗药水更是凤毛麟角,低档次化学药剂充斥市场以及对化学药剂的滥用,导致很多昂贵设备被损坏,对环境造成污染,甚至对清洗工人的身体造成伤害。

2004 年,空调清洗之所以被人们所关注,还因为空调清洗将作为一项节能措施被采用。鲜为人知的是,一个没有维护和养护系统的大型供暖、空调及制冷系统,结垢后为了达到其额定的供暖或制冷效果,将多消耗超过 50% 的能源。

实验数据显示,散热片上污垢厚度达到 0.30 毫米时,压缩机工作时间将延长 1 倍,耗电量将增加到正常的 2.4 倍。上海市于 2005 年年初出台新政策,要求所有非民用空



调的冷却器,在夏天用电高峰到来之前进行清洗。据有关专家预测,中国目前约有 500 万台中央空调亟待清洗处理。据了解,目前在北京也有不少企业对空调清洗行业产生浓厚的兴趣,他们在从事各种冷却塔和水循环系统的除垢清洗业务的同时,正在招兵买马,准备大干一场。

【给待业朋友的提醒】

既然市场有需求,而且面广量大,待业朋友们就应该把握机遇,大胆投入到空调清洗行业,挣个盆满钵满。要提醒的是:使用的清洗技术和清洗药水要有把握。

待业朋友们在挑选创业项目时,一定要牢牢记住“社会需求就是商机”这个道理。如果不信,下面这个为婴幼儿服务的点子讲的是——

【信息里头藏点子】

婴儿生意最好做 宝宝手脚制印膜

现在小孩都是宝贝一个,父母、长辈对新生儿都十分宠爱,总想给他们送点具有纪念意义的礼品。让宝宝出生时的手脚印保存下来,作为永久珍藏的纪念品。这是个高雅而又受欢迎的好主意。

采用新型的复合印泥,附着在精美的底托上,将婴儿的手、脚轻轻按压,即可留下清晰的手和脚的印迹,经过数天的自然固化即可坚硬如石,具有真实、立体、防潮等特点,是父母、亲友送给宝宝的最好礼物。宝宝手脚印采用特殊复合材料,高精度地复制出纹路清晰、形态各异、色彩逼真、易于清洗、永不变色的手脚印。如果再与孩子的照片、卡通属相组合,配以高雅精美的画框,即可制成一幅妙趣横生、回味无穷的永久性纪念品。

据权威部门统计,人口每年出生率 2%,以中等城市为例,每年有 10 万左右婴儿出生。现在每个家庭只有一个孩子,面对如此充满爱的情趣的印泥,初为人母的神圣感,使父母亲在孩子投资上会在所不惜。而作为礼物送给喜得贵子的亲朋好友,更是别具一格,不落俗套。宝宝手脚印在中国香港、上海、北京等地区已开始流行。

宝宝手脚印由几种常见的易购的日化材料制成,无毒无味,制作工艺非常简单,只需按比例调配到一起装袋,封口即可。制作宝宝手脚印可谓投资不大,成本小而利润高。

【给待业朋友的提醒】

如同做新生儿胎毛笔一样,制作婴儿立体手脚印,在为幼儿服务中找到了财富,这给待业朋友们一个有益的启示。



追求特色 个性就是财富

(包含 4 个金点子)

老百姓在日常生活中总是把“吃”放在第一位。因此,待业朋友们要记住,在餐饮业中,有着永远赚不完的钱。但是,一定要有特色,有个性——

【信息里头藏点子】

开一家主题餐吧 帮你赚钱没商量

随着都市生活节奏的加快,越来越多的都市人开始向往以田园、民俗为主题的休闲旅游,大中城市周围的农家乐应运而生。但一些边远地区因为距离城市远,一次旅游至少要 3 至 5 天时间,部分消费者由于时间原因不能出行,一个新的商机就在这样的供需矛盾之间产生了。

北京朝阳区的玛吉阿米西藏风情餐吧就是这样一个有个性的主题餐吧。每天晚上八点,这里就会唱起欢快的祝酒歌,一阵歌声,一杯美酒,一夜的精彩时光就这样拉开了序幕。

在这家店里工作的有 100 多名员工,绝大多数是藏族人,通过他们的表演活动,可以展示藏族的一些原汁原味的东西,体现一种原汁原味的民族文化。

到这里来的外国人比较多,外国人本身音乐修养比较好,一听到这里古老和传统的歌曲,都很感兴趣。有外国客人说:“他们跳舞唱歌的时候,让人感觉到这是一种从远古的天空传来的声音,让人觉得是从高山那边传过来的,真的很清澈。”还有的说:“到这里来就是想认识一下藏族的几个演员,体会一下不一样的感觉。”

这种将民俗表演与民族餐饮放在一起的经营方式,既不同于传统的酒吧,也不同于普通的餐厅,因此被时尚人士形象地称为“主题餐吧”。

与专门的民族餐饮店不同的是,顾客来到这些主题餐吧,除了能品尝到民族风味的饮食,还能看到民族歌舞表演,了解到民族传统习俗。此外,有些主题餐吧还会推出一些民族化的特色游戏,让顾客边吃边玩,参与活动的顾客都能得到具有民族特色的礼品。

【给待业朋友的提醒】

据业内人士估计,仅从租金来看,餐吧的总收益率将不低于 15%,加上升值收益等,远远高于其他娱乐业店的平均收益。其中,各种民族特色主题餐吧的出现,不仅给有一定表演特长的少数民族子弟提供了就业机会,也给投资者带来了一个新的选择。



待业朋友们,请你分析一下自身条件,看能不能也开一家主题餐吧,把少数民族地区、边远地区原汁原味的文化,连同饮食一起带到大城市经营。只要从事的是正宗的特色文化,餐饮质量也做到位,生意肯定红火,赚钱没商量。

有摄影爱好的待业朋友们可以在特色经营和个性服务上做足文章,提供你一个点子——

【信息里头藏点子】

开个儿童摄影楼 赚钱服务小朋友

现在,一对夫妇只生一胎,小孩都是独生子女,在小孩身上的消费潜力很大。运用摄影技术,开家儿童影楼,生意肯定不错。

交通便利,周边环境干净应是开店的首选目标。儿童影楼不宜选在闹市区,且面积不宜太大,以点小面广的运作方式较好。儿童影楼装修一定要突出儿童的趣味感和卡通形式,不宜装修得太豪华。

器材选购和配置:相机、镜头、背景、服装、道具。店里要落实:门市接待员、摄影师、引导员、美工师、店堂经理等岗位,有关人员都要有技术才行。

开业前要造些舆论,可在影楼附近的幼儿园搞团体约单,还要先在当地发行量比较大的报刊做些广告宣传,报刊广告投资收益要比电视广告投资收益高得多。另外,可在经营场所附近免费为孩子们发放一批印有店址、电话、店标的气球。待到开业那天,你一定会有惊喜的发现。

【给待业朋友的提醒】

具体办法都教给你了,待业朋友们,你还要懂点儿童心理,展开业务攻势。可以利用学校等场所,利用节假日,采取特价、优惠等手段,扩大生意,创业致富。

特色、个性创业,还包括经营模式的创新——

【信息里头藏点子】

待业朋友新创业 发财之道低风险

有家有业,前店后厂。自古以来这是中国人的一种标准的个人创业形态。

然而,既然商场如战场,商战自然要讲究兵法。兵法者,诡道也。商场斗法,自然也要讲求出奇制胜。

抛弃商铺,无需租金——一群现代的创业人群“发明”了一套全新的创业方法,变有铺为无铺,化创业风险为零风险。这样,顿时开创了一片新格局。



现在创业开店的人越来越多,但是基本上都不能回避与“商铺”、“房东”打交道。对任何一位小本创业者来说,可能都会觉得房租是一笔不小的负担。

在现代上海的大背景下,“小生意”的确显得有点不合时宜。此话并非指“大上海”容不下“小生意”,而是指最近几年来随着“投资商铺能发财”的思维兴起,商铺的价格被越炒越高。

在这样的境况下,我们向待业朋友推荐“无铺创业”的方式。一些“无铺创业”成功者的秘诀,有这样几点:

首先,“无铺创业”适合那些依靠专业技能而不依赖货物流通的行业。要是搞餐饮、服装等行业,恐怕没有个门面是不行的。

其次,“无铺创业”者要有客源,必须有主动出击的攻势,不像有铺者那样可以坐等生意上门,没有比较好的人脉关系恐怕无法胜任。

最后,“无铺与有铺”之间不是绝对的分隔。须知,创业的风险主要在头两年,客源、操作模式都未形成,这时再压上沉重的“租金”负担,很多创业者容易失败。如果能在创业初期采取灵活低成本的“无铺”方式,不仅一次性投资大大降低,一旦生意不佳还能调头而免遭损失。当“无铺”把生意做到一定程度,再开始投入资金扩大规模搞“有铺”经营,未尝不是很理想的步骤。理想的创业模式,当是“有即是无,无即是有,在若有若无之间”。

【给待业朋友的提醒】

讲到“无铺创业”,其实就是借助已经成熟的网站,申请开设网上商店。在网上发布商品信息,联系客户,运用邮寄方式成交业务。

除了靠特色、个性创业致富,还要记住,个人的绝技、特长也能赚大钱——

【信息里头藏点子】

石头刻出大学问 绝技帮你赚大钱

人们常说,如果一个人的生存之道就是充分应用他的爱好,那他是幸福的。浙江朱利召就是这样一个幸福的人。他爱石头,又有刻章的技术,他点石成金,开辟了自己独特的一番事业。

朱利召 16 岁时就离开家乡青田到湖州南浔学刻章。学了两年后,自己开了家小店。可是,刻章店门面小、利润低,做了五六年以后,朱利召觉得这门生意赚不了钱又损害眼睛,于是寻思着做点其他新行业。

那时候,朱利召的妹夫一个月总要到杭州几次,拿着零星几件青田石雕到花市上摆摊。做了一段时间后,他发现青田石雕在杭州卖得很好,于是就将这个消息告诉了朱利



召。朱利召想：我是学刻章的，又是青田人，可以方便拿到货源。如果在杭州开个石头店，专门卖石章，再帮买主在章上刻字，那应该会有生意。

于是，他来到了杭州。刚开始，朱利召帮朋友看店，顺便在店里刻章。帮朋友看了两三年店，慢慢琢磨出其中的门道之后，他就自己开了家店。可第一次进货朱利召就亏本了。那时候，他本钱少，只有 1000 多元钱，对于石头的质地、材料等各方面都不太了解。第一次进货就亏本上当了。慢慢地，朱利召发现，石头里面其实学问很大。

石头的材料是最重要的。石头要透、要纯，还要从好的产地进货，找到好的材料就等于赚了一半的钱。吃了第一次亏之后，朱利召潜心观察石头、研究石头，经过长时间的积累，现在他可以区分大多数石头的质地，俨然成了行家。如今，他亲自去青田、昌化以及福建等地进货。进了毛坯石以后，自己打磨、上油、加工，做成成品出售。以前在木头、塑料上刻的是普通字，现在在石头上刻的是艺术字。这些工艺都是他在卖了石头之后自己琢磨出来的。

朱利召店里有很多精美的作品，其中的一件非卖品“蓝星石”更是他的心爱之作。这是他在一个偶然机会中得到的。一年前，他回青田碰到一位旧友。聊起来才发现，这位朋友正从事石头雕刻工作。去朋友家里一看，发现了这件蓝星石，是青蛙雕像，他喜爱之极便当场买下。他说：“这种蓝星石现在非常少见，2003 年有个人开了辆车过来和我换，我都不换。这件作品只卖给懂石头的人。”

【给待业朋友的提醒】

在待业朋友们中也有不少像朱利召这样的人才，如果再认真学习他的经营之道，那么你不管是做什么样的绝技、特长，生意都能成功。

创新帮助你致富

（包含 4 个金点子）

一般顾客的消费心理都是要求商品新型、奇特、廉价。现在就有一家这样的商店——

【信息里头藏点子】

开“新奇廉”礼品店 一年扩张 30 家

湖北武汉卢军开设在洪山家乐福的新店开张了。2004 年 5 月以后，“新奇廉”以平均每个月开 5 家店的速度“疯狂”扩张了 3 个月，如今已达到了 30 多家。

卢军是土生土长的武汉人，外公曾在花楼街有笔大产业，虽然父母都是教师，但他觉得当商人的外公给自己的影响更大。

毕业于武汉美术职业学校的卢军，从读中学起就有自己的“老板梦”。



也许是学艺术的缘故,卢军平时就喜欢搜集一些漂亮又好玩的工艺品。他琢磨着把这一爱好发展成自己的事业。后来,卢军考察了各地的工艺品批发市场,带回一大批装饰工艺品。1999年年底,他在江汉路女人街二楼租了个门面,专门卖家居装饰品、礼品,取名叫“新奇廉”——他走访过一些商业区,发现家装工艺品市场普遍规模不大,品种少而价格贵,所以他把自己店的卖点定位在“新颖、奇特、廉价”。

2003年下半年,卢军投资十几万元建立了配送中心;2004年3月,他又花十几万元搞了一套网络系统,所有直营店实现联网。卢军说,要想做大,必须有一套过硬的管理制度。

2003年5月前,“新奇廉”仅有两家店。到2004年5月以后,“新奇廉”开始发力,3个月连开15家连锁店。到现在,算上加盟店,“新奇廉”已发展到30多家,店内品种达3000多个。

卢军认为,眼下正是企业抢占市场、扩大品牌影响力的时候,而要进行低成本扩张,特许加盟是一种最好的方式。但卢军发展加盟商有一个原则:省会城市只搞“直营样板店”,二级城市才发展加盟店。卢军说:“作为战略性一点,必须抓住省会这块‘肥肉’!以后会在每一个省会城市建一个物流配送中心,把省会城市的直营店做成‘样板店’,这样才能更好地招商。”

【给待业朋友的提醒】

卢军的创业案例告诉我们:摸准顾客的心理,推出针对性的服务项目,一定能赚钱。如果要把生意做大,那还得靠特许加盟,搞连锁扩张。

人们都说市场有365行,但其实还不止呢。不信,请看——

【信息里头藏点子】

家庭开插花工坊 玩出生意新行当

年届五旬却依然神采奕奕、毫无老态的许美玲阿姨笑言:“全是玩插花的结果,心情开朗,空气新鲜,又有钱赚,实在是很逍遥的日子。”把生意变成了“玩”,不得不令人佩服她的境界。

一次偶然的机,许阿姨受老同学的影响,爱上并投入了插花事业。

普通花结、蝴蝶结、法国结;餐桌花、圆形台插、三角形台插、L形、新月形、S形;单面花束、圆形花束、香港式花束、法式花束;胸花设计、花球及花车设计……整整几年时间,许阿姨沉浸在花艺的潜心中,虽然学习费用对她来说是个不菲的开支,但她觉得很值得。

5年前的一天,许阿姨去一家规模很大的花店帮忙,就展露了她的插花才艺。一束“爱情见证”,材料只是19朵红玫瑰,成本无论如何不会超过80元,经过一番摆弄,变



成个“心”的图样,乖巧而隆重,成为丈夫买给妻子结婚纪念日的最好礼物,售价199元,却卖得要排队。一捧“我的公主”,售价588元,是求婚者的首选,材料却不过是66枝白玫瑰和33枝粉玫瑰,成本绝对不超过270元;但被许阿姨创新地打造出无比高贵而“拉风”的形状后,卖得好到不预订就买不到,老板笑得合不拢嘴。

这些还只是小赚,真正厉害的是公司客户。比如说布置一个公司的年会会场,全球老板都要来参加,不隆重不行,如果讲究点艺术品位的,鲜花布置就是一个重头戏。通常3天的会,光鲜花布置的费用就会超过15000元,而利润嘛,没有一半是不会接这单生意的。

后来,许阿姨打定主意要自己创业了。许阿姨分析,插花业务都是个人劳动,自己独立开店合算。于是她就开始创业。权衡利弊之下,她决定开“无铺店”,就是通过电话联系,在自己家里干。

就这样,一个规模小、形式简单但利润并不低的家庭插花工坊就建立起来了。

【给待业朋友的提醒】

许阿姨的创业故事告诉待业朋友们的是:中老年人都能创新而致富,我们年轻人不是更能创新吗?许阿姨所选的插花业务,对待业朋友们来说,应该更有吸引力。那么浪漫,那么诗意,又那么赚钱,何乐而不为呢?

做生意赚钱要全身心地投入,全方位地参与。台湾富商王永庆的创业经验,值得我们学习——

【信息里头藏点子】

务实经商大富豪 卖米起步低变高

台湾富商王永庆是一位很有影响的华人大富豪。他1917年1月18日生,童年贫苦。9岁开始半工半读,15岁小学毕业后,立志出去闯天下。那年,他在嘉义米店当小工。除了兢兢业业、全力以赴之外,并细心观察老板经营米店的一些诀窍,以此作为自己日后创业的准备。1932年,王永庆16岁,父亲王长庚借他200元开始开米店。

他在米的质量和 service 上下苦功夫,想出一套变被动为主动的服务方法:1.主动把米送到家;2.统计顾客用米量;3.免费送米到家;4.额外服务:淘旧米,换新米;发薪水日后收钱;5.一斗米只赚一分钱。积累一些钱后,他自己开碾米厂,比日本人多工作4.5小时,不洗热水澡,每天省3分钱,相当于3斗米的利润。

10年之后(1942年),那年王永庆26岁。他利用10年积蓄,买了20亩林地,并开砖厂。因为煤炭原料运输困难,后来关门了。1943年(27岁),转向木材生意。1946年(30岁),积蓄已有5000万元。1945年后,又开始经营碾米厂生意,后被无故拘留29天,壮士断腕,放弃了米生意。此后转入塑料业,低成本扩张。1958年,成立南亚塑料,二



次加工。投资卡林塑料,3次加工,做雨衣、帘布等。1978年(62岁),营业额达10亿美元。1980年开始在美国建厂。1983年(65岁),他经营的PVC粉有55万吨,加上美国投资工厂的39万吨,总共达94万吨,为世界第一。

王永庆的成功经验,用他自己的话来说,就是:1.本身的胆识与苦干;2.追求效率,降低成本;3.利益攸关,自能奋起;4.肯定实力,尊重经验;5.坚信读书也好,做事也好,一定要做好“十度”:态度,热度,速度,气度,强度,风度,超度,制度,角度,尺度。

王永庆认为个人成功的要素是:刻苦耐劳,先苦后甘。他说:“胸怀大志,自信满怀,勤奋努力。年轻人不要操之过急,成功绝非一蹴而就,一定要有先苦后甘的体验,按部就班,一步一步来,才会有成就。急功近利,最后失败。”

王永庆毅力惊人。从1978年8月起(62岁)他开始晨跑,每天4点起床,风雨无阻,从来未间断过,即使身在外地,生病也不例外。他说:“人生就像跑步一样,要每天不断地练习,如果你要比别人跑得快,就要加倍地努力。”

他信守承诺,念旧不忘本,坦诚得可爱。事必躬亲,一丝不苟,节俭朴实,讨厌浪费。他说:“先天环境的好坏不足喜亦不足忧,成功的关键在于一己的努力。”

【给待业朋友的提醒】

王永庆的创业故事令人感动。他的创业起步实在太普通了。然而,他的干事业不以小而不为,不以利薄而不取的务实态度,以及锲而不舍的精神,值得待业朋友们好好学习。相信大家都能得到启发,从而描绘出自己的致富宏图。

市场之大,商机无限。另有一种独特的致富经验也值得我们借鉴——

【信息里头藏点子】

名校师生来打工 暑期培训赚大钱

暑期社会实践并不鲜见,可是,作为一个普通高校在校生竟然请到北大、清华的学生给自己打工,而且还赚了不少钱,浙江林学院大三学生翁小富的创意可谓“天才想法”。

翁小富是浙江林学院信息工程学院的大三学生,早在暑假前,他一心想着利用暑假实现自己的创业梦想。经过一段时间的考虑,一个大胆的计划在他脑海里产生了:邀请北京大学、清华大学的学生,利用品牌优势创办一个服务中学生的高规格的暑期文化培训班。

一个普通大学生如何吸引那些顶级高校的学生,尤其是硕士、博士给自己打工?翁小富几个人尝试着在北大、清华、北师大BBS上发招聘启事,高薪聘请暑期文化培训班的老师。招聘启事上开出高价:吃住行全报销,另加每月3000元薪水,没想到还真吸



引了不少高手,有来自北京大学、清华大学、北京师范大学的 20 多名在校学生,其中还有不少是研究生和博士生。这些学生中甚至有几位还是地方上的高考状元。这些高材生不仅具有独到的学习心得,更具有行之有效的考试技巧,而且部分教员还具有高考阅卷经验,形成了一支优秀的师资队伍。为了形成自己的特色,他们上课所采用的教材也全部由北京大学、清华大学和北京师范大学的学生自己组织编写。

由于特色鲜明,再加上名校的大学生、研究生以及博士生组成强大的“师资”队伍,高考状元亲自辅导,使翁小富筹办的“名鹤学堂”培训班一开始就吸引了大量放暑假的中学生的兴趣。他们在临安、绍兴、诸暨等地成功招生,并设立了多个培训点,开设了高中英语、数学、物理、化学和初中英语、数学、自然等课程。为确保教学质量,培训班限制名额不扩招,使得部分学生没有报上名后,只好寄希望明年再来学习。

“能听到北大、清华的学生授课,花再多的钱也值!而且他们自己也是学生,教的学习方法都是自己的亲身体会,而不是一个劲地说教。”一个月学习培训结束后,一位绍兴的初三学生如是说。

经过初步统计,翁小富和他的教员们在浙江各地培训次数共达到 1400 多人次。“名鹤学堂”大学生的社会实践培训班的成功,使翁小富尝到了甜头并挖到了创业的第一桶金,同时更让他自豪的是,他们为北大、清华的学生提供了暑期勤工俭学的岗位。

“其实我和许多北京大学、清华大学的学生一样,只是想利用暑假锻炼一下自己的组织能力,并没有想挣多少钱。”翁小富说,“赚钱真是出乎意料。”

翁小富和他一起搞培训的同学透露,一般报名的学生学二三门科,每人每科 450—600 元,培训时间为一个月,培训人数在 500 人左右。外界保守估计他毛收入五六十万元,除去宣传、路费开销,以及 20 多位老师的任课费用、教材费用、场地费外,利润仍十分可观,也有几十万元。而他个人估计也能赚好几万元。

【专家评说】

翁小富的成功是由于他平时学习十分努力刻苦,在计算机上,有着一定的天赋,又是一个十分热情的人。他十分重视自己的创新能力发展,成立了学生 IT 创新实验室等多个学生科研平台,让学生充分发挥自己的才华。翁小富暑假里能够成功组织这么大规模的培训活动,也与学校重视学生创新能力的培养是分不开的。

【给待业朋友的提醒】

搞暑期培训赚钱,一要选准主体——受训对象;二要请到高水平的老师;三要重视效果;四要学会核算,保证经济开销和获取利润。这样才能得到理想的成效。

献给下岗朋友的 14 个致富金点子

在社会转型期,随着一些企业的改制或破产,全国出现了不少下岗职工。他们的生



活状况需要我们去关心和帮助。阿富、来子和其他三位朋友都认为,应该提出一些下岗职工的致富点子来,也为了让这弱势群体早日步入小康境界,过上富裕的幸福日子。

转换角色把握机遇 成功就在自己手里

(包含 5 个金点子)

下岗朋友们还应重视自身角色转换的把握,做到准确定位,成功离你也就不远了——

【 信息里头藏点子】

下岗工人做老板 商海巨头创出来

当年同学聚会连五角钱都拿不出,到今天却成了佛山电器市场的销售巨头。

“ 下课(‘ 文化大革命’ 期间没书可读)、下乡、下岗、下海”, 佛山市超力冷气有限公司总经理苏超良这样来概括他过去的生活经历。从坚决不经商到今天经营着一家大型商场, 面对每一次挫折, 苏超良也有苦闷, “ 刚下岗的时候真的觉得就像天塌下来了一样”, 但他最终还是挺了过来。

下岗那段日子没事做, 难过呀。苏超良顶着压力, 借了点钱再加上自己所有的积蓄, 总共凑了 1560 元, 就下海了, 开了一家大排档。大排档的生意做得很辛苦, 但付出也得到了丰厚的回报。后来他还先后卖过衣服、鞋子。因为做餐饮的时候接触过冷气机, 苏超良觉得这个行业前景很不错, 所以还是决定改做电器销售。

刚开始做电器销售时, 为了摸清一些情况, 苏超良去电大上补习课, 帮别人装冷气机。后来他还买回 2 台旧机器来研究, 对冷气机本身和这个行业逐渐有了了解。

商海不进则退。做生意要稳扎稳打, 不断做大做强, 否则只有死路一条。苏超良刚开始做冷气机的时候, 就给自己定下目标, 商店必须两年一进, 也就是说, 两年之内必须要有大的进步。

苏超良主要采取了两个办法。首先是花大力气做好商店的形象宣传。另外一点就是, 集中资源从冷气机突破。

从下岗工人逐步成为一家大商场的老板, 苏超良对创业有着独特的理解。他说: “ 创业难、守业更难, 越做越大就越要投入更多的资本, 简直就是一个无底洞。所以, 无论你面对多少财富, 永远要当自己是刚起步。”

【 给下岗朋友的提醒】

广东佛山苏超良经历“ 下课(‘ 文化大革命’ 期间没书可读)、下乡、下岗、下海”, 走出一条自强不息、顽强奋进、不断成熟终而致富的艰苦成长之路。他的事迹生动地告



诉我们：纵然脚下的路再崎岖、曲折，只要自己不迷失前进的方向，立足自己、立足现在，脚踏实地朝前走，创业前景一定是无限美好的。

下岗朋友们的经济基础一般都较弱，从这一实际情况出发，我们建议大家搞些小本经营。这样做，利润虽然少，但风险也相对较小。对下岗朋友们来说，求稳立足才是最重要的。以下介绍4位下岗朋友的创业经验，供大家参考——

【信息里头藏点子】

小本创业开新天 下岗以后再就业

雅丽从摆摊到开照相馆——敢于尝试

这是照相馆女老板雅丽最切身的感受。3年前，她所在的公司关门了，消沉了好一段时间的雅丽准备去练摊儿。开始那阵，她的丈夫和父母极力反对，但倔强的雅丽坚持到批发市场批了几十双鞋垫和袜子，学着小贩亮开嗓子吆喝。第一天下来，居然挣到20多元钱。

随后的日子里，她依旧摆摊，虽然也有分文未进的时候，但大部分时间还是有钱挣。一年多时间过去了，雅丽用练摊儿的钱开了一个照相馆。

照相这行业风险大，投资也大。刚开始几个月，她没什么经验，生意不太好，刚够保本。后来她请来一位师傅，并主要从艺术摄影入手。由于照相馆处于外来工集中地段，很快便以适中的价钱和良好的信誉赢得了顾客的青睐。尤其是节假日期间，她的照相馆生意红红火火。

从雅丽的经历中，我们可以得出一个道理：每个人要敢于尝试一切新的东西，尝试了，才知道行不行。

陈勇开家电专卖店——把准时机

家电专卖店老板陈勇谈了他对创业时机的看法。他说：“我当初干家电的时候，偶然看到一则消息，说据国家气象局的预测，夏季可能出现高温天气。我当时就觉得这是一个机会。于是筹措资金提前进货。由于我是在冬季进的货，价钱比旺季时下浮几个百分点。果然，那一年的夏季酷热难耐，我进的那批货不到一个月就卖出去了，而且利润还挺高。然后我又以最快的速度进了第二批货。就这样，我用一个夏季的时间，非常漂亮地完成了我的原始积累过程。”



陈艳萍摆热饭菜摊——选准经商项目

热饭菜摊主陈艳萍介绍了选择生意项目的经验:首先要对自己有个清醒的认识,比如能说筹措到多少资金,自己的性格、特长适合做什么行当,等等。有了充分的心理准备后,还要进行市场调查研究,了解社会需求。当初她做这一行当时,就注意到,很多职工都自己带饭,她想如果解决了职工的热饭问题该有多好。于是,她干起了用微波炉为职工热饭菜的新行当。职工们端着从家里带来的凉饭菜排着队来热,每热一份饭菜收费五角钱,由于价格合理,质量保证,时间也短,生意越做越红火。

陈竣曾开广告公司——与时俱进才成功

陈竣曾在广告公司当过几年业务主管,以为自己既有“无敌创意”,又有管理经验,开公司应该是件易如反掌的事。碰过几次钉子后,他才明白这些都不是创业不败的保证。以前在公司工作的时候,有各部门全力协作,现在自己创业,诸事都要亲力亲为,因此照搬以往的打工经验是行不通了。

人人创业都希望很快赚钱,但也要“先做最坏打算”,应该预先想好万一几个月都入不敷出,又要出工资给员工时的应急之计;或者遇到市场突变,货品销不出去时有何对策,这样才能处变不惊。

【给下岗朋友的提醒】

世上无难事,只怕有心人。下岗朋友们,创业的决心已定,那么,别人成功的经验就是自己学习的榜样。下岗朋友们,雅丽从摆摊到开照相馆——敢于尝试,陈勇开家电专卖店——把准时机,陈艳萍摆热饭菜摊——选准经商项目,陈竣曾开广告公司——与时俱进才成功。他们的深切体会,可以帮助下岗朋友在再就业的路上,少走或不走弯路。我们祝愿每一位下岗朋友都能找到满意的创业机会,从而走出困境,走出彷徨,走向成功,走向辉煌!

俗话说:“种田不会,看上叻(行);做媳不会,看大妈。”下岗朋友们往往缺少择业的经验,那就请看人家是怎样做的——

【信息里头藏点子】

小区健康服务站 健身指导乐开怀

现在居住在城市小区里的市民,生活水平不断提高,吃、穿、住、行都不愁,最盼望的就是身体健康,尽情享受这美好的幸福生活。但如何健身,按不同的年龄有不同的要求,按一年四季,也有不同的内容。一般居民都不懂科学锻炼的方法和要求,大家迫切希望有人指导健身,有人组织体育活动。这就自然产生了一个社会的需求。



针对这一情况,下岗朋友们是否感到,这是一个很好的商机?如果你有体育锻炼的知识和兴趣,又有实际举办体育活动的经验,自己的身体条件也允许,那你就可以大胆地申请创办小区健康服务站,为小区居民们组织开展各种丰富多彩的体育健身活动了。有偿服务既保证了质量,又给服务人员个人带来了财富。

【给下岗朋友的提醒】

在自己生活的小区,就地创业,既方便又有效,下岗朋友们何乐而不为呢?但真的要动手干了,那还要注意以下几点:1.深入开展调查,切实了解居民们对健康锻炼的要求;2.最好与小区物业或居委会取得联系,求得他们的支持和帮助;3.用联办的方式落实活动场地;4.落实报酬,聘请好的教练;5.办妥开办小区健康服务站的一切手续;6.一切准备妥当后,择日挂牌营业。同时,要及时总结,以便更好地改进服务工作,提高经营效益。

下岗朋友们原本都有工作,生活比较安定,久而久之,就有一种依赖性。尤其对捕捉市场商机,更缺少了解。为了帮助下岗朋友们创业,现我们介绍——

【信息里头藏点子】

投入低又风险小 承包出租车真好

随着改革开放的不断深入,城市交通事业也有很大的发展。在我国沿海许多中等城市里,开始出现一些出租车公司。他们有许多新车,供驾驶员来承包。条件是本人有驾驶执照,又有2年以上的驾龄,品行良好,无驾车事故记录者;经过实际考核通过,交上3万—5万元保证金,就可以签订承包合同,成为一名正式的出租车司机,开车进行营业。按合同规定:包出租车分白天和晚上两班。白天班每天在下午4时半向公司缴纳150元的租金,晚班在第二天的上班前向公司缴纳100元的租金。遇有特殊情况,及时向公司反映,租金可以变动。

一位来自北方的下岗驾驶员反映,在浙北一个地级市的一家出租车公司承包了一辆出租车,已经干了4年了。他说,承包出租车后,他不仅养活了老婆孩子一家,还积蓄了10万多元。像这种生意,投入不大,风险又小,不花其他心思就能安安稳稳挣钱。所以,他劝有相同条件的下岗朋友们也不妨一试。

【给下岗朋友的提醒】

下岗朋友们,如果你是一位汽车驾驶员,基本条件与上面提到的相同,那么你可以考虑到那些出租车公司去承包一辆车,干他几年。实实在在地赚点钱,过个安康好生活。



下岗朋友们尽管在城里没有找到合适的工作,然而天地是宽广的,我们不妨换个思路。下面是一位下岗朋友在上海的创业新路子——

【信息里头藏点子】

扁豆大王王红刚 产销一体业兴旺

在上海浦东建筑工地打工的一位下岗朋友——王红刚,凭一股务实劲,带动上海 1 万多农户种植扁豆,进而靠产销一体的模式,创造了上亿元的产值。

1993 年,30 岁的王红刚一次在浦东的蔬菜摊前忽然眼睛一亮:地摊上卖的蔬菜两三元钱一斤,而乡下一模一样的蔬菜,却连 5 分钱一斤都没人要。打工一天不过 10 来元钱,种 10 几斤蔬菜,就能把一天的工钱赚回来。种菜也不错,但种什么菜好呢?朋友告诉王红刚,青浦区一些农户种有青扁豆,吃起来软、糯、嫩、滑,可以试试。王红刚用 200 元钱,买来 1 斤的青扁豆种子,撒到了老家的 3 亩田里,一年后每亩收入 2000 多元钱。

第二年、第三年,他又陆续种了几十亩。看王红刚种扁豆挣钱,乡里乡亲也种起了青扁豆,王红刚就用农用车把农户的青扁豆一起捎带出去卖,每斤收取 5 分钱运费。不久,他索性转向青扁豆销售。

1996 年,青扁豆种植规模达到了千亩,南汇区的销售市场出现饱和,王红刚便到市区的江桥蔬菜批发市场试试运气。卖了 3 天,无人问津。王红刚试着示范给人看:倒一点开水,把红红的扁豆放进去,一会儿,扁豆就变成青颜色了。这一举动引起一些经销商的注意,王红刚干脆把扁豆炒了,摆到市场上请人品尝。这样,逐步打开了上海市场,客户越来越多,王红刚的扁豆占上海市场的 98%,成了整个扁豆市场的晴雨表。虽然操控上海扁豆销售市场,但王红刚在收购和批发价格之间坚持只挣 1 角钱,以确保农户每亩净赚 6000 元以上。

1998 年,跟着王红刚种扁豆的农户,每亩地收入超过了 1 万元,种植面积一下子又从千亩迅速发展到 5000 多亩。到 1999 年,他又控制了江苏 70% 的青扁豆市场,并成功地进入浙江、安徽、山东市场。2002 年,王红刚带动上海南汇区 1 万多农户种植青扁豆近 2 万亩,每年 5 万多吨的青扁豆销量,使 1 万多农户从王红刚手里拿走了上亿元收入。2004 年,王红刚着手筹建青扁豆合作社,将自己和农户更紧密地联系起来。同时,筹建冷库,为附加值更高的蔬菜配送奠定基础。王红刚还在海南、安徽种了 2000 亩青扁豆。他说,青扁豆已经融进了自己的生命。

【给下岗朋友的提醒】

王红刚是个聪明人,他有城乡两种生活经验,因而紧紧把握住商品的产与销两头。因此,他能带动上海上万的农民,靠青扁豆发财致富。下岗朋友们从中可以学到一种重要的致富经验,那就是注重实际,扬长避短,把生意做成做大。



开阔视野 广找门路 致富机会多

(包含5个金点子)

有需求就有市场,有市场就有商机。看准机遇,开一家专营店,也是不错的主意——

【信息里头藏点子】

讲实际开家小店 求实效专卖布鞋

一双双布鞋,或清一色,或绣上几朵精致的花……竟变幻出不同的款式,跻身时尚的行列。“布鞋不仅吸汗、透气性好并且环保……”说起布鞋,厉勇的言语间透着深深的“疼惜”之情。因为,作为很多品牌布鞋的浙江经销商,他不但精心培育出了一块市场,更重要的是,早在他经销布鞋之前,夫妻俩便已经有了一份对布鞋的深深的钟爱之情。

原来,妻子早年有脚气,医生建议她穿布鞋,打这之后厉勇夫妇对市场上的布鞋信息就特别关注,但苦于附近并没有好看的新款……一次,妻子好不容易找到一家布鞋专卖店,一口气定做了4双。此时他们切身感受到浙江一带布鞋市场存在的巨大潜力。所以,当他们在一张报纸上读到关于武汉“福泰欣”布鞋的报道时,如获至宝。

尽管多年前也帮助亲戚做过经销,但是真要实战,厉勇还是格外谨慎。在决定去武汉找“福泰欣”洽谈业务前,厉勇还特地跑到义乌、金华做了一番细致的市场调查,发现浙江市场上中高档布鞋确实还存在空缺,这为他的武汉之行备足了底气。

手执一份报纸就出发,到真正接触其负责人,厉勇足足费了一天的功夫。第二天他满怀欣喜地把“福泰欣”总店、分店以及储备仓看了个遍,当日就义无反顾地签下了代理合同。为了确保经营有条不紊,厉勇可谓是不辞辛劳,奔走于东阳与武汉之间,不断地向他们取经。他以自己的诚恳以及一股创业的雄心壮志感染了“福泰欣”老总,最终答应让厉勇来做其浙江的总代理商。

眼看布鞋店经营得如火如荼,好的时候一天营业额竟达3000元,厉勇备受鼓舞,正式辞去了银行的工作,开始全力以赴进一步开拓市场:他决心要把各种知名品牌布鞋都做全了。于是他广泛地搜集资料,选定目标后一家一家地去考察,凭着诚信和已取得的业绩,厉勇成为了旅佳、京花、宝石等多家品牌布鞋的浙江总代理商。

布鞋的品种越来越丰富,小小店里几百种款式令人眼花缭乱,且不说鞋面上变化万千的绣花图案,仅鞋的样式就有绣花半拖、绣花棉鞋、单双绣新娘鞋,还有三寸金莲……朴素中透着时尚,精致中透着新奇。当地的一位老板见到三寸金莲欣喜万分,说为了给90岁的老母亲过生日,他已经跑了不少地方了;而不少女士,成为这里的常客,常常一买就是好几双,有的是放在办公室穿,有的在家里穿,有些时尚的可以配各式衣服……



在店面布置上,厉勇还别出心裁,挂上各种各样生动形象的“满月鞋画”来激发顾客的购买欲望。短短数月,他的加盟店已发展到十几家。“崇尚自然,但又有时尚气息”。厉勇说,这是他决心把布鞋市场做大做强时一直抱着的一个坚定理念。

【给下岗朋友的提醒】

浙江厉勇夫妇从市场调查和切身感受中,意识到浙江一带布鞋市场存在的巨大潜力,于是就从做品牌代理开始,一步一步把专营生意做大,结果取得了成功。下岗朋友们也可以效仿他们,在自己身边用心寻找商机,适合自己的生意肯定会有。

现在,返璞归真已是一种时尚,很受城市人的欢迎。那么,能不能搞一个后厂前店的民族民间风格的家庭日用品专营中心,下面就有好点子——

【信息里头藏点子】

民俗用品搬上床 专营店生意旺

按照民族民间风格,选定你所喜欢的特色图案,把民间手工土布做成床盖、被罩、枕套、枕头、背靠、被面、床单等床上用品,其实并不麻烦。如此一来,既为自己营造了一个特别的卧室,又可以享受温暖而调皮的情趣生活。这正好迎合了现代人时尚需求,不仅城乡百姓喜欢,就是外宾也爱不释手。如果把它开发出来,生意一定很火爆。

【给下岗朋友的提醒】

建议下岗朋友们,把懂行的人员组合在一起,齐心协力,从面料、图案、产品式样、包装、销售等方面全方位落实开发。只要人员、经费、场地、技术等都有了着落,这个项目取得成功应该是没问题的。

靠聪明才智,可以化废为宝,无用之物也能生财。如果不信,请看——

【信息里头藏点子】

布角布块可赚钱 开家布拼专营店

对于裁缝来说,最头疼的可能要数那些七零八落的布角和布块,做一件新的东西材料又不够,合并在一起既不美观也很麻烦。台湾的梁女士就解决了这一难题。梁女士已经从事裁缝行业多年,她也是一次无意当中想到了这个办法:就是把各种碎布和布块拼凑起来做成物品,当然这其中的技巧就在拼凑中。开始她只是尝试着把那些碎布按照自己的想法拼凑成各种各样图案的小布兜,然后在一些老客户光临的时候当作礼物赠送给他们。久而久之,梁女士发现这些客户无论是生活水平高一点的,还是中等的,都很喜



欢这种“礼物”。后来梁女士又勾勒出新的思路,用这些五颜六色的布块在兜子上缝出更复杂一点的孔雀,或者是年轻人喜欢的图案和小孩喜欢的卡通图像。这无疑给梁女士带来了很大的利润,而这些利润的成本正是那些本来不知道做何用的碎布块。再后来有一些人主动带来材料请梁女士按照他们的意愿进行加工,梁女士从中挣些手工费。现在,梁女士又有了新的想法,有时候在一些成品衣物上添加一些布拼艺术,反而能使东西更加好卖。现在梁女士的这家开在台湾的布拼店生意红红火火。最大的一件布艺作品是一个长2米、宽1.5米的地毯,图上龙凤栩栩如生。果然,这新思路带来了无限的商机!

【给下岗朋友的提醒】

台湾的梁女士能把布角布块利用起来,创造出布拼艺术,开出了一家很有特色的专营店,确实是一大创意。下岗朋友们如果有拼接技艺的话,不妨也可试一试,与有关服装企业联系,合作生产,这将是双赢的好点子。

发财机会多的是,就看你脑子开窍不开窍?现在一些青年工人,业余动手,搞些小买卖,居然也赚了钱——

【信息里头藏点子】

只要有心商机在 玩热带鱼成老板

玩鱼也能玩出钱。小文30岁出头,在车间做维修工,单位属于那种“饿不死也肥不了”的企业,每月旱涝保收也就800元,最苦闷的是上班闲着,下了班也无事可干。3年前一次逛市场时,他瞅准了青石桥的热带鱼。养鱼使他的生活平添了一份情趣,但鱼价也令普通人咋舌,高档的金龙、银龙、七彩神仙售价数千乃至上万元,一对银龙仔鱼起码1000元;中档的如凤凰、接吻鱼、地图、虎头鲨,一般也要数10元一对。

每天下班,小文就忙着研究这些宝贝,有时半夜起床还悄悄观察鱼儿。热带鱼对水、饵料甚至水草的要求都很高,家庭养鱼一般不易成活。虽然他很小心,但还是出了事。一次,一条雌性虎头鲨病恹恹地躺在水面,请来的专家告诉他,是感染了一种病,需要更换水族箱,否则肯定传染其他鱼儿。有了这次教训,小文专门买了几本关于热带鱼的书,他说:“养鱼的每一步都有学问,必须多向书本和专家讨教。”对挑选水族箱、采集或购买饵料、每日的投饵量、抗病害等事情,他更加小心。

功夫不负有心人,真正结果的时候是“鱼妈妈”们产下第一批“孩子”后。小文第一次卖出大小6对热带鱼,居然相当于自己半个月的工资。以后,“孩子”越来越多,品种越来越多,水族箱的规模也更大了。第二年,小文租了房子。第三年,他已经在市场上有了一间热带鱼铺面,带了徒弟,成了远近闻名的“鱼”老板。

【给下岗朋友的提醒】

财生于乐,玩中也能发财。下岗朋友们,想不想买几条热带鱼回家喂养,而且要变买



为卖,在玩中赚它一笔。总之,不要迟迟不敢下手。小文说得好:“无论做什么,只要多用心,多实践,离赚钱就不远了。”

中国人喜欢讲吃的,但不要忘了,中国人的早餐,应该引起大家的重视,从做生意的角度看,就是——

【信息里头藏点子】

早餐市场是金山 教你挖掘把钱赚

营养谷物早餐,营养结构合理毋庸置疑。许多全球食品巨头纷纷看准了中国市场这个尚待分切的“大蛋糕”。说是尚待分切的“大蛋糕”,一点也不假。有人走访全国不少省市,发现早餐市场大部分被小商小贩甚至农村进城务工人员占领。有一些城市早餐市场品种单一,口味单调,卫生条件特差,已到了惨不忍睹的地步。

国外的巨头们都注意到了这个大市场,并开始涉足。我们是否看到了自己的优势呢?

谷物早餐虽然好,但中国的饮食习惯何时能接受?一年?三年?五年?十年?……

要知道,目前我国做谷物早餐的企业,不少经营得并不乐观。早餐市场还有很大的“钱”力可挖。

【给下岗朋友的提醒】

明明有那么大的市场,下岗朋友们为什么不去占领呢?有钱好赚,不去赚,那不是太傻了吗?

做个有心人 致富就有门

(包含4个金点子)

在人们的衣、食、住、行诸方面,都有着发财的机遇。但这样的好事,只提供给对生活有心人——

【信息里头藏点子】

下岗工人创奇迹 学生午托催商机

1993年,36岁的魏玲接到了下岗通知。那时候,她是郑州中原羊毛衫厂技术科科长。下岗后,魏玲待在家里,期望能被厂里再招回去。可工厂随后就被转卖了,魏玲的希望也破灭了。

为生活所逼,她不得不另寻出路。其间,她卖过衣服、摆过地摊、赶过集市、开过出租车。转机出现在她去一家餐厅做临时工的时候,这家餐厅的附近就是一所小学。细心的魏玲发现:每到中午放学时,学校门口就挤满了接孩子的家长,有些父母工作特别忙或



离家较远的小孩经常在饭店门口玩耍,魏玲便问这些小孩中午吃什么,小孩们告诉她,中午就随便买点东西填肚子。“我自己家里也有小孩,我特别心疼,便拿些汤啊水的给孩子们喝。”时间长了,魏玲便想:我父母在学校附近有房子,如果利用这个房子专门为这些孩子提供午饭、午休等服务,招几十个孩子,既可以解决家长和孩子的问题,也可以维持家用,不是一个很好的主意吗?

可是午托是一项没有任何经验可借鉴的事业,开头一切都很困难。最大的困难在于资金问题,直至家长领着孩子来报名的时候,资金问题还是没有解决。后来,她和丈夫咬咬牙,将5000元的房屋集资费退掉了。“拥有自己的房子是我们夫妻俩的梦想,可钱不够,只好将集资费退掉了。”1996年9月5日,午托部终于正式开业了。那天,魏玲共招了60多个学生,每个学生交了160元午托费,当月魏玲共收到9600元现金。“开业后,一切就特别顺利。我深知这个机会来得不容易,所以就格外珍惜,凡事都亲力亲为。”

午托班的开办,正好迎合了家长们的心意,再加上魏玲提供的服务周到,所以服务部的生意很快就有了起色,而且越办越大。1998年,魏玲抓住机会在郑州开了第一家分店,随后又陆续开了其他几家分店,到现在她已经拥有了7家分店。

魏玲的事业越做越大。现在,“阳光午托服务部”已经改名为“阳光午托服务中心”,不仅提供午托,还提供日托、全托、临时托等服务。服务中心有68名员工,除了厨师以外,魏玲雇用的都是下岗女工。“她们深知工作机会难得,所以加倍努力,而事实也证明她们做得很好。”

小小的午托班,不仅彻底改变了魏玲的生活状况,也为她带来了无数的荣誉,她先后获得了全国“三八”红旗手等称号。面对媒体,她深有感触地说:“不要老想着以前做过什么事,多想能做什么事,机会还是很多的。”

【给下岗朋友的提醒】

人一旦有了好的精神状态,就能做出一般人意想不到的成绩。河南郑州的下岗工人魏玲,用自己的实际行动,完成了一份自主创业成功的满意答卷。她给大家树立了一个榜样:从某种意义上说,创业机会就在你的手上。

现在人们的生活质量普遍提高了,对于人生最为看重的结婚,也更重视了。为此,商机也孕育在其中——

【信息里头藏点子】

新娘化妆创财富 无铺孕育大商铺

一间租来的一室户,既是陆冬雨的住所,也是她的化妆工作室。但就在这般狭小的空间内,陆冬雨通过自己的双手和聪明才智,将无铺创业的优势发挥到如同她手下的彩妆般斑斓。



陆冬雨是忙碌的,每个周末都要出去为新娘化妆,一出门经常是十二三个小时,有时单子多的时候,甚至早上6点出发,要到深夜11点才能回家。在婚庆不是最旺的月份,陆冬雨的彩妆造型的单子都在12张以上。周末之外,顾客的试妆也将她的工作排得满满的。这种忙碌很难让人看出,这是一位刚刚踏上创业之旅的化妆师。事实上,2004年8月31日,她的无铺创业才算真正意义上启动,她开始专门为新娘打造美丽。

说到进入化妆师这一行,是意外,也是注定。正是在婚庆行业中打拼的朋友向陆冬雨发出了邀请,有画画基础的她才决定到这一行去闯闯。这样,陆冬雨进了上海戏剧学院形象设计的课堂参加培训。结果,她脱颖而出,成了班上的佼佼者。

陆冬雨懂得化妆是一门高深而复杂的学问。因此,她非常注意除了能在技术上让顾客佩服,在专业知识上能够指点说服顾客外,还要为顾客提供全方位的服务,比如说皮肤的保养、服装首饰的搭配等等。有时她还充当起信息汇总传播者的角色,将自己好的经验与其他客人分享,比如说该去哪些地方购买性价比高的婚纱、哪些美容院皮肤护理比较出色之类。她也因此获得了顾客们的青睐。

在扩展业务中,陆冬雨将彩妆造型和婚庆服务有机结合起来,使她的生意越做越大。她的目标是成立属于自己的婚庆公司。由于她有扎实的技术功底、丰富的经营经验,相信她的目标一定能实现。

【给下岗朋友的提醒】

上海陆冬雨的新娘化妆事业做得如此成功,令人钦佩。属于服务型的创业模式,下岗朋友们应该能适应。下岗朋友们经验丰富,感悟力强,对生意的理解也透,这对业务的开拓大有好处。不妨试一试,如何?

随着社会的发展,许多个人事务也开始走向社会化,因此,致富的商机也就在其中产生了——

【信息里头藏点子】

市场需求新铺开 办个手机充电站

提到手机并不陌生,很多人都有,甚至有些中学生也有。那么当手机遇到这样或那样的问题时怎么办?比如,我的手机没电了,可是我又没带充电器,我们常常会遇到这样的事情;再比如,我的手机没话费了,可是离充值的交费厅又很远,我又急着要用,远水解不了近渴,这个时候怎么办?别着急,这一切手机加油充电站可以帮你解决!

手机加油充电站是集话费充值、手机充电为一体的多项目营业店,店内可以预备一个可以为多种型号手机充电的万能充电器,可以供联通和移动用户同时交费的系统。这种店开在偏远的大学城里面或者是居民区附近,或者大型商场超市里,生意会比较红火,既给老百姓提供方便又可以解燃眉之急。



设备投入:万能充电器一个,充值设备——一台电脑或者一部电话。

地点选择:大学城或者校园附近,闹市区的商场或者超市里面,公共汽车站点,或者火车站。

风险基本上很小,不存在担保等。

【给下岗朋友的提醒】

给手机充电充值,看来是小事一桩,但你会发现它、利用它来创业赚钱,就不容易了。现在信息已提供给了你,还不赶快行动,自己致富只能靠自己。你说对不对?

靠科技,靠钻研,人们就能发现许多服务于百姓生活、服务于百姓健康的好产品。依托这类产品,开拓出一个新的行业。王建和研制“酒茗茶”就是一个好点子——

【信息里头藏点子】

喝酒悟出新财富 解酒解来好商机

王建和研制的“酒茗茶”解酒饮料,已经成为世界上屈指可数的健康快速消费品之一。“酒茗茶”为许多“酒民”解决了生理上的痛苦,为许多投资者提供了致富之路。

喝酒是人们生活中不可或缺的事情。生意场上的应酬来往,三五好友的把酒言欢,都已经成为许多人生活中的重要组成部分。但是,酒能助兴,更能醉人。喝醉了,除了生理上的痛苦,还极有可能耽误正事。那么,有没有什么东西可以让人既享受喝酒的愉快又不至于被酒误事呢?回答是肯定的。生长在大别山深处的植物葛根,就是这样的宝贝。

王建和下决心对葛根进行研究,开发“酒茗茶”,是在王建和大学毕业后,被学校推荐到岳西县做了一名普通的缸套工人之时。就是在那段日子里,老人们讲的那些关于“葛根”的故事便盘旋在他的脑海中。

1998年的一个周末,王建和无意中看到有关“魔芋之王”何家庆教授的报道,被他的执著创业精神深深打动。王建和整夜未眠,他决定走一条创业之路,圆自己多年的梦想——创建专门的“葛根”研究所。

经过近半年的苦心研究与跟踪记录,王建和终于摸透了“葛根”的特性。他与中国医学科学院、复旦大学等科研机构的硕士、博士合作,以天然紫葛花和大别山富硒野生茶等为原料,成功地开发出了具有明显醒酒效果的泰复牌“酒茗茶”。

这种“酒茗茶”,晶莹芬芳,玲珑剔透,清雅悦目。在饮酒前10分钟泡饮,可以提高酒量;在醉酒后30分钟之内饮用,可以迅速醒酒。而且,“酒茗茶”作为日常饮料,还可以预防高血压、高血脂、高血糖以及其他心脑血管疾病,并具备防癌和美容等功效。

王建和成功研发出“酒茗茶”的消息不胫而走,很快就有大量的客户亲临拜访,索要产品订单。更有不少国内知名的大公司想和王建和商谈技术转让,极具知识产权意识



的他没有答应。

王建和用自己独特的视角、敏锐的市场洞察力,敲开了原汁原味绿色新饮料的市场商机。

【给下岗朋友的提醒】

王建和的创业精神令人感动。他研究开发成功的“酒茗茶”,不仅给自己带来了财富,也给下岗朋友们树立了一个榜样:人的自强不息精神最可贵,人的创造潜力最有价值。希望大家能在服务社会中创造发明,为社会作出贡献,同时也给自己集聚财富,一举两得。

献给低薪朋友的 9 个致富金点子

谈完了关于下岗朋友致富的点子后,阿富、来子和另外三位朋友一致认为要说说有关低薪朋友如何富起来的金点子。

随着经济的不断发展,社会分配中贫富差距扩大的问题也出现了。除了探索社会财富分配机制的改革外,如何千方百计让低薪朋友们富起来,也是一个切实有效的解决措施。

与农民、民工、待业青年、下岗朋友不同,低薪朋友们,要说他们苦,但他们有工作,讲他们难,但他们也有工资。问题是,他们只有那么一点点收入,要养活全家人真有点为难,面对整个开始富裕起来的社会,他们感到有点无奈。

事实上,低薪朋友们中大有人才,许多人还是很有作为的,他们也曾有过辉煌的经历。在市场经济的大潮中,他们不应该落伍,而应该认清自己的价值,发挥个人特长,用自己的聪明才智、勤劳诚信换取属于自己的那份财富。

时间就是金钱 业余也能致富

(包含 2 个金点子)

业余利用互联网做生意,是给低薪朋友们的一个实用点子,但真的要开网上商店,还要注意什么,下面这则淘宝经告诉你——

【信息里头藏点子】

淘宝网上开小店 日进斗金能实现

大学生网上卖服装

陈小姐正在四川某高校龙泉校区读大三,不过她已有了两年网上做生意的历史。陈小姐发现,因为学校离市区较远,平时买日用品和衣服之类很麻烦,到了双休日就只好



上网浏览。2003年9月的一天,她在淘宝网上看中了一款自己喜欢的衣服,而且当时网上标价只有150元,不到商场中的一半,她就抱着试试看的态度把钱汇了过去。过了几天,她真的收到了想买的衣服,当时觉得好开心。“网上购物成功后,我忽然萌生了一种想法,觉得任何事情你不尝试就不知道结果。”

享受了一段网上购物的快乐时光后,小陈萌发了网上开店的念头。想到便去做,从购买电脑、数码相机和扫描仪等硬件设备开始,陈小姐的女孩服饰网上专卖店——xx生活坊开业了。

由于是刚刚开店,在网上没有一点信誉度,货物挂在网上根本无人问津。好不容易挨了一个月,一名外地客户终于发来信息,要购买其中的一件衣服。随着时间的推移,她的店在网上慢慢的有了点知名度。天南海北的顾客一个接一个地打电话发信息来,要购买店铺内的服装。现在,她经常一个人在星期天提着七八个大大小小的邮包到邮局去寄货。

陈小姐说,朋友们听说了她在网上创业的故事后,都很感兴趣。“现在想创业的年轻人很多。但即使有了充足的资金,真的迈出开店这一步,也是一件比较难的事。”陈小姐认为,在传统开店的过程中,会遇到诸如选店址、进货、资金周转等各种困难,单单选择店址就是一门不小的学问。从费用来讲,网上开店可以节省铺面租金、装修费用、人员工资、水电杂费等一系列开支。而且货源自己掌握,基本上不会有压货的危险。“这些都使得网上创业的门槛大大降低”。

“个体户”入选“十大网商”

网上个体创业者的增多已经引起有关方面的关注。在中国电子商务学会等机构评选的首届中国“十大网商”中,26岁的丁楠作为唯一的“网上个体户”当选。据说,她毕业后先后换了好几份朝九晚五的工作,但呆板的工作时间对于希望自由的丁楠来说,实在是一种痛苦。

“我想住的地方和工作的地方最好能很近,而且可以自己掌握工作时间。”这样的念头强烈得最终使她决定放弃自己正常的职业生涯。放弃工作之后,在一个朋友的介绍下,丁楠尝试着去做一种美国保健品业务。当时手头没有什么储蓄,于是向母亲借了5000元钱开了店,并同步在网上销售。

随着网上客户的慢慢增多,丁楠的生意也越做越大,她也成了朋友圈中小有名气的网上个体户。目前,丁楠已经在易趣网和淘宝网这两家国内最大的C2C(个人对个人)网站上开设了5家店铺,易趣网上1个,淘宝网上4个,分别出售保健品、MP3、家居用品以及工艺品。“生意好的时候每个月能卖掉5万元的货,做得差一点也有3万元的销售额。”

现在,丁楠网上稳定的客户在500人左右,2003年销售额超过了50万元,其中网上



销售占 95%。“相对那些不上网销售的店老板,我的业绩是他们不能比的。”丁楠自信地说,“网下店铺现在更多是用来存放货物和给客人看货的地方,网上销售才是最主要的。我觉得我的事业才刚起步。”

四川上班一族网上业余开店创业

一家著名的电子商务网站曾透露,国内已有超过 5000 人在 C2C 交易网站上直接就业,其中三分之一为自己创业的网店老板,而网络销售中约 3%—5% 的超低成本,是他们选择网上创业的主要原因。

据调查,目前四川很多上班一族都利用业余时间,在专业的 C2C 交易网站上注册自己的个性小店,经营范围繁杂,包括影碟、服饰、时尚包袋、化妆品、手机、游戏点卡、动漫产品、体育用品等等。据说有人在淘宝网上开了一家销售四川、重庆土特产的店铺,每个月光净利润就有 8000 多元。此外也有不少人反其道而行之,利用网络上奇趣商品多、便于搜索的特点,专门在网上买商品,然后在传统店铺中转卖。业内人士估计,至少四川有上千家个体户靠 C2C 交易发财。

各大电子商务网站对个体户们的争夺也非常激烈。淘宝网由于“3 年内免会员注册费、免商品登录费、免交易手续费”,会员数量增长很快,目前 1 天的交易额据称已达到 900 万元。据说,在淘宝网上,成立不到一年的“成都商盟”就积聚了数 10 家网上商户。

【给低薪朋友的忠告】

诚信是网络交易的关口,对于网上个体经济的发展,业内人士指出,诚信制度的建设将是电子商务必须经过的独木桥。

根据中国互联网信息中心的报告,在没有购买经历的网民中,没有尝试网络购物的原因主要有不信任、怕受骗,担心商品质量问题和售后服务,质疑其安全性,程序繁琐麻烦,担心付款和配送等。信誉度问题是网络购物中最突出的问题。无论是买家还是卖家,信誉度都被看成是交易过程中最大的问题。

国内电子商务巨头、阿里巴巴 CEO 马云认为:“电子商务的问题不是技术问题,而是诚信问题。3 年以后,如果没有诚信档案,别的企业是不会和你做生意的。”

目前几家大型的 C2C 电子商务网站都在建设自己的诚信评价制度。以淘宝网为例,买卖双方交易之前,都可以在网上仔细查看对方的信用记录,也可以通过其他买家对该卖家的评价内容来判断交易是否诚实守信、货品是否货真价实等。

此外,电子商务网站与金融机构对个体交易行为的监督力度也在提升。据称,淘宝网正与国内银行合作推出“支付宝”业务,买方在“相中”某个商品后,将钱注入设在淘宝网站上的“网上银行”专户,款到,淘宝网将发邮件通知卖方:款已到可以发货。买方在收到商品验收无异议后,通知淘宝网将钱款付给卖方,整个交易在双重监督的环境下完成,可以同时保护买卖双方的利益。



北京大学光华管理学院张维迎教授的看法是：“中国未来主要的信誉评估机构可能是最成功的电子商务公司，而不是我们现在成立的那么多的独立评估机构。”

【重要提醒】

网上开店技巧

学会发挥自己的特长，努力成为自己所卖商品领域的专家。要主动回答会员们提出的问题。有了口碑效应，大家一旦想买这方面的商品，就会首先想到你。

一定不能选择那些到处都能买到的商品。许多宝贝在不同的地区，价格相差很大。例如，电器类在广东等沿海城市要比内地便宜许多，而收藏品在古都城市（北京、西安、洛阳）又比沿海便宜得多，所以各位要从自己的身边着手，找找自己身边盛产而其他地方没有的东西，这样才能卖个好价钱。

拿到便宜又优质的货物，是开商店的重要环节。很多刚刚到网上开店的创业者，在一开始并不能准确找到商品的源头批发商。有些批发商从A批发市场批进商品，然后在B批发市场以批发形式向外发货，这无疑会增加创业者的进货成本。现在有一种趋势：网上个体户在大型B2B电子商务网站上向第一手的生产商直接采购，这种进货方式是最划算的。

不要在网上盲目拼价格。对于刚起步的店铺来说，你可以根据进价，在网上的类似商品中取一个中等偏低的价格，然后用好的服务来弥补自己人气不足的缺点。

对于商品的描述要尽可能吸引眼球，要取一个令人印象深刻的店铺名字，加上极具个性的店标。

发货后，尽快给你的买家发一封发货通知信，最好能附上包裹单的照片，让买家能看清楚上面的字迹和具体编号等信息，让买家更放心。

一些百姓实用、急需的商品，也可以开专卖店，从而增加家庭的收入——

【信息里头藏点子】

小商品里藏真情 应声虫圈也赚钱

钥匙是每个人生活中离不开的，它使我们的个人隐私得到了保障，可一些状况也常常让我们急得跳脚。因为我们生活中都有这个经历，临时要出门或要开某个抽屉时却找不到钥匙！

现在有一种钥匙圈，在你找不到钥匙的时候，只要拍拍手它就会发出声音，让你轻松地找到它。这种钥匙圈每个人都需要，市场需求极大，价格便宜，是低薪朋友们小本创业的好产品。



【给低薪朋友的提醒】

像“应声虫”钥匙圈一类的实用小商品,还有许多,低薪朋友们可以用心去找,然后把它们聚集起来,那样,商品的优势就形成了,你的小店也会越开越兴旺。

用平民心收集信息促致富

(包含 3 个金点子)

许多想改变自己处境的低薪朋友们,苦于没有好的办法。不要紧,告诉你们一个信息,让你们“柳暗花明又一村”的——

【信息里头藏点子】

风雨过后天气晴 改变旧貌增薪金

要想摆脱低薪状况,低薪朋友们不妨从以下三个方面努力:

一、“跳”出一条生路

通过跳槽,精心地包装过去的工作经验,充分挖掘和展示以往工作中的含金点。

对于很多低薪朋友们来说,他们并不是在能力上与高薪人士有多大差距。他们往往想通过跳槽来提升自己,但在这个过程中,却缺乏包装自己过去工作经验,以及充分挖掘以往工作含金点的能力。因此,即便有面试机会,也由于不会展示自己的优势竞争力而与工作失之交臂。

跳槽增值的基础是跳对方向,只有找对了方向才能真正发掘出竞争潜力。如果仅仅以为核心竞争力就是工作经验,那就大错特错了。如果一个人跳槽的目标与个人职业能力、潜力有偏差,职业生涯将进入死胡同,那时候,什么证书学历都救不了你。

二、弥补那么一点点

弥补自己的能力缺陷,要从心中理想职位的要求与自己当前所具备的能力之间的差异入手。

有些低薪朋友可能与高薪人士之间的差距只有那么一点点,而这一点到底在哪里,他可能自身并不清楚,这就有必要咨询资深的职业顾问。经过专业的测评和专家们的分析、诊断之后,对自己的缺陷和要努力的方向才会了然于胸,才能做到有的放矢,提高自己的能力。

每种职位都有各自特定的核心要求,并且因为所处企业、行业的不同而产生不同的任务结构和岗位要求。哪一种类型的职位更适合自己的才能和发掘自己的潜力,这需要有一个明确的目标,并根据这个切入目标的引导,提高自己的竞争力,弥补自己的劣势。



三、“镀金”提升职业价值

用比较权威和有名气的证书来为自己“镀金”。正确的“镀金”方法,会对个人职业价值的实质提升带来很好的效益。职业价值的提升,将是个人价值整体提升的基础。

企业对你自身能力的认可,有很大一部分就是通过一些证书来获得的。通过一些培训,可以迅速弥补自己能力方面的某些不足,并且为核心竞争力增加含金量。但是,证书、学历等方面的获取必须注重实效性。盲目地进行职场跟风,可能手捧很多证书,却无法得到具有职场竞争力的职位,更别谈理想的薪资了。

证书的实效性,主要是方向的科学性和行动的实效性之统一。证书必须与自己正确的职业发展方向吻合,也必须在适当的环节和时机中获得,否则证书的价值就大打折扣了。

【给低薪朋友的提醒】

信息归信息,真的要改变自己的处境,还得认真研究一下自己的实际情况,缺什么,补什么,务实才有用。

低薪朋友们二次创业,怎样选择相对比较合适自己的项目,有一定经验人士的做法值得借鉴。下面几则点子值得借鉴——

【信息里头藏点子】

中央厨房办小区 便民利己好主意

社区中央厨房是根据当前社区居民生活的实际情况而量身设计的。现在很多家庭都是双职工,一般家里都没有专门煮饭的人,但是下班回来自己再煮又太晚了,如果天天在外面吃又缺少了家里那种温馨的感觉。社区中央厨房与普通的餐馆不同。首先,它针对的顾客主要是社区的居民;其次,它提供的都是一些家常菜;再次,也是最重要的,原材料可以由顾客提供,也可以由顾客委托购买,中央厨房只是帮助加工收取加工费。这样灵活机动的服务,肯定会受到广大社区居民的欢迎。

【给低薪朋友的提醒】

社区中央厨房的开办费用:0.2万元,固定投入:1.5万元,流动资金:1.1万元。根据国家规定,创业方可享受国家有关减免税费政策;聘用员工中部分人员可获得政府给予的岗位与社保补贴;免费享受社会中介机构提供的创业培训与跟踪辅导服务;优先获得小额创业贷款担保支持。

参与该项目的低薪朋友们要做到以下两条:1. 创业者应具有强烈的创新意识和创业精神;2. 身体健康,诚实守信,吃苦耐劳。



要改变低薪处境,也需要付出,需要奋斗。我们要向那些知难而上的创业成功者学习,尽管从自身条件分析,他们还是弱势群体。请看——

【信息里头藏点子】

家居清洁公司发 生意做到百姓家

家居清洁专业服务公司受欢迎,是因为随着人们生活水平的提高,人们对家庭居住环境的要求也越来越高,都希望自己有个干干净净的家。但是,如果搞起家庭大清洁来,都会累得满头大汗。且由于社会工作压力大,导致大家都没有时间和精力,花在家庭的卫生打扫上。因此,许多市民都希望请专门的清洁公司来清洁。但是,现在市场上专门清洁家居的清洁公司不多见,即使有也不够专业。所以,开一家家居清洁专业服务公司,会有一定的市场。

【给低薪朋友的提醒】

有需求就有市场,有市场就有钱赚。低薪朋友们还有什么理由,别再犹豫了,赶快行动吧!

发挥自身优势 实现智慧创业

(包含4个金点子)

低薪朋友们,认真考虑一下,你原本从事的行当,到底有没有特长?再将其放到现在的市场经济中去考察一下,如果有价值就创造条件开发吧!相信事在人为——

【信息里头藏点子】

代驾公司及时雨 外出用车不用愁

如果你饮酒过度不能开车;如果你感到累了不想开车;如果你初次开车到杭州不识路……遇到这些情况,该怎么办?随着代驾服务的兴起,这一个个难题将迎刃而解。日前,浙江省第一家代驾公司——“及时雨代驾”将正式上路。

杭州“及时雨代驾”公司的服务宗旨是:“酒醉的人、太累的人、不识路的人……由我们为您服务”。

好事往往多磨。终于在2004年4月13日,公司创办人陈大可接到了期盼已久的《企业登记受理通知书》;4月20日,工商营业执照也顺利到手。这在杭州甚至浙江全省都可以说是第一家代驾公司。说到这里,他长长地舒了一口气,感到非常欣慰。

虽然公司还未正式开张,但陈大可的“及时雨代驾”早已开跑。4月17日,杭州一



家服饰公司的叶先生要去温州,感觉自己开车太累,便找到了陈大可,这是陈大可的第一位顾客。一来一回,还算顺利。几天后,陈大可又接到了叶先生的电话,去上海浦东机场接一位意大利来的设计师。之后,他又频频接到叶先生的预约电话。“只要设身处地为客户服务,公平合理地收取报酬,这个行业也很有干头。”陈大可深有体会地说。

正是有了这几次试营业的经验后,陈大可对代驾这个市场也稍稍有了底,开代驾公司的信心也变得坚定了。“其实酒后代驾只是代驾服务中的一小块,代驾的范围可以不断扩展开来。”他说,那些开车到杭州办事不识路的人、自己开车跑长途嫌累的人、有驾照被扣了暂时不能开车的人,或是特殊原因开不了车的人,都可以是代驾公司的服务对象。

最近,陈大可已领到了注册税务登记证和税务发票,加上工商等执照,各种手续已齐备。作为浙江省代驾市场的“第一个吃螃蟹者”,上路之前,除了兴奋和欣喜,陈大可不免感到有些压力:“看似简单的代驾服务,实际上要考虑顾及的方方面面实在是太多了。”

【给低薪朋友的提醒】

市场之大谁都无法预料。因为有需求,现在代驾公司也产生了。低薪朋友们看看有没有你想干的行当?如果你是一位有着丰富驾驶经验的老司机,投身到代驾服务队伍中去,也是一个改变自身经济状况的好机会。

低薪朋友们,如果你所在的地区,居住条件很有特色,那么你不妨关注一下如下的信息,也许对你有帮助——

【信息里头藏点子】

家庭旅馆连锁办 价廉便捷客源来

连锁家庭式旅馆,正以价廉便捷的优势在城市旅馆业独树一帜。一座城市,除了大量的星级宾馆可为旅客提供优越的住宿条件外,还存在着家庭旅馆,并具有广阔的生存空间。家庭旅馆往往采取连锁形式,以统一品牌、统一标准整合现有小旅馆资源,统一参加市场竞争。

【给低薪朋友的提醒】

创办连锁家庭旅馆,开办费用:0.5万元,固定投入:3万—18万元,流动资金:3.5万元。它的服务特色是,提供统一品牌、统一标准参与市场竞争。要做到这一点,必须做到:1.创业者应具有创新意识、创业精神;2.身体健康,诚实守信,吃苦耐劳;3.要有相关旅馆工作经验或正在经营小旅馆。



低薪朋友们,如果你曾经搞过产品经销而不大理想的话,
那你应关注一下下面一个点子——

【信息里头藏点子】

换位思考卖鱼缸 引导消费业兴旺

江南有一个小镇,镇上有位专卖鱼缸的小商贩。不知什么原因,他总是发现自己的鱼缸越来越不好卖。有一天他突然想到,要是顾客手里有鱼,那鱼缸的生意就好做了。于是他就想到,自己拿出一部分钱买些小金鱼,悄悄地将其放入镇上的小池塘里,让镇上的居民小孩来捕捉。人们手里有了鱼,就得向他买鱼缸。这样我的生意好了,买金鱼的钱也补回来了。

事情果然如他所料,镇上的人们突然发现小镇池塘里有许多可爱的金鱼,于是就纷纷到池塘里捉金鱼,又纷纷到他那里买鱼缸放金鱼。这下子,他的鱼缸很快就卖完了。一算账,他扣除买鱼的钱,还净赚了好多钱。他开心地笑了。

【给低薪朋友的提醒】

低薪朋友们,这就是经济学上很有名的换位思考经营法。细细分析,那个商人实际上是用引导消费的办法来做好自己的生意。如今,在现代商业活动中也有不少这样的案例。

现在致富创业的人越来越多,但真正懂得经营、聚财有道的人不多。为此,替这批一线经营者出谋划策,就显得十分必要。低薪朋友们想必希望在这一项目中发财致富——

【信息里头藏点子】

创办创业者超市 助人致富树旗帜

据有关部门公布的一项调查显示,目前,中国想独立创业的人数已达数千万,而且这个数目仍在不断增长。与此同时,创业者的烦恼也日益增多——苦于没有经商经验,苦于找不到好项目,苦于资金短缺,等等。创业者的烦恼造就了一个绝好的商业机会,开一个专门为小本创业者提供一站式服务的个性店——“创业者超市”,为创业者提供实用的创业信息,帮助创业者轻松做个小老板。在帮助别人成功创业的同时,自己也创业成功。

“创业者超市”服务内容:如果你是一位没有从商经历的创业者,你一定想在创业前找一位有经验的经商人士帮你出谋划策;如果你经营的小店陷入困境,你一定想了解别人成功的经营方式来帮你开阔思路。

总之,只要你想创业,总会遇到各种各样的问题。假如开一家能解决创业者大量难



题的“创业者超市”,是不是一个不错的选择呢?创业者超市提供的内容包括:创业信息(含数10个类别),创业类VCD、CD以及录音带等。其中“创业信息”包括:《创业指南》《创业建议》《创业案例》《生财有道》《创业经验》《经商宝典》《项目推荐》《产品代理》《加盟连锁》《常用资讯》《创业金点子》《经商技巧》等12个类别。

创业者只要缴纳一定的费用,便可不限时阅读或摘抄超市所有内容。

“创业者超市”服务人员的具体要求:

1. “创业者超市”实际是一个“收费阅览室”,硬件投资不大,关键是软件投资。因为创业者获取有价值的创业信息的方法主要是阅读,所以首先要熟悉超市里的一切内容,以便随时向创业者推荐。另外,还应尽量提供一些额外的服务,如为创业者免费提供笔和纸,免费提供茶水。

2. 场地的租用:在人流比较大的地方(比如说在电影院附近、生意兴隆的饭店或酒吧开个店中店)租用一间20—30平方米的房间做经营场地,进行一下简单的装修。(如想扩大规模,可租用三间房做经营场地,一间为创业信息和书籍、杂志阅览室;一间为VCD看吧;一间为CD、录音带听吧。)

3. 设备的购买:定做别致的桌椅和资料架。

4. 办证:办理有关开店的所有证件。

5. 装办公电话一部。

6. 人员的招聘:招聘的人员最好是高中以上学历、有强烈上进心并好学的下岗女工人。

7. 广告宣传:

(1) 渴望创业的人当中下岗工人占据相当的比例。建议刚开始的时候与劳动局就业办联合,以免费为下岗工人创业提供服务名义开展业务。

(2) 在公共场合播放创业VCD,扩大知名度。

(3) 制作精美传单到人流比较大的地点派发。

“创业者超市”的投资预算:

1. 场地月租金为:1500元;
2. 简单装修大约需2000元;
3. 设备购买大约需1000元;
4. 办理一切证件,约需1000元;
5. 安装一部电话,大约400元;
6. 人员工资:共需员工两人,每人800元,共计1600元;
7. 开业资料费:书+VCD+CD+录音带+资料=8500元;
8. 广告资料费2000元;
9. 总投资额为18000元。



“创业者超市”的投资收益:

1. 散客每人每次收费 10 元(正常情况下,有价值信息的收费价格为每条 50 元), 20—30 平方米的超市至少可同时容纳 10 人,保守估算如果每天接待 50 人,一个月营业额可以达到 15000 元。

2. “创业者超市”也可实行会员制:对会员的优惠条件是:一是价格便宜(如两个月 100 元,六个月 200 元,一年 300 元)。二是会员在享受服务期间,可任意借阅超市里的任何资料如 VCD、书等。

总之,除去房租、人员工资等费用,正常情况下“创业者超市”两个月就可以收回成本。

【给低薪朋友的提醒】

低薪朋友们创办“创业者超市”,要根据自己的实际情况,不能盲目行动,也可以参加其中的服务。一方面为经营者提供服务,另一方面也使自己得到提高,一举两得。

阿富、来子和另位三位朋友足足花了一天一夜,好不容易谈出了 68 个让五个方面的朋友都致富的金点子。此时,繁星满天,月光如水,整个世界都沉浸在静谧的氛围之中。街道上依然是灯火辉煌。大家如释重负,心情特别好,阿富说:“人是有感情的,有责任心的。让百姓都富起来,这比自己富起来还要高兴。”附和着阿富的观点,大家齐声说道:“百姓相聚组成社会,百姓致富构建和谐社会。人们盼望致富,社会关心致富,国家支持致富。我们生活在一个富裕、和谐、融洽的文明社会之中,这是人民之幸、民族之幸、国家之幸!”



1088 句致富新三字经

祈富 80 句

说盘古	开天地	人之初	心本善	孝父母	亲邻里	讲合作	一盘棋
求人助	自做起	有人富	众看齐	穷变富	比一比	遇弱小	不可欺
敬长辈	爱糠妻	强不怕	鬼不理	有道德	讲仁义	受恩惠	永牢记
帮别人	快忘记	一时苦	不泄气	千里马	我来骑	富之经	记心里
富之经	传信息	富之经	举大旗	照一照	明是非	天生我	必成器
活财神	大家请	日进金	夜进银	言而信	人要勤	坚而韧	有信心
遇难事	心要平	人比人	心眼明	自比自	看前程	旧比新	有决心
新比旧	有恒心	陋习除	风俗新	得钱财	报友情	助病残	有爱心
救急难	有善心	富之经	传子孙	富之经	是真经	学则明	信则灵
富之经	民族兴	富之经	国太平	富之经	传美名	大中华	寰宇亲

致富经文 1000 句

一、思想致富 100 句

不想富	岂能富	思而富	助你富	人先富	我也富	思想富	真能富
我想富	信心树	想创业	想就做	人想富	富跟人	脑袋富	富成真
要想富	明前途	找富友	求帮助	想要富	心灵巧	多动脑	富得早
家底薄	想办法	真想富	敢于抓	人若无	我上马	人若有	我更佳
薄利销	效益好	点子多	让你富	人想富	总有路	不怕笨	怕不做
若要富	榜样树	脑用活	积财富	比上苦	比下富	求上进	进而富
人比富	才能富	人安穷	一世穷	富有理	靠志气	业腾飞	家景美



苦不忍	穷不安	创财富	太平享	富增智	富益家	富帮人	富天下
有饭吃	岂知足	吃菜人	也吃肉	爹妈养	都一样	人光明	我也亮
穷不怕	怕不均	同致富	共福运	一人富	助人富	众人富	平安富
重公益	义牢记	解人困	救人急	正道富	富为义	恶源离	美德聚
穷清白	富为民	穷不安	富平心	富上进	环境新	穷不稳	富太平
本性美	天性富	我求富	富随我				

二、智慧致富 100 句

人动健	脑用灵	若要富	要上进	讲学习	重知识	智慧富	持续富
脑充电	多实践	求发展	靠信息	理性富	踏实富	理念富	可靠富
看价值	用人才	重管理	创品牌	理性富	讲道理	懂法律	遵法纪
升素质	树形象	业自旺	人自强	要自由	靠自控	爱国家	腾金龙
得财富	源不忘	取有道	用有方	报社会	负责任	人做好	做好人
尊年老	爱幼小	帮急难	解困扰	做生意	先做人	为自己	想别人
己不想	不施人	心胸阔	讲大局	言有信	重承诺	说了话	就要做
一言出	马难追	讲信誉	不后悔	订合同	守章程	严于己	宽待人
勤学习	长知识	多实践	添智慧	学文化	明是非	多请教	勤积累
学做人	懂规矩	帮别人	利自己	学管理	有条理	办实体	得实利
学法律	懂法律	守法律	享权利	算计通	不会穷	会理财	上金山
学经营	懂交际	开财源	举富旗	笨则穷	聪则富	退变穷	进就富
富文明	文明富	富智慧	智慧富				

三、勤劳致富 100 句

不吃苦	怎来甜	甘愿苦	才会富	得财富	靠双手	耐寂寞	终出头
自己做	自己有	成功路	自己走	好主意	学着做	做不苦	做了富
翻跟斗	爬起来	不畏难	从头来	不怕难	就怕懒	懒变穷	勤能富
踏破鞋	志不移	说破嘴	勤牢记	勤看书	开财路	懂窍门	助你富
勤学习	得信息	致富经	记心里	满则溢	谦受益	勤练习	不停歇
担要挑	理要明	勤实践	大步进	学种田	看上手	勤比较	不保守
新技术	日日有	勤创造	有奔头	竞争烈	市场凶	强是龙	软是虫
做对了	勤总结	做错了	快改变	时不等	争朝夕	失机遇	悔不及
勤能富	合天理	懒变穷	对不起	生意经	天天念	客户面	日日见
保质量	是关键	时时抓	不松懈	握全局	摸行情	勤调整	气象新
周转勤	进出快	业务顺	富得快	勤而俭	石变金	勤不俭	金要变



勤而劳	聚财宝	不勤劳	空佬佬	一人勤	不成林	众人勤	石变金
百姓勤	大家富	民族勤	国家富				

四、诚实致富 100 句

要做人	先自问	讲诚实	能不能	求合作	靠信用	话说到	就做到
订合同	信誉重	宁亏己	守信用	求合作	己要正	量力行	不损人
合作事	按章程	一是一	二是二	搞合营	据实报	差是差	好是好
讲承诺	重兑现	遇困难	拼全力	承祖训	经商实	货价真	比金值
做交易	不掺假	不短斤	不欺诈	货要实	质要优	童和叟	都是友
人老实	口碑好	生意旺	富牢靠	受压力	负责任	挑重担	不塌台
态度好	人和气	能生财	钱搭台	展笑容	送春风	得富裕	争光荣
心要真	意要诚	人真诚	富成真	诚信富	奸猾穷	搞偷摸	天不容
诚实富	欺诈骗	靠尖滑	一世穷	靠诚实	人能富	靠诚实	家能富
遇纠纷	心气和	享权利	尽义务	遇意外	讲公平	讲合理	求双赢
解矛盾	要宽容	靠诚实	讲信用	讲诚信	利自己	讲诚信	不害人
失诚信	伤自己	不诚信	害别人	讲诚信	家和谐	讲诚信	国稳定
靠诚实	民族富	靠诚实	国家富				

五、大胆致富 100 句

两难中	全凭勇	该要做	就去做	定决策	靠胆略	抓机遇	莫迟缓
世上事	勇则成	怕则败	胆大富	勇有理	理在心	是非清	爱憎明
勇有义	义在气	扬正气	避邪气	勇有利	利在民	利在国	利在己
勇有计	事在谋	胆略全	财富有	要魄力	靠眼力	靠毅力	得财力
能决断	看全局	知己彼	得胜局	会拍板	敢拍板	巧拍板	善拍板
该拍板	就拍板	机会失	不再来	看市场	量实力	抓机会	拍案起
开头小	不要笑	踏实干	终能赢	赢利少	不要叫	大胆做	积余多
人已做	我要好	敢带头	有奔头	人未做	我来做	勇领先	富冒尖
怕冒险	才危险	要求稳	眼看前	敢冒险	才保险	讲实际	大胆富
有胆识	能大富	不行动	一世苦	无胆识	财漏脱	看眼底	垫脚底
有胆富	富有胆	有富胆	胆有富	人糊涂	胆也无	自己事	人作主
无胆苦	苦无胆	人无胆	胆无苦	挺起胸	迈大步	走正路	勇敢富
大胆富	富大胆	有富胆	胆大富				



六、信用致富 100 句

信奉真	信奉实	踏实做	信而富	讲信用	才管用	言有信	包你富
人要脸	树要皮	有信誉	得名利	人交往	讲信用	言有信	实就从
人说话	一贯诚	信誉高	富牢靠	遇困难	有信心	不动摇	富而进
言看诚	事凭证	言有信	做事成	天下财	和气生	互信赖	万事顺
学别人	心真诚	能信服	梦成真	讲信用	看凭据	心换心	富并驱
闯市场	交友难	识信赖	论胸怀	做万事	开头难	有信念	就不难
办实业	讲信任	人心齐	泰山移	有实信	讲守信	重诚信	建威信
要富裕	靠信息	多充电	多学习	一要信	二要义	有信义	聚财气
生意成	先做人	守信条	得财宝	人靠气	业靠立	添财力	靠信义
要求人	先求己	重信义	记心里	记心里	不忘记	人气旺	家富裕
家富裕	更牢记	信与财	在一起	昔范蠡	官途弃	民不离	归故里
今希望	四兄弟	富乡里	口碑记	新世纪	富有理	讲信誉	凭实力
树信念	创家业	金光道	艳阳天				

七、聚财致富 100 句

能生财	还靠聚	少变多	穷变富	做生意	全靠利	不怕小	只要聚
挣得少	用得多	钱流水	像白做	聚能富	散变苦	牢记住	一世富
懂算账	不会穷	不会算	店打烊	用了算	一世空	算了用	不会穷
赚为用	用为赚	赚会聚	聚能富	吃在前	没铜钲	用在后	不用愁
创事业	会算计	聚为花	花为聚	活钱聚	聚钱活	生意旺	钱财多
学理财	懂管理	小实业	获大利	量收入	测支出	防不测	稳定富
有金山	坐吃空	算着用	不会穷	平时省	急时用	小不见	派大用
寅吃卯	空腰包	寅想卯	聚财宝	鸡虽小	三寸肠	何况人	常思量
积钱财	为发展	聚财富	心喜欢	聚财富	想长富	看得远	持续富
聚小财	大财生	就好比	聚宝盆	聚散钱	积整钱	办大事	看得见
平时省	用时便	财和富	两相连	要挣钱	讲方案	产供销	齐头长
要聚财	讲计划	收支平	一句话	聚财富	富聚财	聚富财	财聚富
聚小财	变大富	聚大财	成巨富				

八、理财致富 100 句

古语说	取有道	用有方	生财道	进有量	出有章	用有方	不能忘
入为出	出为入	脑明白	心有数	进出度	要把住	能积余	才能富



用为聚	保长富	用为乐	乐变愁	聚为用	是常理	量多少	要分析
应该用	就得用	用得当	富得长	一要用	去投资	钱生钱	富更富
二要用	谋发展	生意大	富得快	三要用	增智力	投教育	添后劲
四要用	搞基建	添硬件	强软件	钱要用	为开拓	钱不用	等于空
财为用	报社会	慈善事	多支持	得财富	须帮困	老弱病	伸手扶
人遇险	人招危	富者帮	助解危	人有难	人有急	有钱人	帮救急
是富人	是善人	富人善	善人富	富先进	先进富	富仁爱	仁爱富
得财富	靠社会	用财富	报社会	赚钱财	靠朋友	用钱财	谢朋友
求发展	放眼量	充实力	企业强	光守钱	钱会空	钱活用	不会穷
会理财	财源开	懂金融	不会穷	会用财	业不败	会用财	富树栽
用有方	事业昌	用有方	生意旺				

九、广纳致富 100 句

地无垠	天无涯	海纳川	容乃大	人心宽	装着天	人胸广	藏着地
为天下	谋财富	天下富	你也富	三人众	三金鑫	沙成塔	聚力惊
鹅毛轻	集成被	布角少	成裘贵	别厌小	不弃少	少积多	小变大
创实业	量力行	不贪多	求利润	搞项目	求实效	周转快	效益好
思路活	心胸宽	得好风	行顺船	眼朝前	财路广	心路平	富路畅
气量小	朋友少	有困难	无助靠	人小气	财无气	有浩气	得财气
要大富	看大局	造广厦	打宏基	要大度	宽胸怀	明的去	暗的来
尊客户	明需求	服务好	品牌优	百姓言	重千斤	虚心听	勤改进
照镜子	找差距	敬用户	多回报	群众意	心里明	抓落实	传美名
重员工	似家人	多关爱	情意深	企业发	员工撑	人心聚	效益增
友伙伴	讲平等	求双赢	得全胜	看富人	比心志	学富经	富不迟
对穷人	有善心	伸手助	共同富	穷挖富	富变穷	富帮穷	大家富
富拉穷	穷变富	一家富	全村富				

十、安泰致富 100 句

若要富	富也难	富而安	难更难	创财富	实不易	保财富	更不易
有财富	想安泰	靠理智	就不难	有理智	保财富	有思想	安财富
社会富	要和谐	个人富	要安全	求安全	靠观念	合法制	遵法律
爱国家	要纳税	守纪律	守法规	讲仁义	有道德	孝父母	有礼貌
搞经营	重诚信	货价真	人谦和	做生意	讲服务	观念新	保财富
钱生钱	变大钱	富生富	变大富	有发展	永向前	能发展	添活力



文明富	文明好	法是宝	有依靠	创财富	全靠人	保财富	更靠人
做人好	做好人	人做好	好做人	待人诚	诚待人	人诚待	人才诚
做事真	真做事	事做真	做真事	正道财	取放心	人守法	夜不惊
守法纪	懂规矩	有良心	才安心	做生意	量力行	不脱力	才舒心
求发展	讲科学	识是渊	智是源	看财富	识人品	崇财富	尊富翁
正心态	调心理	树富品	正财气	富态平	社会稳	人心纯	财富安
人心齐	安而富	同心德	合力富				

祝富 8 句

天下财	我能求	天下得	我也有	人人富	喜心头	家家富	国锦绣
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



尾 声

公元2005年、农历乙酉金秋,又是一个中华传统团圆佳节,依然是风光秀丽、伟人辈出的岳麓湘水之地,福臻村。

月上中庭耀天外,百岁寿星庆华诞。这时,村中陈家所有成年男女聚集祖宗老宅大场,人称“活财神”阿富的父亲陈民福代表陈氏亲族在此设“百岁千人宴”,为族中百岁老寿星陈宗秀祈福增寿,也为“来子”等158名村中率先致富的青年们庆功谢祖。

宗秀携着阿富的手,走上高台,虔诚祭祖谢神,诵读敬祖祭文。只见陈老寿星,站在台中央,双手捧着祭文,恭恭敬敬地高声诵读:“惟公元2005年9月18日,中国湖南岳麓湘水民生庆富吉日良辰,福臻村民百岁老人陈宗秀率出席祭典者,并承全村一千八百乡亲之意,敬献礼品,谐奏民乐,祭颂皇天后土于陈宅大场,湘江之滨。祭曰:

“混沌初开,大地苍茫。吞吐日月,含孚星汉。蕴无量之宝藏,涵不尽之资源。洒甘霖而润五谷,奉米粮以济兆民。赖大地恩泽,富万民兴邦。泱泱中华,景曜东方。

“千百年来,先民勤朴,后昆淳良。张银网而罟鱼虾,奋铁臂以创锦绣。世世代代,着地而生,发愤图强,庶几古邑建乐园。

“人与自然,休戚攸关。山与水,脉脉依偎。21世纪,瞩目大地,前景广阔。然向大地索取无度,必危及人类自己。纳万物可不竭,节细源使永远。故自倡导:厚德载物,勤劳致富;诚信人和,国泰民安,以保物阜年丰,增福增寿。

“方今世纪之交,百里境域,龙腾虎跃。岳麓湘水,舒怀开放。诚以祭祖之际,祷告苍天,愿旗开得胜,丰产安康。襄我乡民,再创辉煌,幸哉,尚飨!”

咏毕祭文,刹时锣鼓喧天,鼓乐齐鸣,鞭炮高升响成一片。老祖宗又拱手问候亲族们安康之后,取出陈家百宝箱,当众打开箱锁,神态虔诚地拿出用红绸子包裹着的一本好书——《富之经》,用双手高高举过头顶,朗声宣布:“从今天起,这本好书向全村、全乡、全县、全省、全国百姓公开,让大家都富起来!”

此时,全场欢声雷动,锣鼓喧天,龙腾狮跃,歌舞升平。

全场老小人人手捧一册《富之经》,个个脸上喜气洋洋。来子将《富之经》这本好书紧紧贴在自己的胸口,眼中含着激动的泪花,嘴里喃喃诉说着。

此时,《富之歌》的歌声响彻云霄:“幸福路,众人筑;人能富,我也富。思想致富有信心,诚信致富道路明,冒险致富有胆略,共享财富为百姓。你也富,我也富;一人富,大家富;家家富,全国富! 天下财,天下得;人能得,我也得。思想致富有信心,诚信致富道路明,冒险致富有胆略,共享财富为百姓。你也富,我也富;一人富,大家富;家家富,



全国富！大家齐努力，同心同德，万众一心，同奔小康幸福路！”

人们为我们国家的民富国强而欢呼，为中华民族的复兴而祈祷。远处岳麓山上福寿寺的万年钟敲响，洪亮的钟声声震四方，在千山万水之间回响！



后 记

都说中国百姓是最勤劳的。但在一部分平民中间,勤劳与致富之间并不划等号。目睹面朝黄土背朝天辛苦耕耘的农民、奔波于城乡之间艰难打工的民工、穿梭于各行各业谋求工作的待业青年、失落彷徨企求生活的下岗工人、赚钱养家糊口的低薪员工的现实处境,想着他们的付出与回报的差异竟是如此之大,不免生出许多同情和感慨。

有什么办法能帮助他们走出困境,帮助他们奔向小康?中国有句老话:“救人要救急,但难救穷。”有能力的拿出物资或金钱资助贫困百姓,固然是难能可贵的善举。然而综观古今中外,博施济众者,往往坚持“授人以鱼,不如授人以渔”的信条,给平民传递精神和力量;给百姓以财智启迪,致富启蒙,提供经验,介绍点子;让平民百姓改变观念,激发潜力,自信、自重、自强、自立,最终走上致富之路。

笔者虽不是乐善好施的大富翁,但也有帮困解难的真实心愿。况且作为中国人,我们先祖“仁者爱人”的教诲早已铭刻在心。行善积德、奉献社会是我们刻于心底的宏愿。于是,一个弃政而后从商,一个弃文而后从教,两人志同道合,一拍即合。开始从调查民众需求入手,贴近百姓、贴近生活、贴近实际,搜集材料,学习钻研,分析案例,历时两年有余,写出了《富之经》的初稿。

为了让我们的意愿能真正付诸实施,产生实效,我们还先后召开了许多座谈会,进行个别访谈,对象有踩三轮车的工人,有上街卖菜的农民,有利用假期做家教的大学生,甚至有沿街乞讨的乞丐。他们的想法、他们的企求、他们的心愿,听之令人震撼,想之催人奋进。于是,我们觉得要用写书来为平民百姓服务,给他们以实实在在的一点帮助。考虑到能使百姓朋友看得懂、会照着做,我们动了不少脑筋:一、用大量百姓致富的故事来实行案例教育,现身说法,更显效果;二、先富帮后富,循循善诱,真诚相助,符合实际;三、针对五个方面的朋友,汇集了68个致富金点子,供大家参考学习;四、运用我国古代《三字经》的形式,编写了1088句的致富新三字经,使“思想致富,诚信致富,冒险致富,共享财富”的理念,让民众能读懂、理解、运用;五、采用漫画插图等形式,普及财富理念,解读《富之经》;六、随书附上《阅读〈富之经〉信息反馈表》,将平民百姓读完本书后受启发而创业的体会汇总,以便我们进一步编写《富之经》的续篇,以飨广大民众。

在编写、修改此书过程中,得以先睹此书的同仁、友人,颇有感触地说:“当今社会中有不少弱者缺少致富之路、致富之才、致富之法,只能穷到底,有的则铤而走险。而富者中,也有人不讲诚信、不讲道德、不择手段……两位撰写此书,既给弱者指出方向、出路,又告富者勿为富不仁,当取财有道,这是劝人为善、促人奋发、功德无量的大好事!”



大家对本书的深切理解,也让我们为之感动。

对本书涉及的58个致富故事和68个创业金点子中的人和事,从中所展示的创业精神,我们深表钦佩。由于时间仓促,叙述中难免有不当之处,请予谅解。另外,我们在调查、搜集、整理本书过程中,参考和摘编了一些资料,在此特向为丰富本书内容而提供了上述相关信息资料的朋友表示衷心的感谢!本着为百姓致富而全心服务的目的,让我们大家加强联系,共同努力,给社会以应有的回报。

本书编写,得到了全国政协副主席周铁农先生的大力支持,他在百忙之中为本书题写书名,使本书增光添彩。全国著名经济学家茅于軾先生为本书作序,茅老以经济学家的学术睿智和博大胸怀,对本书作了高瞻远瞩、提纲挈领式的诠释和点评,让作者和读者都深受教益。同时,还得到了我国著名漫画家《人民日报》高级编辑朱根华先生的倾力相助,为本书精心创作了60多幅漫画,更使本书增添了无限情趣和珍贵的艺术价值,对此我们深表感谢!

在编写和出版本书的过程中,还得到国家发改委社会发展司尧权处长《浙江日报》副总编辑钱大成先生和主任编辑刘一丁先生、平湖华都置业有限公司黄在奎先生等诸多朋友的大力支持和帮助,在此一并表示诚挚的谢意!

但愿此书能给广大平民百姓以有效的启迪、实际的帮助,为百姓致富、加快我国和谐社会的建设进程贡献自己的一份力量。

黄小忠 张德贤 于平湖

