

<<创业红绿灯>>

图书基本信息

书名：<<创业红绿灯>>

13位ISBN编号：9787801425010

10位ISBN编号：7801425014

出版时间：2004-5-1

出版时间：华艺出版社

作者：丁宏

页数：347

字数：260000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<创业红绿灯>>

### 内容概要

本书作者通过采访搜集了大量不同年龄层次的人员，在祖国改革开放的社会变革中，自强不息，艰苦创业，走向成功的例子。

此书分三个章节：第一章为“创业成功宝典”，列举了29个创业成功案例；第二章为“创业失败教训”，列举了21个创业失败案例，并附有精典点评；第三章为“创业投资金点子”，列举了38个创业投资金点子案例！

## <<创业红绿灯>>

### 作者简介

丁宏，笔名：叮叮。

主要作品：散文随笔《巴音郭勒旅游》；连环画册《新疆民间工艺系列》；新闻通讯《死亡之海找油人》；杂文集《说你说我》；报告文学集《才智人生》。

<<创业红绿灯>>

书籍目录

第一章 创业成功宝典 捡破烂的富翁 旧书刊带来新生活 从下岗职工到千万富翁 五元起家干到几十万  
红薯大王 点薯成金 一万元买了个工厂 小花店真精彩 直面人生 奋斗并快乐着 修脚女找到了人生坐标  
看眼前 赚未来 名牌月嫂 走进超市 诚信经营 缔造经典 我的农机修理店 放下身架从头再来 自主人生  
真选择 彩霞飞满天 用宠物服装叩开财富大门 擦鞋擦成连锁店 彩球坊的梦想之旅第二章 创业失败教  
训第三章 创业投资金点子

## &lt;&lt;创业红绿灯&gt;&gt;

## 章节摘录

看眼前 赚未来 1985年，重庆灯头厂工人魏晓丽，拿着300元的辞职费，不顾家人反对，毅然走上了经商的不归路。

开始她是租门面做沙发。

80年代，有钱的人不多，百多元的沙发也算是一种高档家具了，所以生意不很好。

魏晓丽一看要坏，本钱小，压货等于赔。

眼前要赚不来钱，没法扩大再生产，哪还会有将来的发展啊！

她决定两条腿走路，这边有人坐店等客，那边把沙发搬到市区居民家门口卖。

特别是针对人们嫌沙发笨重，搬动费劲的顾虑，率先开展送货上门服务。

只要顾客开口，她便带着工人将沙发扛送上楼。

常常是刚爬完八楼，又上十楼，最多一天竟爬了近20次。

有时回家已是下半夜两点多，累得竟在自家门槛上睡着了。

早上揉揉眼又接着干。

就凭这股劲儿，市场打开了，资金迅速积累起来。

她没满足，又开始了进一步筹划。

经过一番调查，她发现几个大的国企厂，财大气粗，人员多，连普通工人家庭都争着想把家庭摆设高档化一点，她决定以此作为重点进攻对象。

为做到一炮打响，她做了细致的准备工作：一是摸清厂里发工资时间，二是和工会达成协议，让宣传科在广播里向全厂工人宣传。

结果沙发卖得极火，甚至排队订货。

一年就赚了十几万。

20世纪90年代，她发现人们对美化家庭有了更高要求。

于是便到沿海城市考察学习，顿时眼界大开。

那里不仅在沙发款式色泽上丰富多彩，而且家具种类繁多，精美典雅。

回家后她毅然决定，所有沙发处理完毕后，转向做家具。

当时家人都心存疑虑，因为眼下明明还能赚钱，有熟悉的市场，改家具万一不行。

必会闹个两头空！

但魏晓丽看准了家具市场远景，因而在不丢沙发市场的前提下，必须还要发展。

这里最关键一步就是技术。

当时流行的是聚脂喷漆家具，光彩照人。

为学到这项技术，她竟找到了曾给人民大会堂刷过油的老师傅。

经过一番指点，她和工人们学会了油漆技术，然后又到家具厂寻找下岗退休的技术人员，将其请进来作技术指导。

这样，她的家具制作逐渐成型，添置了必要设备后，便开始生产，很快打开市场。

一两年后，她发现自己的家具虽有市场，但有三大隐患：易变色发黄，容易掉漆，款式笨重。

对此她急在心里，如此下去长久不了，因为竞争如逆水行舟，不进必退。

于是她开始新一轮策划，跑遍重庆各大商厦，发现南方家具又先进一步：倒膜家具以其线条简洁明快、色泽典雅在市场上明显占优。

这回她想再上一个大台阶。

考虑到自己的资金技术不足，便几经周折，与广东顺德一位老板谈妥资金合作事宜，然后便寻求技术更新。

她发现一家家具做得精细，认定这家企业肯定技术非凡。

但她深知南方人的精明，核心技术绝对无法拿到手。

于是便以一业务员身份，到该厂考察。

在油漆间，她说动了想到内地发展的工人，又买了一桶该厂的油漆，以作研究之用。

回来后，她立即扩大厂房，与员工日夜苦战，同吃同住，无论刮风下雨，她都抢在先、干在前，

## &lt;&lt;创业红绿灯&gt;&gt;

结果一举成功。

目前，这个“环宇”家具厂不仅在重庆各个重点商业黄金地段有了自己的店铺，还在武汉开了家分厂。

下一步，她要在眼前步步盈利的基础上，向全国和世界发展。

点评：经商的原则其实也很简单：眼前千方百计要赚，否则难有生存根基；但又不可满足现状，长远发展必须及早考虑，预做准备，适时果断出手。

这样，才能在激烈的竞争中，永远有钱赚。

名牌月嫂 文/江子 看着“月嫂爱婴服务中心”的牌匾挂好了，李春峰和张立春相互拍了一下手。

李春峰没有请客人，只是和家人及几个朋友聚在了一起。

他拿起打火机，点燃了火红的鞭炮，霎时，“劈劈啪啪”的声音，在住宅区里响了起来。

孩子们笑着、跳着，观看着热闹的景象。

男人和女人们看着新挂起的牌匾议论起来。

“月嫂爱婴服务中心是干什么的？”一个人问。

“听说是侍候月子的。”

“另一个人瞅了一眼热闹的景象回答道。”

“侍候月子还用别人帮忙啊？”问的人有些奇怪。

“你真孤陋寡闻，现在干什么都可以找人帮忙。”

生了孩子，没有亲人在身边，或者不愿挨这个累，雇个人照顾多轻松。

”听着人们的议论，李春峰和朋友们都笑了。

2001年3月29日，李春峰和朋友张立春共同开办的“吉林市月嫂爱婴服务中心”开业了。

34岁的李春峰，让人很难从脸上看出他已走过了许多艰难曲折的道路。

当年下岗 1983年10月，16岁的李春峰成了吉化北方化工总公司容器冲压厂的学徒工。

1997年，李春峰和其他人一样，在减员分流之内下岗了，生活就像一艘飘泊的船，说不定什么时候就搁浅了。

闲下来的李春峰整天为再谋出路寻找着信息。

2001的春天转眼来临了，人们的心情也像渐暖的天气一样，越来越好。

一天中午，李春峰遇到了张立春，张立春也不做粮店生意了。

两人已经很久没见面了，李春峰把张立春约到家里，两人边喝酒边唠了起来。

“现在这生意真不好做，企业效益不好，下岗职工越来越多，钱也不好挣。”

”张立春感叹道。

“热门生意不好做，冷门生意肯定行，如果抓准了，不愁没事干。”

”李春峰说道。

“那倒是，哎，我最近去南方转了一圈，发现了一个新行当。”

”张立春瞅了一眼李春峰说。

李春峰眼睛一亮，忙问“什么行当？”“北京、上海等一些大城市有做侍候月子生意的，一般管服务人员叫月嫂，生意还挺不错的。”

”张立春兴奋地说。

李春峰沉默了片刻。

“吉林市没有这类服务机构，的确是个冷门，但不知这样的生意，需要哪些专业知识，又如何经营？”

“那好办，这些资料网上有，查一下就行。”

”李春峰一听来了干劲，第二天就来到一个喜欢上网的朋友家，让朋友帮忙，在网上查寻了一番。

网上果然有这样的信息，而且还相当详细地介绍了规模、开办费用、服务项目以及与之相关的办理手续。

夜已经深了，躺在床上的李春峰还在思索着。

随着市场经济的变化，人们的生活节奏也越来越快。

做生意、办工厂、开公司的人，连照顾家的时间都没有，更不用说侍候月子了。

<<创业红绿灯>>

许多大学毕业生来吉林工作，家都在外地，妻子生孩子，肯定老人不在身边没人照顾。此外，国家实行独生子女政策20多年了，第一批独生子女已经进入生育期，侍候月子肯定有困难。

.....

## <<创业红绿灯>>

### 编辑推荐

下岗的兄弟姐妹们，不要等，不要靠，赶快行动起来。  
《创业红绿灯》的每一篇，讲的都是下岗、创业、失败、成功的真实故事。  
书中的人，个个是你的创业样板，他们或成功、或失败，都是你的财富榜样。  
选择本书，也许21世纪的新富豪就是你！



<<创业红绿灯>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>