

本人创业 10 年, 9 死 1 生, 占过便宜吃过亏, 辛苦过也懒惰过, 看到这个论坛里面充斥着大量的没有创业经验的人在指导别人创业, 另有大量由于缺乏思路赔光家底的故事, 本人非常痛心, 本着救人加吹牛的心态特将本人独家秘籍和盘托出, 以免大家少走弯路.

教程秘籍一: 为什么要创业?

这是在你创业前必须先问自己的第一个问题, 切记切记!!

答案一: 身边的人创业发了, 我又不比他笨, 如果我创业, 肯定不会错.

答案二: 我都年龄不老小了, 人总不能打工一辈子吧? 现在手头这个项目正好创业!

答案三: 现在手头有点积蓄, 年龄也不大, 不怕亏, 亏了可以再去打工, 年龄大了就瞻前顾后了

答案四: 开饭馆的都发了 (或者其他任意行业, 总之是创业者准备去看得事情), 我也要开

答案五: 职位混到头了, 老板也不可能给总经理当, 工资也会再涨多少了, 此时不创业更待何时?

答案六: 现在房子那么贵, 打工看来是这辈子都买不起房了, 拼了!

以上是绝大多数缺乏创业知识的人的心中选择的答案, 如果你的答案出现在上述答案中, 那么请你千万记住, 把创业的想法就当作吹牛的谈资就可以了。

正确的答案是: 我已经发现了一个确定可以赚到钱的项目!

千万要记住此秘籍:

创业教程初级班秘籍之一: 因为发现了确定的可以赚到钱的可行的项目, 所以我决定创业!

任何非此答案的创业理由都是错误的! 年龄大了, 别人发了, 房子贵了, 现在有闲钱都不是你可以去创业的理由, 只能成为你败家的借口!

教程秘籍二：我是个有经营头脑的人吗？

很不幸，这个世界绝大多数人是不适合独立创业的，但是只有极少数人可以清醒地认识到这个问题（一般是把自己的老婆孩子都亏光之后）

注意：经营头脑不等于管理头脑，也不等于执行头脑。但，如果你要独立创业的话，没有经营头脑等于自杀，等于拿自己钱玩过家家。所以鉴定一下自己这个脑袋，是至关重要的头等大事，如果你有幸可以碰到我这样的好人的话，我可以免费帮你鉴定，呵呵！

太多的故事是这样告诉大家的：王老三勤勤恳恳，拿吃亏当福，最终终于成了大地主！

李老四早上3点起床干活，晚上2点上床睡觉，终于成了一代富豪！故事本来是逗人玩的，无非是善有善报，恶有恶报那一套，但是不幸的是，我发现很多人正是拿这样的故事来看待自己的创业的：我能吃苦！我不怕吃亏！我意志坚强，可以顶住所有的压力！这些都不是你可以成功的充分条件

拿我遇到的真实故事告诉大家什么叫经营头脑吧。

公司同事每天中午都会打电话定快餐，在众多的送快餐的人中有这样一位：提一个大木盒子，上面盖着保温的棉毛巾，每次这个人把某位同事定好的饭交给定饭的人后，都会问有没有人没有定饭？因为他随时带了4~5份没有人定的饭，而我发现，每次都有人没有定饭，而直接向此人购买了盒饭。我怀疑此人在帮某餐厅送饭的同时，又顺便炒了单，要知道送快餐提成才5毛，但是炒单我估计他一份盒饭至少赚了2元。

这就叫经营头脑！——在工作中轻易的发现商机的能力！

好了，那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没有经营头脑的人，你——至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

创业教程初级班秘籍二：没有经营头脑的人，不适合独立创业！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-27 17:01:12 发布在 [创业家园](#)

教程秘籍三：如何判断一个项目是好项目？

如果你通过了俺的上述 2 关考察, 那么让我们进入到下一个环节, 让我们一起来看看你自以为好的项目到底如何.

由于身在深圳的缘故, 这十几年目睹了无数的创业故事, 而其中的大多数项目基本上从开始的那一天就注定是要死的, 如果你可以提前预知自己必死无疑, 那你想想你可以节省多少钱啊? 可以让你在未来少多少的追悔莫及的感觉啊? 所以请我这样的高手给你咨询一下, 实在是太必要了.

先用身边阵亡的朋友举几个例子吧:

例一: 某朋友在某大型公司做部门经理, 手头积蓄了 30 万, 感觉在深圳买房遥遥无期, 而且觉得年龄不饶人, 同时发现深圳黑手机制造是个集散地, 决定回老家成立公司, 销售黑手机。

例二: 某朋友手头积蓄了 50 万, 感觉不能再继续打工了, 决定加盟 7-11 连锁店

例三: 某朋友是原某大型手机厂某省公司 5 年的老总, 该大型公司倒闭后, 由于该朋友人品极佳, 手下数十名员工宁愿数月没有工资, 要让该朋友带领大家创业, 该朋友最终选择了做某啤酒的该省代理另外加某英语学习机的代理

例四: 某朋友原来从事电脑 it 行业的销售, 决定去国外开创一番事业, 最终选择去印尼开展短信业务, 具体是与深圳某短信设备制造商及运营商合作, 希望在印尼 copy 此业务

大家感觉上述项目如何? 这些项目都有人在做, 而且都有人在大把赚钱, 但——你可以在里面赚到钱吗? 做还是不做, 这是个问题!

以俺如此资深的专家来对上述几个项目逐一点评:

项目一: 贸易型的生意一般都是向上游买, 然后向下游卖, 中间赚取差价, 看起来非常简单, 一般人都喜欢计算计算差价然后就直接冲进去了, 少部分人侥幸成功了, 大部分人将自己的购房首期款给丢水里了。为什么发生这样的事情呢? 教你一招最简单的判断此类生意是否可作得秘籍——那就是上游下游 2 头, 你至少要占着一头, 什么意思? 就是要么你对上游绝对熟悉, 没人可以骗了你, 你对所有细节都非常清楚, 或者你有极其可靠的专业人士在充当你的幕僚

(例如老婆，小舅子，表哥表弟，高中同学等等，总之就是绝对不会欺骗你，而且会无私告诉你一切的一个人)

，下游同理，如果对上游不清楚，那么如果你对销售此产品具有绝对的把握，或者有绝对的幕僚协助你。如果2头都占了，那么恭喜你，你可以直接进入未来我写的中级班教程，初级班不需要学习了。如果你2头都不占，那么也要恭喜你，你将用你可怜的积蓄作为学费，自学成材学会我初级班教程的10~30%的内容。

此项目一就是犯了2头都不熟悉的大错，凭感觉做事，必死无疑阿！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 10:11:24 发表在 [创业家园](#)

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的问题，我们可以试想一下，7-11一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？7-11是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资1个点可以有超过年10%的收益吗？

10%的收益你可以接受吗？如果有稳定的超过10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家7-11来赚这个稳定的利润？

千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目！！

原因如下：1. 资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观

2. 资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈哈，你完蛋了！

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。但——请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营？

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于40%，有人说40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗？我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自

己高贵的头。

不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住——我们的创业目标是——100%的成功，不是 40%的成功！！

凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 10:36:57 发表在 [创业家园](#)

例二点评：凡是项目就牵涉到要投多少钱的问题，以及回报如何的问题，我们可以试想一下，7-11一家店投资数十万，如果该店营业额不佳，你打算如何？7-11是否每家店都赚钱？我如何保证我这家店可以赚到钱？7-11总店会给你退款吗？你可以很快将该店转让吗？投资 1 个点可以有超过年 10%的收益吗？

10%的收益你可以接受吗？如果有稳定的超过 10%的收益，那些有着数千万没地方投资的大老板为何不一口气开几百家 7-11来赚这个稳定的利润？

千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目！！

原因如下：1. 资本性项目一般投资巨大，利润回报并不可观

2. 资本性项目的退出机制没有保障，如果你后悔的时候，你会发现，这个项目套住的

远远不是你那点钱，还有你未来无限的时间及精力，如果这个项目很快亏钱还好，

你可以下定决心马上结束，如果这个项目半死不活，是个鸡肋，哈哈，你完蛋了！

有人不同意我的观点了，说身边就很多朋友加盟某连锁，现在发了，或者说我自己就加盟某品牌，现在日子过得轻松又舒服。但——请问，如果加盟如此好赚，为何总店不自己去搞直营？

所以凡是加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于 40%，有人说 40%的成功几率已经很高了，生意那有一定成功的？真的吗？请你闭上眼睛仔细想想，你真的做好了亏钱的思想准备了吗？我敢打赌，几乎所有开始创业的人，都没有做好亏钱的思想准备，他们只是在不得不接受亏钱的现实面前才低下自己高贵的头。

不过现在好了，因为你遇到了我这个诲人不倦的百年难遇的专家，我就是那个

传说中专门给你赠送秘籍的大侠，遇到了我，好好上我的课，记住——我们的创业目标是——100%的成功，不是 40%的成功！！

凡是开工厂，加盟连锁，开发某个东西，设计某个新产品，都属于此类项目，这些东西并非不可以做，并非不赚钱，但是它不合适拿着自己所有积蓄去搏的初创业的人。

例三点评：请问：什么是机会？这个世界绝大多数（超过 99%）的人，不懂什么是机会，总是哀叹机会不肯眷顾自己，觉得自己比萨达姆背，比拉登苦。让我这个世外高人告诉你什么是机会——机会就是你已经拥有的东西中有价值的部分。可以理解吗？是不是太高深了？也许应该放在中级班的教程。如果一个东西你自始至终没有拥有过，那显然不会是你的机会。而机会就在你的身边，而且你就正在拥有者它，但是——很不幸，因为你太蠢了，所以你不认为他是机会，你认为那是垃圾，你眼中的机会是你没有得到的东西，是别人正在靠着发财的事情，例如：你觉得张三机会好，有个表哥在证监会，可以透露股票信息，李四机会好，碰到禽流感，卖醋结果发了。对张三来说自己的表哥就是自己的机会，对李四来说自己卖的醋就是机会。所以对你来说，你一定要把自己拥有的资源关系等等人认认真真梳理 3 遍以上，你的机会就隐藏在你拥有的东西之中，绝对不是在你没有拥有的东西中。

本人某朋友生意遇到挫折，不过手头依然有比较充裕的资金，哀叹不知该干什么，寻找项目混混恶恶的过了 1 年多，在得到俺的指点之后，将所有过去认识的人的名片联系方式全部找出，经过 1 周的筛选，找出 3 个潜在机会，最终经过比较之后选定了其中 1 个，仅用不到 1 个月的时间，重新开始也业务，目前生意蒸蒸日上，哈哈。

找不到自己的机会的人是可悲的，但是不认为自己的机会是机会的人是愚蠢的。例三中的失败者，就是把自己的机会（对该省手机市场的极度掌控）弃之不用，而转去销售啤酒学习机等根本外行的市场。最终将价值数百万的无形资产（对该省手机市场的掌控及完整的营销队伍）丢入垃圾桶，其失败从最开始就是注定的。该朋友在创业初期，俺多次给其指出其错误，但该朋友极度自信，不接受俺的逆耳忠言，经过 2 年的艰辛，终于结束清盘，现在沦落为替某公司打工，又重新去另外的地方当省公司老总去了。可悲可叹！

关于如何有效地发掘及利用自己的机会，《穷爸爸富爸爸》书里每年关于作者小时候出租图书的故事是最具代表性的故事。建议初次想创业的人务必上网查

找学习此故事。

关于如何认识机会，鉴别机会，事实上不仅仅使用于初创业的人，也同样适用于在公司打工希望得到升迁的人，甚至已经创业成功的人，但是该命题设计内容太多，呆俺有机会在高级班的课程中为大家详细阐述。

这个思路也可以换一种想法，就是——要做自己熟悉的东西，你的商业机会就在你的身边，而绝对不是某个八杆子打不倒的人，突然告诉你的信息，或者网上道听途说的什么东西，如果创业初期你做的不是你熟悉的东西，你的失败几率大于 90%。放弃自己的机会，等于放弃自己的未来阿。

例三中的朋友去干了自己不熟悉的东西，而且轻易放弃自己的优势，败之必然。

在一次提醒大家：创业初期，我们的成功目标是 100%！！千万不要尝试挑战自己的智商，千万不要过高估计自己的能力。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 11:35:20 发布在 [创业家园](#)

作者: yz1cad0233 回复日期: 2007-12-28 12:02:31

话虽狂,但狂得亲切.

字不多,确实有用.

我是在外企做项目管理的,但受不了内部的消耗,做不好项目.所以想出来自己创业.以前有过一些譬如学校周围搞小饮食的想法,但没有实施.现在想自己想搞网上交易的小项目,但没有资本.请楼主指教.

=====  
对于你这样的情况,要记住:任何需要拿钱超过你存款 5%的事情都不可以干,另外如果你竟然有在学校周围搞小饮食的想法,说明你彻头彻尾的是个没有经营头脑的人.

你的最佳选择:在你身边选择一个像俺这样的天才,去追随他,当二老板!!如果找不到,,那么就耐心等待....多结交朋友....

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 12:07:38 发布在 [创业家园](#)

例四点评:该朋友是俺朋友中最具魄力的创业者,英文一窍不通,凭着在 qq 上认识了几个印尼华人,就只身跑去印尼,在雅加达机场不知去哪里,耗了半天终于碰到某热心华人,给其介绍了一个廉价宾馆,才算落身.时间已经过去了

块1年了，该朋友已经干掉了差不多20万的积蓄，认识了若干印尼华人大款，但是项目做成0个，前几天和该朋友吃饭，摘录部分谈话如下：

俺：你当时去到底准备搞什么项目阿？

答：准备搞短信，你看深圳群发短信多猖狂，印尼几乎没有，这肯定有着巨大的市场潜力

俺：那你具体准备干什么？卖短信设备？还是在印尼替别人发垃圾短信赚钱？

答：什么都干啊

俺：那你卖了多少设备了？你的日常工作都是干什么？

答：去认识有钱的大老板，让他们投资搞这个项目

俺：进展如何？

答：我现在认识了印尼的华人第二富，计划投资2000万搞这个项目，答应给我5%的股份！

俺：投资2000万具体搞什么？这些钱都是用来干什么？赚钱的方式是什么？怎么发展群发短信的客户？华人第二富看得上这个生意吗？

答：。。。。车到山前必有路。。

俺：你合作的深圳厂商啥关系和你？你以前对短信业务及技术了解多少阿？

答：没关系，去之前在网上查的公司，原来对短信业务及技术完全不了解。

俺：为什么你不直接把发短信的这些设备在当地的电脑通信市场去销售？

答：我们投资的公司搞起来之后就会去销售了

俺：你合作的厂商技术实力如何？东西是他么自己开发的吗？信誉如何？会不会骗你？

答： /&#8226;#¥¥%……¥……。。

我已经不想再将谈话的内容罗列了，这个世界胆子大的人真是多阿，可惜他们明白胆子大不能成为成功的助力剂，反而是加速失败的推动力。

对于有此类想法的人，我有个很简单的建议：把房子卖了，金银首饰全部换成现金，直接去澳门葡金赌场，全部押在一个台上，一次搞定，成功几率同样是10%，中了赚10倍走人，亏了你也就心死了。这样至少可以节约你的精力，如何？

作者：哈哈宝瓶 回复日期：2007-12-28 13:28:38

又是一个迷茫但是极度大胆的人... 有时候创业不就是要拿出魄力吗?

=====  
什么叫魄力? 有些人开个吉普车, 狂加速就准备飞跃家门口的臭水沟, 而真正的车手经过仔细测算之后可以安全的飞跃壶口瀑布. 可以理解吗? 看看世界级的探险家是怎么呢做的, 也许对这些人会有点启发.

冒险不等于送死. <疯狂的石头> 里面那个没有技术含量的哥们就是最好的注释  
[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 13:32:41 发布在 [创业家园](#)

补充案例: 做爱做的事情?!

这是相当大一部分人创业的理由+项目, 我在公司已经受够朝九晚六的生活了! 不自由! 我要干我想干的事情, 我要去开个陶艺馆/花店/酒吧/画廊/旅行用品店/美容店.....!

做爱做的事, 当然好, 谁不想啊, 但是, 爱做的事情是可以成功的事情吗? 我们要打一个大大的问号。爱做的事情有如下优点: 你坐起来比较愿意, 同时有更多的乐趣, 而且甚至你也比较熟悉, 符合俺讲的做自己熟悉的东西的原则。但是, 切忌爱好不等同于好的商业项目, 所以在评估项目的时候, 千万要把爱好放在一边, 绝对不可以有丝毫的考虑。

关于如何评估项目的总结:

1. 该项目一定是自己(或极可靠之人)熟悉的领域, 上游及下游, 一边掌控+50分, 两边掌控+150分, 两边都不掌控-200分。
2. 在自己的工作中发现的项目+50分, 与本职工作完全无关的项目-100分。
3. 需要资本投入占自己所有资金的百分比: 等于自己的资本 -100分。按比例计算, 例如需要自己资金的 20%, 则-20分。等于自己资本的 200%, 则-200分。

教课书上从来不是这样评价项目的, 书上有无数的数学公式及算法, 但, 相信我, 以上 3 条将是你判断此项目是否可以成为你的人生起点的真正的快速公

式。如果你实在太笨了，无法理解，那么我就给你举几个实例吧：

如果你表哥开了一个运动鞋厂，他告诉你只要你可以生产出价格不高于质量不  
低于现有供应商的鞋带，他就一定向你买。这就叫下游掌控。如果你和你表哥  
商量，在他尚未开发的东北地区给他做独家总代理，而你表哥同意了，这就叫  
上游掌控。如果你恰好是东三省最大的运动鞋批发商的救命恩人，而且他同意  
帮你分销，那就叫上下游全部掌控。依次类推，如果不能举一反三的，纯属笨  
蛋，不用想创业了。

如果你是某饮水机公司业务员，你发现饮水机上完全可以设计一块空地来放广  
告，而且你说服某广告公司和你合作，这就叫在工作中发现的项目。在自己的  
工作中，无论如何都无法发现项目的人，我可以郑重的宣布你创业成功几率极  
低，不如直接去澳门赌博。

如果你的初始创业项目要动用你超过 80%的资金（注意：我说的是自有资金，  
不包括借别人的），而你竟然准备投资，那我看你基本距离家破人亡 80%的机  
会，对于那些在本论坛多次看到的动用老人家血汗的不负责任的混蛋，我简直  
气的浑身发抖，你简直是在侮辱我们创业者的声誉！你和吸毒者，赌博者有什  
么差异呢？这也是本大侠为何急不可耐的在线书写此秘籍，实际目的非拯救你  
们这帮笨蛋，实在是不忍心老人家的养老钱被你们糟蹋光阿！！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 14:51:01 发布在 [创业家园](#)

作者：亦笑 回复日期：2007-12-28 15:16:00

学习！

==== “记住——我们的创业目标是——100%的成功，不是 40%的成功！！”

=====

请教楼主，有 100%成功的创业吗？

=====

当你做在飞机上，飞机起飞后，你有没有担心它掉下来？事实上它完全有可能掉下  
来，而且也有掉下来的，但是经过严密计算和设计的飞机是很难掉下来的。创业是

一样的道理。没有认真测算做的创业号飞机是很容易掉下来的,但是经过本大侠的培训的飞机(或者部分自悟到真理的超人)是很难掉下来的,偶尔的事故当然也是不可避免的。这里的 100%等于飞机起飞不掉下来的概率。是一种形象的说法。谢谢提问

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 15:29:47 发表在 [创业家园](#)

作者: 亦笑 回复日期: 2007-12-28 15:54:59

楼主果然幽默机灵。用飞机来打比方!

楼主应该知道波士顿矩阵,不知道目前要创业,哪个象限的行业是首选?

=====

这些东西是适合大公司的,对个人初次创业来说,每个月纯利 5 万,比什么矩阵都管用,对吗? 仔细看我上面的文章,我已经告诉了大家什么是首选了。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 16:14:17 发表在 [创业家园](#)

教程秘籍四: 如何进行沙盘演习(部分)

在俺过去指导过的无数的失败分子中,几乎无人可以回答我的问题超过 5 个。先学习一段孙子兵法: 夫未战而庙算胜者,得算多也;未战而庙算不胜者,得算少也。多算胜少算,而况于无算乎!吾以此观之,胜负见矣。看到没有?几千年前没有上过大学的人都知道多算胜少算,但是现在的人为啥越活越笨了呢?而且读书越多的人越笨。

我一般问那些 loser 的问题如下(无先后顺序):

1. 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊?
2. 竞争对手都是谁啊?
3. 你和竞争对手相比的优势有啥?
4. 顾客为啥要向你买东西啊?
5. 请你把你的生意全过程给我讲解一遍
6. 你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标,可以赚多少钱?
7. 你的经营潜在的风险都是那些?请一一给我详细解释

8. 你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听
9. 你的成本构成都有哪些？请给我详细讲解一遍
10. -----

如果要进行庙算，你需要算得东西太多了，这里先教你最重要的，其他的留在中级班和高级班了，呵呵，最重要的庙算就是市场销售环节的庙算。

即使你运气糟透了，竟然花 5000元/部，采购了 100台手机，但是，不要紧，最重要的是你是否可以卖掉。明白吗？任何时候最终要的都是销售，销售 nb 的人完全可以弥补他犯下的其他所有的错误。你即使把老娘和丈母娘的房子都抵押了，只要你可以把你进的东西销出去，我写的这么多的乱七八糟你都可以不看。

销售部分庙算包括以下部分：

1. 销售过程分析：把你的东西从你的手上出去后，一直到最终消费者的所有流程搞清楚。每个环节的利润比例必须搞清楚。到你手的利润是多少，必须搞清楚。事实上曾经有无数的被俺指导过的人，当俺问他你的销售过程流程的细节给我讲一遍的时候，大多数人都含糊其辞，而这个时候他们才意识到自己太唐突了。这个大问题的包括以下小问题：列出所有可能购买你的产品的不同客户群/谁买你的东西，谁用你的东西？（注意：买东西的人不一定就是用东西的人啊）/
2. 市场分析：你的产品的生命周期（不懂得人去 google）及所处位置/你卖的同类产品主要的竞争点是什么/未来的趋势是什么？
3. 竞争分析：你比竞争对手强的地方是什么？注意，有人说，我在这个开个小花店，没啥优势，事实上你的优势就是地域优势，如果你的地域也没有优势了，那你真的完蛋了。如果分析来分析去都找不到自己存在的价值，你何必去扎进去呢？/
4. 市场策略：你如何把你和你的竞争对手区分开？/你计划如何去销售你的产品？/你的产品如何到达最终消费者？

如果你可以准确清楚地回答清楚以上问题的大多数，恭喜你，你已经开始在打有准备的战争了！

在过去我听过的无数创业计划中，很多人唾沫乱飞的讲着很多和销售完全无关的事情，或者是某个 idea, 或者是某个灵机一动，发言者陶醉在自己的一时的

机智之中。或者已经在规划未来股份制的问题，在美国上市还是在香港上市。但是请听我一席话：创业第一重要需要考虑的事情就是销售！销售！销售！在销售没有搞清楚以前，请把你认为重要的，燃眉之急的任何其他事情都先放在一边。没有比把你的东西如何卖出去更重要的事情了！没有看我的培训就已经清楚的领悟到这点的同学，恭喜你，加 10分！看到这里认为销售不重要的朋友，其实你仍然可以创业，你具备投身于互联网业务，然后被 n 亿美金收购的潜力！以后我去听你讲课，呵呵。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 16:22:50 发表在 [创业家园](#)

教程秘籍五：财务预算与控制

你已经鉴定了你的脑袋瓜质量优异，同时你也有个很好的确实不错的项目，市场也 very good. 下一步干啥？

做预算！

这点任何一个傻瓜都知道，而且也会去做，但是世界多奇怪，每个聪明人总是在破产之后才说：我当初怎么那么傻？我简直就是个 sb阿！

我某个哥们就前几年就干了这么一个蠢事，计划生产某零件，该零件的销售绝对没有问题（因为他本来就在销售同类产品，客户全部铁的要死），计划投资 20万搞定。结果呢？一年后累计投资现金 200万，全部丢在水里。问哥们为啥当初计划 20万，怎么后来成 200万了？朋友无言以对。事实上他也对自己的所作所为感到不可思议。

记住：任何时候你很宽松的预算之后，然后再乘以 2~10之间的任何一个数字就是你未来实际可能花掉的钱。

很多人刚刚创业的前 3 个月可以坚持记帐，随后很多人就成了一笔糊涂帐，很多人认为反正肉烂在锅里，东西没少钱没少就行了，这真是大错特错，记账的目的不仅仅是搞清楚钱有没有少，更重要的是进行财务控制及分析。

在你开始你的生意的时候，所有可花可不花的钱一毛不花，所有必须花的钱砍半花，开始之前做好详细的预算，开始之后做好详细的记录，每个月将实际收支与预算做对比，然后修改未来 3 个月的预算。相信我，如果照着我去做，你亏掉老娘的房子之后，至少还可以剩下丈母娘的房子。不照着我去做的后果就是全部亏掉，呵呵。

仔细思考好自己止亏点是亏多少钱？一定要认真想好，找个本子记在上面，每个月翻出来看看，记住，这决定了是否还可以再来一次，明白吗？亏钱不可

怕，可怕的是亏的自己都不敢相信。最可怕的是永远没有了翻身的机会！！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 17:22:03 发表在 [创业家园](#)

作者：阳光风雨 2008 回复日期：2007-12-28 15:07:49

哈哈，楼主好幽默

其实我觉得楼主虽然泼了冷水，但大部分人还是一个冲动就扎下去了，而往往那种一看到什么就扎下去的人，虽然开始失败了，只要不是特别惨，几年挣扎下来，也不一定比“安全地呆在岸上”的人差（概率事件）。

关键是一个人的“胆商”和“情商”。

等人经验丰富什么事情都知道了，也老了。

人就这么一茬一茬地成长起来的，同韭菜差不了多少。

=====

把 100 个不会游泳的人直接丢进大海，死了 90 个，有 10 天才竟然漂起来了，竟然会游泳了。

另外 100 个不会游泳的人，被本大侠或者其他大侠在岸上训练后，丢入大海，有 1 个淹死了，99 个在大海里搏击着风浪。

问题是你的哲学是什么？你愿意做那个小组的一分子？本初级班的收官之作将传授给大家创业初级班必备的哲学武器！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 17:32:52 发表在 [创业家园](#)

作者：chenglive 回复日期：2007-12-28 17:00:04

楼主，接着。实在+you默 不知楼主是做什么工作的。

=====

本人乃重型抑郁症患者（根据网上自测得知），近日身边创业之人多的烦不胜烦，每次俺看着这帮不争气的失败者，气就不打一处来，近日偶然访问此栏目，感觉怒不可遏，遂在线写此帖。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 17:41:43 发表在 [创业家园](#)

作者：1 条笨鱼 回复日期：2007-12-28 20:51:45

楼主如果运营着一个比较成功的企业，我将顶礼膜拜，否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验

---

首先：是理论还是经验并不重要，重要的它是否可以指导你少走弯路。

其次：理论和经验并非对立的东西，你把二者对立起来是错误的。

第三：某个人实践是否成功并不构成他经验的错误，例如：我开了屠龙公司后没有赚钱，然后告诉大家，开屠龙公司不行，难道不可以吗？

您的言语方面逻辑非常不严密，你可以抽空看看美国商学院的入学考试，逻辑乃非常重要的一项。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 21:49:34 发表在 [创业家园](#)

作者：冰玉情 回复日期：2007-12-28 20:55:09

创业还真不简单啊，似乎宁去找一个比较成熟的项目进行投资难度不会有这么大吧？LZ请指教。

---

看了我的教材对你帮助不大阿？请重读我关于项目评价的论述

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 21:51:23 发表在 [创业家园](#)

教程秘籍六：只追一只兔子，一定把它追到手！

有个做开发出身的朋友告诉我他的创业计划：计划开发一个美容仪器，该仪器投资小，只要数千元，外壳计划在电子市场找个公用的外壳，先做 3~5 个，卖卖看，卖不动了，不过亏几千块，卖的好了就发了。他的长期计划就是每 3 个月开发一个产品，迟早都有成功的那一天。

另外有个朋友在短短的 2 年之内做了如下项目：制作网站，卖笔记本电脑，开塑钢门窗厂，开光纤连接器工厂，做某品牌手机地包，还有其他不记得了。

浅尝辄止，未作深入的研究及筹划是创业投资的大忌！其失败是必然的，成功是偶然的。

以上 2 为朋友是在不同的时间连续快速转换干了不同的项目,而另外一些 super man竟然在创业初期同时在于 n 个惊天动地的项目! 他们的理由都很简单: 鸡蛋不能放在一个篮子里, 东边不亮西边亮!

对于巴菲特也许是对的, 但是, 对于你这个囊中羞涩, 急于成功的新手, 相信我——把鸡蛋全部放在一个篮子里, 然后认认真真的看好这个篮子才是最英明的做法!

现在你是否已经胸有成竹的准备了 2 个以上的项目? 那么照着老师的话去做, 把你的项目依次拿到 pk 台上去 pk, 只剩最后一个项目, 好了, 这个项目将最终改变你的命运! 他将带领你走入财务自由的天地! 把其他的项目统统忘掉!

相信我, 你的能力和精力根本无法应付 2 个以上的项目, 分散精力将直接导致你的失败!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 22:16:08 发布在 [创业家园](#)

作者: hzq726 回复日期: 2007-12-28 22:10:13

楼主, 的确创业的经验教训不少, 但想问问, 你自己有没有成功创业的经验, 看了上面写的, 大部分都是你周围的朋友创业的案例! 其实理论, 管理之类书籍里的案例和经验教训数不胜数, 望能有自己亲身的创业经历!

=====  
学习为啥这么不用功呢? 参看本帖子第一句话!! 为啥都是朋友的例子, 原因是因为我这样的天才没有失败过, 我只有把朋友的失败案例来教育大家, 明白了吧? 呵呵!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 22:18:54 发布在 [创业家园](#)

看到楼主写的, 相信也是肺腑之议言! 我大学毕业就选择了做业务, 当时很是不愿意, 现在看来真的给我带来很大的影响. 其实人活着每时每刻都在销售, 认为自己已经成熟有了一腔热血就可以创业了, 而且自己时刻都想着怎么创业, 一直再寻找项目. 今天看到 L Z 写的才知道自己只是再空想.

心里也一直很难受, 不知道自己干点什么, 每天走在大街上东看西看看, 心里也一直提醒自己应该干点什么老打工不是一回事, 但是就是不知道怎么做? 本人学的是计算机, 前期是做网络河北区 google 代理, 不过是给人家打工的,

自己也喜欢网络这块，想着在这方面做点什么，后来又换份工作现在做认证，不安份的心理老是想创业，所以也不想干了！所以现在很茫然，也没有心情！！

所以请L Z能给点建议，帮忙指点一下！

本人现在有二室一厅的房子，两台电脑的资源加上自己能懂一些网络这块做广告的情况，谢谢了！

---

李嘉诚当年在卖铁桶的时候,碰到了塑料桶的竞争对手,李嘉诚马上辞职投奔了塑料桶.李超人第一眼就判断出那个产品是属于未来的.

既然你做过 google代理,那么请问:国内最大的 google的客户每月可以投放到多少广告?百度的客户可以到多少?做网络优化推广的公司为别人做网站优化你知道可以赚多少钱吗?任何人都可以直接注册发布 google的广告,但是国内又有几个人知道这些内幕?做 google代理或者说网络推广,我相信就是你的塑料桶,可惜你没有慧眼.

而且此项目另一最大创业优势就是竟然不需要什么现金的投资,它仅仅需要的是你对这个行业和产品的熟悉和精通!

作者: 1 条笨鱼 回复日期: 2007-12-28 22:27:43

作者: 1 条笨鱼 回复日期: 2007-12-28 20:51:45

楼主如果运营着一个比较成功的企业,我将顶礼膜拜,否则我只能认为楼主所说的是理论而不是经验

---

首先:是理论还是经验并不重要,重要的它是否可以指导你少走弯路.

其次:理论和经验并非对立的东西,你把二者对立起来是错误的.

第三:某个人实践是否成功并不构成他经验的错误,例如:我开了屠龙公司后没有赚钱,然后告诉大家,开屠龙公司不行,难道不可以吗?

您的言语方面逻辑非常不严密,你可以抽空看看美国商学院的入学考试,逻辑乃非常重要的一项.

---

从楼主的回复来看,楼主的确是个逻辑性非常强的人,虽然说你误会了我所说话的用意,也可能是我没表达清楚,但你的观点我还是十分赞同,的确的好好的把逻辑学好,另外我觉得心理学也非常重要,从你的回复中可以看出您非等

闲之辈，以后跟您混了，呵呵，认真听课，您继续

=====

本来我已经做好挨你砖头的准备了，没想到您如此有涵养，谢谢！我一定努力奉献给大家更多的经验。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 22:37:42 发表在 [创业家园](#)

#### 教程秘籍七：如何与人合伙

据我的观察，身边创业的人，超过半数的选择的是合伙，而合伙人就像现在的婚姻一样，破裂的多，完美的少，也许不到7年就痒了吧？呵呵。

所以如何正确处理合伙人的关系是创业及其重要的一课！

一般人选择的合伙人无非是同事，朋友，同学，客户或供应商极少会超出这个圈子。而且往往选择的合伙人和自己的身份相似，例如：业务员和另外一个业务员合作，工程师和另外一个工程师合伙。但是当你创业后，马上面临的第一个问题就是分工问题，如果你与合伙人身份类似的话，分工不当会直接导致你公司的快速死亡。

首先请评估一下你自己，你的容忍度有多大？

初级容忍度：你的合伙人把和女朋友一起看电影得出租车票拿来公司报销了

二级容忍度：你的合伙人每天10点半后来公司，每天下班前1个小时就消失了，而且并没有告诉你他去哪里了。

三级容忍度：你交代给你的合伙人给某个客户送货收款，他竟然送了货后，空手会来了，但却告诉你，这个客户人品没有问题，款肯定会给的，而你认为这个客户一定会赖帐

四级容忍度：你的合伙人给别人说公司他是老板，你是替他打工的

五级容忍度：他对你指手画脚，直接吩咐你去干这个干那个

六级容忍度：你的合伙人提出他应该股份多点，你应该少点

请问，您的容忍度可以达到那个级别？对方的行为达到那个级别您会考虑是否要和对方继续合伙下去呢？

以上事项是众多的合伙人散伙的原因。但——这些都不是应该成为散伙的理由。对于以上6级事项，我告诉正确的做法就是一个字：忍！有人说：老师，是可忍孰不可忍！我拼了，老子宁愿不赚钱也不和这个王八蛋合伙了！那么有没有其他的解决办法呢？答案是：有！既然你不能忍，那你必须可以找到一

个可以容忍你的合伙人！就这么简单，但是又有人说了，老师，我这个人是人  
不犯我，我不犯人，我不想去容忍别人，但我也不需要别人容忍我。真的吗？  
那我可以很负责的告诉你，迄今为止，俺从来没有见过不抱怨合伙人的合作  
者！打架动刀子，上法院的倒是见过不少。

那么难道就只有忍了吗？当然不是，也有绝对不能容忍的事情，举例如下：

合伙人收了客户的货款装进自己口袋，对公司说客户没付款

合伙人非要把自己不学无术的小舅子搞到公司来当销售部经理

合伙人在公司财务刚刚好转就提出买一辆别克

合伙人发现客户有新产品的需要，然后在外面又搞了个公司

.....

简单点说：凡是个性，面子，习惯等等方面的，你必须学会容忍，凡是损害到  
公司利益的，你必须学会不容忍。

题外话：把老婆弄在公司的人，只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆，  
不会起到任何其他的效果，切记切记！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-28 23:08:31 发表在 [创业家园](#)

教程秘籍八：把自己摆正位置

刚刚创业的人，尤其是原来没有当过领导的人，角色转变太快，以至于一时无  
法适应，做出许多荒唐的行为来，原来见过某偶然发了一笔后创业的某年轻  
人，出入带着一个女秘书，又无法做到像农民大款那样自如，非常滑稽。

心里希望别人都称呼他为某总，希望少的可怜的员工在他跟前毕恭毕敬（另外  
一个极端是和员工称兄道弟，恨不得大家共产共妻），感觉出门还要挤公共车  
太没面子了，不需要打的的时候也打车。置办一些高档的衣着或其他可以提高  
身份档次的物品。

感觉自己既然创业就是要过自由的生活，如果比打工还辛苦，那创什么业？所  
以决定每天睡到 10 点才来公司。

感觉公司虽小，自己毕竟是个老总，客户那面一般让手下去拜访，自己不能轻  
易出马，否则太掉价了。

有些人觉得过去自己的了老板简直黑透了，自己做老板一定要非常大方，绝对对

下属苛刻,于是工资都比别的地方高,奖金月月都不能少.完全不知道什么情况下才要给员工发这么高的工资.

还有其他种种现象,在此不一一列举了.

总之,凡有上述症状的创业者,犯了角色快速变化不适应症.需尽快调理.

调理方法如下:

1. 保证你永远第一个出现在办公室,最后一个离开办公室
2. 你见客户的数量要绝对超过你手下任何一个业务员的数量,例如你手下2个业务,每人每月见80个客户,那么你要见过上述160个客户中的至少120个.
3. 给自己发全公司最低的工资,记住公司的钱和个人的钱要绝对分开!(极其重要)
4. 希望员工做到的,自己首先做到,例如要求员工写工作总结或清洁办公室等等
5. 要明白,当你选择了创业这条路的时候,你就注定要过牛马不如的生活至少2年,明白吗?不要说社会上有多少快速成功的例子,我可以告诉你,彩票每周还开3次呢,不知每周要创造多少个500万.但是不幸的是永远不是你.
6. 其他种种读者自己可以开发出来的调理方法….

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 08:01:05 发布在 [创业家园](#)

教程秘籍九：创业开始的第一个目标是什么？

前几天和一个刚刚创业的工程师吃饭,此人原来在某公司开发了若干软件系统,过去销售还不错,有一定市场知名度.由于公司经营不善关闭,该工程师和公司其他几名工程师租了一个小办公室.我问其现在的精力都在干什么?答:在开发一些新的产品.然后开始大讲特讲新产品的功能及未来市场前景多么宽广.问其为何不把老产品销售工作做起来,此人竟然被噎住了,无言以对.公司已经开张4个月了,几个原来靠薪水的工程师自己凑钱拼搏,钱在天天得花,竟然从来没有考虑过收入从哪里来,什么时候来.一定要到了突然发现没有钱的那一天,才开始着急,四处打听谁可以投资,运气好的,被别人收编,运气差的,公司四散,前边的钱和精力全部丢入水里.

每次我见到这样的创业者,俺都怀着无限崇敬的心情仰视对方,佩服阿佩服,真

是艺高人胆大,我真的非常吃惊为何这个社会有那么多平时看起来胆子不大,性格内向的人投资项目为何如此胆大妄为?他们拿自己的钱往水里丢,眼睛都不眨一下,丢的兴起的时候,把老婆的私房钱,老娘的棺材钱,儿子的奶粉钱,同学哥们的购房首期款全部拿来痛痛快快地丢进了水了!

如果有人愿意学习俺胆小如鼠的性格,那么我告诉你,公司开张之后的第一个目标就是:财务平衡!

请牢牢记住上述四个大字,在你的公司开张之后,任何事情都没有这件事情重要的了,如果有10件事情列在你的面前pk,第一个标准就是那些事情可以马上为你带来现金收入!!任何超过6个月以上才有可能创造收入的东西都将成为你公司死亡的毒药!!(事实上以你的智商得出结论的6个月,一般要至少乘以 $3^5$ ,就是 $18^30$ 个月以后)

不要幻想某个大客户公公关8个月内可能让你赚几百万,一个打电话让你马上送某东西过去马上可以赚10块钱的客户远远重要过告诉你明年向你采购300万的客户。同样:一个马上可以销售的不伦不类的低档产品,其重要性远远超过6个月以后才会上市的某个轰动世界的产品。

财务不平衡的第一个严重后果就是彻底摧毁你的自信性,把你的员工的积极性无情的推倒。只要你的财务报表连续出现几个负数,相信我,如果你依然可以做到面无表情,基本上你已经在开始盘算着怎么把丈母娘的房产证骗到手了。

请牢牢记住我的胆小如鼠创业法的秘籍: 公司开张后的第一目标: 财务平衡!

财务平衡的好处太多了,你的内分泌将维持平衡,大脑神经化学成分也将非常平衡,你和下属的关系,和老婆在床上的搏斗都将非常平衡!如果你的财务不平衡,那么上述种种都将不平衡。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 08:38:12 发布在 [创业家园](#)

教程秘籍十: 创业常见病之——自大+狂躁综合症

公司也开张了,业务也开始了,逐渐也有收入了,而且还在业务过程中慢慢的发现

了一些新的机会. 这时候的创业者, 特别像刚练了几个月南拳的年轻人一样, 感觉非常好, 恨不得天天举行武术比赛, 从此自己打遍天下无敌手. 而且对铁砂掌, 硬气功, 少林腿法, 螳螂拳, 醉拳, 双节棍, 飞檐走壁, 穿墙术, 起死回生术等等都有了浓厚的兴趣, 感觉自己精力极端旺盛, 大脑极度活跃, 只是时间不够用.

那么, 恭喜你, 你已经越过了创业的第一个痛苦的时期, 进入了创业者的第二个阶段, 同时你也得了 自大+狂躁综合症

该病患者较轻的, 沉湎于幻想, 经常想入非非, 时不时考虑未来的公司总部大厦建在哪里, 较重者, 马上付诸行动, 公司规模急速膨胀, 名片改印刷头衔为总裁或 ceo, 手下多了几个经理, 设立了若干新的部门, 公司将在保持老业务的同时, 快速进入更具有增长性的新行业或新产品. 公司的财务报表出现负数, 而你竟然不屑一顾.

初次创业的人大概只有不到 40%的人可以坚持到这个阶段, 60%的人经不过俺前面的考试已经被屠杀掉了. 所以首先恭喜你进入下一关了, 当然了, 场外观众的短信投票是无法帮助你挽回败局的, 要靠的只有你自己, 冲过去, 你将进入月冠军, 你将实现 100进 40. 历史的数据告诉我们了中小企业的 3 年存活率是 10% , 所以你必须要在 pk台上最终取得 40进 10的资格, 否则你的赌注就是你的所有财富和未来无穷的悔恨!

在这场 100进 40的淘汰赛中, 你唯一可以干的事情就是保持一个清醒的头脑, 把你干的事情从财务方面市场方面资金方面反复的测算及沙盘操演. 我相信你任何事情经过 3 次以上操演的, 你必定迈过 100进 40的大关. 其实失败的避免是非常容易的, 照我说的做就好了.

恭喜你, 马上进入中级班的培训, 同时也祝福你顺利晋级成为 40进 10的胜利者!

(初级班教材完)

作者：哥们胸中有乾坤 回复日期：2007-12-29 9:33:11

根 1z请教个问题。

我毕业6年，4年传媒工作，以杂志和策划为主，后涉及销售，2年美容化妆品行业工作。现在想自己搞点事情，有几种设想，一种是边工作边寻求机会，这样比较稳妥，一种是辞职自己做，但没有成熟的项目，就像前面兄弟说的，我相信很多人都有这种情况，总觉得自己该做些什么，但又不知道该做些什么，也许就是你所说的，身边就是金子，但自己没有发现。

我目前的想法是把传媒和美容结合一下，出一本美容方面的杂志，或者在美容院终端安装液晶广告，类似分众的模式。

请指教。

我先上个大便，希望回来可以看到回复。细节再探讨。

=====

初创业必杀技之一：任何创新都是创业者的毒药！你可以在工作中构思出商机，值得表扬，但是切记切记：创新对社会是动力，对个人是毒药。打仗冲在最前面的士兵，他的外号叫烈士。创新的最佳选择是用别人的钞票，明白吗？如果你可以找到别人的钞票，good！照你说得去干！如果你找不到别人的钞票，那就把这个项目认真构思所有细节，然后持之以恒的去找投资人。

我一直有个问题想不明白，为什么那么多的初创业者对既有的产品市场都统统视而不见？要明白一点，对任何初创业的人来说，事实上你的胃口并不大，每个月稳定有2万的利润，恐怕很多人都高兴死了，难道现在的市场已经饱和到没有任何机会为你创造2万元的纯利？创业的第一步是先活下来，发展永远是第二步，甚至第三步以后的事了

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 09:47:23 发表在 [创业家园](#)

初级班必备之哲学知识：

有时候我都非常崇拜我自己，为啥如此敏锐阿？竟然看透了宇宙的真理？而书店无数本书的作者为啥都如此的 stupid?孙子兵法只有寥寥数字，却道尽了对弈的精髓。俺的创业初级班教程也正如准备创业者的一展明灯，它虽然文字不多，案例粗浅，但它融合了创业的精髓，任何真正领悟到我的创业秘籍的人，都将把可以把他未来遭遇的损失降低到最低。

有时候我都在想，哲学系的人找不到工作，简直就是 stupid之极阿，哲学多重要啊？人活在这个世上，如果没有哲学指导自己，那么地球将是一片黑暗！

以下 3 条是初创业者必备之哲学武器

1. 打无准备的战役=送死=sb
2. 别人永远比自己可以轻松找到成功的办法，这是正确的。自己只能通过多思考来补偿
3. 自己的运气永远是最差的，这是非常正常的，自己只能靠勤奋补偿差的运气

以上 3 条作为初级班的锦囊妙计，可惜诸位同学无法面授，否则，我将把此三条写在布上，装入一锦囊之中，郑重地告诉你，在你公司危难存亡之际，请打开师傅俺临别赠你的精囊，你将获得无穷的力量！克服重重的艰难！到达成功的彼岸！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 09:48:15 发布在 [创业家园](#)

作者: jack1s 回复日期: 2007-12-29 11:39:31

首先,请允许我对楼主说:辛苦了

此文章虽说讲术的是初级阶段,但充分说明了一点,提供了经验,让大家少走弯路,说百了就是讲的太实在了。。归纳如下:

- 1、对目前处在企业但一心想要创业的人员（类似我）
- 2、对目前正打算创业的人员
- 3、对目前正在创业的人员
- 4、对目前创业失败的人员

可见是楼主或者文章的用心良苦啊。。。说到这里。我真期望能与楼主能有一次亲密的接触。。这可不是搞断背山哦。。呵呵~~，只是敬重楼主的学识、为人、以及这种愿把身边的例子分享给大家。引以为戒，防止在大家身上再次发身。。

文章中楼主“熊熊之火”虽说是有些狂妄自大，但我相信大家同我都能理解。文章中的狂妄自大含有的信心非同一般，有信心才能做出成功的事情来呢。何况楼主的小小自大又算得了什么，再说又有哪个成功人士没有自大的心理呢????

说到这里也介绍一下自己吧：

本人 26岁，四川人。目前做计算机相关工作，在一起港资企业做助工。负责公司的网络同电脑的维护工作。在这行接触了快 7 年，实质工作接触 3 年时间的了吧，至于薪水方面，，就别谈了，低啊，说到存款，哎，更别提了，经常想起自己目前的状况，或是再这样走下去，真不知道该咱办，更别想什么买房，买车，照顾家庭，都还是个“？”号，有时也想换换工作，因为这个行业有着能帮我的人，但是工作的性质同我不沾一点边。但最后自己尽力了。。未能转行。。现在好迷惘。不知各位同楼主能否给点意见。还是感谢大家。

现实中的本大侠非常谦虚,文中狂妄只为博大家开心而已,千万不可当作榜样学习.

关于你这样的情况本人将另写一片<打工实战培训教程> 敬请期待. 你现在需要学习的是如何打工,而不是如何创业.

各位：在我的培训教材关于你是否有经营头脑的测试中,其实有另外一个简单的测试方法告诉你：我可以很负责的告诉大家,极少有打工失败者创业成功的.

李嘉诚创业之前销售业绩是公司第二名的 7 倍!!可以想想吗?

把公司当作一个小社会,你混得这么差,你如何在一个大社会可以混得好呢?打工打得不好的,说白了就是相当于社会大学没考上,而创业成功者是社会大学研究生学历的人干的.不知道大家理解乐没有?请打好自己的基础!!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 13:01:31 发布在 [创业家园](#)

作者：tjzh2007 回复日期：2007-12-29 13:38:21

本人已打工十多年了，单位也已换过几个，前几年也到了打工的高峰，收入各方面也满意，但现在刚换的单位。突然感觉没有一种归属感，没有什么再上升的机会，因为年龄也在涨，之前也考虑过创业，但是有了好的项目也不敢贸然去做，总想兼职做到一定程度后再辞职，有了好的想法和项目，也非常认真的做过调研和策划，也找过朋友一起商讨过，但几个朋友都比较保守，总是给我说反面的东西，到现在也没有做成什么。但我现在一直在找项目，也下决心在一年之内辞职去创业，请教楼主，能否给一些建议。

---

你说的都不是你可以去创业的理由，创业只有一个理由，就是你已经发现了一个可以赚钱的项目。你犹豫来犹豫去，无非是对项目的判断不准确而已。请参开我会面关于项目的评论，自我评估，实在评估不了，把详细细节贴出来大家帮你分析。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 13:50:07 发布在 [创业家园](#)

作者：wyrflyer 回复日期：2007-12-29 16:03:32

无意中看到这个贴子，心中一震，因为我也刚刚想创业的人，看到楼主的话，真是受益费钱，看了来自己创业真的需要好好考虑。

我今年30岁了，工作了8年，一直在销售行业飘荡，现已过而立之年，却也一事无成，存款也没有，很是惭愧。

想在今年自己开一个小店，做汽车饰品，就是简单的饰品那种，投资几万块钱，等到稳定后，在把车装饰也做起来，不知是否可以，希望楼主能够给予帮助，谢谢了。

另外，我本人很喜欢车，想从这里开始，能够进入车的世界，最后能够成立一个汽车俱乐部，享受在车的世界，。

---

我希望教导给大家的创业理念是100%成功，而这必须是干自己熟悉的东西，如果你仅仅凭着爱好去开汽车饰品，成功几率肯定小于30%，当然如果你愿意为这30%去赌一把，未尝不可，说明我的教程并非为你量身定做。

“等到稳定后，在把车装饰也做起来”，这属于考虑太遥远的事情了，创业初期财务平衡永远是第一的。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 16:14:06 发布在 [创业家园](#)

看了各位同学的回复,深深感到大家在第一个问题: 创业理由这一关都统统倒地了,到目前为止,我可以很负责的告诉大家,绝大多数同学面临的问题是不会打工的问题,并非是如何创业的问题.

把转变打工失败的局面寄托于创业是非常危险的,我大胆预测一下,你的失败几率应该是大于 99%! 决不危言耸听.

上面几乎所有的咨询了我的同学: 奉劝各位切莫仓促创业,无谓的送死是毫无价值的.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 16:20:20 发表在 [创业家园](#)

作者: 摄氏 36度半 回复日期: 2007-12-29 16:25:54

唉,特意注册了一个 id来回信,回来发现连地板都没了

我想请问楼主,你说的很有道理啊,但为了增强说服力,我只问一个问题: 楼主您现在成功创业几年了?

=====  
请看本贴第一句话

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 16:37:51 发表在 [创业家园](#)

作者: gfengxue 回复日期: 2007-12-29 16:36:48

楼主啊,如果早两年或者说是一年半看到你的帖子,我的日子就不是这样过的了。俺一辞职,立马到华强北女人世界盘下一个月租一万五的店,然后一个月后丢掉八万元狼狈而逃,唯一的收获是减肥成功。

=====  
给没有谈过恋爱的人讲失恋的痛苦确实是件不可理喻的事情,而失过恋的人自然可以明白我讲的是什么,呵呵!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 16:43:16 发布在 [创业家园](#)

作者：木忧鸟 回复日期：2007-12-29 16:36:13

楼主还真把自己当李嘉诚了吧

=====

年龄大了,对自己人生的遗憾就是在最关键的时候总是遇不到明白人的指点,白白浪费若干生命,现在看到很多像俺年轻时的朋友,忍不住告诉大家前面的路上有块石头,碰上去会很痛,仅此而已,谢谢提醒!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 16:48:53 发布在 [创业家园](#)

作者：摄氏 36度半 回复日期：2007-12-29 16:39:38

熊熊之火大哥,我可以这么称呼你么?您的大作已经仔细的读过了,我把我的情况给你说一下,麻烦帮我分析一下啊,我今年 24岁,在江苏的一个小城,家电行业工作 6年了,在海×做过 2年业务,现在在一家大型家电连锁做主管,创业的念头,说实话 6年前就走了,却一直没有觉得没有合适的,你说的在工作中发现机会,说实话,机会发现过,却不是关于家电销售业的,个人认为家电销售这一行,就是我从事的这一行,已经趋于饱和,但是在出差外地的时候发现过商机,由于当时没有认清自己的目标,还有种种犹豫,没有做,事实后来证明我看中的小吃业是很有前途的,但是我没有做。现在并不后悔,只是想说明下情况,呵呵,我现在经过分析,认定只有自己做生意才是我今后人生的目标,但现在这份工作并不打算辞职,现在打算做珍珠奶茶,发现市场后,却发现我的城市在这 2个月内发展了 10家奶茶连锁,你觉得我适合创业么?像我这样不打算辞职的,您有什么指教么?

=====

其实你说的创业是赌,和我说的创业不是一回事,这个社会大多数人把赌当作了创业,而心理并没有准备好承担哪怕 1%的失败的可能性,如果赌注不是很大,赔率可能很大,而你又碰巧有赌注,是否去赌一把,其实自己就可以决定了.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 16:53:26 发布在 [创业家园](#)

作者：如果蒋公执政 回复日期：2007-12-29 17:06:34

楼主可能很成功，但是我估计他也年纪不小了

100%成功的项目而且资本最好只有自己财富的 20%

呵呵 我实在没有耐心看完你写的

我相信一个人有多大的格局 就能做成多大的事情

风险永远是不可预测的，变化大于计划

=====  
本文是给那些积蓄不多, 赌得起输不起的人专门量身定做的, 其实如果你是富家子弟, 赌本很多, 看我的文章确实浪费时间了.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 17:17:20 发表在 [创业家园](#)

作者：Vincent2088 回复日期：2007-12-29 17:12:09

搂住清讲讲如何从自己熟悉的东西中发现机会。我自己现在有种熟视无睹或有眼无珠的自卑心了。也许应该老实承认至少目前不是创业的料

=====  
个人观点是这项能力基本上是天生的, 后天极难培养. 不一定正确, 欢迎讨论!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 17:19:44 发表在 [创业家园](#)

作者：云里阁 回复日期：2007-12-29 17:48:25

李嘉诚当年要是看到楼主的文章，今天肯定是默默无闻的！！

马云当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在教书！！

李书福当年要是看到楼主的文章，今天肯定还在修地球！！

盖茨当年要是看到楼主的文章，今天肯定在做教授！！

=====  
请认真学 嘉诚传，你就明白我的部分理论与李嘉诚的实战历史完全吻合，盖茨同样，呵呵。 马云和李书福是赌徒，这个世界每天都有不计其数的赌徒胜出，问题是你如何保证是您呢？胜出的赌徒是

值得羡慕的，但是是无法 copy 的，明白吗？甘肃刚刚大乐透中了 1 亿的哥们是否可以成为您的偶像？人类研究理论的目的是未来可以复制，无法复制的成功没有研究的价值，也是学不到的。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 20:28:05 发布在 [创业家园](#)

作者: sakura0 回复日期: 2007-12-29 19:45:14

楼主的观点我就看了上面的一些, 没有经营头脑的人不适合独立创业?? 呵呵, 很片面吧~~~自己认为成功自有成功的道理!! 而不是说成功以后回头看是什么促使他的成功!!!!

=====

张好古没有经营头脑, 一样连升三级, 没有经营头脑不适合独立创业是初级班帮助需要帮助的人做出最简单的判断的快速公式。即使你没有经营头脑, 只要你老爸是省委书记, 你还怕不会成功吗? 举这样的例子太容易了。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 20:32:56 发布在 [创业家园](#)

作者: 武汉的 回复日期: 2007-12-29 18:30:22

06年大学毕业生, 目前还没有准备创业, 一是因为没有发现项目, (或者说非常好的项目), 二是因为没钱(目前只存了 11万, 下午刚刚查过), 还是好好做我的销售先, 不过还是感谢 LZ, 多谢了!

=====

大学刚毕业竟然有 11万德积蓄, 说明你非常不错啊! 佩服, 当年俺大学毕业四年之后, 终于才把刚工作时欠下的 300元还清, 呵呵

作者: 瓶子的烦恼 回复日期: 2007-12-29 19:49:06

LZ大哥, 你好, 我看了你的文章, 发现自己可能不是一个能发现机会的人, 但是在打工的生涯中, 我还是属于比较成功的. 但是我也想创业.. 是不是象我这样的, 没有发现机会的能力就一定不适合创业了呢?

=====

创业最简单的办法就是赌, 呵呵, 不需要太仔细的分析, 只考虑你是否输得起, 明白吗? 我的文章的主题是给输不起的人写的。要知道, 这里的绝大多数人是输不起的, 是没有输得资本的。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 20:38:47 发布在 [创业家园](#)

作者：水上凌波步 回复日期：2007-12-29 19:52:25

感觉楼主讲的那些自己能够听得进去。

现在创业半年多了，开了一间母婴店，生意只有保本的状态，想结束又有些不甘。

当时下决心确实草率了一些。正在彷徨中。

=====  
恭喜阿！如果你已经达到了财务平衡的地步，你已经步入了 100进 40的队伍了，坚持加油，一定可以成为 40中的 10个！要知道，财务平衡是看起来简单，实际最难达到的第一目标！！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-29 20:41:11 发布在 [创业家园](#)

作者：bixuan 回复日期：2007-12-30 1:12:19

楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

我和我老公目前在深圳打工，我有个姑父在一省会城市做洋酒和红酒批发生意，做得不错。2年从本金 10万到已经买房买车了，没有贷款。我姑父叫我也去那里做白酒批发生意，档口在当地的一个大型烟酒批发市场。我也去那里考察过几次，我觉得在那里货源比销售更重要，只要你能拿到比别人便宜一点的货，就会有客户上门，因为它是批发市场，差不多整个省二级城市包括有些县城的小批发商都去那里进货，我自己也分析了一下，我做这个的优劣势所在：

优势：1、初期我除了卖白酒，也可以卖洋酒和红酒，我姑父答应支持我洋酒和红酒的货，可以卖完再给他钱，这样可以节省一部分投入资金

2、虽然我姑父是做洋酒和红酒的，但对白酒的进货渠道也了解一些，在进货上还是可以帮我把关。

劣势：1、我本人不熟悉白酒行业，初期的很多事情都要靠我姑父，虽然有进货渠道，但未必能拿到比别人价格低的货。

2、这种行业门槛低，竞争太激烈了，而我没有销售经验，所以还是有点信心不足

楼主，请您帮我分析一下，这个项目的可操作度高吗。

=====  
如果你可以保证你姑父的真诚（不好意思，本人一向比较阴暗，总把别人想做是坏人），我相信你赔钱的几率小于 5%，至于是否可以赚钱，我是无法预测的。好比一个人和你扔硬币游戏，你输了罚你 5 毛，你赢了给你 1 元，你觉得是否可以做呢？

项目的成功与否取决太多因素了，但是你说的这个项目俺认为绝对是个起步的比较好的项目。

生意就像是魔术，玩得人都知道简单的很，看得人觉得深不可测，你姑父愿意教你变小魔术，是千载难逢的好机会。

不过自己熟悉这个行业，你要做好 1~2 年的准备。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 08:49:43 发表在 [创业家园](#)

作者：rollback 回复日期：2007-12-30 1:53:41

楼主，对于我这种二十七八岁由老婆要生孩子还没买房子的人，创业是不是就是幻想呢

=====  
记住秘籍第一条：找到一个确保可以赚钱的项目是创业的唯一理由！同样，老婆孩子等等也就不是不创业的借口。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 08:51:53 发表在 [创业家园](#)

作者：netsales 回复日期：2007-12-30 5:30:56

有启发，多谢楼主。

我看好了一个项目，客户关系、资金与技术基本上都没有问题，目前的问题是合伙人的选择方面有疑虑。我看中一个合伙人，很好的朋友与前辈，是一家技术公司的老板，有同领域产品的研制与商用经验，我想拉着他一起做。但是如何与他合作呢？

也许我心中已经有了答案，只是希望求证。静候 LZ 的建议。

=====

客户, 资金技术都没有问题, 我不明白你找合伙人的目的是什么? 是胆怯? 或者是缺乏管理经验? 还是未来路上帮你避免风险? 一般来说如果你创业的领域和你的朋友是同行, 那未来是互补还是竞争呢? 而且他有自己的公司, 看来是不会参与你的公司的管理了。你讲的不够详细, 不好给出更多简易。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 08:55:14 发布在 [创业家园](#)

作者: GGGeorge 回复日期: 2007-12-30 9:20:46

熊火大哥好, 拜读了你的帖子感觉和之前在管理版老三八的文章有异曲同工之妙, 对创业大军的新兵蛋子很有启发意义。(我是发人深省的链接 <http://cache.tianya.cn/publicforum/content/no100/1/22833.shtml>)

我觉得自己是一个比较不错的案例, 希望和大家分享一下, 也希望火哥给我指点迷津。

我个人的简单履历如下:

在火哥所在城市的大学毕业后进入蓝色的 IT 公司 (本人专业工商管理, 辅修广告), 工作 2 年后在今年年中跑到北京做建材方面的生意。

相关背景:

1. 本人在公司工作收入非常稳定, 因为是该中心成立之初就在, 而且做人力资源方面工作, 人脉不错。
2. 本人单亲家庭父亲十多年在来北京二次创业, 不幸遭遇车祸, 扔下摊子而去。母亲是会计出身, 回去接手完全陌生的烂摊子 (股东, 家庭争产, 地方捡便宜总之极为复杂)。后母亲一人多年努力在北京该行业算是立住了脚跟。特别是因为我母亲这么多年一直从事该建材生产, 对产品非常熟悉, 而且因为人实在所以在行业内人缘很好, 也是小有名气。但是现在知道, 我回去之前其实收支根本不平衡, 外面还欠了钱。
3. 本人工作期间通过股票, 房地产工作之余赚了点小钱 (算来正好作为了回去

北京的启动资金）。

当时权衡多方面，最后选择回北京帮母亲，同时也是为自己创个业。其中许多故事而且多数与火哥秘籍所述的问题不谋而合（从而证明火哥所言非虚，想创业的同志最好仔细研究）有兴趣咱们分头再序。总之结果是到现在，紧迫的外债基本还清，账面出现 30W 盈余（别小看了，一分一毫都是汗水凝结出来的）。

问题来了：

原来我家一直是做自己建厂生产的思路，我回来之后逐渐改变业务方向为向做贸易发展，原因我想看了我描述的背景再加上火哥上述的分析大家就明白了，不多说。

我经过半年的简单摸索，现在感觉渐渐“上道”了。因为母亲在“上游”对我的帮助非常非常大，基本上我感觉已经控制了上游方面。现在问题的关键就在下游了。我本身对行业就是刚刚入行，行业销售更是没入流（不要告诉我建材和 IT 销售没区别，那是扯淡）。我们的产品主要是针对工地，基本没有终端客户，在这半年中主要是靠老关系，还有一些兼职业务员（其他同行的业务有时候会甩单给我们，只要给他的空间比提成高）。

明年我计划扩大业务范围，改变原来主要就我们俩（我，我妈）忙活的局面，建立起销售团队。目前我请了一个该行业北京地区最大的公司的老业务过来（有 4 年经验，手上有资源），打算让他作为销售经理，培训 5-8 个销售员。市场绝对有，这个我确信。

×××× 问题在于我能否控制住这个销售经理，他能不能踏踏实实给我干？××××

我的想法：

鉴于聘用之前调查得知此人在原公司口碑很一般，但因为此人却有能力和资源，所以决定把他请他，但我做了如下准备。

1. 明确销售人员管理制度，确定了销售经理的权责。
2. 给他的提成比例高出行业一般水平。
3. 所有他经手项目，和以后业务跑出来的项目，只要有希望我都会亲自跟进。（锻炼自己，扩大关系网，还有监督作用）

请大哥点评一下我下一步的做法，也请你提出点建议。谢谢。

=====

非常佩服你的勇气和毅力！把公司做大是对你父母最大的报答，你的妈妈可以看着你把这个公司撑起来，我想人生的幸福和成就感也不过如此！说到销售部管理的具体问题，我以前看过一套书感觉极具实战价值，你可以自己去购买《打造金牌销售团队》作者秦毅，一套3本（好像当当有卖）。我看此书时的做法是直接把它给背下来，呵呵！很多人看书的方法不太对，看得时候觉得太有道理了，合上书一个字都想不起来，本人看书的方法是把有用的书的提纲直接背下来，达到默写出来的程度，相信我，这对你看书的提高才最有帮助！！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 09:41:09 发布在 [创业家园](#)

作者: blueyear 回复日期: 2007-12-30 9:42:34

看到如此丰富实用的帖子，我对楼主崇拜如滔滔之水，长期潜水出来向楼主致敬！因为目前我就在初创阶段。

另外不同意对马云和李书福的评价，两人的以前生意也非常成功，经营头脑非常厉害，并非一蹴而就。

=====

首先对崇拜马云李书福的人表示歉意，事实上本人也非常佩服二人的经营能力，此二人绝对是商业的顶级高手，本人看过李书福在电视上的访谈，对此人亦非常佩服。

我说二人是赌徒的原话有当时特定的语境，并非贬低二人，承蒙经济栏目斑竹提拔俺的破贴，置于头条，同时断章取义，害我挨骂。呵呵。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 14:26:09 发布在 [创业家园](#)

作者: 寻梦的路上 回复日期: 2007-12-30 9:39:13

表达完我对楼主的敬佩之情，我还是想请教下楼主，对我的现状给更多的分析好吗？期待中。

本人是大专学历，学的是国际贸易。去年的毕业工作三四个月后，因对自己的

现状不满意，同时自己的另外一个朋友（德文专业）毕业的老乡兼同学，也是对现状非常不满意。他当时是在一家外贸公司，通过网络，做一些零售和批发业务。于是两个人决定跳出来自己尝试自己做（这里我严重的检讨，因为这里犯了楼主所说的错误，你为什么要创业，我们的创业动机是对现状的不满意，现在想来心里捻了把汗）。现在发展了一年了，各方面对产品的上游（供应商）会比较的有把握了，毕竟对产品也是了解接触一年了。现在对下游也是在慢慢的增多控制，就是客户积累阶段。但是感觉现在遇到了瓶颈阶段，在原地踏步。很多事情都自己亲历亲为。请问楼主，我们的发展模式相信你在深圳见到的太多，我也不在这里太多的讲述。你觉得象我们现在，该怎么样去扩大经营？具体点的策略。我们暂时的目标就是公司进入正轨，象个经营公司一样去经营。现在正规贸易公司就是我们的目标。我该怎么样会少走一些弯路。另外为了让你更好的帮我分析，特别说明下我们现在的销售渠道是：以零售为核心业务，然后兼顾发展批发。以战养战！

恭喜你如此快速的渡过了创业的艰难期,关于如何扩大,我想你懂得肯定比我多阿,呵呵

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 14:28:18 发布在 [创业家园](#)

作者: wudb 回复日期: 2007-12-30 10:05:28

楼主，我说说我的情况，您帮我分析一下好吗：

本人原来在工厂从事开发，就是电脑设计产品模具，刚刚出来了，本人 35 岁了。想自己创业考虑到前期投资太大，一时无从开头。现在有同学在做化工业务，就是到工厂去拉订单，跑业务。有很多老乡已经做了好久了，看情况也还可以。同学也愿意带我入门。考虑到从事另外一个行业。不知道可不可行？能否给一些建议！

以俺过去的观察，一般这样的合伙，刚开始大家还可以做朋友，后来只有互相说坏话的机会了，因为你实在对项目没啥用处阿（话不好听，抱歉阿），本人招收业务员的硬性标准是 25 岁以下，呵呵，试想你朋友需要你这样一个 35 岁的瞻前顾后，想法很多的（又是房子又是车子）的，自尊心强的业务员是为啥？像你朋友这样一

腔热血帮助哥们的人,我见过很多,我想在我的印象中,后来全部变为互不来往了,呵呵.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 14:46:04 发布在 [创业家园](#)

作者: 期待之外 回复日期: 2007-12-30 14:34:46

楼主我看了您的一些评论。觉得很受用。

我是正在创业的人。期待得到一些指点。谢谢。

我现在的公司做的是服装生意,一家街铺一家商场专柜,加盟了国内的一个二线品牌。因为多方面的原因,公司基本处于倒闭边缘。

下来我还想做服装,毕竟我觉得我在服装的看款方面觉得还是有一定天分的,但是巨额的房租我已经无力负担了。想从如下方面入手。你看是否可行?

1: 采取无店铺销售,网站+投递比较专业的宣传彩页(固定投递到我的目标消费群体中,这个没有问题,可以做到)

2: 采取低价策略

3: 只做当季爆款(我的眼光和我所处的环境让我可以大致发现我所在的区域和消费人群想要购买服装的款式,应该大致有8成的把握吧)

4: 货到付款,送货上门,我绝大部分精力只做我所在的城市(其他城市可以通过网站邮购,货到付款,这个不是我的重点)。

基本就是这些了,请问楼主是否可行,如果不可行,问题出在了哪里?如何去解决。谢谢。

=====

你应该做的就是我秘籍里说的去做庙算了,而这个庙算恐怕只能是你自己做,我说可以帮到你,是在骗你.我只能教给你工作方法,但是无法帮你工作

例如:你应该算彩页印刷的成本,派送的成本,预估购买的比例,盈利分析,物流配送成本分析等,事实上这些东西你计算出来后可能准确性比较差,但是小规模测试一下的成本我估计不会很高,所以应该在室内预算后,小规模实测一把,应该比较好.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 14:51:59 发布在 [创业家园](#)

作者: dvmtv 回复日期: 2007-12-30 15:48:34

今天放假,其他人都回去了,一个人跑到办公室,想给自己来一个年终盘点.想不到有幸读到这么好的贴子,再次谢谢熊熊之火的热情,给我等在冬天里带来一股暖流!一口气读完以后,我把全部整理打印出来,准备放床头继续温习,呵呵.

也谈下自己的情况吧~

本人是做影视制作的,做了五年技术,圈内认识几个人,今年开始单干.手下一个帮手<也是做技术>,靠朋友介绍一点业务勉强维持着,仍然没有稳定的渠道,近期似乎也无法改变这种局面.业内这样小成本制作恶性竞争,环境很糟糕,也有许多同行纷纷改行.我不愿改行,一方面是自己喜欢做的,另一方面也不熟悉其他行当.平时有活做的时候加班加点,没活做的时候就在干着急!想不出什么有效的拓展业务方法,一愁莫展!

后来来了位做幼教培训的朋友,也是一个人做了很多年没有什么起色的.我比较看好这个行业,他有相当的人脉,人也算热心肠,打算在一起合作做点事情,平时开销都由我承担.可是半年过去了,也没做成什么项目<当然我是外行,也没有做过多少实际的工作>,虽然有些貌似很好的策划,可是由于执行不力就一一搁浅了.想过招员工,他又不能承担工资,以我目前状况再增加开支就会入不敷出了.到底该怎么做呢?

=====  
呵呵,追2只兔子以你的体力和能力当然是不行了(幼教),赶快砍掉.

要么自己走出去白天做业务,晚上做技术,要么就要找有销售能力的人加盟.关于你的行业如何销售,相信你一定可以找到行业内的高人指点,别怕花钱,请3~5个行业高人吃饭,让他们直接给你主意.

这个阶段一起都是次要的,只有找订单是重要的!99%的精力要用于市场!别怕耽误制作,如果你有订单,你还怕没人做吗?呵呵.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 16:08:17 发布在 [创业家园](#)

看到同学们的表扬,师傅我虚荣心大大的满足了,哈哈,但是同时同学们表露出来的综合素质能力之低,完全超出本师傅的预期,本来本师傅决定写的中级班教程决定延后,先搞一个

<创业实战预科班教程>

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 16:14:08 发表在 [创业家园](#)

预科班秘籍一： 创业改变不了一个失败的打工者

从回帖看到希望通过创业来改变自己不佳的现状的人竟然非常之多。试想一下,如果创业,一个完整的公司需要考虑的事情我们假设是10(财物,供应,销售等等),而你当初打工时仅仅熟悉1或者2,而这1或者2你竟然都做不好,不要告诉我你做的很好了(对于那些试图通过创业来改变现状的人而言),你凭什么可以做好那些你甚至从来都没有接触过的工作?

如果你没有足够多的赌本,如果你像俺一样没有任何亲友可以依靠,让打工成为你创业的预科班实在是极其必要的,多少人日复一日的重复着相同的日子,岁月一天一天增长,知识一天一天僵化,一年一年的过去,你增加的仅仅是年龄和低于cpi增长速度的工资。妄图通过跳槽或者创业来改变自己无异于痴心妄想。

年初俺和某刚辞职的某美术设计吃饭,该美工在某公司负责设计产品包装海报等等,问为何辞工,计划未来做什么。答曰在其公司无法得到锻炼(该公司为一小电子产品制造商,仅她一人做所有的美工工作),计划去学英文,未来做

个中介小公司，专门为国外的设计与国内的委托者沟通。OMG！这个商业计划太完美，充满了romantic和创意！此人事实上工作比较努力，所有交办的工作都能及时完成，在公司差不多工作3年，但是我可以很负责任得讲，此人的能力在三年内绝对是原地踏步，公司没有给她提供发展的机会吗？No！公司所有的产品包装宣传页等设计全权由其决定，而她事实上提交出业务勉强接受的方案即视为完成。主动放弃自己锻炼机会的人占有打工者的95%以上。有哪个设计公司可以提供给你全权设计一个公司所有美工相关的工作机会？

如果是俺来做上述这个工作，俺的计划如下：三年内将该公司按照VI设计标准将该公司所有美工相关包装宣传品认认真真设计至少3套方案出来，等俺摔出来此绝对要高于一般设计公司的设计后，不涨工资恐怕老板是sb, 跳槽恐怕轻而易举，自己开个小设计公司恐怕易如反掌。而且如果是你自己开个小设计公司的时候，成功案例是如此的难以得到，当你去和客户老板交流的时候，恐怕只能是小心翼翼，而如果作为公司员工，竟然如此主动承担工作，恐怕和老板交流设计内容的时候，是老板受宠若惊！而你在上这个创业预科班的时候，竟然有人在给你发着工资！在你走掉的时候苦苦哀求你不要离开！

改变自己远远重要过改变环境！那些无法改变自己，原地踏步的人，试图通过创业来改变自己永远不可能实现！

相信我，在你去创业之前，请先成为一个优秀的打工者，上好创业预科这个班！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 16:18:37 发布在 [创业家园](#)

预科班秘籍二：如何让老板为你交学费？

有没有过这样的体验？和一群陌生人相处，很容易鉴别出那些人是企业主，那些人是打工者？准确率超过80%，但你仔细看衣着，相貌，举止又好像没啥特别的区别。大家大学刚毕业的时候都一样，10年以后再来看，气质变化极大。

是什么造成了这样的区别？是思考，是判断，是决定，是这些心理活动改变了人。

美国大富豪特朗普写过本书叫 think like a millionare. 如果你能做到像老板

一样的思考，你就越接近预科班的毕业，如果你从来都没有过这样的经历，呵呵，让我偷偷的告诉你个秘密：请问创业预科的学费是老板替你交好，还是你自己交好？

让我们来实战一把，如果某个饭馆生意不好，而你是此饭馆的部长，你会想什么？呵呵，绝大多数人是这样想的，靠，怎么这么倒霉阿，刚换个工作，生意又不好，涨工资是没戏了。小张刚去的那个皇帝大酒楼据说生意不错，不知道缺不缺人。或者有人是这样想：哇哈哈，过了年俺就 byebye 了，最好天天没生意，省得俺累得半死。

那么老板是如何想的呢？老板是这样想的：这个酒楼的地点是否有问题？隔壁几个和我类似的酒楼为何生意比我好？我的价格比别人高了吗？是不是我这里停车有问题？招牌菜是否过时了？我的服务有那些不到位的地方呢？装修是否有不到位的地方？包房的卡拉 Ok 最近投诉比较多，是继续保留改进呢还是把它给撤掉？

作为部长如果你像老板这样思考，可以把你累坏吗？如果把你思考后的结果告诉老板改进，如果改进成功，即使老板 sb 没给你奖金，你也得到了一次预科班的实战机会，如果改进失败，呵呵，亏钱的可是老板，得到锻炼的可是自己阿！而且我敢保证，即使你的建议导致公司亏了钱，老板恐怕也要发奖金给你。这个年代，谁把公司当家阿？看到你这样的人，老板恨不得给你磕头了。

预科班重要秘籍：让老板为你交预科班的学费！

你要干的唯一的事情就是做脑力体操，无需承担任何风险，每次你的建议的采纳，就是一次考试，如果你考试屡屡及格（建议为公司创造价值），呵呵，你快预科毕业了！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 16:48:28 发表在 [创业家园](#)

作者：simonlxq 回复日期：2007-12-30 16:16:57

楼主真是用心良苦，可惜相见恨晚。本人也在彷徨之中，本人很少在天涯发帖子，今天遇到高人，岂能失之交臂？现有一问题请教。本人在 IT 行业多年，积累了一定的经验，积蓄尚可，现在发现这样一个现象，就是 WEB2.0 的兴起，使很多竞争情报收集变得很容易，收集情报的技术晚生略有通晓，我主要针对于

中小企业，不知楼主对此项目能否给予指点？

=====

照我说的庙算部分测算测算吧，诸如是否有市场等等，你请教我这个外行无异于自杀。呵呵

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 17:25:54 发表在 [创业家园](#)

作者：rootbo 回复日期：2007-12-30 19:12:22

一口气把楼主的贴看完，我受益匪浅，在此谢谢楼主，你辛苦了。

火哥说打工不好，创业一定失败，不知道这是不是真的。

我是 07 毕业计算机毕业，一直没能力进公司，多次进网吧工作，有个想法是自己回家乡开个电脑维护店，不知道可行否。

=====

我从来没有说过打工不好，创业一定失败阿。找不到工作最近确实是个问题。不过我们简单的想想，找到工作的起码 80% 吧？创业失败的有 90%，你感觉以你目前连工作都找不到的情况下（属于 20% 的暂时的失败者），如何能成为 10% 的精英呢？如果对电脑维护店有兴趣，建议去电脑维护店先去找工作，记住，让老板给你交学费！你自己交学费太贵了吧？

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 19:30:08 发表在 [创业家园](#)

作者：一年一包烟 回复日期：2007-12-30 19:22:58

在大学周边开个小馆子，也是一种创业行为，楼主为什么对此不屑一顾呢？

=====

没有正确理解我的意思（如果我表述不清，请谅解）。事实上在我的眼里任何赚钱的项目根本没有高低贵贱之分，我并没有不屑学校旁边开饭馆，而是我认为问问题的同学和这个东西八杆子打不着，而犯了没有经营头脑的策略性错误的问题，并非小官子不好（如果是学校伙管科职员开，或者其他学校饭馆老板来开分店，我就认为是 very good, 明白了吗？）。谢谢！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 19:33:27 发表在 [创业家园](#)

作者：蓝色冰翡 回复日期：2007-12-30 19:34:52

首先，真心感谢楼主在这个时候为我们提供这么有价值的知识，对楼主的才华无需我评价，真想当面请教啊。

如果楼主愿意，能否就我目前所处着的困惑做个解答：

本人工作两年半，没挣多少钱，工作怎么评价吗，应该还可以吗，但由于很多原因，也打算离开这公司，最希望找家中等规模的公司从事高层工作，但以我目前的阅历还是非常困难的，所以也没好好找工作。

说到创业，工作两年来，一直没放弃过创业的想法，和朋友探讨过的项目也不知道多少了（因为从零开始，我一直打算选择信任的朋友合做），因为我的脑海里也有你上述说的部分观点，所以每每到了项目的探讨后期，就被我否决

（项目都是我提出来的），不过好在这些朋友对我真的信任，所以隔段时间见面问我第一句就是有没有想法，前不久经历一次彻底观念更新，所以这半年暂无提出什么有创意的项目，但这次又有机会来了，我把详细情况介绍下。

我一个老乡（认识一个多月），自己开个小五金工厂，两年时间了，财务基本达到平衡，虽然财务平衡，但当初是借的钱，现在公司要想扩大，资金遇到困难。在销售上，由于是接外单，但这次合作伙伴出了点问题，和那边要终止合作。我这朋友因为想把公司做大，希望我过来帮他，顺便出点钱（那算入股），一起把公司做大。经过一段时间的了解，他主要是看到我有工作的激情，在公司运营管理方式上，我们非常能达成共识（我们都是大学毕业，他学管理，我学机械）。在谈到分工上，他主管外，我管内。看条件是非常不错了，但考虑到去，我资金也不是很充足，那些小五金加工我只有理论，没有实践，一去还不是能马上独当一面（这个问题不大，应该其他朋友也会帮我），而且关键的问题是朋友相处时间太短，对朋友了解还不多（我跟人忍受能力很好），我现在真的有点难以把握。

就上述问题你能否帮我做个判断，如果上述不够详细，是否可以给你 mail或QQ上聊，谢谢了。因为这次时间有点紧，我们要做就必须敢在外国人休玩圣诞节前启动啊，所以害我这两个晚上觉都睡不好。

再次表示感谢

我的 mail: kxyo@tom.com

qq:104573915

=====

既然你老乡已经成功运作了 2 年，那么技术肯定是有人在做了，所以需要的是你的钱，你的人恐怕对你的老乡来说作用不是很大。

我个人认为此生意的关键点是你老乡的人品，其他都是次要的，可以不用考虑，建议多方，侧面了解人品才是最重要的。

风险评价--10~100%（视对方人品而定）

成功机会--40%（鉴于你和对方不熟，你对对方的商业价值是钱不是人）

如果人品绝对没有问题，个人认为大胆进入，谢谢！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 19:45:37 发表在 [创业家园](#)

作者：马甲的发言 回复日期：2007-12-30 20:17:27

楼主请帮我评价一下，我在国企上班，但在往上爬的时候，我实在忍受不了国企那种方式，于是就收手了。

我也想创业，但分析来分析去，最好的方案是边工作，边研究投机，因为国企工作的特殊性，工作只要能应付过去就行了，剩下的时间可用来研究，而且永远不用担心吃饭的问题。但这样工作上肯定要差一些，而且也不符合你说的做自己熟的领域的原则。

我这样做从创业的角度是对的吗？（我已经研究 3 年了）

=====

人生难道就这样过一辈子吗？虽然我说了无数的保守的话，但是以我的个性是无论如何无法在国企浪费自己的生命的。这是人生观的问题，非创业类问题。请您自己仔细考虑！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 22:04:45 发表在 [创业家园](#)

作者：11x5006 回复日期：2007-12-30 20:52:45

请楼主帮忙分析，本人生在北方一著名旅游城市，目前刚退伍回来，想开家足浴店，地点选择在本市著名山水旅游景区，爬山累了，做下足浴按摩应该比较好的放松方式。而且目前附近还没有人做这个。

比较有利的方面：

1. 老妈目前经营着一家五星级酒店, 在当地旅游行业以及政府有良好人脉关系, 我计划初步的客源也锁定在旅行社团队身上(当然, 光凭关系是不够的, 给导游回扣是一定的).

2. 本地客源充足, 年旅游人数在 120 万以上, 相对于本市 15 万的人口来说是非常庞大的(没人做, 基本不存在竞争)

3. 我舅舅以前经营过足浴店, 也比较成功(与我不在同一城市). 我开这个店也是他和我老妈的意思.

我觉得不利因素: 旅游业季节性非常强, 只有 4~10 月可营业, 其他季节只能关门, 而且店开在景区就等于放弃了本地市场.

请楼主帮忙分析下, 看有什么没想到的劣势, 还有前景如何?

=====  
季节性的问题仅仅是核算成本收入的时候成本会高一点, 并不构成不可以做的因素. 放弃本地市场道理相同. 成功的关键是年足浴客人收入的问题, 这点需要您自己亲自去评估了(建议请舅舅过来帮忙协助考察市场), 例如实际到旅游景点看看游客的状况, 甚至可以直接做做市场调查未尝不可. 有老妈和舅舅帮忙是非常好的, 千万不要排斥(个别有个性之人宁愿单打独斗). 相信你亏本的可能性是比较小的.

风险评估 小于 40%

成功几率 大于 50%

作者: 文刀如月 回复日期: 2007-12-30 20:55:15

高人!! 那请问: 大学生又该如何看待创业的问题呢? 比如时机, 心态. . . .

=====  
俺天天都在悔恨自己在大学期间什么都没有学习. . . . 现在天天坚持学英语中. . . 记忆力极差. . 效率估计是 20 岁时的 1/10. . . 人生一世难道你希望得到的仅仅是金钱吗?. . . . 创业的目的应该是财务自由. . . 这个目的应该在 28~35 之间去实现就可以了. . . 着急创业有什么意义呢?. . 这是人生观问题, 非创业问题. . 谢谢!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 22:20:42 发布在 [创业家园](#)

作者：孤帆遠影天際流 回复日期：2007-12-30 21:19:09

熊熊之火，你好！

谈谈我的创业计划，你给参考和分析一下，谢了！

我大学毕业三年半了，一直在手机主板设计公司做，负责射频和天线（也就是手机信号），有一帮做射频方面的铁哥们（同事和同学）。几年下来也接触不少的同事，他们现在都已经在别的公司做项目经理或者硬件总监（这些是我的潜在客户），关系都还不错，一直都保持联系，他们也均表示，愿意跟我合作。

我现在在一大型设计公司上班，除了工资，每个月有两三万的油水（我把我的天线项目外发给我一个朋友也是同村的老乡的五金厂做，每月提贷款的八个点做提成）。说说我的私单方面，我现在手上有三五家客户，我用公司的设备帮他们调天线，他们给我下订单，我再发给供应商做，赚取中间的差价，利润还是较可观（购买：卖出=1：5）。

我的供应商，除了上面的这个五金厂老乡，还有另外两个朋友，由于入行较深，我能掌握他们的成本，也就是说，我知道他们做一个东西出来需要多少钱。而且我跟他们都是月结，相比这个行业的货到付款有一定优势。当然我还有其他的供应商可以选择，但以这几家为主。

客户方面，除了不错的关系，一般我还会给他们多少的回扣。例如：一款天线，我开发出来，供应商报四毛一个，我报给客户是四块，客户报给他公司是五块，那一块的差价就是客户自己的。而且我的报价比其他公司的报价相对便宜一些，所以，已有的客户基本上是稳定的。

现在，我负责开发新客户，利用我以前及现在行业内的朋友，开发这边，是我的一朋友在调（此朋友也有我公司，绝对靠得住），跟单方面，我老婆在做。目前还处在起步阶段，12月接了几个单，有不错的收入。

谈谈我的创业计划：

明年，我想自己出来做，这样，益处和风险同在：

益处：我有更多的时间来开发客户，可以拉更多的订单。现在由于还要上班，很多项目我都得在下班时间进行，幸好我在公司比较自由，但长期下去也不是办法。

风险：首先要买仪器，估计要三四十万，当然，我也可以让我的那个开发的朋

友继续在公司做，这样暂可以省去此项开支，也只是暂时，要想做好，还是得自己买仪器；其实，我的工资，一万左右，可以保证我和我的家人有不错的生活，没有了此项收入，万一客户方面项目不好做，觉得有些吃亏。当然我也可以先上班拉客户，等到公司发现我在外面做单，再离职不迟。

我出来创业，还有一个担心，就是，做生意的一般都很精，而我性格比较豪爽，讲义气，所以担心有时会入别人的套。目前我只在做熟人的生意，但以后肯定会接触更多的人。

以上，不知楼主对我的创业计划有何看法，期待你的分析，谢谢！

=====  
人生能有几回搏阿？相对于别人的大胆，你是太保守了！刚刚毕业就有这样的机会，想想俺大学毕业3年半的时候，尚有100元债务无法还清，真是羡慕你！！套用一句歌词就是：该出手时就出手！呵呵

唯一建议：坚持现金交易，任何人都不要放帐，不要听客户乱讲任何不给钱的理由就好了。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 22:28:09 发表在 [创业家园](#)

作者：德源 回复日期：2007-12-30 21:25:23

不知楼主对在深圳做单片机软硬件开发电子产品的市场有何见解？谢谢！

=====  
老大：我是创业失败专家，可不是单片机开发专家阿，呵呵，不过我认识的搞单片机软件开发发了的倒是有几个，呵呵

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 22:30:08 发表在 [创业家园](#)

作者：密死特唐 回复日期：2007-12-30 21:44:22

火哥的确是寒冷冬季里的一把火！

火哥小弟有一事相求。

通过朋友了解到一个项目，我朋友做的不错，于是决定自己注册公司经营，找了一家行业内不错的供应商做代理，不怕你笑话，当时就有4000块钱，就冲了进去。注册完公司，在家办公，到现在有四个月时间，自己单枪匹马销售，财务，售后

都一个人，目前除去成本赢利6万多。（本人没有销售经验，以前是做客服主管的，都是现摸索的销售技巧，拿着四千块钱，到现在，辛酸不用提了，有一堆，谁叫咱是生活在没有条件的家庭中的男人那！）

火哥，问题来了，这个项目已经在市场上运营了六年了，就在我了解到北京从事此行业的大大大小小的公司不下30多家，市场基本都是买方市场，但我明年还想招人扩大经营，以产品的优势还能积累点创业的财富与经验。不知道这条腿迈不迈？应该怎么迈？

额外：我人在北京，可否一叙？

=====

都赚了6万了,你还怕什么? 中级班教程提前透露: 宜将剩勇追穷寇!一旦找到成功点,集中火力猛攻!!机会稍纵即逝. 2月中旬可能去北京..到时再联系... 谢谢!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 22:34:01 发布在 [创业家园](#)

作者：暧昧旅行 回复日期：2007-12-30 22:44:15

火哥，看见你指导迷津真是忙得不可开交。

本小姐也有一事相求，望在繁忙之中留意：

去年底，在其他城市看到消毒餐具项目（用保鲜膜包装好的消毒餐具套装），相信你所在城市也有，当时我所在的城市还没有兴起，觉得项目不错，就和朋友开始筹划运做。本来依照每套0.6—0.8元的供货价供给各饭店、酒楼，酒楼再以1.00元价出租给消费者，利润可观，投入的80多万元可望1年收回。

哪知，因项目技术门槛低，项目入市半年，忽然冒出N家，而且以低于成本价倾销、相互夺店，不正当竞争，导致项目投资回收期遥遥无期。

行业内部也做了整顿，统一价格，但因为过低价格已让店方得到甜头，若一家提价，酒楼立刻可以更换N家，所以出租价格无法上涨。因年内物价上涨，供货方又提价，利润空间更低，为了提高每月回款金额，唯一办法只有让业务人员开店，但开店价格依然不容乐观。

肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去？

=====

业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动. 抱歉俺做不了具体业务的咨询, 不过洗牌是一定的了.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 23:09:10 发布在 [创业家园](#)

作者：暧昧旅行 回复日期：2007-12-30 23:09:45

肯请火哥支招，是不是唯一办法只好苦苦经营，一直硬撑下去？

=====

业务员开店是什么意思啊？如果是向上下游延伸则是非常危险的举动. 抱歉俺做不了具体业务的咨询, 不过洗牌是一定的了.

---

业务员开店就是把我们的餐具拿到各酒店去销售. 希望他们使用.

对, 是有洗牌, 那些新办的公司转让了好多  
估计洗牌还会继续.

=====

此类业务的竞争以俺的过去经验, 最终洗牌胜出者, 都是行业里原来的巨头. 你的行业我不知道, 你可以看看是否有其他通用餐具的供应商(或酒楼的其他产品的供应商) 也在进入此行业. 最终由该产品和其他产品的捆绑将单独销售此产品的对手打死.

举个大的例子吧.. 过去全国搞宽带接入的都被中国电信给打死了. 因为宽带运营商是单一产品, 中国电信是捆绑产品, 老势力巨头干掉单一产品经营者简直是手到擒来阿.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 23:23:00 发布在 [创业家园](#)

作者：易小美 回复日期：2007-12-30 23:15:35

楼主好... 能请您帮忙看下这个项目吗?

我在深圳从事人力资源工作...也就是大家常说的猎头工作约两年了...但这行里就算是大公司的操作也非常的规范...所以人才流失非常的快...资源也很容易过期...让我觉得非常疲惫...

我有个表哥在东北...他从事物流工作...在北方几个城市,如烟台,大连等拥有一定的人脉及财力...当他知道我从事的工作后表示对这行非常的兴趣...曾表示希望我去到北方与他合伙成立一家自己的猎头公司...甚至表示公司各占一半...但我一直未明确答应...

一方面我认为北方部分城市对猎头这一行业非常陌生...候选人及目标客户公司多无此意识...会导致业务很难开展...

一方面因为年龄及其它一些因素...我无法跟表哥平等对话...而他其实手里有另两家公司打理且生意都很好...他只是想通过介绍些人际关系给我...而将新的公司交给我打理...他自己则不方便出面在背后坐收其利...

加上表哥的太太对这件事并不太支持...她也认为目前所在市场不够成熟...而我担心一旦我去做这件事...那么很可能面临来自多方的压力...只不过是替表哥打工的高级打工者罢了...

可要论到机会...我又觉得这是我比较熟悉的行业里的比较好的机会...很难下决心...

其实我自己非常想跟一些差不多年龄并且都有同行经验的人一起在深圳这样的南方城市做这个项目...可惜一直没有可靠的人选...而我之前一家公司也是三个年青的男生一起做起来的...

我不知道该怎么回复表哥那边...更不知道该如何开展这个项目...

希望楼主能多多指点...谢谢...

=====

刚才回复不知为何消失了。继续..

心理学家说过,女人算命其实是要算命者把她自己的想法说出来,呵呵,不知道你是否也是这样?如果你不例外,那就留在深圳好了.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 23:32:32 发布在 [创业家园](#)

作者:淮水北岸 回复日期:2007-12-30 23:37:32

楼主你好,一路拜读你的文章到现在,忍不住自己提出几个问题:

我大四,明年夏天毕业,一个月前辞职创业,现在已经运营一个工作室将近一个月,前20天的盈利微薄,大概6k左右,工作室带我三个人,主要做排版和设计,上游的一个大客户已经建立良好的合作关系,其他客户正在开发中。

问题,现在还没有正式注册备案,因工作性质不需要门面,我租房三室一厅生活办公一个地方,主要利用网络联络外地城市客户,本地目前没有客户。我觉得这样松散的工作室形式挺好,但是违法,我需要在什么时候注册呢?注册为个体户形式,还是注册为公司形式?大学生创业是由相关优惠措施的,但是没有见过这些措施真正实行过。

=====  
呵呵,俺成了工商注册咨询员了阿?个人认为越早越好,因为谁知道什么时候不小心碰到个大客户呢?如果别人发现你们如此不正规,说不定就跑了,而且注册公司也可以让你坚定信心!更有归属感. 另外现在注册公司也很便宜了,设计公司注册个5万注册资本估计都可以,很少钱的,保税就报零好了,哈哈

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 23:48:34 发布在 [创业家园](#)

作者:江南4022 回复日期:2007-12-30 23:38:17

花了几个小时一口气读完了,在天涯潜水N年之后终于注册个ID上来冒泡,真的感谢楼主用这么诙谐幽默,浅显又不失哲理的文字来阐述创业路上的种种注意事项,感觉受益匪浅.

好了,进入正题,呵呵..

说说我的情况:自己从国企出来单干大约有4年时间了,还好一开始就找对了一个小项目,自己开个小店,每月收入还不错(比工作时好些而已,呵呵)中途也做过其它项目,但失败了,所以对您所说的不要做自己不熟悉的行业和不要同时追两只兔子也是深有感触,现在一直在做开始时的那个行业.只是在去年的时候已经

不做零售进入批发领域了(做了某个品牌的代理).

现在的问题是:1. 面对市场同类产品竞争越来越激烈, 质量趋于同质化, 价格也相差无几甚至更低, 己方产品优势几乎没有的前提下该如何开拓新的客户并留住原有客户?

2 如何判断一个产品或项目所处的生命周期, 因为我差不多处在行业的最末一环, 看不清楚整个行业的趋势和未来.

好像还有很多问题, 一时想不起来, 等以后再请教您, 期待您的回复!

=====

你的问题超出俺的能力了, 如果只是做代理的话, 俺我的理解你是有重新选择的机会啊?关于产品生命周期的简单判定办法: 如果顾客问: 这是什么东西?--导入期 那里可以买到?--成长期 为什么买这个?--成熟期. 多少钱?--衰退期. 按你的描述貌似成熟期阿, 呵呵. 你的问题已经进入 mba课程了, 可以多买一些专业书籍看看, 不要乱听江湖游医了. 呵呵.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 23:55:20 发布在 [创业家园](#)

作者: 瞬间烟火喝绿茶 回复日期: 2007-12-30 23:38:56

拜读楼主大作, 眼前一亮。

本人去年毕业来到深圳, 本科学的是经济管理, 目前做的是寿险销售。

现在跟我一起来深圳的同学想跟我合伙搞一个福利彩票店, 他觉得这玩意在深圳是个盈利的项目, 前期投入预算 10万左右, 我还在犹豫中。楼主也在深圳, 不知道有何指教, 谢谢了。

本人明年 24, 不知道有没有机会跟着楼主做大事, 呵呵.

=====

你简直是投机大王阿? 基本上我认为做保险的年轻人都是被骗入歧途的。如果你运气不错, 那恭喜你了, 如果业绩一般, 赶快别干了。至于彩票业务, 对你来说我认为是投机项目, 应该视你的承受能力来决定。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-30 23:57:40 发布在 [创业家园](#)

创业预科班秘籍三：权力是自己拿来的，不是老板给的

有人骂我了，我 tmd 也想给老板出谋划策阿，但是我来公司 n 年了，只见过老板的二奶一次，老板宝马车后面冒的烟我都没有见过，我给老板出谋划策不是胡扯淡么？

还是用故事讲话吧，某次和 2 人吃饭，其一是企业主，另一为某大公司中层干部，中层干部感叹未来升职渺茫，创业胆怯，不知未来何去何从。企业主说：我大学毕业刚 1 月即当上了某大型公司仓管部门的经理。皆惊讶，问如何获此重视？企业主说：刚去公司上班，公司把应届毕业生当搬运工人用，其他人皆骂娘，此人每日搬运货物 10 小时后，利用闲暇时间，仔细观察丈量了仓库，1 月后给上司提交了一份仓库货物重新摆放运输的设计，三日后，直接升任仓管部门经理！该企业主当时说：打工没有比升职更简单的事情了，我在任何一家公司上班给自己定的指标就是至少在这个公司提交 60 份合理化建议，老板用不用随便，但是我一定坚持写到 60 份以上！一般不到 20 份的时候就被提拔了，哈哈。

曾经有某员工给俺提交了一建议，而且主动地工作，俺甚喜，虽然发现其建议极低劣，仍然热情给与鼓励，但并没有采纳，该员工再没有提交第二份建议，俺非常失望。想一想，如果你自己开了公司，当你推出自己的产品，客户反映非常冷淡的时候你会怎么做？你肯定是反思为何客户不买账，检讨自己的工作失误在那里，但是作为员工的时候，给老板提任何一个建议，就希望得到一个正向的反馈，这个要求是对老板太苛刻了。请把老板当作你的客户，任何一个老板不采纳的你的建议，肯定是有问题的，如果你自己想不明白，可以直接向老板询问，老板看到这样的员工，高兴死了别怕老板会烦你。你的能力的提升也加速了。

讲了几个故事，还没有谈到主题：权利是拿来的，不是老板给的。99% 的打工者不理解此真理。99% 的员工只会做老板吩咐的事情。要知道，哪怕是世界 500 强的公司里面，职务说明书写的格外详细的公司，你事实上拥有的权利其实是远远超过你的想象的！！

随便举个例子吧，例如你仅仅是某公司的业务报表的统计人员，公司有些固定的格式让你完成，一般就是个普通文员当作一般文书工作而已，但——人力资源部有规定了你不可以对数据进行分析吗？有人规定了你不可以在数据中寻找一些有益于公司业务的线索，发现一些销售上的问题吗？从来没有人禁止过，但也从来没有文员会像我说的那样去做。如果你是生产管理人员，那家老板规定了你不

可以使用公司没有使用的分析方法来分析公司的生产问题了？

当你拥有了更多的信息和知识的时候, 权利就倒向了你! 如果公司只有你懂得如何对员工进行绩效考核, 谁敢去做人力资源的头? 其他职位请同学自己举一反三, 找张纸写出来公司没有规定不可以干, 而你觉得有价值可以干得事情来. 写不出来没有悟性的同学把俺的教程抄 3 遍吧.

中国人由于奴化教育的问题, 大多数人被园丁修理的差不多了(北大老师原话), 希望大家重新燃起心中的火花, 做个有思想的人, 记住, 只有你才能把自己当作个蓝领工人, 任何人都无法阻止你像任正非一样去思考问题.

秘籍三总结: 通过不断获取新的信息及技术, 扩大在公司内部的实际权利, 最终实现尽快完成预科班的目的!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 00:09:00 发表在 [创业家园](#)

作者: 瞬间烟火喝绿茶 回复日期: 2007-12-31 0:05:58  
投机大王。

呵呵, 楼主全才啊, 我就是一直在做股票投机。几万块的本金一个月下来愣是几十万的交易量。

现状是运气不够好, 楼主最后一个问题还没解答, 有机会跟楼主做大事吗?

=====  
呵呵, 我估计不会干出来什么大事的了。谢谢你看得起俺!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 00:10:27 发表在 [创业家园](#)

作者: 成熟陈耀烨 回复日期: 2007-12-31 0:12:23

甚好!

请教楼主一个问题: 未来 3 年之内, 中国的股市与房地产行情的大体趋势如何? 对这两个市场影响的主要因素及时机会是什么?

谢谢!

=====

靠，你以为我是尚福林阿？个人认为很悲观，总之钱会越来越被洗到少数人的手中。记得三年前和俺个别员工吃饭时，俺说估计不久的将来你们将都买不起房了，俺对不住大家阿，没想到今年就成真了。呵呵 记住：财富分配者永远比财富创造者赚得多。这可是地球人都知道阿，哈哈。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 00:22:30 发布在 [创业家园](#)

作者：蛋蛋 5221 回复日期：2007-12-31 0:14:19

楼主好，你的这篇大作对我启示很深。

我现在自己做灯饰两年了，有一个极铁的下家，(当然，我会针对他单位的情况进货，不但和老板，甚至他们单位的任何一个我可能用的上的人都很铁，他们大概还能帮我两年。)但现在上家掌握的不是很好，但我相信(是因为自己的惰性)在两个月内会掌握到自己满意的程度。现在我只有仓库，没有店铺。

现在的一切事情都是我亲历亲为，我原来给几家小公司做过公司总经理，当然都是老板太懒，所有事情全都不管，公司的一切大小事物都是我一个人在管理，给他们打工时因为爱面子，怕被说没能力我是个典型的工作狂，这几个公司的业绩也都还可以。现在给自己干，由于目前一切还顺手，虽然早就对目前的状况有一些远忧，却被惰性拖着，每次都不愿往远处深处想，拜读的楼主的大作，真如醍醐灌顶。非常非常感谢。您能否告知您的邮箱或 QQ到我的邮箱 dandan5221@sohu.com我会告诉你我的手机号码。

现在我不知道该怎样规划自己两年后的事业。期待楼主的点拨，谢谢

=====

老大，这是人生问题啊，俺算个 pi，怎么能指点的了？交个朋友以后在一起吹吹牛还差不多。呵呵

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 00:25:21 发布在 [创业家园](#)

作者：蛋蛋 5221 回复日期：2007-12-31 0:44:57

偶才二十七呀，呵呵。我是问我两年后该不该做灯饰，在这个行业做要怎样做才能

有发展,我希望可以做大,呵呵.期待中.....

=====  
传统行业的准入门槛其实是最高,如果你已经立足了,那么你放弃的话,岂不是sb?想办法努力做大,相信你的过去的经历可以帮助你实现这个目标!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 01:14:29 发布在 [创业家园](#)

作者: 牵手一同谢幕 回复日期: 2007-12-31 12:02:30

我现在想尽快卖掉酒店,还是想去做点若干年前我熟悉的行业——到布吉大芬去做商业油画生意了(本人以前是油画爱好者,10年没有摸过画笔了,画画可能已经不行了,但是还有自己的一点喜好,不知那里的生意现在是否好做哦~请楼主给点建议!)

=====  
种瓜得豆乃商业秘籍也,不知道你的酒店经营多久了,为什么你现在熟悉的不是酒店而是10年前熟悉的油画呢?事实上虽然我的初级教程貌似一切尽在掌握,但真正的实战是见招拆招,随时可以判断出当前状态的最佳选择是终极真理,做熟悉的东西是初级班浅显的入门技巧,也是本人对即将创业的人的建议,您需要在您的资源中仔细斟酌选择.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 12:29:32 发布在 [创业家园](#)

作者: 云里阁 回复日期: 2007-12-31 9:59:25

看了楼主给我的回复,我去看了《李嘉诚传》。发现自己的无知和浅薄,感谢楼主的好文章。

=====  
见惯了论坛里的恶言相向,俺被您这种被人反驳后尚如此大度的得态度所折服!本人一定向你学习,保证不对本贴任何人恶言恶语,呵呵

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 12:34:27 发布在 [创业家园](#)

作者：高级混蛋 回复日期：2007-12-31 1:09:01

我顶你。老大。

<http://www.tianya.cn/new/publicforum/Content.asp?idWriter=11724828&Key=604924153&strItem=no100&idArticle=31061&flag=1> 帮我去看看吧，就在本贴里写答案好了。谢谢

=====  
如果你是摩根斯坦利，或者高盛美林，确实需要研究那么透彻，但是对我们这样的小民，那个行业其实不是非常重要，找个工资高点，公司成立3年以上，老板比较有思想的，应该是首选。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 12:37:40 发表在 [创业家园](#)

作者：忆新 回复日期：2007-12-31 4:12:46

熊熊之火.....前辈,您好!我是星星之火..

我刚毕业,,当初苦于找工作,就任家人安排到一家事业单位工作,现在是肯定走不开的,除非外面自己能做出点东西来,,对我而言,现在发现深陷泥潭,真的不能就这么混下去.....一直有创业的想法.

看来我必须得违反你的一条了,呵呵!不过我觉得你想表达的意思或许也是:控制,把一切运气等一系列因素尽量掌控之中,..因地制宜才对.

我这情况,我也没太多钱糟蹋,我现在最应该做的就是学习,我是想拜你为师,不过这想拜你的人肯定很多,,你看来也不方便透露,,只求推荐几本引导年轻人的好书,比如你说的那<打造金牌销售团队>.

冒出头来了,就好人做到底,你站内 PM我也行,,发邮件更好:crcrq@sohu.com.....晚辈先谢过了!!!!

=====  
实不相瞒，俺看过的企业管理经营方面的书极少，俺有时买高校教材看，呵呵，书店太多了，不过吸收速度极慢，对于你的情况，高校教材绝对不适合，。其实俺主要是自己思考。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 12:45:15 发表在 [创业家园](#)

作者：霹雳雨 回复日期：2007-12-31 2:41:21

写得很好,可以用于思考。

但任何秘诀都不能照搬照抄,更不能进行遵照执行,那样必死无疑。

世界是丰富多彩和千变万化的,成功者在于把握变化,而不是固守某一教条。

——我的理解

和武术一样,高级境界一般人太难达到了,先让大家练练马步和冲拳吧,呵呵

作者:柳汉青 回复日期:2007-12-31 11:18:54

一切都不是重要的,最重要的是有一颗火热的心。这是一位名人的话:“一切方法的背后如果没有一种生气勃勃的精神,它们到头来都不过是笨拙的工具。但是如果渴望达到这个目标的念头是强烈地活跃在我们的心里,那末我们就不会缺少干劲去寻找达到这个目标并且把它化为行动的方法。”已被百分之九十九点九的人所证实。简单的一句话:心想事成。

氧气在一个人的成功中扮演的是第一重要,水第二重要,呵呵,俺不是抬杠,火热的心确实重要,应该排在思想问题的第一重要。不过一般生手还是需要多学习技术和技巧。第一重要的东西往往无法指导具体问题。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 12:50:50 发表在 [创业家园](#)

作者:coolch 回复日期:2007-12-31 11:29:59

题外话:把老婆弄在公司的人,只能让所有的员工及客户极端讨厌他的老婆,不会起到任何其他的效果,切记切记!

为什么呢?不是很多公司老板娘都有在里面上班吗?再说了老板娘要是工作方面是个好手呢?也不要她来帮忙吗?

纯属插科打诨,没有任何真理的成份,仁者见仁。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 12:52:36 发表在 [创业家园](#)

创业预科班秘籍四:上天为何对你如此不公?

又没有人告诉你? (陈楚生) -----之上天不公版

当我进入这个上市的公司,  
那是从来就没有体会过的郁闷.  
我打开人力资源发送给我的邮件,  
忽然感到无比的愤懑.  
看不见奖金的工资条不变的薪水,  
我听见有人欢呼有人在哭泣.  
早习惯功劳被人冒领的项目,  
但却无法忘记自己的辛劳.  
有没有人曾告诉你我很勤奋,  
有没有曾在你面谈时诽谤?  
有没有人曾告诉你我很在意,  
在意这个公司的平等?.

辛勤劳动的成果被部门经理窃取!自己辛苦做的方案为公司赚了很多钱,但是老板连个屁都没放?老板的小姨子初中毕业,却拿着5倍于自己的薪水,项目经理把最累的毫无价值的工作都安排给了你,有个sb不学无术,靠拍马屁竟然成了副总,那个会给经理抛媚眼的业务员把公司的好客户全部给霸占了,x省(或某学校,或某批进入公司)的这帮家伙把持了公司,排斥其他所有的人。

人是个天性追求平等的动物,而追求平等已经深深地嵌入到人的基因里面,人对不平等事务的快速反应纯粹处是下意识的,而并非是理性思考的结果.  
不知道有多少人为了追求所谓的公平,或者为对不公平表达愤怒,而失去自己的得之不易的机会.

当你再一次因为遭遇所谓的不公平的时候,请按照我说的三思在后行

1. 你在这个公司的待遇是否比其他公司相同岗位的人收入相当(这句话的意思就是不要和同事比!和同事比的结果就是你永远觉得不公平,和同事比是非理性比较)
2. 你目前所处的岗位是否有机会让你学习预科班的课程?(不是指上网看俺的破帖子!)

俺曾经在创业中期由于遭遇重大挫折而去某公司上了半年班，俺发现同事沉重的心态和俺的轻松（虽然俺当时经济处于极度不利的时候）心态形成鲜明的对比。俺当时的感觉就是打工真好啊，真是太轻松了，简直是 it' s a piece of cake!。

把你认为的不公正丢在脑后，你会发现天地是如此的开阔！

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 13:25:46 发布在 [创业家园](#)

作者：吞拿鱼骨 回复日期：2007-12-31 13:40:21

楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.

PS:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)

=====

第一关都通不过，宣布死刑！ 呵呵

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 14:05:59 发布在 [创业家园](#)

作者：a3003003 回复日期：2007-12-31 13:55:19

大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想的事业首先要先立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^\_^

您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼！

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空

白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态？

=====

你当我是 x 白金啊？包治百病？你的表现说明你心理尚未走向成熟，俺指点不了阿。。

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 14:09:02 发布在 [创业家园](#)

作者：蓝梦一号 回复日期：2007-12-31 15:09:57

你好：

看了你的讲解，非常的好，以下是我面临的困境，希望可以给我指点，但是我的事情不是创业，而是打工的问题：

1. 我现在在一家五金厂工作，是业务员（外贸）。现在工资是 2000 块，提成是 1.5。一年做下来也就是 100 万的样子，这样我每年就有 39000 的收入；加上我跟老外卖点别的东西（私下的），可能有 3 万块的外快。也就是一年有 7 万的收入，净利是 5 万吧。（我在这个公司已经是 2 年，2008 年就是第三年了），但是压力也很大。就是公司有个业务员，也是公司的一个产品搞的好了。每天过来都是很大老板的样子，他每年有 20 万的提成吧，我感觉跟他一个公司压力很大。还有我的买的产品没有办法在突破 100 万，原因是属于金属半成品，那个业务员买给是国内需要的公司，我要是买的，国外的客户不要这个半成品，给你个例子，国外客户只要成品笔，不要笔的配件？但是我有时在想为什么那个老业务这么厉害呢（做了 6 年了吧）。

2. 正式因为这个原因，我偷偷的去面试了。到另外一家公司，这个公司的产品是地道的外向型产品，但是工资的只有 1500 元，然后他跟我说向我这样的人，到他们公司可以保证我一年有 5-6 万的利润。但是我有点犹豫了！

3, 我现在目前的状况是。老婆明年 7 月份有孩子了。也就是明年一年都无法工作。每月的银行还款是 1400 块。银行还有 6 万块的欠款，

我问题是：我是在原公司在呆一年，还是去那个公司？

=====

这个超出俺的能力了,抱歉阿

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 18:36:03 发布在 [创业家园](#)

作者：飓风心中很宁静 回复日期：2007-12-31 15:31:48

作者：a3003003 回复日期：2007-12-31 13:55:19

大哥，感谢您，每个人都有自己的创业理念，我认为打造自己理想的事业首先要立身！您肯定是一位很成功的人，能跟您这样在网上无所拘束的请教我感到很幸运。其实我是一个毅力很差、自我约束力很低的人，然而我也想做一个成功者，因为我认为我有这种潜力，只是到现在还没发掘出来。^\_^

您认为怎么才能提高自己的忍耐力和意志力？而且当有“高人”问及我的爱好时，我却迷糊，然而，过后我扪心自问的时候，我却真正的找不到自己有什么爱好，很惭愧。我有时很羡慕那些能跟别人夸夸其谈、幽默、让人看起来觉得很精明的那种人，但是我做不到。于是我明白自己应该顺着自己的个性去发展，但是，我发现那些有成就得人口才、人缘都非常好，我非常苦恼！

正如您所言，看过很多的“教你成功的书”，但是合上书之后，脑袋却一片空白，我有时会觉得书上所写的不那么切合实际，我怀着一颗诚挚的心，向您请教：我怎样改变我一直以来非常浮躁的心态？

=====

你当我是 x 白金啊？包治百病？你的表现说明你心理尚未走向成熟，俺指点不了阿。。

火哥的意思是，我在教英语四级，但你这个 ABC 都发音不准的人要我怎么教啊~~（其实我跟你一样，又内向又像个孩子）

=====

不好意思，俺的真实意思是，俺是外科大夫，你问内科，我无能为力阿，并无贬低您的意思，社会大学有个适应的过程，慢慢就好了

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 18:39:17 发布在 [创业家园](#)

作者：woody1234 回复日期：2007-12-31 15:46:13

楼主是个善于思考的人，把自己的经历思考得很透彻。不过我很担心中级教程是否能够顺利推出。每个人都有自己的瓶颈吧。

=====

穿了马甲就认不出你了吗？你咋知道我的底细的？

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 18:40:23 发表在 [创业家园](#)

作者：子非韩 回复日期：2007-12-31 15:49:49

楼主太有 POWER了，能与楼主这种人交流的机会并不多，我要抓住机会，在这里请楼主指点 12~

我之前在 IT行业做技术，平时不太注重资源的积累，手上仅有的少量资源基本都与这行有关，但我实在是厌倦这一行了，无论如何不想再做这一行了，这种情况下创业，我有选择权吗，有的话如何选择？如果告诉我选择做爱做的事的话，这也让我为难，我的爱好从偷窥美女到起死回生术范围之广我自己都觉得惊讶，但其实都是叶公好龙，没有真正的热爱~

以我做 IT技术这几年的经历来看，我对周遭事物的冷漠几乎到了令人发指的程度，直白的讲，我甚至对我呆了四年的公司所经历的市场方向的调整\营销手段的变革等等都不记得了，专业内的技术也没什么进步。如果我选择一个全新的行业的话，是否我还需为此再去打一段时间的工以做深入了解？

我虽深知销售之于创业的重要性，之前从未做过销售，除通不定期找擅长销售的 PARTNER来弥补之外，我得需为此再做些什么？

我总结自己的过往经历觉得很失败（做为打工者，从结果来讲，我虽然曾经做到中型 IT公司的中层主管，但对管理尤其是管人还没入门），但其实我是认识我的人所公认的 IQ+EQ的高手（我也曾疑似患过中等抑郁症，狂燥型，网上自测，后通过西藏旅行消解），所以我很容易就觉得把一件事情看透彻了并迅速失去兴致，我该如何在创业过程中保持韧劲，有没有一些非哲学的简单粗暴的方法？

=====  
缘分那,我基本上和你是差不多的,呵呵

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 18:44:34 发布在 [创业家园](#)

作者: 胡刘氏 回复日期: 2007-12-31 16:06:23

我也来说说我的情况,望楼主兄和大伙帮我分析分析~~!先谢过~~

我先生之前在一家港资公司当程序员,累积了几年,开发了几套自己的软件。其中一套多媒体软件在技术上来说属于世界领先的,他很自信,辞职了,开始把软件投放到海外的共享软件网站开始销售。因为不懂宣传之道,知道的人很有限。卖出去了几套,客户反应不错,其中还有卡巴斯基公司发邮件过来咨询的。

他是纯搞技术的人,这半年来不断地把软件进行升级优化,功能比之前更为强大了,可是他不想推出中文版本,中国软件市场是怎么状况大家都知道.....可是升级版还走海外市场的话,宣传很难....

我曾建议他自己开公司,因为他这款软件功能很强大,适合一些大公司用,自己开公司的话可以名正言顺去推销。

反正挺迷茫的,不知道该怎么走....

=====  
应找行业内销售擅长人士指点,客户可能不好找到,指点市场的人,我相信这个你老公应该是不难找到的.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 18:46:36 发布在 [创业家园](#)

作者: 吞拿鱼骨 回复日期: 2007-12-31 16:38:44

作者: 吞拿鱼骨 回复日期: 2007-12-31 13:40:21

楼主好,我是从事金融服务的,做汽车贷款审核,平时接触各行业客户较多,也听

到许多客户的创业故事,目前工作稳定但收入也没有什么增长,也在思考创业的可能,请楼主给点意见.

PS:楼主也在深圳了,有机会可以见面交流:)

=====

第一关都通不过,宣布死刑! 呵呵

致之死地而后生. 楼主开始执掌生杀大权了... 嘿

=====

不好意思,千言万语打字的时候就都给省掉了,我的意思其实是按照初级班教程原则,您比较符合没有正当理由创业的,没有正当理由创业不等于不可以创业,这个讲起来要打很多字,回头俺再补充吧,反正不耽误你奔前程,呵呵

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 18:50:18 发布在 [创业家园](#)

创业实战初级班辅导教材:

1. 该教材针对对象: 手头钞票不很多, 社会关系是零的, 刚刚创业, 或者蠢蠢欲动即将创业之人, 简单点说就是和 10年前的俺的情况一样的难兄难弟们. 其他人情况不一样, 方法当然不一样, 大家切勿生搬硬套.
2. 很多人发言认为俺太过保守, 当然了, 成功的路千千万, 师傅俺不过是指出一条切实可行的, 低成本的路而已, 至于俺智商不够想不到的路, 肯定存在  $n+1$ 条, 这个本身并不矛盾. 如果我告诉你一条去火车站的捷径, 你为啥非要知道另外一条不捷径的路呢? 明年师傅长进了, 把新知道的路一定介绍给大家. 呵呵.
3. 创业成功你需要方方面面周到的事情不计其数, 例如你要知道怎么租赁合适的门面, 你要知道怎么样面试员工, 怎么和客户谈价格, 怎么签订合同等等很多, 俺的教材统统没有涉及, 本教材仅仅讲述一些道理性的, 书上几乎很难找到的, 但是又极其重要的一些思路性的东西. 同学们切不可把此教材当作创业的全部, 事实上我估计这点知识只占你整个创业需要知识的 5%左右而已, 剩余

的 95%部分知识，一半属于行业特定知识，需要您在工作中积累，另外一半你可以在书店买书学习（财务，销售管理什么的）。打个比方：所有的电脑教材都不会讲到电源开关在那里，“我的电脑”是什么东西，这对电脑的初学者来说，是最迫切需要知道的东西。只有经历了这个痛苦自学的人才最清楚同样的学习者最想知道的是什么。师傅俺正好是这样一个自学成材，从来没有人指点过的知识青年，呵呵，所以写的东西得到了很多人的共鸣是理所应当的了，但是同时大家也要清楚意识到，这些知识对真正的创业高手都是小儿科而已。同学们如果感到俺写的东西仿佛茅塞顿开，那正说明你离高手的距离有多远。请同学们努力！

4. 本人希望创业中赌的成分要尽可能的少，所以一切观点均围绕此中心，部分同学在反驳我的时候列举了很多赌性的反例，由于本人需要长篇大论来阐述观点，所以留在未来处理，总之大家应该明白对于上述 1 中描述的学员对象，赌得成份越少越好。

5. 由于在线写作,师傅俺年纪大了,难免遗漏,请多包涵,想起来再补充.

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 20:41:31 发布在 [创业家园](#)

作者: lzuhema 回复日期: 2007-12-31 19:49:08

那么如何鉴别你是否有经营头脑呢？很简单，回顾一下过去，你是否曾经有过在工作中发现某件事情可以创造利润，而没有人去干？如果你过去从来没有过这样的体验，那么，很不幸，你是个没有经营头脑的人，你——至少不适合独立创业！如果你现在开始开动脑筋，发现好像好多商机，那么恭喜你，你很适合当副总，就是在我的指导下工作，呵呵！

.....  
.

7年前，我到兰州的时候，房价 2000不到，我就说过：这个价格在我毕业的时

候会涨到 3000的，结果毕业时 4000左右

没资金的时候，走第一步很不容易的啊，你以为你是谁啊

现在我在给人打工，在工作中，总是看到很的商机，可惜很难实现，过了春节，我决定赌一下，但不辞职，我是制造业的，研究个产品的生产工艺而已/

=====

同学,如果你通过预测楼价上涨并验证的事实来说明自己有头脑是极端危险的行为!! 推荐阅读读物< 漫步华尔街>,希望可以帮你避免不可预知的更大的风险!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 20:47:15 发布在 [创业家园](#)

作者: qq5542900 回复日期: 2007-12-31 20:54:14

火哥好，最近我郁闷的掉头发，自从昨天拜读了你的大作甚是激动，浅显易懂（但还是有些地方不是太明白）我现在也想创业，但总憋在心里，应为我考虑的太多了。

我想自己开店前先听听火哥对我的忠言（哪怕是逆耳的话也无所谓）

我学习中医推拿 6 年，但火哥也许知道现在在中国如果搞治疗的话只有进医院，搞保健的话没有几个漂亮的小丫头离关门也不远了（搞不好就要进入灰色地带）另外在大城市这样的小店成本会很高，员工也会向大店流走（我给一个店工作时就奉命把他旁边的一个小店的员工过来了一大半）。

如果开在小城市消费又上不去（我们老家一个小时的按摩十块钱，一百块钱 12 次还有人讲价）我做这一行要技术有技术，要经验有经验，这一行我还是比较熟的。最大的困难是人员找不来。自己培训也想过。但以我以前的经验，培训成熟的熟练工在出师后最多半年就跳槽（现在的劳动法那么严，我也不敢让以后我的员工签“卖身契”）除非给他们高工资。我同学尝试开店最后关门的原因就是人员问题。

现在我女朋友建议我到一个小城市搞餐饮（不要笑话我，想法很单纯的）那里的人相对有钱，但无处消费，而且日常饮食结构单一。女朋友在那里工作了三四年。吃遍了全城就那几个花样，而且那边老乡很多，都吃不到家乡菜。也就是那个城市这几年政策放宽了点发展比较迅速钱好赚点，要不然就没人去。但

搞餐饮我一点经验也没有（自己就很少下馆子）饭菜技术上面更是一头雾水（自己只会蛋炒饭）老妈说赞助我资金我不要，我妈就改口说帮我做饭（我妈手艺相当了得）。那个市场我去看过，发展中的城市，房租涨的比較快，但那的人人还真是有点闲钱愿意投入到吃上面。另外我发现那里的学生早上都不再外面吃饭（也许都在家吃，也许根本就没有吃早餐的习惯，也许外面的饭太难吃了干脆不吃）小吃也很少（女孩子逛街累了就吃冰棍什么的，不像其他城市的女孩那样，逛街累了就吃小吃，吃饱了在逛）开店的位置我看了，在一个学校和商业街之间，房租高的有点离谱，但位置很正。我想要卖就卖一些速食，比如包子驴打滚一类的不用等很长时间的小吃。

我知道做生不如做熟，一个陌生的行业如果直接进去有很大的几率是要交学费的。但是前景不错，最少这样的店在那个城市我就没见过超过3家而且开门晚（应为那的学生不吃早餐）关门早（理由是天冷），我现在很迷茫，我的钱有限，除了给老妈留点对付猪肉涨价之外，其他的省点也就刚够把店开起来。给个建议把火哥，你的一句建议也许就能让我少缴很多学费，多学很多经验的！谢谢！谢谢！

=====

非常感激你对俺的信任，说实话，俺对餐饮一窍不通，不过以俺的经验应该是极不易成功，我有超过5个朋友开过饭馆，全部在1年内结束，具体原因俺没有过问过，正规的中医按摩在深圳倒是非常多的，如果很简陋的店，例如在住宅区内的，一个小时在35左右，房租俺不知道，不知道是否有参考价值？帮不到你感到很内疚阿，呵呵

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 21:17:44 发布在 [创业家园](#)

作者：jsf35000 回复日期：2007-12-31 21:05:33

请楼主大哥指点，本人05年大专毕业，在国企做工人两年，感觉没什么前途，每月工资一千左右，也多不到那里去，想走。手头上只有3块股票，基金，请问下，我是拿3万学份技术，走人，还是，拿来继续炒股，换别的工作，目前很迷茫呀！

=====

我要帮你就是害你！内疚ing....

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 21:20:46 发布在 [创业家园](#)

作者：60616061 回复日期：2007-12-31 21:12:59

看到楼主前面讲到很多朋友都是做手机的,我想您对这行一定也比较熟悉了.我也是做手机的不过是卖手机的小店,外面随处可见的那种.现在由于大型卖场和网店的加入我的日子很难过.所以想做一个批发商和零售商之间交流的网站.域名都申请了 WWW.CQTXW.COM(重庆通讯网)正在找人帮我做网站.麻烦您帮我分析一下成功几率.

1. 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊?

做好了肯定挣钱.

2. 竞争对手都是谁啊?

目前没有,但潜在的对手是有的.比如那些做批发的通讯城.

3. 你和竞争对手相比的优势有啥?

要是通讯城是我对手的话,我的信息更全面和快捷.并且成本更低

4. 顾客为啥要向你买东西啊?

因为是门户型的网站,所以顾客不直接在我这卖东西.但就我作为零售商来说是很希望能有这样的网站为我提供信息的.只要零售商愿意关注批发商应该也会愿意掏钱的.

5. 请你把你的生意全过程给我讲解一遍

我想能想到

6. 你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标,可以赚多少钱?

光在我们当地要做好了的话至少一月 2-3万吧 要成功复制到其他地方并且全部成功的话我还没算过 呵呵

7. 你的经营潜在的风险都是那些?请一一给我详细解释

还不知道

8. 你打算如何控制你的风险?请详细讲解给我听

9. 你的成本构成都有那些?请给我详细讲解一遍

网站建设,维护.业务推广---

还有就是我前期挣的那点钱交了房子首付就没几万了.所以只能是把全部家当拿

来放上面了。(自己做了几年小生意叫我再去上班也不可能了) 我的  
QQ:651814288

=====  
你的网站的盈利模式是什么? 即如何盈利的?

给你付款的人为什么付钱给你? 他如果不付钱给你, 他如何获得你提供的服务?

为什么零售商和批发商需要你的存在?

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 21:23:07 发表在 [创业家园](#)

中级班哲学(概率)备用知识:

极其重要!!! 不能深刻理解以下内涵的人, 在未来创业途中将不必然避免选择错误的榜样, 而深刻理解以下内涵的人, 在未来将必然可以选择他正确的方向。对以下内容无法理解的同学欢迎随时提问!!

偶然与必然的哲学关系(或概率关系)

赌场的老虎机假设胜率是 49%, 则赌场赚钱是必然的, 亏钱是偶然的, 赌客输钱是必然的, 赢钱是偶然的, 赌场是投资, 赌客是投机, 赌场亏钱不代表赌场是错误的投资, 赌客赢钱不代表赌客是正确的投机, 赌客赢了钱不能证明赌场失败, 赌场输了钱不能证明赌客英明。因为赌客赚了钱而准备做赌客的人是愚蠢的, 因为赌场输了钱而放弃开赌场的人同样是愚蠢的。赌客赢钱大脑会释放出更多的多巴胺, 更有成就感, 赌场赢钱赌场老板的大脑不会释放更多的多巴胺, 感觉一般。所以低概率事件成功的奖励时金钱+多巴胺。 大概率事件成功的奖励只有金钱, 没有多巴胺。

100个人仍硬币, 理论上有人 40次连续扔出正面, 这是必然的, 但是这个人下次扔出正面是偶然的。因为此人连续扔出 40个正面而追随此人下次依旧是正面的人是愚蠢的。

只要你只押某一面, 你中奖是必然的, 盈利是不必然的。

如果一定要在正面或者背面做一个选择, 那么这个选择是随机的。

以上哲学或者概率论对创业的指导意义:

1. 如果希望自己成功，应该努力选择概率大的选项（如何判断概率大小又成了另外一个头痛的问题）
2. 如果选择概率小的事件，最终必然导致失败（中期必然有部分人成功）
3. 如果希望刺激，选择概率小的事件是正确的
4. 成熟的投资者体会不到额外的刺激奖励（很多赌徒日子过的极充实，而成功的企业家很多人日子过的没啥劲）
5. 某个人或某个方法屡次重复出现，不足以证明其是必然的（彩票分析热号码就属于此种 sb 行为的最具代表性的典型）
6. 胜出者未必都是必然的，任何事件都存在偶然的最终胜利者。
7. 偶然胜出者是无法学习的，是无法模仿的（你连续仍 10 次正面朝上试试？），如果你模仿这些人，你就犯了极其愚蠢的错误。
8. 方法对的人成功是必然的，但是在那件事情上成功是偶然的（例如任正非成功我认为是必然的，搞 08 机发家是偶然的，但任正非即使没有遇到 08 机的项目，他也必然遇到另外一个让他成功的偶然事件）

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 21:54:37 发表在 [创业家园](#)

作者：笑笑女王 回复日期：2007-12-31 21:53:24

工作后才发现社会的复杂，目前的工作看不到希望，并且和自己的专业相去甚远，周围的环境也极其恶劣，最初的选择是错了。

现在希望能在本行业找到和自己专业联系相对紧密的工作，并换个环境。已经发现了一个机会，正在努力中。

很认真的看了全文。

很敬佩楼主！

非常期待预科班快点继续！因为意识到现在自己必须先打好工啊~创业离我还比

较遥远

=====

预科班内容由于与传销课程接近，洗脑为主，所以无期限延后。。。不过俺可是非常愿意单独辅导女同学的，娃哈哈!!!

[熊熊之火](#) 于 2007-12-31 22:06:17 发表在 [创业家园](#)

作者：CHINA陈 回复日期：2007-12-31 22:43:12

尊敬的熊大哥，您好！小弟以前看过一段文章，非常想听听您的意见，（申明绝无歹意和不敬之意）。接下来摘录：

相信大家对钱的价值体会因该不用重复吧。想有钱的人很多，但是真正能有钱的人还不到3%。但是大群的人都为了自己梦想中钱的数字而去创业。我很赞扬你们的行为，但是我要提醒你们，如果失败，你们自己也知道自己是什么后果。

废话不多说了，我谈谈现在创业容易把自己导致失败的几个原因，当然在中国因为创业失败把自己逼到绝路的人太多太多了，我想我只是在尽自己的力量挽救个别生命吧。我也希望大家都能成功，最好一个也别死。

1. 就是因为没钱，才做生意。

如果你生活过的很好，你对金钱的欲望就不是那么高，所以拼命追逐金钱的人大多是穷人。既然是穷人肯定说到创业资金上就大大的有问题。好，我们就来谈谈这个话题。我先说：我极度反对想靠打工赚钱筹集自己的启动资金的人，他们就是社会中最低沉的弱智。靠你打工把钱赚够做生意少说2年，2年以后社会变化“能做”的生意需要的资金又更高，也许你以前看好的生意又不能做了。别和我说在打工中学习经验，请别小看商人，李嘉诚以前在印刷厂打工，可是他自己都说：“我今天的成功和我以前的打工一点关系也没有，赚钱就是1.2年的事情。”你真正开始转折是在你做成功的第一笔生意上面，而不是你打工积累的经验，打工积累的东西是叫你怎么做个合格的工人受人剥削，而并

非能学到商人该具备的市场观察力和项目对应技巧。如果说到这地步你也不能接受，你可以用自己的青春和时间去验证。

2. 没有钱，启动资金怎么办。【接楼下贴.....

作者：CHINA陈 回复日期：2007-12-31 22:45:43

【接楼上.....

自己没有钱是正常的，大型企业里面 100%的企业都负债，也就是说他们没个公司都拿着别人的钱在做生意，虽然别人不愿意。（办法：因付款拖后，舍帐拖后或者拒付，贷款，货物高价低压给别人）这就是技巧，如果是个人资金的筹集一般是：1. 贷款（房屋，汽车... 低压贷款）-找银行或者当铺 2. 找人借钱. 3. 凡是过手的钱，不管是谁通吃下来. 包括公款。（因为你吃了别人的钱拿去创业，别人只能找你还. 当你自己的资本不够低压债务的时候，别人只是想要自己的钱，实在还不起逼死你钱也回不来，不如等你把钱赚回来还他还要好得多，如果通过法律途径，把你创业开的公司卖掉也还不上他的钱，他不如支持你，放弃法律武器，这是商界里常用的手段。如果这基本手段都不会，你还是不要去创业了，在强调次，商人不是那么简单的。）钱主要的来源还要看你自己的实际情况是适合借钱，还是吃钱，或者贷款. 或者其他途径。（强调点，现在农民有信用贷款，可以尝试到信用社贷款，因为银行现在基本不发放信用贷款，这是给有钱人准备的。

3. 中国人自己的道德和传统观念害死了自己。

外资企业为什么在中国风风火火，把中国国有企业搞跨，中国国家不能做生意，把外国人引进来做生意抽他的税，但是如果又是自己做生意，收自己人的税收，那不是更好么？现在很流行说到自己是外资企业，得意的很。如果我来看看，人就 2 中职业：1. 工人 2. 生意人。就算是外资企业的员工，也不过是条靠劳力吃饭的狗。如果你对我说：“\*\*劳力吃饭有是没丢脸的。”我只有说：“你过时了，你张开你眼睛仔细看看现在还是共产资本主义社会吗？现在是资

本主义社会你靠劳动吃饭还不丢脸，谁丢脸。”而且和中国人合作做生意他总是会想方设法扩大自己的利润，不考虑长期合作，常常害人害己，现在世界上的人最不愿意和中国人合作，因为目光短浅，随时会为了眼前利益而出卖自己，地位比犹太人都不如。如果创业者最好不要和别人合作，也不能做靠某个人某个公司吃饭的生意，要大大扩大自己的客户面积，要无止境的扩大，不能有丝毫停代。血盆里面挖饭吃，一时的懒惰害你一辈子。包括自己的上家都要不断挖掘不断更新。和中国人没有永远的合作，只有永远的利益。（我也是中国人，但是我处于真实的为大家好，话虽然说的难听，但是确实很有用）

#### 4. 自身具备生意人的思想观念和品德。

这方面就太多了，大体说个重要点的。“万物化为金钱，决非正常思考”也就是说万物在资本社会都可以用钱来衡量，而自己如果在和别人做同样件事的时候都是常人的思考方法，那你最好别创业，因为和别人挤生意，作为你是创业方死定了。一定与人不同，自己有自己独特的办法，这生意才有可能可以做。包括感情也是建立在金钱上，说现实点，漂亮MM可能一时冲动和你恋爱了，但是你没钱她肯定就不会和你结婚，就算和你结婚也肯定要去偷人，就算不去偷人，也肯定要离婚。呵呵，举点活跃点的例子。你如果只是常人的思考问题，在生活中不是时常以金钱为基准去衡量东西，我说你就别在资本主义社会做生意，去找共产主义社会做生意吧。

#### 5. 重点之重点：钱。

募集资金是最关键的，你资金越多，生意做的越大。你就越不容易死，什么小生意赚大钱，白手起家，让说这些话的人见鬼去吧。募集资金比你的专业技巧，生意技巧，你的能力，你的长相都大大重要。创业什么最重要？钱。创业什么最困难？钱。记住，你只要能募集到充足的资金，只要”脑袋“没什么大问题，什么生意都不会亏。反之，你有聪明的头脑和很强的能力，但是没有募集资金的能力，你还是别创业了，你上班比较稳当，你比较适合打工，不适合当老板，老板和员工的区别就在于：老板有很强的募集资金能力，员工有很强的专业能力。

多谢赐教。感激不尽。

=====

这些都是人渣的言论,本大师就是不愿意尔等忠厚老实之人被此等 sb 蒙蔽而走上歧途,方写此文。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 06:51:54 发表在 [创业家园](#)

作者:我无知我无罪 回复日期:2007-12-31 23:01:48

刚刚看了熊熊大火大哥的贴子。现在我来说一下我的情况,让大哥帮我分析一下:

1、专科即将毕业,计算机专业,会修电脑,大一时搞过一段时间网站。现在正在淘宝网上卖化妆品,干了半个月利润不多,但看到了希望,我的打算是明年全职做网上销售

第一个项目:化妆品

该化妆品是一个直销品牌,我和本地一个该品牌直销员谈妥条件,我在网上卖,有人订购后,通知她发货,然后我收钱,提取自己的利润和再付货款给她。在销售方面,没有太多的问题,在网上比较好卖。

我的优势:

计算机专业,也算比较懂网络,自己搞过网站也懂得推广和优化。有一台电脑和足够多的时间。还有就是这个事好象不需要太多资金投入,就是网费、电费、生活费就 OK 了~~~

问题的关键在货源:

第一是发货问题,她经常给我发错货,害得我要不停的跟买家解释原因。还有时不知是故意还是不小心,有次把快要过期的货发出去了。

第二是她限制我的零售价,要求我把零售价提高。

第三是她想越开我直接联系我的买家。

第四是,该化妆品的公司严禁网上低折销售该产品。所以在网上查得很严,最近有很多家出售该品牌产品的淘宝店都被封店了。

我该怎么办??? 这件事值得去做否?如果值得做, 如何规避以上问题。大哥帮我分析一下~~谢谢

---

得不到供应商支持的生意是无法继续的, 你可以勉强维持, 但绝对无法扩大, 这是基本常识

作者: 创业路上坚持到底 回复日期: 2007-12-31 23:31:22

不错, 很多话感同身受, 呵呵。

创业有过失败经历的人对楼主讲的道理估计理解会更加深。

我现在是第二次创业, 现在感觉有点到了瓶颈的时候, 希望楼主指点迷津!

#### 一. 市场、行业情况:

##### 1、同类公司按规模大小基本分为 4 个层次:

A: 生产厂家 (实力雄厚, 一般很难进入, 全国有几十家, 具有市场和政策壁垒); 占总数预计 1%;

B: 有 1-2 台生产设备的小规模厂家, 占总数估计 5%;

C: 手工作坊式的公司 (有小型制作设备, 可小批量制作), 占总数预计 5%;

D: 赚中间差价的贸易式小公司, 数量很多。

2、A 类和 B 类厂家占市场主导, 市场占有率大, C、D 类公司均从他们进货, 10 万人民币以上订单基本属于他们;

C 类公司目前的市场机会点是 A 和 B 类公司所留下的, 小批量 (A、B 无法制作)、灵活、周期短;

D 类公司都是拿到单后, 依靠各种资源从 A、B 类公司拿货, 少量通过 C 类公司制作, D 类公司在上游资源方面会有些差别, 总体优劣势不明显, 价格基本透明;

3、产品不具有很强技术进入壁垒, 稍微具有一定上、下游资源的基本都可进入, 这也是大量 D 类公司存在的原因;

4、市场操作模式雷同: 网络推广。行业特性也决定比较适合采用这种方式, 主要为 C、D 类公司, A、B 类公司基本无需考虑市场的大力推广。

## 二. 我的上、下游资源:

A 上游资源主要依托一个关系极铁的同学（从 A 类厂家辞职创业几年，目前也面临瓶颈，他月利润在 1 万—2 万之间，基于各种原因考虑，目前我们没有整合在一起的想法，两人处不同城市），未来需要逐步拓展自己的资源，目前也有一定积累；

B 从事市场和销售多年，市场开拓方面有一定经验。

## 三. 目前所处阶段:

1、公司运作一年半，处于微利阶段（月利润 5000 左右）；

2、公司尚未真正进入正轨，还没有正规办公地点、单枪匹马、一人身兼业务、送货员等多重身份；

3、属 D 类公司；

四. 机会判断：C 类公司目前具有一定的市场前景（市场空隙）； 5—10 年内，B 类公司仍具有广阔的发展空间；马上就将是一个‘洗牌’的过程，D 类公司将大部分被淘汰。

## 五. 面临问题:

必须改变，所谓‘不进则退’。

1、通过增加新产品、增长点，但面临诸多问题如资金、合适的产品项目、精力等等。

2、坚守本行业，就必须扩大规模。扩大规模的方式就是增加投入，购买设备，扩充人员，进入 C 类公司行列，需要投入 5—10 万。目前没有资金（不想借债或朋友融资）。不增加投入的基础上很难扩大，我那个关系铁的同学做了几年了，还是目前那个状况。

写了这么多，希望楼主能抽空回复，如何操作比较好？请不吝赐教。多谢！

马上新年了，祝新年快乐！

=====

个人观点，仅供参考！

如果你每月纯利才 5000，希望通过往上下游扩展来达到发展的目的是风险比较大的选择，任何时候贸易商都有生存的空间，当你零成本在经营公司的时候，

面对价格压力，你才敢微利销售。当洗牌来临的时候有客户的 d 类公司经常可以搞到很多低于成本的货（倒闭的类厂商的清理货物），目前深圳很多做黑手机的 d 类公司即靠此招数生存。

本教程前面极力反对的借钱投资是基于绝大多数人的项目是空中楼阁，如果你的盈利可以再增加一些，借钱创业并非不可行的（你有绝对的把握不会把亲人的钱仍到水里）。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 07:10:43 发布在 [创业家园](#)

作者: zhuseo44 回复日期: 2007-12-31 23:47:11

一口气拜读完楼主的大作后,脑海里自然地浮现起几句话:胜兵先胜而后求战,败兵先战而后求胜,故善战者之胜,无智名,无勇功,故其战胜不忒,不忒者,其所措必胜;感觉这就是楼主所说的创业的精髓.

=====

恭喜你已通过初级班的结业。俺只不过是把先胜需要考虑的几个方面详细论述了一下而已。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 07:13:11 发布在 [创业家园](#)

作者: fathappy 回复日期: 2008-1-1 0:00:49

熊熊大火大哥,看了您的文章,很是钦佩。小弟也在深圳,最近遇到点问题,希望向大哥请教。

我是做软件技术的。我老婆是会计专业,07刚毕业的,在一家会计师事务所做会计文员,现在每天的工作是到处跑着拿单,现在她的公司要和她签三年的合同,拿单要做一年,然后才可以做代理记账。可是她一直不想签,因为现在有一个机会,就是她的一个高中同学(关系很好的),在广州做服装外贸,在网上做,她也想做,想到广州跟她同学做几个月,熟悉了这个行业和流程,然后自己做,她同学也答应可以帮她,包括进货等方面。她英语很好,但没有外贸经验。我也挺支持她的,可是因为从来没有接触过这些,所以感觉不踏实。我想请教一下大哥:可不可以做呢?能不能帮我分析一下,谢谢您

=====

外贸经验就是一张纸,如果她的同学愿意帮她捅破,我估计只需要几天的时

间。此事是否可干有个最简单的判断方法：她的同学一个月可以赚到多少？如果你老婆赚到她的 60%的利润是否满意？

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 07:16:30 发布在 [创业家园](#)

作者：yekai012 回复日期：2008-1-1 0:45:57

楼主您好，看完您写的创业实战教程我真的非常激动，感谢的话我在这就不多说了，我主要想把我现在工作存在的问题向您说出来，希望您帮我出出主意，我先谢谢您了！

我现在在一家舞蹈俱乐部当经理，这是一家小型的舞蹈俱乐部，我手下的员工只有两人，舞蹈教练有三人。俱乐部成立于今年五月份，至今为止每月的盈利额都是负值，但是负多少我现在还不知道，因为我刚到这一个星期，老板也没告诉我他每月的总支出是多少。但是我觉得一个经营了半年的小企业如果一直是亏损经营，那么它的商业模式一定存在很大的问题。顺便说一下，俱乐部的老板是外地人，每周他只有周末才回来看一下，平时他让我管理俱乐部的事，但有什么新的想法要及时告诉他。我跟他的关系实际上就是他出钱，我经营。我很想把俱乐部从亏损变盈利，也是对我自己经营和管理能力的一个证明。于是我通过观察和研究后有了一些自己的想法，在此我向您说一下，您看看我的想法怎么样，希望您多提宝贵意见。

一、我发现这家俱乐部收会员的学费的价钱可能是全市最高的，这里现在的会员看起来都是很有钱的人，但人数不多，而俱乐部每月全部的收入都完全来自于会员的学费，我觉得人数少无论学费多高，总收入都不会多的，还不如薄利多销。

二、如果把学费降低的话应该会吸引多一些的会员，每个舞蹈班的人数必然会多，但现有的那些有钱会员可能不愿意上大班的课，我想可以分不同层次的班，有钱人上高级班学费不变，大众班学费按改过的低学费。不过降低学费也不能低于市场价太多，哪怕低于全市最低价的十块钱也行呀，反正保持最低就是了。

三、现在俱乐部的宣传只有在报纸上登广告，我觉得这个保持不变，但要在广告词上加上“电话预约可免费试课一次”的广告语。因为我觉得这样会吸引一些来试课的人，没准试课一次后他就打算来这里了呢。实际上这个方法别的同行俱乐部已经在用了。我觉得这是一个好方法。其次，在宣传上可以通过发传

单的形式，如果会员是通过传单来这里的，我们会给发传单的人相应的提成。在这里说一下，现在全市像这样的舞蹈俱乐部大概有三家，每一家的学费可以说都不是很便宜，但都没有我在的这家贵，而且我这家俱乐部的地点也不是太好，人流量不大。

这些是我现在能想到的帮助俱乐部盈利的办法，您觉得我的这些想法有可行性吗？

=====

当你在这样思考的时候，我相信你未来的成功是必然的，每个商业高手都会犯无数的错误，所以不用担心犯错。

你现在的思路是要改变俱乐部的产品定位，具体我无法判断是否正确与否，但你要明白，改变产品定位是非常重大的事情，请三思而后行，例如有钱人是否愿意和普通人在一个俱乐部学舞蹈呢？如果得到普通人失去有钱人那你就惨了。

免费试课一次是增加成本，请从预期可创造的利润和投入的关系中分析通过现有会员开拓客户应该是效率最高成本最省的

和老板沟通是非常必要的，既然他投资了这个项目，他肯定有自己的想法，请多和老板讨论。他投资此项目应该有自己模仿的榜样，可考察此榜样的成功方法。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 07:30:49 发布在 [创业家园](#)

作者: hjzh1234408 回复日期: 2008-1-1 0:53:29

熊熊大火大哥,看了您的文章,很是钦佩,我现在在一个学校做水电管理工作,已经做了15年了,对水电料也有一定的了解.我所处城市是一个县级市,本市也有一个批发市场,我就想着开一间规模不是很大的水电料零售商店,最起码我的学校是我的销售对象,另外还可以联系几个学校,我打算先从我这里的批发市场进货(批发市场离学校比较远)赚点差价,从小的做起,慢慢壮大以后再考虑从上一级批发商那里进货,不知道我的想法可行不,帮忙分析下..谢谢,谢谢.

=====

想法当然非常好了，主要是算算帐可以赚多少，有没有的赚。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 07:33:17 发布在 [创业家园](#)

作者: windycloser 回复日期: 2008-1-1 2:46:52

楼主在深圳做什么行业的啊?我在科技园一家通信电源公司做技术 4 年了,由于行业门槛高,很难自己创业:(

请问您收助手吗?我愿意免费当您的助手,只求向高人学习,呵呵!

=====

华为好像分出去很多电源厂阿? 当俺的助手工资 1500, 你干么? 呵呵

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 07:38:25 发表在 [创业家园](#)

作者: leeeenze 回复日期: 2008-1-1 0:53:58

楼主果然是高人啊

我毕业 7 年, 参加创业公司两个, 自做创业公司两个, 有创业到美国上市的, 也有创业到公司解散的。以我的经验, 楼主所言, 真是金玉良言啊。创业者最忌讳盲目的大胆, 要有勇气把一切疑问想清楚。很多创业的失败就在于在关键问题上, 不敢深入的对自己进行怀疑

=====

莫非只有失败过的人才能真正明白这些道理? 呵呵, 我发现没有谈过恋爱的人确实很难理解失恋的痛苦是什么滋味。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 07:41:06 发表在 [创业家园](#)

作者: 戏水老虎 回复日期: 2008-1-1 3:17:19

老雄说的有一些道理, 不过我感觉还不是高手!(呵呵... 不好意思), 在天涯, 我很少上<<创业家园>>, 觉得这里普偏水平不高, 我上的比较多的是<<管理前线>>, 那里还有一些高人, 兄弟有兴趣到管前开贴???关于如何创业, 我们兄弟可以 PK 一把! 呵呵....

=====

呵呵，谢谢批评，本人写此贴纯属突然，而且纯属总结自己的经验之谈，无意和任何人 pk, 明天以后恐怕只能晚上上来看了，呵呵。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 07:44:43 发布在 [创业家园](#)

## 中级班开班前言

入学标准：已经开始创业 1 个月~3年的, 生意不很成功的, 勉强维持的同学

培训目的：使学员尽快掌握如何突破困境的一些思想方法

传授内容：方法论

课后作业：鉴于本教程仅仅是导致成功的一些方法论, 其在成功必备知识中仅占 5%的分量, 关于经营管理的事务性知识, 需要同学自己学习.

忠告：本大侠在此创业实战培训中专门传授在东汉末年这种乱世中如何创立并成功霸占住一个山头, 并且如何有效地防守及反击敌人, 如果有心胸极为宽广的学员希望学到击败魏蜀吴之秘籍一统天下千秋万代, 此类通俗读物书籍或帖子遍地都是, 无需俺这种顶尖高手出马了, 要知道, 占山多不容易啊? 宋江这么 nb 的人最终都选择了投降, 俺就是教你如何成功长期霸占这个山头。打败宋朝的这种小事就留给成吉思汗这种农民去干吧, 哈哈

## 中级班秘籍一：坚持到底的理由是什么？

前一段时间某经营长期处于困境的朋友在其 blog 发布一自励之文章，大意就是成功不是毛毛雨，不会自己从天上掉下来，不经历风雨怎么见彩虹，同时讲述部分打持久战的成功案例来激励自己。

所有讲述的事例都是对的，但是却无法成为支持自己一定要坚持下去的理由。

为什么要在生意困难的时候坚持？坚持的方法是什么？仅仅是因为你找不到更好地事情做而坚持吗？这些都是困扰着很多创业者的问题

秘籍：在困难的时候坚持的唯一理由是该项目未来可以产生很好的回报！

有人说：你这不是废话吗？没钱赚得项目我坚持，我有病啊？呵呵，这个世界就是这样奇怪，道理说出来的时候人人都觉得没啥，轮到自己做的时候，全部忘到九霄之外了。实战中俺发现很多人在这种情况下的选择是干耗着，浪费很多时间在游戏或瞎逛中。

此秘籍的实战指导意义就是，当你生意处于困境的时候，你第一该做的事情是要仔细分析行业前景（此事极难，已超出本教程内容，不过最投机取巧的办法就是多和行业内高手交流），然后按照你分析得出的方向要去努力！

为坚持而坚持的人是在浪费生命，其失败是必然的，为可预期的未来坚持的人其成功是必然的。坚持是同样的坚持，坚持时干的事情却大不相同，这干的不同得事情将决定谁被第一个洗牌洗出去。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 09:05:57 发布在 [创业家园](#)

中级班秘籍二： 备战备荒防苏修

甲午战争前夕，如果你作为中方战争选手，如果你有幸和日方选手做面对面的交流，你会给自己和对手做怎样的评价？你会认为自己是个垃圾一触即溃吗？我相信绝对不会，战争爆发后被敌人砍头后才知道悔恨自己平时不努力。赵括和马谡是这些人的终极榜样，其失败的代价是自己的脑袋，如果在创业中你不幸碰到这样的对手，轻者痛失生意机会，重者破产完事。

2年前大师我自己就碰到了这样的超一流对手，在某个新产品的开发的开始，俺与对手几乎同时起步，而且同时在市场上打响战役，可惜这次俺遇到的是一支高素质的部队，是一支有着狼一般的狡猾，猎豹一样的速度，狮子一样的凶猛的对手，不到1年的时间，师傅俺就被敌人彻底从市场上给清理出去了，师傅俺的所有成功的秘籍都全部失效了，为啥？战争开始的时候比的是你平时对部队的训练和平时的积累。弹簧跳得高在于事前压得很！！事后俺和对手成为

了很好的朋友，得知，此人 18岁即大学毕业！ 牛人啊，不服不行。

简单点说就是你站在跑道上才考虑如何战胜刘翔恐怕是于事无补了。

过去 n 年俺见过无数处于此阶段的小公司，当暂时没有订单的时候干的事情是上网斗地主，呵呵。人的差异造就你公司的差异。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 09:40:58 发布在 [创业家园](#)

作者：add55 回复日期：2008-1-1 13:27:08

火哥，您全才。真的。

看大家都在向您请教，我也掺和掺和。我计算机专业高职大专毕业，在一个沿海城市游荡了一年，回家发展。家里父母从事副食批发已经 20余年了。最近四年，我们家做了某知名白酒的县级代理，现在运作的不错。但是我认为这是我父母的东西，我想自己做点自己的。于是，找了份工作，从头开始。我想在单位上几年班，铺铺门路，理理人脉。然后自己创业。我想问你说我是自己干别的好呢，还是做我家的白酒好呢？

=====

这是人生观的问题,如果你觉得快速成功创业,当然是做白酒好,如果你想体会赤手空拳打天下的快感,呵呵,那就是另外一个选择了.

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 19:27:17 发布在 [创业家园](#)

作者：斯丢痞德 回复日期：2008-1-1 13:44:28

我的问题是，为什么要鄙视那个声称要到学校旁边搞餐饮的孩子。

对于学校附近来说，很好掌握上游，也很好掌握下游。

=====

并非鄙视,此问题本人已经回复过了,请查阅过去回帖.谢谢.

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 19:28:35 发布在 [创业家园](#)

作者：蓝际 Q 客 回复日期：2008-1-1 14:25:15

火大哥，本人今年大一，88年出生的，现在利用了一些资源从事网络服装销售月赢利本可以超过 5000 以上，但因为无价格优势在冬季时败了下来月赢利在 1000 左右，现在利用在广东的优势和在大学校园把握潮流的优势，和家人一起做销售，他们出钱，我在这边拿货（老家福建）现在有几个做法

1：观察同类中销售好的店铺，看他们的优势在哪，尽量做到不比他们差，比较价格上边，图片处理，售后服务，物流配送

2：服装销售采用走量不走价的方式，主要通过观察网上卖得好的款式或者是看大学校园中大家都穿什么款式（我做仿运动装备的）先拿少量拿货，前期通过各种方式得到顾客反馈，比较段期内的询问量销售量，还有举办活动得到顾客对产品的看法还有就是在对运动喜欢群中发下信息看下大家的看法，最后就确定好能在市场走得好的款式，大量进货（毕竟进货不是很方便的）其他在市场上反映不太好的款式用另一家店铺直接低价销售，一来减少库存，二来因为量少，网上店铺多，也不好管理。

3 同时做好网络推广这方面

PS;本人家庭状况不是很好，穷人家庭出身，在上大家前家姐就是从事网上销售的，现就读于 1 所特殊又普通的大学，个人认为前途不错，可惜社会不认同，这点我上大学前就了解了。所以也一直想通过努力改变命运。现在是大一的上学期，但我已经在这个其间和公司老总交流过合作意向了，后来没成呵呵，是我不要的，也独自一人跑过广州两次，去过东莞一次，很荣幸我的很多观点和火兄是一样的，也是我大一上学期从事销售后悟出来的。其实我深知我不是聪明人，但绝非笨蛋，呵呵，我比较喜欢思考，别人常对我说我很有思想也很佩服我，同学也很佩服我，但我深知我现在在同学中算是不错的了，但四年后我要是现在的状况那就不好的，我会一直进取中，希望火兄多多指点，另本人也是比较重视学习的，对将来有用的也会认真学习。绝非会为了赚钱放弃学习的。

=====

大一就如此有思想，俺十分佩服，比俺强十倍，如果经济还过得去，个人建议不用着急创业，要知道，等你工作以后，你就很少有那么多时间学习了。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 19:34:22 发布在 [创业家园](#)

作者: jipaishui 回复日期: 2008-1-1 18:43:31

楼主, 比起你的理论来, 我更想听你的创业经历!

现在楼主讲的多是这样的不可以创业, 那样的不可以, 如此你的理论总是正确的, 因为很多人没有检验自己机会, 就被你的理论吓退了。也就是劝一个人不要做某件事情简单, 而做某件事是困难的。因为去做了, 很容易检验你的话是对还是错, 成功就是对, 失败就是错。但是你劝人不做某件事, 只要听了你的话, 那你就成功了, 不论他最初的想法最终会成功还是失败, 他都没机会证明自己, 你是永远正确的。综上所述, 希望楼主能写一些什么时候应该果断出击的理论, 如果难度比较大的话, 写写你的真实创业经历, 也是对大家最大的帮助! 我愿洗耳恭听!

还有一点关于员工给老板写建议的, 首先我也非常肯定给老板写建议的员工是优秀的员工, 或者很有潜力的好员工, 但是做为老板, 员工写来建议的时候, 如果认为建议有缺陷不能执行, 或者即使是很幼稚, 老板是不是应该给员工一个适当的不采纳的解释呢? 毕竟这样的员工不多得, 老板应该采取鼓励措施。否则不采纳也不解释, 员工积极性会受到打击, 向楼主那位朋友狂写几十封建议信的人太少见了, 一个好老板应该善于培养员工积极性!

一点想法, 写的不好, 不要见笑, 多多指教!

=====

第一: 我讲了很多可以去干的事, 而且在此帖子里俺还鼓励过几个保守的同学, 您理解有误

第二: 关于你说的检验我的话的对错的方法是错误的, 请参看我中级班概率论预备知识专题

第三: 如何避免错误是第一需要学习的东西, 而并不是如何寻找一条直接通往成功的路, 因为事实上也不存在这样直接的路, 否则人人都成功了

第四: 如果不是碰巧元旦没事, 恐怕不会写这么多了, 呵呵, 你认为俺自己的创业过程对你有什么帮助呢? 如果对传奇故事或成功故事感兴趣, 书店多不胜数阿, 问题是你要会总结

为什么没有给该员工鼓励措施, 是因为俺发现现在的年轻人太脆弱, 俺希望通过不鼓励这种方式可以发掘有韧性, 百折不挠的员工. 未必正确, 欢迎批评!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 19:47:04 发布在 [创业家园](#)

中级班秘籍三: 种瓜得豆之方法论 (创业初期扩展商机的方法)

人生就像是一场阴差阳错的大戏,基本上很难按照你的预期去发展,当你种瓜的时候,如何顺便培养豆苗是有法可循的.

让我们看看高手是如何做的:

10年前,深圳电子行业最火爆的产品非 VCD莫属,当时火爆的行情不会比最近几年的黑手机差。如果你是某销售 VCD零部件中某个极不重要的元器件的供应商,请问你如何发掘你的商机?

高手是这样做的:

1. 建立一个 VCD厂的技术全面的开发工程师关系,成为自己的技术幕僚(对有心者非常容易实现,)
2. 获取到市场上所有 VCD方案的材料清单
3. 了解所有的替代器件的替换表(某些器件不同供应商不同编号,很多时候很多人搞不清楚)
4. 了解所有器件的供应商,逐一拜访(偷懒的办法就是在某工厂采购部坐等)
5. 给关系好的客户推荐所有他不知道的供应商的产品
6. 给关系好的其他供应商销售其产品到他不知道的 VCD厂

此人从零开始,在极短的时间内,赤手空拳迅速积累了可观的财富,其做事之方法,非一般人可以想象(事实上在 5, 6 的环节并不需要你跑遍所有的客户或供应商,因为你在实际操作的工程中很快就发现重点产品及客户)。

创业开始的生意最终一直坚持下去的,比例并不是非常高,中途转换产品的比例惊人,所以如何在工作中发现新的商机是非常重要的。

要成功做到这一点,你需要将你目前销售的产品划定一个目标区域,然后你要将此区域内涉及的所有产品及商业模式全部摸索清楚,按照师傅俺的经验,在你摸索的过程中,你将由无数惊喜地发现!

赵本山说这辈子就指望一个笑话了,说实话师傅俺就是靠着这一秘籍做到了经常被人模仿,从未被人超越的非凡境地! 哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 20:35:29 发布在 [创业家园](#)

=====  
你的网站的盈利模式是什么? 即如何盈利的?

给你付款的人为什么付钱给你? 他如果不付钱给你, 他如何获得你提供的服务?

为什么零售商和批发商需要你的存在？

=====

谢谢熊哥的回复.

1. 盈利有明显的和隐形的

明显的是收取商家的会员费[类似阿里巴巴那种], 还有一点广告费用.

隐形的是我也想透过这个平台掌握一些客户资源自己做手机和卡资源的批发.

2. 不付款的批发商也可以在我上边发布信息和建立店铺, 不过不会得到前面的推荐位置, 就像淘宝现在做的一样, 你可以不花钱但你的店效果也不会这么好.

3. 我的存在可以让批发商更快更好的发布信息, 让零售商能更全的了解手机报价和新品信息

=====

不好意思, 也许我的问题太简陋, 你的答复完全不是我想看到的答案. 简单点说吧: 你的这个模式的成功者(或者说你模仿的是哪一家)他做到了多大? 因为我猜测你是在创新, 如果是, 那么死亡概率 99%以上

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 20:38:12 发布在 [创业家园](#)

现在楼主讲的多是这样的不可以创业, 那样的不可以, 如此你的理论总是正确的, 因为很多人没有检验自己机会, 就被你的理论吓退了。也就是劝一个人不要做某件事情简单, 而做某件事是困难的。因为去做了, 很容易检验你的话是对还是错, 成功就是对, 失败就是错。但是你劝人不做某件事, 只要听了你的话, 那你就成功了, 不论他最初的想法最终会成功还是失败, 他都没机会证明自己, 你是永远正确的。综上所述, 希望楼主能写一些什么时候应该果断出击的理论, 如果难度比较大的话, 写写你的真实创业经历, 也是对大家最大的帮助! 我愿洗耳恭

=====

1. 一个人即使按照我说的做了成功了, 依然都无法证明我说的对, 一个人即使按照我说的做没有成功, 也无法证明我说的错——为何得出此结论, 请学习俺的概率讲义

2. 一个人听从我的建议没有做, 为何我就成功了?为何我就正确了?这之间的逻辑关系是什么?

如果愿意听我说实话, 我认为你非常需要补习逻辑知识/批判性思维, 一定对你大有好处的!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 21:37:58 发布在 [创业家园](#)

作者: 60616061 回复日期: 2008-1-1 21:16:02

作者: 熊熊之火 回复日期: 2008-1-1 20:38:12

=====  
你的网站的盈利模式是什么? 即如何盈利的?

给你付款的人为什么付钱给你? 他如果不付钱给你, 他如何获得你提供的服务?

为什么零售商和批发商需要你的存在?

=====  
谢谢熊哥的回复.

1. 盈利有明显的和隐形的

明显的是收取商家的会员费[类似阿里巴巴那种], 还有一点广告费用.

隐形的是我也想透过这个平台掌握一些客户资源自己做手机和卡资源的批发.

2. 不付款的批发商也可以在我上边发布信息和建立店铺, 不过不会得到前面的推荐位置, 就像淘宝现在做的一样, 你可以不花钱但你的店效果也不会这么好.

3. 我的存在可以让批发商更快更好的发布信息, 让零售商能更全的了解手机报价和新品信息

=====  
不好意思, 也许我的问题太简陋, 你的答复完全不是我想看到的答案. 简单点说吧: 你的这个模式的成功者(或者说你模仿的是哪一家)他做到了多大?

因为我

猜测你是在创新, 如果是, 那么死亡概率 99%以上

=====  
算是创新吧, 谢谢你的提醒. 你(还有一位我不认识的同行)让我冷静了很多. 我还是会做不过规模和投资比以前想的小很多很多, 但实用功能应该跟原来的差不多. 并且因为投入的资金很少, 基本可以只赚人气不收钱. 呵呵

我学历比较低 又穷 不过还自认还比较耿直. 不奢望能和熊哥交上朋友. 但还是希望以后还能有机会得到熊哥的指点.

我的 QQ:651814288 邮箱:CQTXW@163.COM 电话就是我的网名

=====  
学历算个屁阿, 俺从小学到大学几乎没有听过课, 俺的知识几乎全部来自于自学. 中国的教育都是渣滓. 其实不是说创新不可以做, 而是不适合刚刚开始创业, 而

又极度希望成功的人做。不要凭爱好做事,你知道穷的好处是什么吗?只有穷才可以体验到从无到有的快感!而富家子弟永远无法体验到这种感觉,当你成功之后回想当年的困境你才会感到更多的成就感.

你再穷,俺相信从来没有同事偷偷送旧衣服给过你吧?当年就有人给俺送过旧衣服.

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 21:47:07 发布在 [创业家园](#)

我这个项目您认为怎么样;

我和我合伙人之间的合作是不是一种优势互补;

这个项目在您看来有多大的成功率,风险有多大;

我已经给自己留下两年的时间,如果两年后这个网站依然没有任何收益,代表彻底失败了,我想我还会回到浙江去从事外贸。您认为我想的是对吗?

我父母只有我一个女儿,他们很希望我像平常人一样在老家找份工作,结婚生子,但是我很不能接受这样平凡的生活,我真的不愿意这样庸庸碌碌一辈子,我一直都十分喜欢并擅长做外贸,但是目前中国的各种政策都不利于外贸发展,可以说正在走下坡路了,我真是感到很迷惘。

=====  
慢慢熬的项目极度不适合初创业的人... 99.9%的人被熬死.. 你们的钱我估计可以熬到距离成功 90%的距离....

你可以为对方考虑确实善解人意,俺非常欣赏,不过有退路的创业死亡率极高... 任何面对大众的项目,都应该是门户网站的天下,如果被 1 个全职 1 个兼职的人做起来,极度不可想象.... 你可以设想一下如果俺的帖子发在俺的博客上的效果.....

建议你马上去重新开始外贸... (个人建议,风险自负,呵呵)

外贸发展大有作为... 而且大把空间...

但俺申请了 qq 后, 第一个加你, 呵呵。。。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 22:06:48 发布在 [创业家园](#)

站,因为这个市场是个空白,几乎没有竞争对手

=====

如果某条街只有你一个餐馆你觉得是优势还是劣势？，，如果初次创业你会认为在一个没有饭馆的街上开好，还是在一个饭馆云集的地方开好？

作者：不适合打工 回复日期：2008-1-1 22:32:08

俺以前的公司就是做网站的，投了将尽三个亿，当然都是风投的钱，做了四年都没赢利。网站这玩意，如果做着玩可以，真要做大了，那可是个无底洞。

熊老师，俺请教你的问题咋不给支个招呢！

=====

老大，俺投降不行吗？

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 22:38:13 发布在 [创业家园](#)

作者：trip\_skyline 回复日期：2008-1-1 22:38:05

站,因为这个市场是个空白,几乎没有竞争对手

=====

如果某条街只有你一个餐馆你觉得是优势还是劣势？，，如果初次创业你会认为在一个没有饭馆的街上开好，还是在一个饭馆云集的地方开好？

理论上当然是饭馆云集的位置好了。不过,那就代表一条街上只有一个饭馆的生意就一定不会好吗？

你把我打击得好伤心的啊,呵呵，不过仍然感谢你们给的意见和建议。

人有时候过分有创业热情，是需要被泼泼冷水的。

=====

参看俺的中级班概率预备知识。你说的没错，并不代表一条街只有一个就不好，但是他成功的概率绝对低于云集的街。俺的教程的公理是建立在少赌的基础上的。不知你是否理解？

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 22:41:06 发布在 [创业家园](#)

作者：蓝际 Q 客 回复日期：2008-1-1 22:36:14

作者：蓝际 Q 客 回复日期：2008-1-1 14:25:15

火大哥，本人今年大一，88年出生的，现在利用了一些资源从事网络服装销售月赢利本可以超过 5000 以上，但因为无价格优势在冬季时败了下来月赢利在 1000 左右，现在利用在广东的优势和在大学校园把握潮流的优势，和家人一起做销售，他们出钱，我在这边拿货（老家福建）现在有几个做法

1: 观察同类中销售好的店铺，看他们的优势在哪，尽量做到不比他们差，比较价格上边，图片处理，售后服务，物流配送

2: 服装销售采用走量不走价的方式，主要通过观察网上卖得好的款式或者是看大学校园中大家都穿什么款式（我做仿运动装备的）先拿少量拿货，前期通过各种方式得到顾客反馈，比较段期内的询问量销售量，还有举办活动得到顾客对产品的看法还有就是在对运动喜欢群中发下信息看下大家的看法，最后就确定好能在市场走得好的款式，大量进货（毕竟进货不是很方便的）其他在市场上反映不太好的款式用另一家店铺直接低价销售，一来减少库存，二来因为量少，网上店铺多，也不好管理。

3 同时做好网络推广这方面

PS;本人家庭状况不是很好，穷人家庭出身，在上大家前家姐就是从事网上销售的，现就读于 1 所特殊又普通的大学，个人认为前途不错，可惜社会不认同，这点我上大学前就了解了。所以也一直想通过努力改变命运。现在是大一的上学期，但我已经在这个其间和公司老总交流过合作意向了，后来没成呵呵，是我不要的，也独自一人跑过广州两次，去过东莞一次，很荣幸我的很多观点和火兄是一样的，也是我大一上学期从事销售后悟出来的。其实我深知我不是聪明人，但绝非笨蛋，呵呵，我比较喜欢思考，别人常对我说我很有思想也很佩服我，同学也很佩服我，但我深知我现在在同学中算是不错的了，但四年后我要是现在的状况那就不好的，我会一直进取中，希望火兄多多指点，另本人也是比较重视学习的，对将来有用的也会认真学习。绝非会为了赚钱放弃学习的。

=====  
大一就如此有思想，俺十分佩服，比俺强十倍，如果经济还过得去，个人建议不用着急创业，要知道，等你工作以后，你就很少有那么多时间学习

了。=====火哥说的不错，我经过一段时间的创业后也了解到了不能用太多的大学时间去做，不过主要是我学的是物流管理，电子商务和物流联系很紧，当时学物流是因为看中物流是电子商务的瓶颈，还有学校设置的课程安排可以让我到很多地方走走见见世

=====

俺 10年前见过一本香港物流企业的名录.....大概厚度相当于深圳的电话号码簿.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 22:43:27 发布在 [创业家园](#)

创业预科班秘籍三：权力是自己拿来的，不是老板给的。

例子很大众，感触很深。

很敬佩、敬佩楼主的回复能力和精神、态度。真惊了，社会还竟有如此好人不厌其烦的及时指点众生。

=====

我从来不相信中国传统的道德....俺信奉的是基因决定一切...

俺之所以如此热心及不厌其烦原因如下：

1. 得到他人言语夸奖，非常高兴，心中希望再次得到夸奖而被激励..
2. 指导他人获得心理上被需要的感觉
3. 消磨时间
4. 正好自己整理一下混乱的思想（最近几个月现实生活中指点了 n 个创业的人，，嘴巴都讲干了...）
5. 说不定可以交几个朋友...
6. 帖子火了，给身边的朋友吹牛.....
7. 其他等等，其实唯独没有毫不利己专门利人。。。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 22:56:10 发布在 [创业家园](#)

创业预科班秘籍三：权力是自己拿来的，不是老板给的。

例子很大众，感触很深。

很敬佩、敬佩楼主的回复能力和精神、态度。真惊了，社会还竟有如此好人不厌其烦的及时指点众生。

=====

我从来不相信中国传统的道德....俺信奉的是基因决定一切...

俺之所以如此热心及不厌其烦原因如下：

1. 得到他人言语夸奖，非常高兴，心中希望再次得到夸奖而被激励..
2. 指导他人获得心理上被需要的感觉
3. 消磨时间

4. 正好自己整理一下混乱的思想（最近几个月现实生活中指点了 n 个创业的人，，嘴巴都讲干了...）
5. 说不定可以交几个朋友...
6. 帖子火了，给身边的朋友吹牛.....
7. 其他等等，其实唯独没有毫不利己专门利人。。。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-01 23:00:18 发布在 [创业家园](#)

作者: yekai012 回复日期: 2008-1-1 23:03:31

楼主您好，我正在跟我男朋友争论一个问题，他的想法跟我的简直就是对立面，我们正争得面红耳赤，我说服不了他，他也说服不了我。也欢迎能回答我这个问题的朋友帮我一下。谢谢啦。

我们的争论点是，像上面帖子的主人所说的那种团购网站或同城导购网站，初期是否能赚得到钱的问题。我在此说一下我们的情况。

我和男朋友都是学计算机专业毕业的，在制作网站方面的经验可谓经验丰富，也可以说一般类型的网站没有我们做不了的。其实我们以前曾经想过自己做一个同城导购网，就是跟上面帖子主人说的那个团购网有些相似，但我们之间的想法实在是相差太大，最终我生气了没有跟他谈下去。现在我们又谈到这个问题了，我认为像这种网站前期应该是免费提供服务的，无论是对商场还是对客户都应该是免费的，主要的目的应该是赚到更多的人气后会通过广告赚钱，至于以后有人气后会不会收取商场的推广费是以后的事情。基于我们没有任何资金，我们前期就算赔钱经营，我认为赔的部分也只是网站的空间费和域名费，除此之外我觉得没有什么前期投资。

矛盾的关键点是，我男朋友认为我们一旦把网站做好了跟商场谈时就收取商场的费用，还说就跟商场说是我们网站的推广费，因为商场在我们网站上发布信息，我们网站不火他们也赚不到钱。而我觉得商场是不可能给我们任何钱的，一是我们的网站前期没有一点知名度，二是人家把钱给我们一旦我们是骗子拿钱跑了怎么办呀？总之，我没有想到任何商场会给钱的理由。

第二个矛盾点是，他觉得一个创业项目只要前期不赚钱或者说是短期内看不到资金进入，这个项目就肯定是赔钱生意，不能做。但我觉得只要认定这个项目在未来有前景，前期不赚钱是正常的，关键看我们有没有投资和经得起前期不赚钱的阶段。

写到这里，我心里还在想刚才跟他争论的话，真的很生气，觉得跟他在这个问题上一点共同语言也没有。我希望得到楼主和大家的回复，到底是我的想法错了还是他错了，或者是我们都不对。

=====

合伙人个性太强互相不能容忍是合作中常见的问题，如果你有大智慧，你需要拿出确实的证据来说服对方。要先深思熟虑然后再与对方交流，这些事情俺经历过，非常困难，但是最大的问题是大家不能就事论事，容易变成人身攻击... 切记!! 当发生与合伙人意见不统一的时候，其他任何事情都需要暂时放在一边，没有比统一思想更重要的了，看看我党的历史，就知道了，呵呵

你和你男友的观点都是正确的，要用实践去检验，例如收钱的事情，如果别人愿意给你，你不要岂不是傻瓜?但是如果别人不愿意给你，你非要收，不收不给做，同时你做了你也没啥损失，那你又为何不给做，从而扩大影响呢?

像这样的网站俺见过的也有一些，确实可以实现零成本创业，不过最终结果大多数是卖给了别人，作为你这样的技术型创业着，是一件只赚不赔的好买卖。

什么问题都是次要的，生气是最大的问题.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 08:37:58 发表在 [创业家园](#)

作者: yekai012 回复日期: 2008-1-1 23:36:13

谢谢楼上的答复，我觉得像这种靠网站赚钱的项目确实需要时间熬才行，初期不可能有回报，向卖主或买主要钱更是不合常理的事，不知道我说的对不对

=====

这没啥不合理的，所有收钱得机会都不可以放过，当然要做好收不到的心理准备，师傅俺过去就收过很多 sb 不可思议付的给俺的钱（俺什么都没有提供过对方），当然不能采取欺骗的手段....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 08:40:32 发表在 [创业家园](#)

作者: yekai012 回复日期: 2008-1-1 23:42:16

其实我们争论并没有什么真正目地，就是表达自己对这件事的看法而已，不过我却在心里觉得以后我们真的创业了，可能会在好多观点问题上产生分歧，我很郁闷，所以就这件事而言我特别想听听大家的说法，心里也能平静一些，否

则我今天恐怕觉都睡不好了。（我心里素质不是很好，有一点小事总爱钻牛角尖）

=====

如果连男朋友合伙人都无法相处的话，恐怕你以后很难找到合伙人了，恭喜你未来在公司将占 100%的股份。。。。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 08:41:49 发布在 [创业家园](#)

作者：freshman614 回复日期：2008-1-2 0:00:35

火哥，很是佩服你。在此想也向你请你给我些提议，本人现在在做医药方面的店面销售，三年前曾经做过大约一年的女装方面的小生意，但是由于犯了火哥所说的财务不平衡的问题，没能坚持下来，主要问题是店铺租金高，衣服款式价格没有特别竞争力，这是我自己思考得出的结论不一定正确；我现在的想法是在年后继续从事女装生意，想通过淘宝和实体店（不是商铺，租房子实体展示，租金可以降下来），过了年就开始开展业务，这一段做好准备工作，请火哥对我的创业提一些建议，关注火哥的帖子已经好几天了，再次感谢火哥，请火哥偷闲解困

=====

据说在 ebay上最成功的商家每年卖掉大约 200万件的商品，简直就是大型公司的运作了。。请我出主意说明你非常不成熟的创业者，这些问题你应该咨询行业内高手....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 08:44:38 发布在 [创业家园](#)

作者：py2082720 回复日期：2008-1-2 3:00:27

受教了，让我脑子条理清楚了很多，也不过分夸大您，起码十年内你可以作为我创业方面的导师。

现在我考察中的项目有两个：

一个是经济型宾馆，因为本人是该行业不太懂，且具体的项目可行性报告还未提交给我过目，所以市场分析的方面暂且不谈。之所以考虑进入，是因为朋友

邀请，该朋友目前有一家公司，下属有六家经济型酒店，一处楼盘和一家音乐餐厅，总的而言，效益较好。最近新租两处旧楼，打算把其中一处采取合伙经营的方式，合伙人包括我和朋友在内有六人，起中四人为朋友公司下属骨干，如果本人入伙，也将去该公司上班，除股金分红外，工资照发。最重要也是最打动我的有一条，即朋友对我承诺，一年后我对股金分红的回报不满意，无论是否赢利，只要我要求退还股金，那么该股金转为借款，由朋友无条件退还，并按一分付息。

二、药房，本人也是外行，敢于进入是因为比较可靠的亲属较为精通，也就是你提到的对上游的掌控有一定把握。也是合伙经营，合伙方应该为上方，都是比较可以信赖的直系亲属，起码生活中是比较值的信赖。

因为这两个项目本人都是外行，而且项目正在考察进行中，具体细节本人应该考虑的不太全面，上面列举的也不全面，一时只能想到这么多，请楼主指教下吧，我需要考虑哪些问题？请一一发问，多谢。

=====

1. 行业向我请教绝对是愚蠢的，请咨询行业高手
2. 比较项目应从回报及风险 2 方面去评估，我相信你将可能的回报与所有的风险都列出来比较后，自己可以得出答案。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 08:46:27 发布在 [创业家园](#)

3. 还有投资

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 08:48:25 发布在 [创业家园](#)

作者：萧龙在努力 回复日期：2008-1-2 8:36:08

.....  
-----

恳请楼主也略点一下小生. 本人没有太复杂的经历, 因此您剖析点化起来也会觉得简单些, 还请不吝赐教.

若您觉得小生有更进一步的点拨需要, 把俺招到您麾下修炼也好.

我 24 岁, 06 年在青岛大专电子系毕业, 毕业前做过 10 种行业的兼职. 2006 年做招生和职介, 年终带着一万回家. 07 年 9 月止全部赔进+花光. 后跑到深圳来见识世界.

人属于感性类型. 知识积累不够多.

爱好书籍:毛选\洛克菲勒\陈安之\商界\楼主.

最喜欢的行业:人力资源公司. 原因:(行业前景很好, 且社交范围大, 给自己的投机性机会也多. 以前接触过)

现在计划:08年在深圳家二极管厂做销售, 身上没钱了. (还有可以籍此积累背景较好的台湾人脉).

09年回青岛做人力资源。或者寻人投资做大, 或者去家关系很好的人力公司上班.

10年, 若成了就继续做. 不成, 转战太阳能或 09年新发现的机会.

谢谢, 恳请赐教, 指点评析一下本人的规划! 为您祈福!

.....

---

考虑的太远了.... 要骑驴找马.... 中级班种瓜得豆战术请认真学习... 该战术同样适用于打工者....

陈安之的碟俺看过部分... 里面 60%真理, 40%胡扯, 鉴于你这样的学员难辨真假, 就别听拿厮大放厥词了.... 此人最大的产品是他自己... 并非他的培训课程..... 一流的演讲家.. 二流的销售员... 三流的理论家.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 08:49:23 发布在 [创业家园](#)

作者: sanqwerty 回复日期: 2008-1-2 18:20:07

楼主, 你好!

我先介绍一下我的情况:

- 1) 我 2001年毕业, 后在传媒行业、翻译、网络行业工作, 主要涉及翻译、平面设计、出版及印刷
- 2) 我 7 月份辞职, 开始自由职业, 连续做了几个大的订单, 感觉比打工强
- 3) 我现在的自由职业主要为“翻译|网站制作|平面设计|出版”一块
- 4) 我目前客户主要为外资企业, 我下一阶段想开拓海外客户, 为海外中小型企业客户制作中文网站(我优势在英文不错, 在国外读过书, 能做平面设计, 能做网站)

本来一开始以为就这样自由职业, 轻轻松松, 但是目前不少客户都对开发票提

出了异议（尽管我找人开了真实发票，但是打款要打到开票的公司账户中），所以，逼着我注册公司。

我的状况要点：

- 1) 不稳定。海外客户开拓我没有经验，只有几千份真实电邮、名字、号码的CEO资料，我以前做媒体积累下来的
- 2) 不会产生太大损失。都是脑力劳动，不投入（除了注册公司和缴税，或者电话传真），赚得一分就是一分。
- 3) 目前我的女朋友帮我打理公司
- 4) 我在自己的住房中办公（无贷款，在上海）

请问楼主：

- 1) 我这样算是创业吗？成功的几率是多少？

我目前至少可以保证至少每年 7 万左右的纯收入（不计突发项目）

- 2) 我做海外市场的思路对不对？

=====  
不错啊, 我有个荷兰客户就搞了个不伦不类的中文网站, 被俺耻笑了半天, 哈哈  
国外客户不需要发票.. 不过 paypal. westunion, 付款不正式, credit card收款  
可以一般可以接受, 不过你可能无法收款, 可以注册一个离岸公司, 几千  
块。。。

你手头的客户我个人猜测可能意义不大, 因为只有有意开拓中国市场的人才要搞  
中文网站.

说实话, 我个人喜欢干你这样的工作, 一人吃饱全家不饿, 自由自在, 哈哈,

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 21:02:52 发表在 [创业家园](#)

作者: sanqwerty 回复日期: 2008-1-2 18:36:22

对了楼主, 我所说的成功指的是每年赚 20万, 除开请一位平面设计师、几位兼  
职翻译和 1 位网站开发师之后的纯利润。

如果不能达到这个目标, 我觉得自由职业者就好了, 可以到处走走, 背包族,  
人生还有 40年就结束了~~~~~

=====

不仅仅是网站吧，据我所知国外厂商如果开发国内市场的话，说明书/catalog之类的我个人猜测应该是更大头的项目.... 巨多。。。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 21:04:34 发布在 [创业家园](#)

作者: j600261 回复日期: 2008-1-2 19:23:00

看拉熊大哥的贴子，我觉的只能把他当理论聊聊并无实战效果，我说说我的观点，熊大哥说的搞创业要摸不搞，要搞就要 100%成功，我这里有大把的项目 100%的成功，并且天天财务平衡，我在一学校旁开网吧的，看到的生意太多拉，有买红薯的，小卖部，卖面条的，大一点的出租图书的，电子游戏的，收入非常稳定 20--200元。熊大哥觉的怎么样，我想天涯上有几个人愿意来试下？我估计就没有，因为这些创业都是生存型创业，根本不是发展型创业，其实发展型创业就是一种赌博，熊大哥也说过月盈利 5 万就是 2 万不管哪个行业都会有大把竞争着，熊大哥能开创业初级班指导创业 99%--100%成功，如果哪天有个人开一个恋爱初级班指导恋爱 99%--100%成功，并且 99%--100%结婚恐怕没有一个人相信。因为恋爱和创业都是实战型非常强的东西，不可预测的东西太多，对不同人有不同期望什么事情不试试，就不会有体会，试，也可以说也是一种赌博，是需要赌资的，赌资有大有小，创业赌的主要是资本包括其他，恋爱赌主要是感情包括其他，我始终都认为创业（发展型）就是一种赌博，要想每天收入 20--100元的不亏的项目多的太多拉，并且总投入 10000元之内，希望熊大哥指正

=====

有想法，表扬一下，如果我讲话的时候把所有的尾巴都清除掉的话，那就没办法讲了，毕竟这不是学术论文，很多东西界定比较模糊。

本人在中级班秘籍三中的高人，赤手空拳，做得是 100%成功的生意，在不到 2 年的时间内积累超过了 1000万人民币，你认为是否值得学习呢？

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 21:10:00 发布在 [创业家园](#)

作者: 倒霉的小蚊子 回复日期: 2008-1-2 20:03:47

熊哥：

我现在是一个事业单位的啊，自由时间较多，以前跑过业务  
请问：

1. 我现在单位比较闲啊，办公室的都第二职业啊，买挖曲机的，开饭店的，我  
现在手里没钱

有什么兼职的业务好做啊

2. 太阳能拿到货，会一点电脑维修，网页设计

资源是

1. 我家里堂哥在教育局处长，还有是区的一个办公室主任

2. 有个亲戚开砖厂，还有做工地降水机

我如何利用好这些资源，如何和他们交流呢，让他们都比较愿意帮 我呢

另外请教一个问题：

如何与先有领导搞好关系，有什么机会和他交流呢，

=====

非本学习班招生对象，呵呵。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 21:12:19 发表在 [创业家园](#)

作者：jipaishui 回复日期：2008-1-1 18:43:31

楼主，比起你的理论来，我更想听你的创业经历！

现在楼主讲的多是这样的不可以创业，那样的不可以，如此你的理论总是正确的，因为很多人没有检验自己机会，就被你的理论吓退了。也就是劝一个人不要做某件事情简单，而做某件事是困难的。因为去做了，很容易检验你的话是对还是错，成功就是对，失败就是错。但是你劝人不做某件事，只要听了你的话，那你就成功了，不论他最初的想法最终会成功还是失败，他都没机会证明自己，你是永远正确的。综上所述，希望楼主能写一些什么时候应该果断出击的理论，如果难度比较大的话，写写你的真实创业经历，也是对大家最大的帮助！我愿洗耳恭听！

=====

首先将俺的话抽象为逻辑命题则最简式如下：

如果 A（创业者犯了某些错误）且 B（此人创业），则 C（创业失败）

即：若 A 且 B，则 C

这是一个前件为联言命题的充分条件假言命题。

您认为：若 A 且 B，又 C，则命题成立（成功就是对）

若 A 且 B，又非 C，则命题不成立（失败就是不对）

同时您认为：

若 A 且非 B，则无论 C，则命题成立（无论如何都是我对）

事实上你还遗漏了以下命题：

若非 A 且 B，又 C

若非 A 且 B，又非 C

若非 A 且非 B，

您认为的：若 A 且非 B，则无论 C，则命题成立（无论如何都是我对）是充分条件假言命题下的前件假则命题真的一个逻辑。恭喜你靠直觉发现了充分条件假言命题的一个正确式。另外三个是我列在下面的，你并没有发现。

不过这个正确式是所有充分条件假言命题的正确式，你不能据此来判定我的命题是伪命题。

判断充分条件假言命题为伪命题只有一种情况：前件为真，后件为假的情况。

即：若 A 且 B，又非 C。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 21:30:59 发表在 [创业家园](#)

作者：j600261 回复日期：2008-1-2 19:23:00

看拉熊大哥的贴子，我觉的只能把他当理论聊聊并无实战效果，我说说我的观点，熊大哥说的搞创业要摸不摸，要搞就要 100%成功，我这里有大把的项目 100%的成功，并且天天财务平衡，我在一学校旁开网吧的，看到的生意太多拉，有买红薯的，小卖部，卖面条的，大一点的出租图书的，电子游戏的，收入非常稳定 20--200元。熊大哥觉的怎么样，我想天涯上有几个人愿意来试下？我估计就没有，因为这些创业都是生存型创业，根本不是发展型创业，其

实发展型创业就是一种赌博，熊大哥也说过月盈利 5 万就是 2 万不管哪个行业都会有大把竞争着，熊大哥能开创业初级班指导创业 99%—100%成功，如果哪天有个人开一个恋爱初级班指导恋爱 99%—100%成功，并且 99%—100%结婚恐怕没有一个人相信。因为恋爱和创业都是实战型非常强的东西，不可预测的东西太多，对不同人有不同期望什么事情不试试，就不会有体会，试，也可以说也是一种赌博，是需要赌资的，赌资有大有小，创业赌的主要是资本包括其他，恋爱赌主要是感情包括其他，我始终都认为创业（发展型）就是一种赌博，要想每天收入 20—100 元的不亏的项目多的太多拉，并且总投入 10000 元之内，希望熊大哥指正

=====

犯了无数逻辑错误.....郁闷阿.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 21:33:58 发布在 [创业家园](#)

中级班秘籍四：不要做只知道 part number (型号) 的人

若干年前，俺第一次从事的业务工作是个香港的电子公司，在干了大半年，师傅俺勇创公司销售业绩 No. 1 的时候（直白点说，就是其它所有人的营业额加起来也没师傅俺一人多），俺被老板炒鱿鱼了！俺牢牢地记住了老板炒俺鱿鱼时说的话：本公司不需要只懂 part number（型号）的人。作为业务人员人生最大的恶耻辱莫过于此啊！苍天啊，你为何对一个崭露头角的优秀人才如此嫉妒？难道我收到的钱是假钞不成？怀着对老板的仇恨和对社会的不满，师傅俺悲愤地离开了这个人渣！

几年后，俺明白了，像俺这样的业务渣子事实上在公司可以存活大半年本身就是老板的宽容了，因为俺当年只懂背下来了所有的产品型号和对应的价格，即不懂客户为什么买我的产品，也不知道如何向客户推荐我的产品，甚至连基本的价格谈判的技能都不具备，我对所有的人所有的数量全部是一个价格！所以当时我的销售额的成功，事实上是应该归功于该行业的成功，是老板货源组织能力的成功，而我竟然把功劳算在了我的头上！！当然了该老板低下的沟通能力使他失去了俺这样的天才，也是对他的一个小小的惩罚，哈哈。

好多年前，俺有个朋友从事国际集成电路的库存搜集及销售，每次他都可以以严重低于市场的价格购到一些相当抢手的产品，轻易赚到大钱，这是为什么

呢？朋友告诉了我他的秘密，原来这个地球不光只有俺这一个笨蛋，国外很多处理库存的人经常非常 sb 的把产品的生产批号，或者其它的包装上的一些字符串当作产品型号放在网上，显然，这样的东西永远都卖不掉，而我的朋友，早已洞察了这些 sb 的行为，轻易的就以极低的价格购下非常贵的东西，谁敢说知识不是钞票？

人世间最大的 sb 莫过于亲手把本来是属于自己的钱一点一点，辛辛苦苦的给销毁，不相信有这样的人吗？师傅俺在差不多 8 年前就遇到了这样的一个人，在陈店，这个世界最大的电子垃圾处理中心，无数的电子垃圾从世界各地源源不断地被运输到这里，这里的农民把部分可以销售的成品直接销售出去，而把无法销售的产品拆分成电子零件销售。在一个相当于 2 个篮球场的大仓库了，俺看到了刚刚被拆分掉的大约 20 万台来自于日本的小灵通手机。而部分没有分拆的，老板以 20 元一部的价格可以销售给师傅俺。老板对这些看起来是手机，但又不是手机的东西感到非常不解！这些手机的价值，按照当时的市场价格超过 1 亿以上！！而此人分拆后的零件，我估计大概连 50 万都卖不了。我估计此人终身都生活在极度的悔恨之中。

无论你是销售什么东西，你一定不要仅仅只是记住一个型号的名称，无论你做贸易还是生产，无论你做服务还是垃圾分解，要把自己手头的东西的本质搞得非常清楚！不要换个马甲你就不认识了！

回报将在未来一个不经意的时候突然的措手不及的来到！有时候你都认为成功为啥来的如此突然，而事实上成功永远是对你过去努力所给出的一个回报！

记住：搞清楚所有的 part number 后面的所有知识！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 21:40:41 发表在 [创业家园](#)

中级班秘籍五：最基本的谈判原则

10 年前，俺和一朋友合伙去东北某县级市做一笔大买卖，客户是极有钱的客户，事实上该客户非常急迫需要购买我们的东西，而其事实上的接受价格是 N 元。当时俺朋友极度自信，要求师傅俺不要插嘴，他来搞定一切，谈判第二天

在客户的豪华办公室进行。

客户：你的东西多少钱？

朋友：n-100元

客户：太贵了，我们可以接受的价格是 n-200元

朋友：…..好吧….. n-200也可以。

客户：我们付款的原则是销完之后给你们付款

朋友（完全没有任何思想准备）：……. 我考虑一下……

谈判差不多 1 分钟后结束。

由于这是一笔对当时的我们来说非常巨大的金额，回到酒店我们商量 1 分钟后，决定放弃此业务。

一个月后，客户由于实在无法购买到此产品，公司副总恰好给了俺电话

副总：我们还需要此产品，你们是否还有兴趣销售？

俺：上次的价格我们做不了啊….. 这个价格我们亏本阿…你是否可以给高点？

副总：那就 n-100，付款条件你接受吗？

俺：我们不是不信任你们这么大的客户，实在是我们是小公司，没有那么多资本垫付…您是否有其他付款方式建议？

副总：这样吧，给你们先付 30%，剩下的，货到后销售的时候，你派人直接来收钱，如何？

俺：好吧，就这样定了吧….

谈判秘籍：

1. 谈判的结果是双方受益，而不是一方受益（很多人误以为谈判的最佳结果就是自己占到最大的好处，这是极其愚蠢的，世界上永远没有单赢的合作，只有双赢的合作！！），如果你可以设想出增加对方利益的同时可以增加自己的利益，你就成为顶尖的谈判高手了。举例：买 100送 100是比较典型的针对个人的策略。

2. 如果对方先开条件，你就取得了谈判的主动权

关于谈判，只要熟练应用以上 2 条，你这辈子都够用了。

中级班秘籍六：创新是创新者的墓志铭

创新显然是个褒义词，国家在鼓励，社会也在鼓励，不过独独师傅俺的胆小如

鼠创业秘籍不鼓励。

创新是财务的无底洞

创新是公司创业的毒药

创新使创业者的精神奔溃

创新是你如果试图加害某创业者最佳的建议！

难道师傅俺是个反社会的分子？不是，是师傅俺的大智慧在电光火石的刹那间已经看到了创业在宇宙四维空间中的绝对坐标！什么人适合创新？其坐标如下：

1. 追求极度刺激之赌徒：例如乔布斯，比尔盖茨，或者爱迪生之流，宁愿不要大学文凭也在所不惜。有人说，师傅难道这些人不是我们学习的榜样吗？我呸！！这些人当然是 nb 的一塌糊涂之人，还用你讲吗？但他是你可以学的了的吗？师傅俺之所以 nb，就 nb 在于知道什么是自己该干的，什么是自己不该干的，师傅我从来不用社会的标准来行事，师傅根据的是宇宙的真理来判断事务。如果你想创新也可以，先拿这几条标准衡量衡量自己：你是否曾经囊括了全国奥数比赛的所有金牌？你是否在上中学期间独立的发明了微积分（虽然牛顿早就发明了）？你是否第一次尿床的时候，就感悟到了波粒二象性？你是否小的时候卧在鸡蛋上孵过小鸡？你是否也曾经有一个苹果砸在你的头上，然后你马上判断出这是一个红富士？如果没有的话，把你的嘴给我闭上吧！
2. 独步天下的世界顶级高手：只有像师傅俺这样的人，孤独求败！才真正体验过处于世界巅峰的时候你必须创新的冲动与挣扎。而你们这些中级班的学员有什么资格谈创新？诺基亚，索尼有资格，连华为和中兴都未必敢说创新 2 个字。
3. 钱多烧的慌的家伙：google 最喜欢玩创新了，老子银子大把，不创新不如死了算了。摸摸你的口袋，是不是比 google 刚好多了 1 分钱？
4. 神经病患者：不用多讲了
5. 社会教育的受害者：哈哈，说的就是你啊！

也许有一天你会像师傅俺一样达到第二种境界，或者像师傅俺一样达到了第三种境界（有闲钱是比较容易达到的境界，呵呵），你就可以开始满足你创新的欲望了，否则，还是趁早把你创新的东西丢进垃圾桶吧，免得师傅看到罚你抄培训教程 10 遍。

记住：凡是这个社会几乎都没人干的事情，你去干的话就等于承认自己是上述第四种人。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 21:44:38 发布在 [创业家园](#)

作者：不懂通货膨胀 回复日期：2008-1-2 21:35:43

熊熊之火大哥

我想请教一下，项目型企业怎样开发客户？

比如某个建筑包工头，他想做大生意，向上游，都是甲方向下则是各种材料的采购。

如何开发市场，拓展客户，降低成本，维系员工？

创业学问太多了

=====

请同学们推举一位班长和副班长出来帮忙解答此类问题，俺回答这些不是辱没了大师的称号了么？（其实是害怕问题的牛头不对马嘴传出去丢人），哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 21:52:23 发布在 [创业家园](#)

中级班秘籍七： 成为行业专家

就在此论坛的此栏目，有一位属于俺的徒孙级别的同行在记录着自己的创业经过，大师俺看着此人竟然号称做了此业务已经超过3年多，而其表现出来的行业知识的欠缺，让俺为其深深地捏了一把汗，同学们，光有勇气和毅力是远远不够的！

如果你要进入一个行业，3年之内，你一定要至少成为这个行业的顶尖行业评论家。不管你是身处行业的那个链条，你都要搞清楚所有的链条，你要明白整个的食物链是如何组成的。每个链条的存在价值及利益来源？每个链条竞争的关键是什么？每个链条的老大是哪个公司？你应该在每个链条都要培养自己的信息源。

要像师傅俺做的一样，某次行业大会休息期间，某著名国际咨询公司老总利用

休息时间请教了俺关于行业的看法，10分钟后，此人即在发言中多次引用了俺的观点。做到这一点即使你不能发掘出新的商业机会，至少也将帮助你避免到更多的陷阱！

成为行业专家除了多学习之外，最重要的是建立行业链条高人的关系圈。

通过公共渠道获取信息的人是可怜虫，绝对不是内行！每次俺在媒体看到关于俺所处行业的滑稽的报道（几乎从来没看到一句人话，要多离谱就有多离谱），俺就在想，俺整天看到的关于其他行业的这些信息莫非在其他的行业内的人士看来和我看来一样都是滑稽可笑？

几年前偶然见到某电子产品芯片开发者的 founder，此人跟踪该产品长达4年，而其产品当时尚未出来，此人给俺聊起该电子产品的路线图，一是兴起，在俺会议室的白板上开始给俺整整讲解了数个小时！此人对于该产品几乎全线的竞争对手，各个环节的食物链，所有的链条的利益，蛋糕分配了如指掌！事实胜于雄辩，当此人的产品面世的时候，半年之内打垮了绝大多数的竞争对手，目前依然牢牢的控制着这个市场！

高手要么不出手，出手一定要取敌人的首级！奉劝各位急于出手的低手，苦练内功！

记住：称为行业专家是你发展的基本条件，获取真正的信息的最佳渠道就是行业内的高级从业人员！这是你在你所处的行业里立于不败之地最基本的条件！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-02 22:31:46 发布在 [创业家园](#)

强烈感谢 winterqiu 帮俺申请了 qq, 从此俺就过上了城里人的日子了!!! 哈哈

QQ号码： 4 7 0 1 6 9 3 4 6

欢迎大家狂加. . . 本人最喜单独辅导带视频的女同学. , , , 哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-03 17:13:51 发布在 [创业家园](#)

作者：至高无尚 回复日期：2008-1-3 1:08:50

火哥真是厉害，看了你的经验之谈，真惭愧自己经商多年。

在此，小弟有一事，一直无法拓展，想听听火哥之建议。

今年十月份之前，俺一直从事水泵及变频器销售工作，但由于北京加大对地下水的开采的限制，生意一度进入维持期。恰逢有一客户，来电用发电机，小弟本想以租代租，一看中间利润可观，就开始了自行经营。从此踏入租赁业。

由于小弟资金周转困难，开始高利贷款，采购设备，可是由于市场不像预期看好的形势发展，至始现在，月供无法偿还，很是有郁闷，请火哥指条明路，小弟度过难关。

我的QQ534409934

谢谢。

=====

竟然借高利贷？佩服 i n g . . . . 俺创业至今，从来都是借钱给别人，从来没有借过别人的钱. . . . 并非俺钱多，. . . . 俺从来有多少钱办多大事. . . .

[熊熊之火](#) 于 2008-01-03 17:16:48 发布在 [创业家园](#)

作者：子非韩 回复日期：2008-1-3 6:04:43

楼主太精辟了，无比受用啊~看得我的心潮澎湃此起彼伏的~仿佛经历了一场美妙的性交~

其实很多道理细想想很浅显是人都懂，可是我从来没有也做不到从千头万绪中进行这么细致的总结提炼，更别说形成这样机智幽默的文字了~楼主，在这一阶段我就信你了，会把你的一些话当作接下来行动的准则。

提一点楼主关于秘籍六创新的意见，“社会教育的受害者”或许会对创新有所误读，但此秘籍似乎对“创新”进行了狭义化的定义而又未具体指明（其实从

所举的例子中也很好理解到此创新具体指什么，但一句“创新是创新者的墓志铭”这么掷地有声的话，一旦在脑子里面形成观念想不被断章取义都难），所以同样可能会被误读，事实上秘籍三种瓜得豆所举的例子就是一种拓展市场的手段创新，否则楼主就不会经常被人模仿，我认为创业的人应该经常思考这种创新。

MARK在此，翘首以盼等高级班开班~

=====

怪俺表述不清，其实俺的本意很简单，就是别做那些市场上根本没人做的项目，很多没有经验的人，总是以为自己发现了宝藏. . . 殊不知是个大坑. . . .

[熊熊之火](#) 于 2008-01-03 17:18:58 发布在 [创业家园](#)

作者：愤怒的中国男人 回复日期：2008-1-3 8:32:59

我本人四年来，因为把火兄所列的所有错误都犯了，所以只是留下一连串失败记录。

现在有两个项目供选择。一个项目 A ，其行业是处身其中 3 年的。在这个行业中我不断失败。但是这个项目有让我眼前一亮的感觉。如果能造作成功，利润可以，当然对于我来说可以。也许就是火兄说的月入 几万元的样子。

另外一个项目 B ，是我经验很少的行业。有人很有意愿进行风险投资，和我合作来操作。其利润可能十分丰厚。远比第一个项目要丰厚很多。

但是 A 项目，我个人感觉，成功的可能性比较高。因为本人毕竟最近几年都在从事该项目所处的行业。虽然失败 N 次，但是经验不是一般的丰富。

而 B 项目，虽然其市场预测极大，但是对我而言，成功的可能性远没有 A 项目大。

作者：愤怒的中国男人 回复日期：2008-1-3 8:37:09

简单讲，就是 A 项目，操作成功 月入 5 万，成功可能性 60%；  
B 项目，操作成功的话，年入 几百万，成功可能性 30%。

我只能在这两个项目中选择一个。

我现在倾向于选择第一个项目。一个原因是因为成功可能性比较第二个高很多。虽然利润没有第二个丰厚。

如果操作第一个项目。我将得不到任何外来支持。自己预期得做一份 part time job 来维持 差不多 6 个月，然后才开始获利。

如果操作第二个项目，将可以立刻得到风险资金。但是这个项目的操作结果，只有 30% 的成功可能性。

作者：愤怒的中国男人 回复日期：2008-1-3 8:38:45

我现在属于火兄说的赌不起的小人物。

火大哥您认为我在自己这样的处境下，应该如何选择？

我自己现在有点害怕风险了。胆量比起以前来，小了很多了。

=====

每个人的价值观不同，他做事的方法就不同，所以首先要考虑你自己的价值观是什么．．．

俺的价值观是 10 鸟在林不如 1 鸟在手．．． 呵呵

当然如果厚黑学学的好的人，也可以把投资先搞到手再说．．． 我就不信我把它装不到我的口袋？．．． 呵呵

另外看你的发言其实你已经做出了选择，恐怕只是希望从别人嘴里说出来而已．．． 人有时候感觉没有主意的时候，找个人去请教，自己还没说完的时候，就知道自己的选择了，被请教的人一头雾水．．． 哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-03 17:22:54 发布在 [创业家园](#)

作者：买卖就是东买西卖 回复日期：2008-1-3 13:24:14

LZ您好，我看了你的贴子，听君一席话，胜读十年书，

可我想对火大哥说下我的情况，望回复。谢谢

我出门7年，做了很多行业，哪个行业都是做到，自认为最为好的时候，（也是做到得心应手了，而且老板很赏识了）可我却厌恶了行业，就不想做了，转到别的行业了，每个工作都是如此，但我想说的是我从小学5年级来就产生的理想，做生意，当时我的定义就是写的东买西卖，所以，我一直在想生意，怎么做，可能是我把握不了自己吧，做的工作中，没有一个可以和买卖有关系的，也可能是我愚昧吧，看不到商机

就在前不久，来北京又是一年，一分没有，出来这么多年没有给家里拿回去过一分钱，家人前两人说家里没钱了，想要点，可我一分没有啊，你说怎么办，那一时刻，我的前途一片黑暗，当时活着的价值似乎一点没了，可是过了一天，晚上想了一夜，我不能这样吧，我不能等死吧，我得想办法挣钱，想想又想自己有什么资源，有免费的网络可用，我没有现金的，可信用卡上可以用啊，我发现我还是有资源的，当时兴奋一夜没睡，我意识，我如果在不想办法，真的死得会很难堪，意识到了我的梦想，那就是买卖啊，我想到了摆地摊，也就是东买西卖，我说的很笼统，细节只能亲身体会，我想问问，大哥，我现在别无出路，你说我觉这么做吗，

我没办法，只能这么做了，还请大哥支教。

我还想说能你说说我的思路，我呢，想做呢，第一，要货源，价越低越好，必须可靠，其次，就是我这是第一次做，心理肯定是一关，第三就是销售了，其实说简单，也就是这三步，请大哥支教

=====

你的心情俺也体会过，死都不会忘掉阿．．．．口袋里的钱即将用

完．．．．没有1家公司通知面试，．．．．走在深南大道（统建楼前，永远忘不了．．．）．．．精神极度郁闷．．．感觉大脑一片空白．．．不知道走了多久．．．总之后来醒过来的时候迷路了．．．好像经过了几个世纪（其实大概有3～4个小时）．．．

别怕，你现在状态如何创业？先找个好工作先. . .

[熊熊之火](#) 于 2008-01-03 17:33:02 发表在 [创业家园](#)

作者: xiangding95 回复日期: 2008-1-3 16:21:10

楼主,你好,2万元适合在什么样的行业创业.

=====

最适合存银行定期存折。或买10000注彩票，呵呵

[熊熊之火](#) 于 2008-01-03 17:37:27 发表在 [创业家园](#)

作者: xzmhvc5 回复日期: 2008-1-3 18:12:25

楼主您好，性格决定命运，您对这有何看法？您认为创业成功者的性格是怎样的呢？

本人有一可操作的创业项目，但本人缺乏决策能力，办事犹豫不决这样的性格能独立创业吗？或需找什么样的人合伙较好？

请指教

=====

我感觉身边成功的人好像什么样性格的都有.....我基本上就和你一样是个犹犹豫豫不果断地人.....合作者现实点来讲还是人品要不错.....就和你找老婆一样，如果让你列条件，你可以列一大堆，不过恐怕找不到..呵呵

[熊熊之火](#) 于 2008-01-03 21:26:42 发表在 [创业家园](#)

作者: 二道桥子大巴扎 回复日期: 2008-1-4 4:38:35

熊熊烈火：一直看到现在也没有看到你的QQ号、其他联系方式、行业、经营规模、地理位置、现状等等你个人的相关信息，是老板的神秘感还是顶贴的需要？当然，你可以认为我是回复而非顶贴！我个人认为你说的好，讲的对，让许多人望望而却步，是挽救了他们的存款。创业艰辛自不待言，个中甘苦唯有“天道酬勤”。

文中所述颇有同感，我认为个人创业首要学会——老板思维，发薪日前思考 钱从哪来？

本人创业 5 年，做商超区域代理，如方便

QQ459000855\txwz8236011@163.com。让我们“痛并快乐着！！”

=====

大师俺的 QQ 就在此页，欢迎狂加。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-04 17:38:53 发布在 [创业家园](#)

作者：GGGeorge 回复日期：2008-1-4 10:14:58

我回来了，呵呵。

火老大推荐的金牌团队，现在第一本已被初步消化。里面提到的“六步法”和“四把金钩”确实是充足了理论弹药。现在我就正在根据实际情况设计销售队伍的制度。

制度是管理的前题，在实际操作中，对人心理的揣摩和把握又会成为主要的矛盾，而这个就不是看 32 本书可以学到了。更多是要切身实践，或者口传心授方可略知一二。

所以大家在此讨论，我觉得还是向火老大讨一个 idea，一个思路，切不可奢望能解决自己所有问题，要知道能解决自身问题的只有自己。

火哥别介意啊，呵呵。我月中回深圳，不知是否有时间一聚，来一番胡吹海侃何如？

=====

吃饭你买单，俺就去，嘎嘎....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-04 17:39:56 发布在 [创业家园](#)

作者：westfigo 回复日期：2008-1-4 14:58:52

楼主，能不能叫收我为徒啊，师父！我现在也是很迷茫，就请楼主帮我解惑行吗？现说说我的情况，我现在跟我一个亲戚在经营一个水果摊，三个人做的，我每个月大概能分 3 千左右。现在是冬天，就分不到那么多了。问题是，我现在每天就是看铺和出去拿货，我感觉我就是在虚度光阴，学不到任何东西，钱

也没赚多少。所以想转行了。我有个亲戚的朋友在开生产牛仔裤的，那人跟我家关系也可以。她叫我们去找间铺面，可以去批发她的产品。问题是，我对那行有不熟，资金也不是很充足，又舍不得我现在一个月2,3千的收入。可不转行我总觉得我的人生在原地踏步。师父！我该怎么办啊？（看在我用手机打那么多字出来，师父您就回答详细点吧）在线等…

=====

任何行业你都会有相同的感觉（虚度光阴，学不到东西）....

任何行业转行之前，建议成为行业专家后转，这样至少你不会未来后悔...而且可能自己判断错误....我不认为卖水果没有前途....

如果你对此行业当地的上下中游已经全部了如指掌，发现确实没钱赚，我支持你，如果你啥都不知道，你转了行你会发现又转错行了。。。呵呵

[熊熊之火](#) 于 2008-01-04 17:59:59 发布在 [创业家园](#)

作者：行衍 回复日期：2008-1-4 15:28:37

另外想请问此贴是否允许转帖啊(当然会注明作者及版权,且转至私人讨论小坛,非商业)

=====

随便乱转，俺不懂这里的规矩，不知道天涯是啥意见，俺没意见。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-04 18:02:33 发布在 [创业家园](#)

作者：qiaoqiao0109 回复日期：2008-1-4 17:57:07

看完您的贴子很受用啊

lz大哥,我现在好想开个网店

不知道做什么行业好,我也没有资本金

但最关键的是没有想出好的项目

我有大把的时候在网上泡的,我是做网页设计的

楼主是否可以帮我分析一下呢.

=====

大师我废寝忘食打了那么多字，看来真是白打了．．．基本上俺认为你是极无悟性的人．．．死了创业这条心吧．．．．

唯一的出路就是如果你人品好，找个老板跟着干．．．

[熊熊之火](#) 于 2008-01-04 18:05:19 发表在 [创业家园](#)

虽然中级班的教程写了一半了,但我发现众多的学员其实初级班的知识掌握得极差,今天我们就复习复习吧.

#### 初级班期末考试题

1. 我现在想在淘宝上开个网店,但是我没有钱,也不知道该干什么项目,我应该
  - a. 请楼主告诉我项目
  - b. 就卖皮鞋吧,人人都要穿皮鞋
  - c. 放弃这个想法认真打工
  - d. 问问朋友看该卖什么
2. 我在一家 it 公司上班,但是我现在想加盟一个服装品牌,而我自己的积蓄不够
  - a. 和家人借钱
  - b. 和该品牌谈判是否可以少一点
  - c. 和朋友合伙分摊风险
  - d. 放弃此念头
3. 我现在要创业,如果我不尝试一下怎么知道我不行呢,至于项目,车到山前必有路
  - a. 有志者事竟成
  - b. 外号送死队
  - c. 如果有人帮我,我肯定成功的
  - d. 走自己的路,让别人说去吧
4. 我喜欢制作网站,我要做一个团购网站,反正没有本钱,只有空间域名费用

- a. 值得一试，投1半精力 b. 不值得一试 c. 做好网站后看看是否可以把网站卖掉 d. 我要把它做为未来事业的转折点认真操作
5. 我计划先开个汽车饰品店，然后把车的装饰也做起来，未来计划搞个汽车俱乐部
- a. 想太远了， b. 志当存高远 c. 计划不错 d. 非常可行
6. 我在家电行业作了6年，但是没有发现商机，不过我在外地出差发现了珍珠奶茶这个项目不错
- a. 眼光不错 b. 自以为眼光不错 c. 应该反省自己为啥不能在工作中发现项目 d. 应该马上辞职开办珍珠奶茶店
7. 人生就是赌博，撑死胆大的，饿死胆小的，人无横财不富，马无夜草不肥！
- a. 要视自己有多少赌本 b. 我的每分钱都是血汗，决不去赌 c. 不赌怎么可能成功？ d. 算一卦再决定
8. （接上题）如果赌输了，我准备
- a. 我不可能输的 b. 下次再来 c. 你是扫把星吧？ d. 没考虑过这个问题
9. 我姑父叫我去他的城市批发白酒，我姑父是当地批发红酒的行家，也懂白酒
- a. 创业的好机会 b. 我不喜欢喝酒 c. 看看姑父赚的钱我满意不满意 d. 管它什么酒，赚钱就行
10. 我35岁了，做模具设计的，现老乡搞化工厂要我去合伙跑业务，我决定
- a. 婉言谢绝 b. 机会难得，务必抓住 c. 我要看看老乡的项目是否赚钱才决定 d. 以后连朋友估计都做不了了
11. 我开的服装店虽然倒闭了，但是我决定开个网上的商店
- a. 好主意 b. 馊主意 c. 试了才知道 d. 关门大吉
12. 我做影视的小公司，盈利不佳，我决定引进朋友幼教的项目
- a. 脑子进水了 b. 不错，扩大机会 c. 说不定朋友的项目可以养活我的公司 d. 我的智商是处理不了这么复杂的事情的
13. 我07年毕业，找不到工作，想开个电脑维修店
- a. 我的脑子被驴踢了 b. 比尔盖茨也是大学没毕业就创业的 c. 我要先去一家维修公司打工 d. 先找工作，别东想西想
14. 由个人开了个五金厂，挺赚钱的，邀请我入伙，但是我对这个行业一点都不懂
- a. 不懂可以重头学 b. 我要先看我对人家有什么价值 c. 视这个人人品决定 d. 不参与

15. 我要建立一个“永动机”公司的项目
- a. 世上无难事，只怕肯定攀登 b. 放弃这个梦想 c. 找投资人投资这个项目 d. 拿出自己所有钱赌一把
16. 我要在我老妈有关系的地方开个足浴，而我的舅舅对此很有经验
- a. 可以尝试一下 b. 靠老妈我丢不起这个人 c. 足浴下贱，不干 d. 让舅舅自己去干
17. 我精通手机行业，目前在某公司打工，可以捞几万每个月，但是下不了决心自己干
- a. 人生能有几次机会？ b. 几万该知足了，别去想了 c. 找亲戚去打理，我当幕后黑手 d. 明年底再说
18. 由个项目我已经运作了半年，4千本钱现在变6万了，我是否应该扩大？
- a. sb, 刚赚的钱全部在扔回去？ b. 全砸进去 c. 仔细筹划后再决定 d. 先等等看
19. 我做保鲜膜餐具，目前生意处于胶着状态
- a. 认亏走人 b. 想尽办法力挽狂澜 c. 转让给别人 d. 我要把这个项目做大
20. 我对猎头这行挺熟，我表哥愿意给我投资去他的城市创业
- a. 谢绝他的好意 b. 笑纳他的好意 c. 沦为表哥的马仔就惨了 d. 我要找个和我对等的合作者
21. 我做寿险的，现在想开个福利彩票点
- a. 你想快点破产吧？ b. 看看自己口袋里的钱够不够亏，还有时间精力问题 b. 光投资，不参与 d. 放弃此项目
22. 我现在做灯饰，有个很铁的下游，但是我现在比较懒惰，不知道下一步如何
- a. 你死了算了 b. 机会难得，务必以次为契机开拓新客户 c. 啥时候这个客户死了就换行业 d. 找找其他的项目
23. 我开的西餐厅半死不活，我计划重新开始我10年前熟悉的油画生意
- a. 对，就要回到老本行 b. 看看是否可以总结餐厅的失败，反败为胜 c. 啥都不干打工去
24. 我认为创业先要发掘自己的潜力，但是我还没发现自己的潜力在哪里
- a. 我要认真寻找，直到找到 b. 我思想不成熟 c. 我要多看成功学的书 d. 我要去各好公司打工
25. 7年前我认为房价会涨，现在果然涨了，我判定我是个有头脑的人
- a. 我的逻辑学的很差，急需补课 b. 我真是天才阿 c. 后悔当初没买房 d. 我要好

好想想我现在还可以预测到什么

26. 父母在家做白酒生意不错，让我回去帮忙，但是我想自己去闯

a. 成功比什么都重要，别傻了，快回去 b. 走自己的路，享受自己的快感 c. 先打打工再说 d. 无所适从

27. 我男朋友简直是个死脑筋，我实在说服不了他，没办法和他合作了

a. 换个男朋友 b. 换个合作者 c. 让他闭嘴 d. 我自己闭嘴

28. 我现在计划去二极管厂做业务，09年去青岛做人力资源，10年转战太阳能！

a. 我真是运筹帷幄阿 b. 我的计划是胡扯 c. 我应该现在就去太阳能 d. 我不应该想那么远

29. A君出头脑，但在另外一个公司上班，B出钱，我出力，看来项目必定成功

a. 肯定泡汤 b. 大家变仇人 c. 我没啥价值 d. 成功的关键是A君

30. 我有很多关系我堂哥是教育局长，我有个亲戚开砖厂，我该如何发展？

a. 我应该去打工 b. 我去帮亲戚卖砖 c. 我去帮别人搞招生 d. 问他们有什么可以让我干的。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-04 22:37:27 发表在 [创业家园](#)

作者：秋天的土豆 回复日期：2008-1-4 20:03:31

又来请教 LZ

是这样的,我想开一个小饭店.我们这个地方是一个村石家庄市郊区.这里住的40%是学生,因为这也是一个高教区周围有4所学校,而且学生有好多在村里住,35%还多是打工的.他们的吃饭的平均消费水平是不超过5元,自己也是从学生过来知道哪个饭店实惠便宜就去哪个,所以利用这一点想开一家这样的小饭店,自己认为干净,便宜,给的多就能吸引他们.这是我的认为.

但是在这我们这有6家的类似于这样的小饭店,我又想做一些和他们不同的地方正在思考中^^^^^^^^

我认为不利的因素是,如果这样做,利润相对来说比较小,因为现在物价这么不便宜,其次的几家有3家做的很好,客户群体相对来说形成,怕竞争不过他们,我又在想要不再找一个类似于这样的地方,但是我又怕也是这样的情况.所以想

请教一下 LZ, 给提一下意见. 谢谢了!!!

很想认识 LZ, 小弟不才想和 LZ交个朋友!!!

=====

我不懂啊, 你应该自己认真核算成本收入, 然后再作决定

[熊熊之火](#) 于 2008-01-04 22:40:39 发布在 [创业家园](#)

以上 30题全部认真思考后的学员, 将完成初级班秘籍 1/2的考核. 秘籍 3~10的考核不知道需要多少题阿?同学们需努力啊!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-04 22:56:55 发布在 [创业家园](#)

俺的马甲“能能之火”给出的评分校准不错啊，本来大师我还没想好如何评分，借来一用，哈哈

说明：由于试卷出的非常仓促，也鉴于连高考卷子都经常有错误，所以本大师的卷子出点错也再所难免，请大家包涵，哈哈。答案构思方面不够周全，以后大师在别的测试中，尽量避免。呵呵

初级班期末考试题详解

1. 我现在想在淘宝上开个网店, 但是我没有钱, 也不知道该干什么项目, 我应该  
a. 请楼主告诉我项目 b. 就卖皮鞋吧, 人人都要穿皮鞋 c. 放弃这个想法认真打工 d. 问问朋友看该卖什么

a. 请教楼主说明你完全没有创业能力, 如果你要请教人, 应该去请教网店经营

的成功者，并非一个外行，记住：请教外行的人离破产只有半步！！凡是在论坛，qq里面请教我具体项目的人，你们需要好好反省一下， 得分 0 分

b. 是否卖皮鞋取决于你是否有上下游关系以及你对行业的熟悉程度，并非取决于人人都要穿皮鞋！ 鉴于皮鞋这种大众化的东西比较容易脱手，得分 1 分

c. 如果你把这个项目当作创业的练兵，你无需放弃此项目，得分 5 份，如果你把此项目作为改变你人生的大事，就是错误的。 得分 2 分

d. 问朋友比问楼主没啥本质的区别，鉴于朋友比楼主可以给更多的意见，和可以做更多面对面的交流，得分 2 分

2. 我在一家 it 公司上班，但是我现在想加盟一个服装品牌，而我自己的积蓄不够

a. 和家人借钱 b. 和该品牌谈判是否可以少一点 c. 和朋友合伙分摊风险 d. 放弃此念头

a. 和家人借钱去做没有必胜把握的人属于极度依赖心理的人， 0 分

b. 想的到谈判，说明你有一点商业的感觉了，得分 2 分

c. 这种有风险的项目和人合伙是个好主意，鉴于项目不适合，得分 1 分

d. 如果你确实没有此方面的经验，放弃是最佳的选择 得分 5 分

3. 我现在要创业，如果我不尝试一下怎么知道我不行呢，至于项目，车到山前必有路

a. 有志者事竟成 b. 外号送死队 c. 如果有人帮我，我肯定成功的 d. 走自己的路，让别人说去吧

a. 杨丽娟是此答案的最好注释，勇敢地去做盲目的尝试是极其愚蠢的，得分 0 分（注意：前提是没有项目，车到山前必有路）

b. 这个外号比较恰如其分 得分 5 分

c. 把成功建立在有人帮助的前提上的人是不成熟的，不过观点比较正确 得分 3 分

d. 错了还次不承认的人是最可怕的！ 应该的负分！

此题说明：创业当然要尝试，但是前提是符合秘籍 1，2，3。

4. 我喜欢制作网站，我要做一个团购网站，反正没有本钱，只有空间域名费用  
a. 值得一试，投一半精力 b. 不值得一试 c. 做好网站后看看是否可以把网站卖掉 d. 我要把它做为未来事业的转折点认真操作

- a. 没有成本的东西，不试的人，永远是空想家，行动胜过心动！ 得分 3 分
- b. 放弃自己优势的人是愚昧的， 得分 0 分
- c. 有此想法的人是成熟的，没有过高估计自己的实力，得分 5 分
- d. 这种项目个人是无法操作的了得，错误观点，鉴于精神可嘉，有毅力 得分 2 分

5. 我计划先开个汽车饰品店，然后把车的装饰也做起来，未来计划搞个汽车俱乐部

- a. 想太远了， b. 志当存高远 c. 计划不错 d. 非常可行
- a. 这个计划让我想起了若干年前看过的中国实现四个现代化的详细规划的文章 5 分
- b. 理想对头，但是如果以此指导实践，会屡屡碰壁 得分 4 分
- c. 虽然精神可嘉，但是计划比较糟糕，不过仍然好过没有计划的人 得分 3 分
- d. 非常可行使非常危险的，有可能导致你财务的崩溃 得分 0 分

[熊熊之火](#) 于 2008-01-05 13:22:44 发表在 [创业家园](#)

6. 我在家电行业作了 6 年，但是没有发现商机，不过我在外地出差发现了珍珠奶茶这个项目不错

- a. 眼光不错 b. 自以为眼光不错 c. 应该反省自己为啥不能在工作中发现项目
- d. 应该马上辞职开办珍珠奶茶店

a. 眼光极其糟糕，首先在自己从事的领域无法发现机会，就是不可饶恕的。其次珍珠奶茶这种你以为新鲜的东西是根本无法保证你的收益的，这些项目俺给取个名字就叫做一振风项目。刮完完事。 得分 0 分

b. 此答案重复，大师笔误，呵呵

c. 如果有这样的念头才算没有白学习教程！ 得分 5 分

d. 愚蠢+冲动=送死 愚蠢但是不行动的人是不会死的。 得分 0 分

说明：有人说珍珠奶茶全国不知开了几万家店，难道人家都是 sb?没错，但是那些人有几个是家电行业作了六年的人呢？成功者大多数本来就是小门店经营者，也只有他们才最终活下来了，想此人这样冲动进入的人基本死光光！

7. 人生就是赌博，撑死胆大的，饿死胆小的，人无横财不富，马无夜草不肥！

a. 要视自己有多少赌本 b. 我的每分钱都是血汗，决不去赌 c. 不赌怎么可能成功？ d. 算一卦再决定

a. 人生确实就是赌博，不过要看你准备拿你赌本的百分之多少去赌，高手是拿 0/100 去赌，呵呵，低手拿自己本钱的 200% 去赌。 得分 5 分

b. 恭喜你可以守住自己的血汗钱！ 不过赌并非大师禁止的， 得分 4 分

c. 答案部分正确，赌是一定要的，但是要考虑胜率和赌注！ 切记！ 得分 1 分

d. 把自己命运交给算卦或神鬼之类的人是可耻的 得分 0 分

8. （接上题）如果赌输了，我准备

a. 我不可能输的 b. 下次再来 c. 你是扫把星吧？ d. 没考虑过这个问题

a. 恭喜你有正常的基因，不过对创业来说，有此心理的人其成功是偶然的，其失败是必然的 得分 0 分

b. 有赌输心理准备乃赌博之第一要诀！控制好赌注和胜率的人，再赌几次又何妨？ 得分 5 分

c. 迷信分子 得分 0 分

d. 不同盘考虑事情的人，其成功是偶然的，失败是必然的 得分 0 分

9. 我姑父叫我去他的城市批发白酒，我姑父是当地批发红酒的行家，也懂白酒  
a. 创业的好机会 b. 我不喜欢喝酒 c. 看看姑父赚的钱我满意不满意 d. 管它什么酒，赚钱就行

a. 行家愿意指导，创业绝对是好机会，当然是否去干，只需要考虑爱好等非商业因素了 得分 5 分

b. 是否喜欢你的产品绝对不可以成为你商业需要考虑的因素 得分 0 分

c. 此答案与答案 a 结合帮助你决策 得分 5 分

d. 有此观点的人把赚钱与喜好区别开来，非常英明！ 得分 5 分

10. 我 35 岁了，做模具设计的，现老乡搞化工厂要我去合伙跑业务，我决定

a. 婉言谢绝 b. 机会难得，务必抓住 c. 我要看看老乡的项目是否赚钱才决定

d. 以后连朋友估计都做不了了

a. 不做考虑直接拒绝是比较明智的，但是也可能放弃一个好项目 得分 3 分

b. 任何外行的机会其胜率都是低的，认为机会难得非常危险 得分 1 分

c. 有次考虑是所有人都会做出的，基本素质而已，得分 1 分。如果根本不考虑此条件，得分负分

d. 可能性非常大！因为你既没钱，有没力（外行）时间一久大家就烦了 得分 5 分

11. 我开的服装店虽然倒闭了，但是我决定开个网上的商店

a. 好主意 b. 馊主意 c. 试了才知道 d. 关门大吉

a. 除非你的店倒闭的原因是因为租金太高，但是这恐怕是你自己总结的错误的结论，妄图通过转变形式扭转形势的人，会越陷越深！ 得分 0 分

b. 是否馊主意也不能妄然下结论，待考察完同行之后可以得出，不过对此人基本正确，得分 5 分

c. 如果投资不大，可以一试，但绝对要控制投入 得分 3 分

d. 遇到失败不擅于总结，轻易言败，不是成功者的素质 得分 0 分

12. 我做影视的小公司，盈利不佳，我决定引进朋友幼教的项目

a. 脑子进水了 b. 不错，扩大机会 c. 说不定朋友的项目可以养活我的公司 d. 我的智商是处理不了这么复杂的事情的

a. 还有另外一个答案就是，我撞猪上，猪撞树上了 得分 5 分

b. 你以为你是集团公司阿？ 得分 0 分

c. 指望朋友养活你？朋友是雷锋吗？我看他还需要你来养活呢 得分 0 分

d. 恭喜你对自己有点清醒地认识，不过没有答案 a 准确 得分 4 分

13. 我 07 年毕业，找不到工作，想开个电脑维修店

e. 我的脑子被驴踢了 b. 比尔盖茨也是大学没毕业就创业的 c. 我要先去一家维修公司打工 d. 先找工作，别东想西想

a. 正确答案！ 得分 5 分

b. 用这些故事来激烈自己的一般都是失败分子，像师傅这样的成功人士都不用比尔盖茨来激励——错误的激励导致错误的结果 得分 0 分

c. 刚毕业，你看好的项目基本上都是愚蠢的，如果照此找工作，会严重耽误你的前程！ 得分 0 分

d. 放弃此念头 认认真真找个好工作！前提是别人肯要你！ 得分 5 分

14. 由个人开了个五金厂，挺赚钱的，邀请我入伙，但是我对这个行业一点都不懂

a. 不懂可以重头学 b. 我要先看我对人家有什么价值 c. 视这个人人品决定 d. 不参与

a. 不懂确实不怕，不过这确实是个劣势 得分 3 分

b. 你加入别人现有项目的基本要素是你对他人有意义！无用之人 1 年内翻脸的概率 90% 得分 5 分

c. 人品好的人只不过是在分手的时候不揍你而已！重点在 b 得分 2 分

d. 如果 b 成立，不参与是愚蠢的，得分负分，如果 b 不成立，此答案 5 分

15. 我要建立一个“永动机”公司的项目

a. 世上无难事，只怕肯定攀登 b. 放弃这个梦想 c. 找投资人投资这个项目 d. 拿出自己所有钱赌一把

a. 正确的思想指导错误的思路 如果你的思路不对，加上倔强，非常危险 得分 0 分

b. 如果没有把自己视为天才的话，这是正确答案 得分 5 分

c. 害了别人，未必就能让自己成功，不过好歹保住自己的腰包 得分 3 分

d. 和 a 答案异曲同工 得分 0 分

[熊熊之火](#) 于 2008-01-05 14:00:03 发表在 [创业家园](#)

16. 我要在我老妈有关系的地方开个足浴，而我的舅舅对此很有经验

a. 可以尝试一下 b. 靠老妈我丢不起这个人 c. 足浴下贱，不干 d. 让舅舅自己去干

a. 尝试的基础已经具备，唯一要考虑的是赌本的问题 得分 5 分

b. 比尔盖茨还靠老妈的（答 1 百万富翁），不过年轻人应该有点志气 得分 3 分

c. 有次观点的人下贱！ 得分 0 分

d. 遇到机会不能正确把握，人生的机会并不多的，一般也就 3~5 次吧 得分 0 分

17. 我精通手机行业，目前在某公司打工，可以捞几万每个月，但是下不了决心自己干

a. 人生能有几次机会？ b. 几万该知足了，别去想了 c. 找亲戚去打理，我当幕后黑手 d. 明年底再说

- a. 机会稍纵即逝，应经有眉目的事情不出手只会遗留无穷厚黑！得分 5 分
- b. 现在赚几万，过了这个村，就只有几千了，该出手时不出手 得分 0 分
- c. 此想法会让你最终认识亲戚的智商严重低下，不会有别的帮助 得分 2 分
- d. 犹犹豫豫，遗恨无穷！ 得分 1 分

18. 由个项目我已经运作了半年，4 千本钱现在变 6 万了，我是否应该扩大？

- a. sb, 刚赚的钱全部在扔回去？ b. 全砸进去 c. 仔细筹划后再决定 d. 先等等看

- a. 6 万就够了么？不如打工算了 同意此答案 得分 0 分
- b. 6 万利润太少了，尽快扩大利润才是正招 得分 5 分
- c. 某定而后动，答案同 b, 得分 5 分
- d. 机会就是这样被等掉的 得分 2 分

19. 我做保鲜膜餐具，目前生意处于胶着状态

- a. 认亏走人 b. 想尽办法力挽狂澜 c. 转让给别人 d. 我要把这个项目做大

- a. 保鲜膜会成为未来餐馆的长期项目吗？此项目为一阵风项目，得分 4 分
- b. 你是否还打算将传呼台力挽狂澜呢？ 得分 0 分
- c. 如果顺便能赚钱，就更好了！ 5 分
- d. 力所不能及的项目 得分 1 分

20. 我对猎头这行挺熟，我表哥愿意给我投资去他的城市创业

- a. 谢绝他的好意 b. 笑纳他的好意 c. 沦为表哥的马仔就惨了 d. 我要找个和我对等的合作者

- a. 未必错误，也未必正确 得分 2 分

- b. 同上 得分 2 分
- c. 创业为什么非要做老大呢？ 此想法不是非常好 得分 3 分
- d. 对等的合作者，比较有益于未来的发展 得分 5 分

[熊熊之火](#) 于 2008-01-05 14:29:51 发布在 [创业家园](#)

21. 我做寿险的，现在想开个福利彩票点

- a. 你想快点破产吧？ b. 看看自己口袋里的钱够不够亏，还有时间精力问题 b. 光投资，不参与 d. 放弃此项目

- a. 尝试新项目未必都是祸，关键还时赌本和胜率的问题 得分 2 分
- b. 绝对正确 得分 5 分
- c. 如果合伙人不错，也是绝对正确的 得分 5 分，如果合伙人极其差 得分 1 分
- d. 轻言放弃很难抓住机会 得分 1 分

22. 我现在做灯饰，有个很铁的下游，但是我现在比较懒惰，不知道下一步如何

- a. 你死了算了 b. 机会难得，务必以次为契机开拓新客户 c. 啥时候这个客户死了就换行业 d. 找找其他的项目

- a. 很多时候人会犯此悲观的错误 得分 0 分
- b. 一个客户不可能吃一辈子，但是现在可以养活你，压力就小多了 得分 5 分
- c. 到时候就来不及了 得分 0 分
- d. 及其愚蠢的想法，放着好东西不知道利用 得分 0 分

23. 我开的西餐厅半死不活，我计划重新开始我 10 年前熟悉的油画生意

- a. 对，就要回到老本行 b. 看看是否可以总结餐厅的失败，反败为胜 c. 啥都不干打工去

- a. 事务在发展，10 年前的东西很难说是老本行了，但好歹好过完全外行的 得分 2 分
- b. 做一行爱一行才是做生意的秘诀， 得分 5 分

c. 一朝被蛇咬十年怕井绳是极其愚蠢的 得分 0 分

24. 我认为创业先要发掘自己的潜力，但是我还没发现自己的潜力在哪里

a. 我要认真寻找，直到找到 b. 我思想不成熟 c. 我要多看成功学的书 d. 我要去各好公司打工

a. 精神可嘉，能力不佳 得分 2 分

b. 能认识到这点不易啊 得分 3 分

c. 会有点帮助，但是不会太大 得分 2 分

d. 好公司是你成长最大的帮助 得分 5 分

25. 7 年前我认为房价会涨，现在果然涨了，我判定我是个有头脑的人

a. 我的逻辑学的很差，急需补课 b. 我真是天才阿 c. 后悔当初没买房 d. 我要好好想想我现在还可以预测到什么

a. 能认识到这点的人应该加 10 分！呵呵 得分 5 分

b. 愚蠢不可怕，可怕的是把愚蠢当天才！ 得分 0 分

c. 这是人之常情，可以加 2 分，但是如果用此指导未来得负分

d. 恐怖的想法！经常碰到此类人 得分 0 分

[熊熊之火](#) 于 2008-01-05 14:43:23 发布在 [创业家园](#)

26. 父母在家做白酒生意不错，让我回去帮忙，但是我想自己去闯

a. 成功比什么都重要，别傻了，快回去 b. 走自己的路，享受自己的快感 c. 先打打工再说 d. 无所适从

a. 如果你认为成功最重要， 则得 5 分， 如果你认为自己闯更重要 得 3 分

b. 与答案 a 刚好相反， 如果觉得闯重要得 5 分， 赚钱重要的 3 分

c. 放弃项目是最愚蠢的， 为什么非要去其他公司才可以学到东西呢？ 得分 0 分

d. 如果没有注意的， 那就选择 c 好了。 得分 0 分

27. 我男朋友简直是个死脑筋，我实在说服不了他，没办法和他合作了

a. 换个男朋友 b. 换个合作者 c. 让他闭嘴 d. 我自己闭嘴

a. 呵呵，成功后换也来得及阿？ 得分 0 分

b. 换合作者恐怕不能解决实质问题 得分 2 分

c. 如果你可以做到这点 得分 5 分， 如果你做不到，非要做到 得分 0 分

d. 如果你实在无法容忍他的决定，闭嘴等于散伙了 得分 0 分 如果你发现可以容忍 得分 5 分

28. 我现在计划去二极管厂做业务，09年去青岛做人力资源，10年转战太阳能！

a. 我真是运筹帷幄阿 b. 我的计划是胡扯 c. 我应该现在就去太阳能 d. 我不应该想那么远

a. 上边说了很多次了，愚蠢不是你的错，错在你把愚蠢当聪明 得分 0 分

b. 能清醒认识到这点人太少 5 分

c. 无源之水，手头的二极管恐怕重要过太阳能 2 分

d. 绝对正确 5 分

29. A 君出头脑，但在另外一个公司上班，B 出钱，我出力，看来项目必定成功

a. 肯定泡汤 b. 大家变仇人 c. 我没啥价值 d. 成功的关键是 A 君

a. 如果技术专家不参与的话，成功概率小于 5% 得分 5 分

b. 变仇人可能性不大，但是互相埋怨的可能性极大 得分 3 分

c. 确实如此，要发掘自己的价值，至少管理有独到之处 得分 4 分

d. 如果没有 a 君，都是胡扯淡 可以认识到这点得分 5 分

30. 我有很多关系我堂哥是教育局长，我有个亲戚开砖厂，我该如何发展？

a. 我应该去打工 b. 我去帮亲戚卖砖 c. 我去帮别人搞招生 d. 问他们有什么可以让我干的。

- a. 如果你的关系用不着的话，得分 5 分 如果可以用的着的话 得分 3 分
- b. 并非不可能，得分 1 分
- c. 说不定有机会 得分 1 分
- d. 亲戚肯帮忙才是最重要的，得分 5 分

[熊熊之火](#) 于 2008-01-05 14:53:43 发布在 [创业家园](#)

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-5 19:04:55

师傅说破了，假冒伪劣不下去了。其实是出于对师傅的景仰俺才注册了这个 ID，没有恶意。

其实如果真有悟性的人，看“熊熊之火”在对待“熊熊之火”的方法上应该能得到启示。

如果假冒者有可取之处，与其大力打击还不如顺势收编掉。——这对同学们将来如何应对恶性竞争是有启发性的。

测试结果俺当然是合格的，因为对题目的理解不同，所以答案也可能不太准确。看来我和师傅有分歧的地方主要有两点：

第一 我从不赌博。如果懂得了成本和概率再去赌，那已经不是赌了。

我对赌博的定义很狭隘，就是闭着眼睛压宝，那在我看来才是赌。一个人只要明白了：以何种方式何种赌注和什么人赌，哪怕他一点手段都不使，那么他做的一切都不是赌，而是千。

所以建议师傅采纳俺的建议，把赌博和千术两个概念分开。

第二就是手机市场和保鲜膜餐具，俺认为手机市场水已经太深，精通手机行业

的打工者每月能捞几万已经很可以了，对于初级班的人来说，精通不是下水的充分条件，这水深到发黑了。而保鲜膜餐具符合现在资源萎缩的大环境，符合节能环保的大方向，很可能会得到政策上的全力支持。

这个认识的不同可能和师傅所处的环境有关，不影响测试结果。

完全同意你的观点,大家的定义不同而已,好比赌场是必胜的,但是对于任何一个单局都不是必胜的,这一局就是赌.我们的事业也是一样的,即使长期看起来不是赌,但是中间有很多小步的赌. 我的文章强烈反对赌,是长期的赌.但是单局的赌是无法避免的.

关于市场方面确实每个人的信息不同看法不同,没有对错之分.如果认为这些一定有对错的同学就犯了片面地观点.

手机为啥我认为那个同学应该大胆冲进去,是我感觉这个行业洗牌剧烈,我估计最多2010年洗牌结束,这2年的机会浪费实在太可惜了,未来10年未必有这样的机会,就像这波股票牛市,崩盘后,估计10年熊市

保鲜膜这个项目从长远来看,是个怪胎,应该迟早被清理出去才对,没有道理餐馆不负责卫生的.

一家之见,没有对错.欢迎大家探讨,共同提高!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-05 19:44:17 发表在 [创业家园](#)

作者: 挽虹射日 回复日期: 2008-1-5 18:51:17

火兄的讲解很精辟,不过有两个题跟火兄有不同看法,我说一下我的看法哈

4. 我喜欢制作网站,我要做一个团购网站,反正没有本钱,只有空间域名费用  
a. 值得一试,投1半精力 b. 不值得一试 c. 做好网站后看看是否可以把网站卖掉 d. 我要把它做为未来事业的转折点认真操作

- a. 没有成本的东西,不试的人,永远是空想家,行动胜过心动! 得分3分
- b. 放弃自己优势的人是愚昧的, 得分0分
- c. 有此想法的人是成熟的,没有过高估计自己的实力,得分5分

d. 这种项目个人是无法操作的了得，错误观点，鉴于精神可嘉，有毅力 得分 2 分

我认为这个 b 给 0 分值得值得商量，要知道做一个网站也是需要消耗很多时间和精力，如果你喜欢做网站，可能说明你平时可能已经积累了做网站的经验和技能（这里假定是这样的情况，不排除有些人看到别人做网站，觉得酷，就说自己喜欢），可以说是自己的一个优势，但如果研究后确定要发挥自己的这个优势，那么还得考虑到底要怎样来做网站业务，如果是做了网站来卖给别人，那也得看人家需要什么样的网站，不经调查拍脑瓜就决定做个团购网站，结果很可能熬了好几周，却换不来一包烟抽，很可能还错了另一个重要生意机会

我的想法基于以下事实：很多人下班后闲得没屁事干，时间统统浪费了，俺认为浪费在失败的项目都好过看电视，呵呵，一家之言。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-05 19:48:46 发表在 [创业家园](#)

作者：创业梦之队 回复日期：2008-1-6 8:26:50

我要做创业培训，刚好看到这个教程，太棒了！怎么联系你啊？

如果你看了我的帖子觉得太棒了，说明你没有创业经验，否则你的感觉应该是正好说出了你想说而没有说出的话，既然你没有创业经验，你如何进行创业培训？

这基本上是开屠龙公司培训班阿。。。哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-06 20:56:34 发表在 [创业家园](#)

师傅真是厉害啊。既是“独步天下的世界顶级高手”，又是有足够闲钱。哈哈。

不过，这段里面有点小小的硬伤，希望师傅修订出版时候注意：

- 1) 乔布斯，退出不上大学是因为不想浪费父母一辈子辛辛苦苦攒下的终生积蓄，（想起大部分中国大学生的浪费，汗）。其实，他还是做了很长时间的免费的大学旁听生；
- 2) 比尔盖茨，退出不上大学是因为他的业务扩张太快。你知道他母亲是谁吗？
- 3) 爱迪生，呵呵，是在小学就被老师劝退的。呵呵。

这三个其实没有一个如师傅所说的：“宁愿不要大学文凭也在所不惜。”

=====

谢谢提醒！吹牛吹上瘾了，就没去考证，哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-06 20:57:31 发布在 [创业家园](#)

说明：本人 QQ 仅用于接收拍马屁，或请俺吃饭预约或视频女同学单独辅导，哈哈，任何具体请教交流问题，请在此帖子中贴出，以便大家共同学习与提高！任何 q q 中的提问不回答，请大家包涵. . .

[熊熊之火](#) 于 2008-01-06 21:15:43 发布在 [创业家园](#)

作者：puzhongyuan 回复日期：2008-1-6 21:30:18

楼主见识非凡，堪称一代风云人物，小弟顶礼膜拜\五体投地。顺便讨教一个小小

的问题。请赐教。

我打算从异地 A 手里买二手大型产品,然后再联系卖给客户 B。因为我手里没钱,而且我要是从 A 手里买过来,再卖给 B。过户和交税要多花很多钱,且麻烦。

我想我和 A 之间,以及我和 B 之间,只经过一次交易,但是我又怕 A 和 B 之间认识后把我甩了。而且该二手大型产品价值百万以上,客户肯定要看产品的,请问我如何达到以下目的? 1。既能达到赚差价的目的, 2。又不须投入产品总值的资金, 3, 又避免 A 和 B 的接触后把我甩了?

=====

- 1。收定金(定金高过利润)
- 2。给买家关键人员回扣(如果不是老板经手的话)
- 3。给卖家关键人员回扣(同上)

其他就没啥好办法了...

[熊熊之火](#) 于 2008-01-06 21:52:34 发布在 [创业家园](#)

作者: sunnyma123 回复日期: 2008-1-6 23:20:38

火师父,我知道当你的徒弟不是人人可以.不过,以我目前的环境非常希望你帮帮我.

本人从小家里穷,懂事开始一直有赚钱努力向上的精神支撑,一直不断的学习,不过比较懒.呵...看你的课好久了,一直潜水...今天终于注册了一个 ID了.

我之前做过二次短暂,失败的生意.后悔当时没有高人指点.目前有一个项目马上要做,非常希望师父的指点:

1. 项目: 安防类产品.如报警器,指纹锁,监控器.
2. 项目前景经过调查,属于朝阳行业.
3. 项目管理上:由我全程跟进.一人负责研发<克隆别人的产品>,一人负责生产.
4. 目标市场:内地三级市场和网上销售.
5. 优势:
  - 5.1. 成本领先:如果做的话,只需要零件成本就可起动项目了.产品的单价应该很

有竞争优势.

5. 2. 内地方面有一个人已经在慢慢的联络零售商了. 计划在明年三月份内出首款产品.

5. 3. 有专门的一位研发工程师合伙. 本人有一定的项目管理经验.

6. 劣势:

6. 1. 几个合伙人都和我一样穷, 没钱, 初期资金没法超过二万块.

6. 2. 当开始做的时候, 批量最大不会超过二百台, 不知零件供应商是否肯接我们的单, 单件过高会造成我们的项目死掉.

6. 3. 这样直接复制人家的产品, 没有一点创新, 会不会太没有优势了.

如果发展顺利的话, 明年 6 月份左右在回内地开公司, 然后再制定下一步的战略方案.

请师父一定要指点我一下. 此项目投资资金是否会超过我的预算? 此项目是否有可行性? 此项目在实际操作中的难点是什么? 此项目的投资报酬率是否值得我放下现在的工作全职投入?

目前项目可行性计划已经做出来. 不知道师父的联系方式:

sunnymaboy@126.com 这是我的联系地址, 非常希望师你能够收我做关门弟子. 相信我不会让你失望的.

我很努力, 我懂思考, 我会管理, 但是, 我缺少一位前辈的指点!

=====

你这种项目正确的思维如下:

1. 你是否可以复制出和他人质量性能完全一致的产品 (现在想着改进简直是愚不可及的 S B 念头, 读书读多的坏处!!!!)

2. 被复制者销售的是否好? (如果他卖的都很差, 你复制不是有病啊?)

3. 你是否真的可以做到比他便宜销售, 而且你有钱赚?

4. 如果你试图现在就开始在销售上创新的话, 我看你也是个 2 5 0, 被复制者是如何销售的, 你唯一该干的就是和他做一样的事情, 凡是不一样的暂时都放下!!!!

5. 朝阳产业什么的都不是你这种社会最底层的人考虑的, 明白吗? 别把自己当作马云和马化腾。

6. 如果你说的明年是 2 0 0 9 年的话, 以上结论全部作废。。好好上班吧

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 08:51:22 发布在 [创业家园](#)

作者: 1 百万福翁 回复日期: 2008-1-7 0:02:18

作者: sunnyma123 回复日期: 2008-1-6 23:20:38

。。。。。。

#### 5. 优势:

5. 1. 成本领先:如果做的话,只需要零件成本就可起动项目了.产品的单价应该很有竞争优势.

5. 2. 内地方面有一个人已经在慢慢的联络零售商了.计划在明年三月份内出首款产品.

5. 3. 有专门的一位研发工程师合伙.本人有一定的项目管理经验.

#### 6. 劣势:

6. 1. 几个合伙人都和我一样穷,没钱,初期资金没法超过二万块.

6. 2. 当开始做的时候,批量最大不会超过二百台,不知零件供应商是否肯接我们的单,单件过高会造成我们的项目死掉.

6. 3. 这样直接复制人家的产品,没有一点创新,会不会太没有优势了.

。。。。。。

=====  
=====

#### SWOT 分析:

S: 从你的介绍看,你说的优势,仅仅只是相对外行的优势。就是说,你有三个创业者,比外行多了解一点这个行业,而已。

而所谓竞争优势,是要与你的同行相比的。除了热情,似乎你没有任何产品、技术、渠道、资本。。。等等因素的优势。

W: 呵呵,资本是最大的问题。又是研发、又是生产、又是销售,摊子铺得太大了。

#### 结论:

O 大大小于 T

建议：

先去找家企业卧底，去做个跑业务的。如果在一二年内成为顶级的业务员，再考虑创业不迟。反正你说的这是朝阳产业，一二年后照样有机会。（注：对你的行业不熟悉，一家直言，供批评参考。）

=====

学院派. . . . 呵呵. . . . .

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 08:54:01 发表在 [创业家园](#)

作者：二道桥子大巴扎 回复日期：2008-1-7 1:22:42

熊熊烈火：你敢公开年销售额或其他，才可以证明你是“大师”。

否则-----呀呀的 呸

否则-----呀呀的 呸

<http://shengjiqq.cn/?QQ=459000855>

=====

好不容易来了个骂师傅的，师傅真是高兴啊，哈哈  
唐万新和顾维军现在都蹲在监狱里，销售额是零，你觉得他们指导得了你么？  
刘翔的教练跑步速度不知道有没有你这个大巴扎块呢？

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 09:05:00 发表在 [创业家园](#)

作者：greatqi001 回复日期：2008-1-7 0:00:43

给熊熊之火兄（一下简称熊熊兄）的一则建议：

熊熊兄大义凛然地持着诲人不倦的大慈大悲的心肠给迷茫者们以指点，如同过去大财主们在街上散发银两给老百姓啊...但俗话说救急不救穷，在他穷的时候，根据自己的经验，及时地给与指点，才是真正的金子。

鉴于现在有两种人居于多数

1. 即将毕业的有大把时间的小兄弟们

2. 毕业 2 年上下的在公司混日子有大把时间的小兄弟们

这些小兄弟们迷茫着且心机缺乏着，大把的时间却多数在浪费着。相信熊熊兄一定看不下去。

特此建议：熊熊兄利用诸如早餐的时间，为大小兄弟们构思一个类似于下面形式的文字：

1. 如果我熊某人回到大学时代，我一定怎么怎么样不怎么怎么样。

2. 如果我熊某人刚刚参加工作，我一定怎么怎么样不怎么怎么样。

3...

4..

5.

.

.

当然，权当作为幼儿园的教程，把不好的习惯扼杀在摇篮里。

小兄弟们会引此为鉴，绝不走你熊某人的老路。

妥否？

请批示！

greatqi001

=====

1. 我对正在上高中的外甥的建议是，考大学不算啥，一定要上名校，外甥对我的建议反应是. . 白眼球

2. 我对刚从大学毕业的外甥的建议是：x x % \$ # # ^，（省掉 5 0 0 0 0 字），外甥逃到了离我最远的城市，然后按照我相反的观点去做，哈哈

3. 我一个好友的弟弟，比较佩服俺，1 0 年前开始俺孜孜不倦的给与指导，而其也经常给我电话请教，行动的时候，完全按照相反的指导去做，理由一大堆. . . 目前一事无成. . 穷困潦倒中. . . .

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 09:10:04 发表在 [创业家园](#)

作者：秋日 2006 回复日期：2008-1-7 10:31:04

作者：秋日 2006 回复日期：2008-1-6 22:59:07

lz, 有一问题请教。我们的小公司正处于创业初期，资金量不足，如何向客户收取尽量多的定金？是否有什么实战经验？

PS：能能之火和熊熊之火 是否都是 lz？

=====  
一般来说指望多收定金来缓解资金压力很难成功... 具体情况不明，无法给出意见

能能之火乃师傅初级班调皮捣蛋之学员，但天资不错，必成大器，哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 12:38:43 发布在 [创业家园](#)

作者：雁过兀恒 回复日期：2008-1-7 11:26:01

能能之火老师您好，我现在准备代理一个产品，之前我一直使用这个产品，感觉非常好，对这个产品也非常了解，销售这块应该没问题，想请教一下如何跟开发产品的公司谈代理的事，关键要注意哪些事项，比如说折扣等等！拜托了！

=====  
如果我告诉你第一个数字是 8， 你知道我第二个数字将要说几吗？你要能猜出来，我就拜你为师了，呵呵

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 12:40:10 发布在 [创业家园](#)

作者：粤西玩主 回复日期：2008-1-7 10:25:30

火兄，能不能帮兄弟我看一下下一步应该怎么做。现在准备跟一个大学同学合伙开一家小型的股票中介所，我是 ACCA，他是 CFA。基本上来说这个符合你前面所说的非资本性投资呵呵，就是不用一下砸个几十万下去的。但是有两点顾虑，一个是合法性的问题，现在深圳很多违轨的这样的公司，合伙人多半是没有证券从业资格的（虽然我们也没有呵呵，但是对市场的敏感度良好），还有就是没有在工商取得有效经营执照的。在我看来，这个是整个流程中最大的风险所在，且无法规避，是吗？另外一个就是顾客的问题，就是我怎么样去找到客户，然后把自己推销出去。就我所知，那些或大或小的公司一般合伙人之前都是在证券公司做过，然后自己带客户出来的。象我们这样白手起家的怎么样

去争取到客户呢？谢谢

=====

第一个榜样就是“带头大哥”

你敢用亲人的钱去操作吗？如果你敢，那么你就不愁没有客户（注意：师傅的意思不是连朋友都敢骗，还有谁不敢骗的意思，师傅的意思是如果你可以做到对待所有客户的钱，和对待你的亲人的钱一样的时候，你的客户大把...前提是你确实有料...师傅俺身边就有这样的成功人士...

师

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 12:45:37 发布在 [创业家园](#)

第一个榜样就是“带头大哥”

第二个榜样：你敢用亲人的钱去操作吗？如果你敢，那么你就不愁没有客户（注意：师傅的意思不是连朋友都敢骗，还有谁不敢骗的意思，师傅的意思是如果你可以做到对待所有客户的钱，和对待你的亲人的钱一样的时候，你的客户大把...前提是你确实有料...师傅俺身边就有这样的成功人士...

注册公司都是胡扯淡的，中国人做生意的潜规则是人品...合同啥都没用的...

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 12:47:48 发布在 [创业家园](#)

师傅俺传授了这么多秘籍，可惜至今没有看到一个真正想学到的徒弟...

蹲马步，练冲拳...最重要....

大家的问题都是问俺：师傅如何干倒镇关西？对付霍元甲的密踪拳该咋办？如果有人带把枪如何处理？

关于秘籍的任何质疑讨论心得，从未看到.....

期待有悟空一般悟性的徒弟的出现.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 12:52:00 发布在 [创业家园](#)

作者：1 百万福翁 回复日期：2008-1-7 14:54:12

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-7 8:54:01

作者：1 百万福翁 回复日期：2008-1-7 0:02:18

=====

学院派. . . . 呵呵. . . . .

=====

敲了这么多字，顶了好几次，才换来“熊熊大火”师傅的“学院派”三字真言。

哈哈。确实是如此。本人在成为“学院派”之前，就是“熊熊大火派”，烧掉无数银子（等于在师傅老家深圳的好多套房子哦）。古人说：久病成医。

成为“学院派”的好处是：一般不再烧钱了。先把所有的实践细节都写出来、按教程过一遍至N遍。坚守不出，有机会再实战。

师傅，创业听你的；想学好英语，你还是听我的吧。

=====

师傅俺正在向学院派靠拢，事实上，师傅俺的所谓实战派乃小学生打假而已... 要想打群架，那靠的就是学院派了....

作者：狼道 2 回复日期：2008-1-7 15:11:19

作者：1 百万福翁 回复日期：2008-1-7 14:33:26

=====

初步猜测，这位属于学院派，没有实际操作过项目

对于学院派我向来这样认为

想到的和知道的可以算 4，讲给别人听后别人理解的是 3，拿去做实际出来的是 2，做完后回过头来看发现自己其实做的是 1

所以。。。。。

对于老熊一直讲的东西我个人把它浓缩为三点：

- 1 没输得起的本钱，初次创业的人就不要尝试你没有接触过的行业或者砸钱性项目。
- 2 如果你打算做某个行业，可靠的上家，确定的下家，行业的专业技术知识和行业链利润、资源分配、流程的了解，四者你占前两个，可以马上开始动手做了，如果四者都占，有很大可能可以做大。如果四者都不占你还要去做，那么你死地很难看的几率>99%
- 3 尽量从你的工作中发现创业机会，如果你连每天花你 8 小时且是已经比较成熟的行业和产品上都发现不了创业的机会，基本上，我们可以判断，你不适合去做创业这种很有可能没什么前途的事情

其他的老熊的精华暂时没有仔细看，抱歉抱歉

此人获得初级班毕业证书！ 外加优秀学生称号！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 18:43:59 发布在 [创业家园](#)

毕业证书

兹 狼道 2 同学

完成 创业实战初级班课程培训，成绩优异，准予毕业！

特发此证 毕业证号：00001号

校长：熊熊之火

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 18:46:13 发布在 [创业家园](#)

中级班秘籍八： 头脑寄生虫策略

世间的生物，有超过 9 成是寄生虫，世间的公司也有超过 9 成是寄生于宿主公司的身上，寄生虫靠宿主的营养生存，寄生虫也可以把自己的头脑寄生于宿主的大脑之中。

把含有苏丹红的番茄酱卖给麦当劳是属于上游寄生，加盟麦当劳在某地开店是下游寄生，而麦当劳在那里开店，肯德基就在马路对面开店就属于头脑寄生了。

上下游的寄生说出来就明白，其最难之处在于宿主的可遇而不可求，个人努力

往往很难奏效，运气成分非常大，这里按下不表。

最近股票比较火，研究的人就非常多，很多人俨然专家，然而细究其研究的信息源，却是来源于互联网，由于偶然的因素，俺比较清楚 2 家上市之底细，每次当俺在网上，报纸（权威如 21 世纪经济报道）或者杂志（权威如财经）看到关于此 2 上市公司滑稽不堪，极度扭曲真相的报道，俺深深地震惊，问世间真相为何物？直叫人生死相寻啊！！

如果我们打麻将，我带透视眼镜，你全凭你的技术，你感觉胜率如何？也许偶然有几把你的牌实在太好了，上手就天胡，下手即摸炸弹。但是打一晚上，估计你的裤衩都输没了。

前几天某同学在 QQ 上和我讨论黄金的走势，声称其颇有研究，现将聊天记录贴于以下：

同学 22:52:15

请问对黄金的走势有没研究,我长远看好

熊熊之火 22:55:54

靠，这玩艺不懂

网友 22:56:55

呵呵.我一直在研究投资

熊熊之火 22:57:04

佩服

同学 22:57:34

大学毕业了二年,靠工资没法发达,又不能做生意

熊熊之火 22:59:40

研究黄金我认为是极其错误的事业选择

同学 23:00:00

此话怎讲

熊熊之火 23:00:29

你认识这个行业最 N B 的人是什么人？

同学 23:01:18

1. 全球经济有衰退的可能
- 2, 中东战火可能重燃
3. 纸币贬值
4. 工业上, 金线最近大量用来代替电子元件里的铜线

熊熊之火 23:01:31

不要分析这些

熊熊之火 23:01:50

就说你认识最 n b 的人是谁? 有多 n b ?

同学 23:02:57

呵呵, 认得一个搞金赚了千万的人

熊熊之火 23:03:18

如果你美国 / 日本 / 欧洲 / 中国顶级的黄金专家一个都不认识. . . . .

熊熊之火 23:03:33

我也认识在澳门赚了 5 0 0 0 万的人, 呵呵

很简单的道理, 如果黄金真的如此同学说的 1/2/3/4 条原因而上涨, 那么我相信 99.9% 的炒黄金的人也都已经看到了, 那么黄金的价格将在一分钟之内涨到位。而无需等到若干个投资日之后才涨到位, 之所以没有上涨到高位, 是因为有众多的机构有众多的此同学根本无从知道的理由认为黄金不会涨太高, 或者认为此价位已经是现阶段的到位价格, 或者根本就是某个超级大鳄在控盘全球黄金也未可知, 难道市场上还缺投机的资金吗?

假设黄金投资的相关的所有信息为 100, 专业级别的选手可能也仅仅知道 60, 而无法做出必胜的决策, 可以想象此同学类型的决策者仅仅掌握小于 5 的信息, 试问你如何可以做出科学的决策? 如果你仅仅掌握地球人都知道的信息的 5, 而对某件事情做出准确预测, 就好比仅仅知道嫦娥 1 号的颜色, 竟然就可以预测嫦娥一号的绕月轨道一样! 你就是俺心目中的神!

在你经营企业的过程中, 你将不得不面对很多你没有足够多信息去支撑你得出一个正确结论的选择, be or to be , this is a question!

不要尝试用你愚蠢的大脑和残缺不全的信息去试图得出正确的选择, 把决定的权利交给那些掌握 30/40/50 甚至 100 的信息量的你信得过的人 (至于如何结识并让此类 nb 人物愿意帮你, 请同学们自由发言总结)。

你将得到如下好处：

1. 快速做出决策，而不是耗费众多时日而犹豫不决
2. 节约更多的时间用于你的智商可以处理的事情之上
3. 在你寄生大脑的同时，无疑你将会获得此人的友谊
4. 你将获得超出你的能力的胜率

此招术师傅俺应用如鱼得水，屡屡得手，哈哈，同学们务必绞尽脑汁才能真理解师傅俺的秘籍的精妙之处，仅仅看字面意思，如同看故事会而已！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 18:49:38 发表在 [创业家园](#)

中级班必备之生物学基础：人为什么热衷赌博？（或者人为什么相信自己一定赌赢？）

在这个帖子里，我说道最多的字就是“赌”这个字了，这真是一个神奇的字，要详细地论证它，估计可以写一本百万字的大部头。我已经讲过了赌的最基本的概率知识，今天我来讲讲赌的生物学知识。

知道这个，你就可以更清楚地知道自己该如何作出决策！

所有去赌场的人都认为自己一定赢，而所有打麻将的人都认为这把将自摸，所有买彩票的人也感觉这次自己很可能就中了，道理很简单，如果你不是抱有此念头，你肯定就不会参与此行为，那么明明科学家都算了半天告诉大家，长期来看你一定是输，为什么还有如此多的人乐此不疲呢？

答案很简单：这是在漫长的生物发展的历程中，物种进化的结果，对自己必胜的信念成为物种得以延续的一个因素。

想象一下：百万年前一个黑乎乎的石洞，你躺在里面，里面没有冰箱，也没有微波炉，早上醒来后，肚子饿得咕咕叫，你不用去打卡，也不用上天涯顶帖子

灌水，这个洞里没有中国电信的电话线，也没有中国移动的信号，即时你喊破嗓子，也没有送快餐的给你送来一只撞死的兔子。你决定出去找棵树等兔子来撞死，问题是为何你对你可以等到一个撞死的兔子如此有信心呢？为何你就相信你往东边走就可以找到一个兔子呢？因为这是基因进化的结果，按照达尔文的理论，那些对概率极其精通，了解世界真相的物种（知道自己等来兔子的机会简直就是零），都 tmd 由于过度悲观而绝种了，哈哈

没有任何原因的感觉自己必胜，是生物进化的结果！

有些人很相信自己的感觉，看了师傅的这课，不知道是否知道自己错了？

明白这个生物课的学员在计算自己的胜率的时候要切记把自己的感觉因素缩小到最小！这是影响你做出正确决策的一个至关重要的秘密！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 18:51:14 发表在 [创业家园](#)

毕业证做的太丑了，有没有那位同学义务帮忙做个毕业证啊？

呵呵

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 18:53:34 发表在 [创业家园](#)

作者：QQ8606687 回复日期：2008-1-7 15:09:43

楼主的文章吸引我读完了全篇，有种听说书的感觉。大白话讲大实话。

不过就是感觉进度太慢了。

我很理解楼主沉浸在被需要的满足感之中，不过对于楼主有问必答的热心有点失去耐心了。

如果能够多发贴，少答疑就好了。

=====

勾股定理讲完只需要 10 分钟，但是出 100 道相关的题，刚学完的人 99 道不会做。

看热闹最容易,真正的理解太难了!!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 20:30:13 发表在 [创业家园](#)

2。被复制者销售的是否好? (如果他卖的都很差,你复制不是有病啊?)  
-----此点,我现在正在先做市场调查,初步的数据显示已经定义出哪些产品好了,当然,这里面有一部份在赌.

=====

直觉告诉我,如果你出问题的话,销售绝对是最大的原因.... 务必竭尽全力搞清楚..... 直接打敌人的客户是最佳策略.... 不要妄图开始就开拓新客户... 那时未来干的事情.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 20:37:52 发表在 [创业家园](#)

作者: 能能之火 回复日期: 2008-1-7 18:41:50

读后心得:

一 如果你家后院没埋得有金子,你为什么要去买把锄头来在那里挖?

1 别人挖到了金子。——脑袋严重短路,赶紧进医院。

2 我年龄大了,年龄大了后院就会产生金子。——逻辑不正常,我离你远点。

3 老子的钱多,愿意挖,你管得着吗? ——是是,您继续。

二 你骑着一头蠢驴,却看见一匹好马,你有想过换一下、怎么换吗? 或者你从没想过要换匹马?

1 没想过,我和蠢驴有感情。——没救了,脑袋叫驴踢坏了。

2 我就喜欢骑着驴,一条道走到黑。——你果然和驴有点像。

3 想过，但没行动。——空想家。

4 没人帮忙，不敢行动。——有贼心没贼胆，严重依赖心理，没希望成为帝王了，给人牵马还差不多。

三 四 五 六 等涉及太多，需要大量专业知识和实战经验作为领悟的前提条件，难以一一表述。

=====

师傅，俺看不懂，是否可以解释一下？大家交流一下哈...（绝无恶意，诚心交流）

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 20:40:07 发布在 [创业家园](#)

作者：zwq357 回复日期：2008-1-7 18:57:28

一，你这么有经验，而且你也愿意与人分享，有考虑自己出本书没有，重要的是你已经有底稿了，不会浪费你太多的时间还可以捞一笔，西西！

二，看网上这势头，你已经拥有一批忠实的粉丝，你可以向教育学校方向发展，中国太多的人想发财，有潜力的没潜力的都希望有一个快速致富的方法，传道，授业，解惑也，呵呵，说不定有可以让荷包暖和一把！西西

=====

如果你创过业并且成功了，俺就跳楼.....（从二楼跳，哈哈）

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 20:41:39 发布在 [创业家园](#)

作者：秋日2006 回复日期：2008-1-7 20:41:18

有几点声明一下：

1，我的问题的本质就是在双方谈判时，如果为自己争取最大利益的一些技巧。（提高定金是其中一个要考虑的问题）

=====

谈判秘籍已经谈到部分：双赢，具体如何构思出双赢的条件，需要你的智慧去思考。旁人无法代替...

如果无法思考出双赢的办法，另外一个最普遍的招数就是欺骗..... 很多人使用此招....（学术讨论，非教人学坏）....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-07 20:48:51 发表在 [创业家园](#)

作者: sunnyma123 回复日期: 2008-1-7 23:52:50

师父, 初期教程读后感如下:

1. 创业的最基本出发点, 不是为了任何理由, 而是因为在这个东东有钱赚. 其实我从一开始就是先想的赚钱, 然后才想有什么项目可以赚钱, 不知这种想法对不?
2. 注意生活中的商机, 学会知道什么是商机, 什么是鸡肋. 此点较难, 不过, 在几年前, 我已经对身边的商机有关注, 比如当开发的店面, 现在工厂外的水果商, 菜店等. 都觉得可以投资, 但没有资金, 最后看别人做起来. 说实话, 我还卖过包子, 但是, 卖得很没出息, 唉.....
3. 对项目的基本分析, 这个项目对于我来说, 具备一定的优势. 这一点, 我的想法就是: 有可以通过什么手段来掌握这个项目的运作.
4. 对准备进入的项目进行全面分析, 最好做出可能出现的风险评估, 如果有备用方案的话, 那就更好了. 这个我会, 运用企业中的运作流程, 画出流程图, 对每个流程进行分析.
5. 财务预算及控制能力. 关于这一点, 我想前期的支出计划和目标一定要做详细, 然后在实际运行中, 避免极高超出预算的成本出现. 最好是定期对财务支出进行总结.
6. 对于一个项目来说, 销售是关键中的关键. 说实话, 我目前这个项目, 我想得最多的就是如何销售. 目前初步计划如下:
  6. 1. 现在开始联系成都的卖此类产品的店面, 产品出来后直接先放货上去.
  6. 2. 联系朋友, 有一个朋友开了家贸易公司, 可以请他帮忙代理销售, 一个朋友是军区的司务长, 可以请他帮忙看下.以上二点关键是我不知道, 要如何最好的调动他们的积极性. 好处给少了不行. 给多了也不行. 该怎么办呢????
7. 与别人合伙, 最主要的是团结. 目前我就是和别人合作. 一共有四个人合作. 我知道后面一定会有冲突, 但已经做好面对的准备, 不过没有处理的思想, ????呵
8. 项目运行前的计划一定要有短期目标. 我关于财务方面的短期目标是收支平衡. 关于运行方面的是克隆十款产品出来. 正式成立公司, 再考虑下一步.

9. 下一步, 就是行动了. 目前我基本已经到这一步了.

师父, 不知我是不是可以进行下一步的动作了. 还有什么内容不够落实的吗?

关门弟子的事, 师父一定要考虑一下了. 相信我的能力不会给你丢脸的.

=====

不错, 挺用功的.

总结知识的人(师傅俺) 是这样的: 感性---知性---理性

学习知识的人往往是这样的: 理性---理性 就好比你去学习开车, 把刹车油门死死的背住一样.

有效果的学习是这样的: 理性(师傅的) ---理性(自己理解到的) ---感性---知性---理性(自己最终形成的)

你基本在重复俺的结论, 暂时没有形成自己的感性认识.....

要把我说的理性结论, 反复的结合实际来验证.. 质疑..

好比学了勾股定理, 然后你把证明过程记住了, 然后觉得很有道理, 并且可以重复这个证明过程, 这其实没有从感性上接受, 要从感性上接受, 就要先做100道题在说.....

以上是绝大多数人学习时的严重失误.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-08 06:16:35 发布在 [创业家园](#)

作者: coolzhang\_ 回复日期: 2008-1-7 23:56:20

我觉文中有好多地方写得不够真切, 为什么要创业我觉得本身是一个问题, 创业本身就本应该没有任何动机的, 应该是自发的, 因为只有是自发的, 才不会当它是一种工作, 而是当作自己的毕生的心血去经营才对!

=====

此兄思路非常危险!

1. 把决策交给直觉是极度危险的, 人类的直觉是应付数百万年前的原始生活

的，根本处理不了现在的复杂问题.....

2. 创业的目标是持续变换的，前期的目的地是活下来而已.... 当作毕生的心血会让你离开正确判断的准则。。。非常危险..... 你的想法有孤注一掷的/背水一战的意思在里面... 战术上正确.... 战略上错误..

[熊熊之火](#) 于 2008-01-08 06:21:37 发表在 [创业家园](#)

作者: godfang 回复日期: 2008-1-8 1:35:54

熊熊老师，有个问题请教，麻烦老师解答，先把我的创业简历说一下，创业快2年了，做的是外贸个体户，最开始，就像您说的，赌徒，但走狗屎运了，一直做到现在，营业额从第一年60万到第二年的180万，年净收入20万，现在还不敢说稳定，现在打算开个小厂，启动资金10万（包括买一个长安之星的小车），另外最大开销就是人工了，7个员工，最少一万五。加上其他的开销，每个月2万吧。

详细的情况如下：

手头有资金30万，

现在有2个产品：

产品A，开的小厂打算做这个产品，去年的销售额只有50多万。

产品B，与产品A相关，但是无法做，资金，技术，都不到位，去年的销售额在120多万，今年还是以做贸易的形式继续下去。

在2008年的目标，销售额达到500万，净收入30万左右。

其中产品A，销售额200万（达到财务收支平衡）

产品B，销售额300万。有30万的净利。

我想问一下，您看我的计划，少了哪些呢？还有哪些因素需要考虑呢？谢谢解答。

=====

你这是典型的往上游跑的做法，本来我就打算写一个如何对待上下游扩张的，呵呵

1. 往上游跑，你固然对下游是有把握的，但是要意识到，你在做一个新的生意了，很多人犯的错误是轻敌思想，严重低估了事情的复杂程度，你要考虑你的机会成本（请google学习之）。。。正确的判断的标准就是要把开厂当作另外

一个项目来评估，例如投入的资金和时间，然后和你把这些时间和资金用于扩大你的现有贸易来比较，那边赚钱多就干那边。

2. 有计划是非常好的，有个目标让你去追逐！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-08 06:30:05 发表在 [创业家园](#)

作者：liangzimx 回复日期：2008-1-8 11:34:19

火哥帖子实在受用 本人总结如下

=====

本人小人物一个 有幸和火哥在一所城市 有机会请你火哥吃饭 把酒论道请火哥指点一二

来深圳的那天就对自己说要去深圳创业 在火车上都在想做什么项目（刚毕业头脑发热什么都敢做呵呵）

1、开烧烤档 模仿学习 赚了一点钱后来因为刚毕业没什么经营头脑 被竞争者打败。

（创业教程初级班秘籍二：没有经营头脑的人，不适合独立创业！）

2、和朋友一起开设计工作室，当初的项目是创新产品 项目不想预期设想 财务不平衡 还是吃饭要紧 解散

（沙盘演习没做到位，创新产品创业是最初创业者兵家大忌）

3、做服装批发 上下游不占 当学费了，

4、做电脑维护保养 工作时候经常用到电脑 当时自己有空也喜欢研究一下 在网上搜了一下相关资料感觉市场有前景做

了一段时间 不像网上和加盟商说的那样赚钱 财务不平衡何况自己还不是行业专家 趁早收兵

(千万切记俺的此秘籍：创业初期，绝对不可以干资本性项目!!!)

不总结不知道 看看做的项目全都不沾边 汗啊

目前业余搞一下互联网上面的事情 也是因为看到人家发了 自己在努力学习 关键是找到一个合适的产品 互联网基本是

炒作起来的 几十块钱的东西买到几百上千 还很火。

也有点茫然 感觉自己需要拓展人脉 才能在里面寻找机会，一个好汉三个帮，不认识几个高人很难成长的，得到高

人指点抹上牛的眼泪 就可以看穿世界了，什么时候看到赤裸裸的商品供求关系的时候就好了，

总之知识欠缺 要学习的东西太多，先写这么多吧，还要工作 呵呵

=====  
终于为自己的失败找到了借口..... 未来的想法不知所云...  
考试不合格.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-08 22:12:40 发布在 [创业家园](#)

作者：爱你才顶你 回复日期：2008-1-8 15:52:16

<http://aprilcom.ys168.com/>

《自废武功—通过作“减法”赚第一个 1000万（下）》已经上传。

将上文与本帖对比，可以发现许多共同处，大家可以比较学习，希望筒子们都可以早日赚到属于自己的 1000万

=====

这个什么自废武功的，好几个人给在俺这里推荐，师傅俺去看看了，靠！从第一个什么周转率的公式开始，到什么蓝海战略，ZARA什么的，师傅俺完全看不懂！

真是天外有天阿！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-08 22:16:13 发布在 [创业家园](#)

作者：godfang 回复日期：2008-1-8 15:59:33

熊熊老师：我之所以打算开厂主要原因如下：

第一，做外贸的，都知道开厂的重要性，因为客人动不动就看厂，没有自己的厂，的确是件比较麻烦的事。

第二：产品 A 的利润现在越来越低，只做贸易，不好接单，开厂的目的，就是更好的把握下游资源。即使接了大单，自己吃不下，就外发给别人，

第三，工厂短期内不会扩大，除非真的上了规模，否则，绝对控制工人的数量，硬件设施需要不断改进，主要是给鬼老看的，没有办法，人家就认实力。但是员工数量不会轻易增加。

主要顾虑：

工商，税务，消防，警察以及地痞流氓。怕他们找麻烦，自己没有什么社会关系。

小厂,400平方左右,打算采取挂靠的形式,与别人共同分担厂租,先不注册,希望厂东解决这些事情,真的稳定下来,再注册.

老师,您看我的计划,可行吗?谢谢.

- =====
1. 应为客户要看厂而开厂是不明智的,办法多的是...开厂的唯一目的应该是可以带来更多的利润...其他都不成立
  2. 利润越来越低,要考虑开厂是否可以创造利润...
  3. 你说的那些顾虑根本就不是顾虑,最多损失点小钱而已,不用担心的
  4. 注不注册无所谓的,不过要小心工商罚款,无照经营,东西全部没收外加罚款 n 万...一般至少损失 n 万,可以办一个注册资金 1~5 万的加工厂的执照,定税不超过 3000 搞定,而且合法...哈哈
  5. 往上游跑的风险是比较小的,往下游跑比较危险
  6. 主要是算账:开厂带来的额外纯利润-你节约的精力可能创造的贸易利润 大于零则开厂,小于零则不开厂。
  7. 如果有可能再计算机算其他的乱七八糟....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-08 22:23:34 发表在 [创业家园](#)

作业批改

作者: qilifang 回复日期: 2008-1-8 16:19:11

熊老师,麻烦看下我的初级班总结--也是只有重复您的知识,因为自己没有创业过--可能要分两次发:

1. 如何发现项目:

1) 有经营头脑:能轻易的发现商机的能力(后天培养是否有用待商榷)。或者去找到这样一个人合作,同时你对于这个合作的人也有必不可少的价值。

////主要是提供给大家判断自己是否有经营头脑的办法

2) 机会：在已经拥有的东西中找到有价值的部分（绝对不会在你没有的东西中），包括人脉资源，工作经验（对一些错误已经交过学费），现有品牌影响力等无形资产。

//// 正确

3) 创新：请充分考虑各项成本，参见赌的概念，同时充分认清自身是否具备成功赌徒的素质和各项资源。

//// 初期绝对不创新

4) 关于赌：许多人把赌当作了创业，如果赌资不是很大而你又碰巧有赌资，输得起，自己决定要不要赌。如果赌资无限多（你自己的或有人肯给你），则可任意去赌。

///正确

5) 打工成功是第一步，让老板给你付学费，把转变打工失败的局面寄托于创业，创业失败的可能大于99%

///正确

6) 不要去碰的项目：只有行业巨头才能成功的产品不要去碰；传统行业的准入门槛其实是最高；慢慢熬的项目极度不适合初创业的人；任何面对大众的项目，都应该是门户网站的天下。

///传统行业必胜的门槛高，但是进入的门槛低，例如餐饮服装，对一半  
[熊熊之火](#) 于 2008-01-08 22:28:25 发布在 [创业家园](#)  
作业批改

---

作者: qilifang 回复日期: 2008-1-8 16:20:24

2. 确定发现项目: ——发现了可以确定赚10%以上的项目

///10%赚个屁啊? 创业处理年利润起码1000%以上, 才可以做(因为投入本钱要绝对保守, 绝对少)

1) 该项目的上游或下游你至少可以掌控一个。(掌控的定义)(下游极度掌控则可放宽对其他几点的要求)

///正确

2) 中游即你: 该项目是你熟悉的(或者有人可以帮你熟悉), 技术和管理方面过关

3) 资金方面: 该项目只需你自有资金的50%以下, 或者是资金型项目却可以找到资金充裕且人品良好的投资人。

///错误, 必胜的项目当然可以投入自己100%的资金, 但是师傅绝对反对和人借款, 借款有无穷多坏处.... 以后再讲

4) 销售庙算: 产品的周期和位置, 客户群(谁买你的东西和谁用你的东西), 销售流程, 竞争对手和竞争优势, 每个环节的成本和风险控制(宽松的预算要乘以2-10之间的一个数字), 每个环节的利润比例

///最主要的是把你的东西卖出去的细节反复考量。。。

5) 对于任何关键问题都不能不了了之, 一定要有解决办法。

///正确

6) 如果需要合伙人: 合伙人必须互补, 人品良好(不做损害公司利益的事), 能沟通, 不过河拆桥

///正确

7) 关于产品生命周期的简单判定方法：如果顾客问：这是什么东西？—导入期；哪里可以买到？—成长期；为什么买这个？—成熟期；多少钱？—衰退期。 M B A 课程。

///没屁用的东西，忽略不计

### 3. 执行和经营项目

1) 创业初期只做一个项目

///正确

2) 摆正自己的位置：至少 2 年牛马不如，控制财务和销售

///正确

3) 财务分析：每个月将实际收支与财务预算做对比，及时调整，财务平衡

///正确

4) 积累和学习使创业成功的另 9 5 % 的经营管理事务性知识

///正确

5) 应对各种突发事件和克服自身自大狂躁综合症，掌握哲学武器

6) 3 年存活率 1 0 %

7) 销售部管理：《打造金牌销售团队》，作者秦毅，一套三本

8) 一旦找到成功点，集中火力猛攻，机会稍纵即逝。

9) 向上下游扩展来达到发展的目的是很危险的事，需当作一个独立的项目重新评估。

1 0) 得不到供应商支持的生意绝对无法扩大。

////照本宣科完全正确!!!

恭喜你成为了一个咬文嚼字的死扣字眼的通过笔试的游击队学院派毕业生!!!

不过你到很适合做我的助理阿!! 帮我整理整理文字倒是不错的，哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-08 22:35:49 发布在 [创业家园](#)

作者：不懂通货膨胀 回复日期：2008-1-8 21:22:22

我现在就想学预科班的知识，前些天我差点儿被炒鱿鱼，  
工作还不够踏实，恳请火哥赐教，  
打工还不行，自己都没信心去创业。

我的脑子是不是锈住了？对付一大堆工作总是不能游刃有余的完成  
我太欠练了，火哥你细细的说工作中怎样努力？怎样思考阿。

像我这样在被炒边缘的人，很卖力的工作却只能得到能力不行，  
工作态度积极的评价，我希望找对方向，思路正确，对复杂工作  
能够迎刃而解。别人都觉得工作费我莫属，做到对行业吃透。

另外我先在深刻理解“男怕入错行，女怕嫁错郎”

我如果按照家长要求在此行业认真工作三年，三年后再进入另外的  
行业进行创业，我的机会成本是不是太高呢？

按照培养能力的说法，三年培养的能力将来也会有用，但是  
3年的时间可以积累很多其他行业内部经验。

=====

极度缺乏自信中....师傅不是激励大师，不知道如何激励你。。。不过书店多  
的是此类书籍....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-08 22:37:47 发布在 [创业家园](#)

告示

1. 昨日在 QQ群了，向部分同学推荐了美国真人秀电视《飞黄腾达》，在此本  
熊郑重推荐给所有希望学习的同学。当你看到此剧中的很多人犯的愚蠢的错误

的时候，相信可以给您带来更多的感性的认识，仅仅看本熊的理性结论文章，远远不足以帮助你提高。此剧长达数十集，也许看多了一些会使你疲惫，但请坚持看完，记住：如果未来通过自己的钞票来增加感性认识，那是最不划算得投资！

2. 部分同学懒得看本熊对其他同学的回复，仅仅看本人的主贴，本熊强烈建议真正想学到师傅智慧的同学认真看俺的回复。很多思想都在里面。

3. 关于师傅个人简介： 如果把没有创过业的同学比作学前班的小朋友，把任正非/柳传志比作大学校长，那么师傅俺不过仅仅是个极具热心的面临高考的高三学生，创业的压力在 10年后依然像一座大山一样压得师傅俺喘不过气来，同时感到极端的艰难和步履维艰，对于师傅无需盲目崇拜，也不用无端鄙视，高三学生如果热心的话，绝对胜过很多学前班的老师！而师傅同时也是一个完全靠自学与实战达到的高三水平，任何科班出身的人，都无法像师傅俺一样最深刻的体会到和理解在创业路上的真正困难和障碍！

严肃一把感觉极度郁闷阿！ 呸！

作者：godfang 回复日期：2008-1-9 1:34:24

开厂计划书：

设备： 2.5万

厂租： 3000/月 （300-400个平方）

人员工资： 2 万

启动资金： 5 万。

营运计划：

毛利率： 20%-30%。

销售额： 200万。

毛收入 40万。

营销成本： 4 万。

注册以及其他杂费， 3 万。

初步估算了一下：

开厂后，完成营业额 200 万，40 万毛利，在去掉 20 万的各项开销，净利润 20 万。

还是做贸易，完成营业额 200 万，净利润也是 20 万。

但是开厂后，感觉会影响产品 B 的销售，毕竟开厂需要太多的精力。

熊熊老师，麻烦再次点评一下。谢谢。

作者：godfang 回复日期：2008-1-9 1:36:13

补充一句，即使做贸易，也需要投入更大的时间与精力。

=====

无法给出判断.....

请自己给出判断.....（并非卖弄关子，确实没有明确判断）

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 06:13:51 发表在 [创业家园](#)

作者：salecaper 回复日期：2008-1-9 2:33:45

熊老师：

你好。一直以来，我都在认真地听你讲课。你的课程让人很容易接受，并一步步地作深入的指导，让我受益非浅，感谢老师免费为大家授课。在这里，能不能麻烦老师给我分析一下我的创业想法。

先声明一下：我刚大学毕业，没有任何工作能力，社会关系，资金。凭着自己对网络和网页制作的喜爱，准备在大学里搞一个网上商城。

首先是从商城的大大小小的店低价拿货，再放到网上销售，或者各种 DM 宣传，再做配送，量大才能保证利益。在竞争上，会引到很多对手，有网上订餐，有网上超市还有各种实体店。同实体店相比，价格便宜，同其他电子商务相比，物流发达。在网上主要公布一些顾客不需要看到实体但是比较熟悉的商品，价格便宜，能方便送上门，顾客应该会买单。学生在网上下单或者电话订购，再从商店拿货（给商店交押金），货到付款，再把货款交给商店。主要是量和配送成本问题。如果不行请学生作兼职，按提成给工资。这里面风险很多，商家会拿次品给你，你卖不出去，自己贴

钱,且对网上销售没有兴趣,价格抬得高,量少利润低,做不下去.发生纠纷时,商家得利,下次不给货做,会吃很大亏.信息不对称,缺货,商家不讲信用等等.成本很高昂,车辆维修费,运输费,工资,房租,膳食费,流动资金,宣传费,网络维护.利润低,成本高,觉得能很难成功.

还请师傅给些指导.我在这里先感谢你了.

=====

刚刚开始学些围棋的人,看着2位9段下棋,也可以头头是道的评论半天,但是不要忘了自己连初段都不是....

很多文学青年一上手的第一个作品一般都是长篇小说.....哈哈  
异曲同工.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 06:17:25 发布在 [创业家园](#)

作者:洗牌时代 回复日期:2008-1-8 23:59:18

作者:爱你才顶你 回复日期:2008-1-8 15:52:16

<http://aprilcom.ysl68.com/>

《自废武功—通过作“减法”赚第一个1000万（下）》已经上传。

将上文与本帖对比,可以发现许多共同处,大家可以比较学习,希望筒子们都可以早日赚到属于自己的1000万

=====

聪明人就是聪明人,那个帖子的思维模式和这个帖子是完全一样的。

不过在这个帖子里推销别人的帖子,这是属于下游扩张,也是属于下游寄生,是有风险的。

=====

如果看不出本人与自废武功的差异在那里,罚抄写秘籍10遍.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 06:19:29 发布在 [创业家园](#)

作者: dian365391596 回复日期: 2008-1-9 13:27:10

呵呵，看了熊熊之火师傅的帖子怎么久了，一直作为一名潜水运动员在关注着帖子的成长。同时也看到了大家的满腔热情，更看到了火师傅的互动分享，让大家的眼前一亮，久久难以平静。

也说说自己在帖子当中所顿悟到的点点滴滴吧？

在火师傅贴中所表述的无法不就是以下几个点

作为一名创业者首先所具备的素质其为人处事，以怎样的心态来看待社会，去适应社会这个大环境。既然不能改变别人，那就只有改变自己，多看、多学、多问、多想、多做、多改变。为什么要这样做这也是现实环境所为，有什么样的环境就有什么样的动物。读书多并不等于到社会上就懂的多，办事厉害。学校教给你的是最基本的技能。不能照搬来用，那是走不通的，用了等于是死路。有些东西是不能教给大家的，不能讲的那么明白，自有自己去顿悟。

在为人处事上要多做变色动物，见好就收。能用的就尽量用上，耍手段也行，但不能过份，适可而止，不要思前想后的。

社会的空白处可以去做，但不能拼命的吓碰，碰穿了那可是要付出代价的。

看待项目与人合作时候要分析，人与人之间的关系，说白了就是利益，除了这个东东可能什么都是没了，只有一条路，分道扬镳。该分的就分，没有什么可牵强挂镀的。大家所追求的是双赢，只有他是一把双刃的剑，才将大家撮合到一起。黑道白道同样如此。

人不能太老实，做什么事情之前不妨先想想看是否可行，多去比较分析自己的利与弊。利有多大，大在那里，好在那，不好的在那。为什么会出现这种情况，怎样去避免。只有先看清楚了才不会走错路。犹如打猎人，只有瞄准了才能打的准。在瞄准的时候不妨可以多用点自己的手段，自己能利用的一切出发

挥。可千万不能照搬别人的，照搬那就是死路一条。只有最适合自己的，没有对与错之分，只有适合不适合。

暂时只想到了这么多，不知道 熊熊之火 对此有何说法

同时欢迎大家说出自己的看法更见解！

=====

牛！以后发了< 财富> 采访你的时候就说俺是你的师傅

如果点背，发不了，千万不要说认识我/

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 17:38:28 发布在 [创业家园](#)

作者：随缘书生 回复日期：2008-1-9 14:37:27

熊先生，本人在铁路工作，想创业，按照课程精神，是否该去倒卖火车票呀？

=====

聪明啊！如果有利润有客户，没人管为啥不卖呢？

师傅干脆好人做到底，再教你几招吧：

1. 从俄罗斯买旧火车头卖给你们单位
2. 收购你们的旧火车箱卖给小摊贩做饭馆
3. 给单位建议，有你负责给铁路全部涂上红油漆
4. 把火车票后面的广告位卖给史玉柱
5. 和铁路领导合伙在火车轨道上设立收费站
6. 把火车餐厅改造为洗脚屋
7. 给火车站提供走的慢的石英钟（这样就不会晚点了）

靠，生意简直太多了.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 17:45:07 发布在 [创业家园](#)

作者：楚狂徒一世 回复日期：2008-1-9 14:01:04

我用点评 qilifang 同学的问题来作一份作业给老师看。

首先我没有做过工程安装行业，所以有外行言论的话，希望老师和同学们指正。我先谢谢了

“我的问题放一边，我是给我老公来问诊的，他自己创业 3 年了，做工程安装，哎，目前还是没有实现财务平衡。前两年家里（不是长辈的钱）陆陆续续投进去 30 多万，2007 年没再拿，还还了外部欠款的一半计 15 万多，照这个势头，师傅认为还可以继续吗？并且我老公还总结出要保本需接到的工程量，这个量是有实际意义的，不是闭门造车出来的，但要超过这个量以便能还清欠款还有盈余，不借钱是不行的。他说，前两年就是不借钱，才一直做不大。”

我判断这位同学的老公的总结是错误的！他就象一个上了赌桌的赌徒（因为是做作业，请原谅我直言），输光了手中的赌本还不肯认输。把自己赌输的原因归咎为赌本少。要继续借钱赌一把大的，梦想把输掉的钱赢回来。

我要说明一点是，我虽然没有做过这个行业，但是我身边有朋友做过。我和这位朋友交流过他的工作。以我的理解：做工程安装不应该用存在“要保本需接到的工程量”这个说法，除非是包工包料。但是包工包料如果还亏本的话，这种生意根本就不应该接！

所以我的结论是：这位同学的老公总结是错误的，亏损的原因应该是以下几点

- 1，他对行业不熟悉，亏了几年的钱并没有让他学的更专业。
- 2，亏损最直接的原因一般是承接的价格太低，根本无法赢利
- 3，如果价格不低的话，就是管理太差，利润被浪费吃掉了

=====

1. 师傅不懂这个工程行业，如果按照我的理解是不是和装修有点像？都是一个项目一个项目的？如果是，我感觉这位同学的作业判断应该是正确的
2. “把生意不成功归结于不借钱”师傅俺凭经验判断，你 LG 比较危险，建议你  
把存折房产证放其他地方妥善保管，哈哈
3. 师傅俺创业从 2000 块起家，我一个朋友创业凭一张身份证起家（到处押身份证借货，没钱买货），有多少钱办多大事。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 17:52:15 发表在 [创业家园](#)

作者：mavericks 回复日期：2008-1-9 14:44:40

熊兄您好！！

看了您的大作，十分佩服。本人现在十分困惑，烦请指点一二，不胜感激。

先说说我的个人情况，本人 28 岁，本科毕业，在北京的一家银行总部工作，年入 15 万以上，老婆也在银行收入和我一样。04 年房价大涨前买了房子目前贷款 50 万，月供 3300 元，有车，家庭存款 25 万左右，都在股市上。双方父母都是普通劳百姓。今年准备装修、结婚，估计存款将全部归零。

本人工作五年了，实在是不适应国企文化，感觉没有前途，不想一辈子浑浑噩噩混下去，想去创业。但不想因为创业而使家庭承受更大压力和风险，想卖掉房子，换一套稍远点的房子，目的是还掉贷款。预计今年下半年的生活状态是婚后有房有车没贷款没存款，这样就没有创业压力了，下半年或明年初待存够创业资本就一边创业（项目初期有人帮助经营）一边工作，待创业项目可以形成稳定现金流后就可以辞职，专心经营。

好了，现在说说我的项目哈，估计您得笑掉大牙了，呵呵。我的创业项目是。。。。。。饭店，大学旁边的饭店。唉，真是不好意思，废了半天话，还是个破饭店啊。的确，我和我的同学朋友们提到是搞饭店，他们都不上眼，更别提您的法眼了哈，但请容我说说理由哈。首先您说过机会不就是存在身边的事情，俺爹俺娘就开过一个小饭馆，养家糊口而已，但是确实对这个行业还是有点了解的，知道大概的运作流程。其次，我在国企这几年天天爬格子感觉已经脱离社会久已，认识的圈子里的朋友都是搞银行或者金融的，想短期内从现有的圈子里面发现创业机会基本不可能，最起码我是这样认为的。所以我就往前想，再想就回到学校了，学校周边的饭店还是相对好赚钱的。再次，我认可的创业，是分步实施的，所谓骑驴找马是也，先请父母帮助我打理饭店，待饭店有了稳定现金流后，我在从银行脱身，解放二老，要切实控制风险，我承认餐饮业是一项琐碎，累人而起发展规模受限制，没有多少人可以做到大连锁经营；第二步是原封不动的再在其他大学门口 copy 一个这样的饭店；第三步是待年盈利达到 50 元尝试中式快餐。呵呵，太远了哈，我这人并不是好高骛远的，第一步和第二步不管顺不顺利，只要能走下来，我也要坚持三年再想其他事情，给自己财力、人员、管理经验上的准备。最后，我认为像我这种 20 万以下的小规模创业千万不要选择一些创性类项目，这类项目类似于“金点子工程”要么是进入壁垒底，给人家提供好点子就靠边站了，要么是太超前或不实用。还有就是不要做资金流动性慢的项目，总共没有钱，如果在北京，20 万元创业



中级班实战案例分析一：

师傅俺有个朋友技术极 nb, 美国拿博士，在某世界级公司开发中心任职开发 n 年，在此公司承担某大型项目的开发，后种种原因此项目终止，朋友离开公司自己继续了此项目开发出了某非常具有市场的产品，产品一出来就立马销售出去几套（超过 10 万 rmb/套）。

此人找到自己的另外 2 个同学一同成立了一个公司，此 2 同学没有出资，也不承担开发工作，具体工作好像啥都没有，不过工资也是没有的。

此人的销售主要通过过去认识的行业内人士推荐，此人过去某同事也从事此行业其他产品的销售，非常希望和他合作，补充产品线，但遭到拒绝，因为此人认为该同事人品不佳。

在此期间美国某行业巨头欲向其购买授权，而该朋友认为价格太低（数千元/套），没卖。

然后此朋友另搞了一个小公司，进入了下游，采用其软件为他人提供服务。

到目前为止，此人的软件销售方式依然和过去一样，不过总是可以接到一些订单，价格已经没有过去好了，而且订单也越来越少（2~3 个月 1 个）。不过行业内同样的软件已经由过去的几乎没有，演变为现在差不多遍地都是。

2 个同学股东也基本退出，关系没有任何变化，依然是朋友

进入下游的公司收入基本可以保住人员费用

朋友夫人从一开始就反对其创业，但没有制止。

朋友对未来依然充满期望！

以上过程大概是从 2003~ 今的全部过程

注：此人辞职前的薪水大概有 \$10 万/年

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 18:22:50 发表在 [创业家园](#)

作者：dian365391596 回复日期：2008-1-9 18:31:26

发展的速度真的是越来越迅猛了。中午写了点东东，火师傅给出的评价竟然是这样的。

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-9 6:17:25

=====

牛！以后发了<财富>采访你的时候就说俺是你的师傅  
如果点背，发不了，千万不要说认识我/

看了火师傅的点评，让我想到一句话。你要的全是面子，就全全不要里子了。  
究竟是面子重要还是里子重要，我想在这不必多说什么。

这一句 如果点背，发不了，千万不要说认识我/ 你也要想想看是什么情况了，太阳总有日落日出的时候吧？给我日落的时候你说我不认识你没关系，但当我有日出，出现大太阳的时候你不要说我在是你徒弟了，那可不要怪我对你不仁了。

=====

看来俺开玩笑水平太次阿.... 学习 ING!!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 18:41:14 发布在 [创业家园](#)

作者：1 百万福翁 回复日期：2008-1-9 19:26:15

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-9 18:22:50

家庭作业：

请大家写出此案例的感受

中级班实战案例分析一：

师傅俺有个朋友技术极 nb。。。

=====

感想：

这里面可能有下面几点问题：

1) “熊熊大火”的销售能力（无法说服朋友）

- 2) “熊熊大火”的帮助热情（可能不愿意得罪朋友）
- 3) “熊熊大火”的专家品牌（此人不认为“熊熊大火”是正确的）

。。。。。。

=====

福尔摩斯阿！呵呵

此人乃俺的好朋友,由于年龄大俺较多,俺尊其为前辈,俺作为朋友已多次婉转的提交了俺的意见,但该朋友并未采纳俺的意见....个人前途个人做主,俺也不能再多发言....

1 百万富翁乃人力资源高手也！！哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 21:28:25 发布在 [创业家园](#)

作者：楚狂徒一世 回复日期：2008-1-9 18:48:39

呵呵。

请问你认为师傅发帖的目的是：

- A 师傅有伯乐的天赋，但是没有千里马的天赋，所以来寻找千里马。
- B 师傅突然悟道了，但还不肯定，想验证和在交流中提高。
- C 师傅看到了天涯创业版中的大蛋糕，先混个脸熟，打算切上一大块。
- D 没有明显的目的性，只是心血来潮一时冲动。

我倾向于师傅自己写的答案。因为我自己也有这样的毛病，看见别人正在犯错误会忍不住说出来（当然是我自己认为的错误了，至于我是不是正确的，这就是另外一回事了）。就好像你不也在帮其他同学吗？！

=====

D 比较多了。 否则不会写的有点杂乱无章，不会写完就贴。搞得俺现在看了不太满意。

最准确的答案是，最近 2 ~ 3 个月师傅俺处理了不计其数的现实生活的创业咨

询，以及批评了不计其数的创业案例（基本都在教程里了，哈哈，全都是实例阿！）感觉极其郁闷。闲来无事逛到此论坛时，怒然发现某人亏了所有存款家里楼房以及老人的房子，本人顿时仍无可仍，就爆发了，哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 21:38:31 发布在 [创业家园](#)

作者：楚狂徒一世 回复日期：2008-1-9 21:37:26

老师，我的作业你还没有批改呢。我可是第一个交作业的学生啊。

5555555555555555

=====

我一批改，大家就没兴趣思考了，呵呵

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 21:40:33 发布在 [创业家园](#)

作者：jiangt2 回复日期：2008-1-9 18:40:54

初级班心得

必须先表扬下火哥，能用幽默易懂的网络语言写出这样实用的好文，比那些所谓的专家，学者，大师强多了，那些东西都不错，问题俺是个笨蛋，书看完什么没记住。火哥写的都是在我自己身上发生过，身边天天发生的事，看过以后很有感触，大多问题就是对俺这个笨蛋失败经验的总结。

初级班个人收获最大的就是“秘籍一为什么要创业，答案：我已经发现了一个确定可以赚到钱的项目！”个人认为初级课程里面其他几个秘籍都是对秘籍一的必要的几个条件引申和细节说明。必备条件如下：

一是“人”，你自己或者是和合作伙伴（作为一个要跳入商海搏击风浪的你应该具备经营头脑，能吃辛苦，心态要平实不能开个皮包公司就以为自己明天就是比尔盖茨，不要以为自己总是最聪明的想的都是别人没想到的，要创业就要有吃2年苦的准备。你自己对你所要做的生意的核心了解多少，有多少资源可以利用。火哥还对合伙做了精辟的论诉，就是忍，这个是最重要的，和婚姻一样地，要能包容。

二是“发现”机会在那里，怎样才能找到机会（机会就在你每天生活工作中，

在你亲朋好友当中，自己的工作是自己最应该熟悉的，亲朋好友告诉你机会，不会欺骗你，这些机会都是相对最稳妥，对于拿着多年积蓄，亲朋的借款第一次跳海的朋友是最适合起码不会直接淹死。)

三“确定可以赚钱的项目”机会天天有，咋样才能确定是赚钱。俺也有过电光一闪，想出个盖世的注意，可俺的大部分想法付诸实践可能都是重重地困难，投入太大，操作太难，期限太长绝大部分是痴心妄想。这样的事情太多了，原来的首富牟其中多智慧，10几年前就想到要把喜马拉雅炸个口子让西藏高原变成鱼米之乡，把西伯利亚无人的广袤土地上建成经济繁荣的城市，够聪明吧，现在他老人家60多还不是在武汉的大狱里养老那。火哥告诉我们要100%的成功要符合

1. 你怎么知道你要干的这个东西赚钱啊？
2. 竞争对手都是谁啊？
3. 你和竞争对手相比的优势有啥？
4. 顾客为啥要向你买东西啊？
5. 请你把你的生意全过程给我讲解一遍
6. 你的生意如果按照你的预测完全可以达到目标，可以赚多少钱？
7. 你的经营潜在的风险都是那些？请一一给我详细解释
8. 你打算如何控制你的风险？请详细讲解给我听
9. 你的成本构成都有那些？请给我详细讲解一遍
10. ....

俺打小就不学好，不得以18-19就跳入商海，回想一下以往失败和成功的经验，无不符合以上的几条，个人认为18条如果没有清晰的思路可行的具体操作方法必死无疑，其他几条没有很好解决方案，生意做上也是生不如死，不亏也赚不到多少。

火哥写的是最稳妥保守并且实际可行的方法，个人认为好的机会不可能天天有的，好的生意就象好老婆好房子一样的难找，海里不好玩的，跳下去可能就是礁石就有鲨鱼等着你，在岸上多努力，火哥说的必要的思维一定要固化在自己脑袋里，要做到不懂不做，不熟不做，不确定可以赚钱不做，这就是俺在火哥初级班中最大的收获。

另外火哥对打工者心态，合伙人关系处理，对创业前沙盘演示的9条原则写的

极为精辟，个人在今后的商业问题处理上要将其当作原则。

本徒弟初中毕业，文科尤其差，标点符号只会逗号句号，用词不当，语法不对的地方，麻烦火哥你多看两遍。理解上如果还有不到位的地方千万要指出来，俺期待在你的指导下能够天天向上

=====

论文合格，准予毕业！            哈哈

有哪位 p s 高手给大家做张毕业证多好啊？

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 21:46:34 发布在 [创业家园](#)

中级班秘籍九：一点突破,全面进攻

有个你钦慕已久的 mm,你不敢她表白，每次见到她你的手心都出汗，你在你的大脑里构思了无数种你和她在一起的场景，所有的细节都考虑了 10 种以上的可能。有一个偶然的的机会，你和她单独相处在了一起，当你正在挖空心思回忆自己过去制定的战略的时候……她竟然闭上眼睛把嘴巴凑到了你的眼前！！请问你怎么办？

1. 不！ 我不能如此的不道德
2. 问对方是不是眼睛进沙子了
3. 太快了！ 应该是先摸手后摸肘..顺着胳膊往下走……顺序不对，重来！
4. 机会难得！嘴巴先上去再说！
5. 娃哈哈+爽歪歪！落到我的手里，你要跑掉那就算我是个 sb！

如果你可以对上述选择题做出正确选择，其实就不用看下面的文章了

创业太难了, 难到什么程度呢? 难到实在找不到突破口, 就像拿刀去砍一片竹子一莫一样, 每个人在找突破口的时候就耗费掉了绝大多数的精力和财力, 而当刀真的砍倒竹子之后, 相当一部分人, 就势把竹子就劈成了 2 半, 完成了创业开始的过程. ( 如何寻找突破口的方法, 请认真学习初/中级班课程)

然后这个世界也有一些把刀砍到竹子上之后停下来的人, 刀刃已经进去了一半, 再加 10% 的力气, 工作就完成了, 但是他偏偏停下来了, 这种人非常之多!! .

这种人一般的思维是:

这个突破口到底是不是真的突破口阿?

要不要换另外一个地方砍?

开始这么难( 要使这么大的力气) , 往下会更难得( 需要更大的力气) .

在等等看...不着急砍...

这种现象翻译成创业过程的图像往往是这样: 已经找到了某个可以赚钱的项目, 而且也确实开始赚钱了, 不过当时赚钱不多, 而该创业者即没有花费更多的精力去开拓新客户, 也没有想着扩大公司规模( 例如招聘业务员等), 只是在下一步该如何干的思考中度日...

这个现象如此之普遍, 不仅师傅俺当年屡次犯了此错, 身边的朋友客户也一而再再而三的犯此错误, 这个错误将导致你将极其不容易获得的商机白白葬送掉! 而犯此错误的人很大程度上是因为犯了师傅俺在初级班教程中提到的认识不到手中机会而造成的。当某个项目轻易的赚了点钱的时候, 大多数人并不是把它当作了自己开创事业的突破口, 而是认为它是天经地义的应该存在的一个理所应当的现象!

这个道理其实比较简单, 不过照顾到一些迟钝的学员, 拿师傅俺 n 年前一个小小的成功故事大家感性认识一下。N 年前一个极其偶然的原因, 某人给了师傅俺一个电话, 此人不知出于何种目的, 在电话里跟师傅俺神侃了 1~2 个小时! 最后话题跑到了 10 万 8 千里之外, 问我是否可以帮他买到某个东西 A, 换了一般人, 肯定以为遇到了骗子, 呵呵, 但是凭着师傅的智商, 马上运算出可以尝试一把。事情出乎意料的顺利, 师傅俺组织来了 A, 成交了, 连续成交了数

笔。哈哈。师傅俺没有沉浸在小小的得意之众。俺迅速的将和 A 相关的 B, C, D, E 统统组织起来, 然后迅速的寻找和此人类似的需求者。这仗为师傅未来创造更多的商机埋下了伏笔, 也让师傅享受到了”一点突破, 全面进攻”所带来的金钱和快乐! 哈哈

记住: 事情的变化往往和你的预期是不一致的, 正确把握住商机才是最重要的, 当外部环境没有按照你的预期来发展, 甚至成功就是不费吹灰之力就到来的时候, 千万不要犹豫, 不要迟疑, 要马上改变策略, 直接跨过你原来的所有计划, 直接向最终的成功进军!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 21:48:31 发表在 [创业家园](#)

作者: dian365391596 回复日期: 2008-1-9 22:38:23

又巩固了一招, 什么事情都是如此当你拥有莫种资源与技巧或才能后。在你所处的事情或人群种或多或小有你不可预料的事情发生, 当拥有了这种优势, 同时给你抓住看准这个机会后那将是一个不可想象的发展机会。而你没看到或视而不见那你的绝佳机会就从身边溜走, 机会是留给有准备的人。同样在机会来临的时候要学会迅速改变, 才能把机会宝宝孕育大。

=====  
最佳中心思想, 哈哈, 你上中学的时候是不是写课文的中心思想特别拿手阿?  
我的文章好像是为你在做注释阿..... 郁闷阿....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-09 22:45:43 发表在 [创业家园](#)

作者: mavericks 回复日期: 2008-1-10 9:41:47

作者: 熊熊之火 回复日期: 2008-1-9 18:00:47

- =====  
1. 开饭馆不丢人, 只要你对利润满意 (这个东西你自己会算啦, 我不会的)  
2. 你们的收入在地球上以购买力计算都非常 NB 了, 要是俺, 俺就想想人生还

有别的什么好玩的东西。 欧美的普通人按购买力计算比你穷多了

3. 在这个财富大分配，富人洗劫穷人的年代，你竟然守着金矿不干，要去和穷人抢饭碗？

师傅俺的隆重建议：加入到洗劫穷人的队伍，全身性的投入到财富的分配中去！！洗牌完了，再考虑你说的事（不要告诉我你不知道）

=====

呵呵，还是火哥理解人啊，百盛还开着 kfc, pizzahunter 呢哈，饭馆还是有前途的哈。

在北京我这收入太一般了，而且 10 年内已经是天花板了，再往上就是中层领导岗位了，这收入真他妈的是鸡肋。

守着金矿也是个挖矿的，自己玩没准能逮个石头矿呢哈！

火哥，人如果没有希望是件很可怕的事情，您说呢？

=====

正如我预科班教程里说的一样，不要把创业当作改变打工失败的工具，那是注定失败的！同样的道理（前面几页，我多次提到），你首先要搞清楚你要的到底是什么？-----也就是你的人生观到底是什么？

把创业当作人生乐趣去追求，相当多的人会失望的，因为很快你就发现 99% 的时候你体会的是烦躁与焦虑。不管你的企业创造了多少利润，你很少会体会到快感..... 当你打工的时候面对老板极度压抑的感觉，在你未来面对员工的时候你会产生同样的感觉....

我个人感觉最靠谱的创业目的应该是财务自由！！因为其他的目的你会发现要想实现，基本很难！哈哈

看来你是没有理解我说得什么是金矿了，什么是洗劫穷人了....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-10 12:39:16 发布在 [创业家园](#)

作者：qilifang 回复日期：2008-1-10 11:51:48

armecos（也是高人）和洗牌时代师兄，估计都是三八大师的拥趸（是不是这么写的？嘻嘻），我的感觉：

1）师傅的初级班课程和三八大师的课程，起点不同，师傅的适宜教广大普罗大众，每个人都能从中受益，所以才会引来众人大叹：说到了我的心坎里，简直说的就是我过去所有的错误啊！而对于那些还没尝试创业却心心念念的人，有了一个很好的判断标准，于是该干吗干吗去，先去读预科班，从此拯救了无数人老爸老妈的房子和养老钱，师傅的开贴初衷达成！

2）其实中级班课程和三八大师能教到的学生就在同一个层次上了，所以写中级班体会的人就不多了。中级班体会写的好的人，三八大师的精髓就能悟到。

3）但悟到不等于对你有用，商业模式是能随便创新和复制的吗，是谁都可以的吗，是一个人可以做到的吗？这是一个系统工程，非常复杂，悟到的结果之一可能仅仅是出来了一个好的评论家。眼光比谁都好，但自己去做就是不行。

4）楚狂徒师兄可能是实用主义者，他看了一眼，说：这是个好东西，但对我没用！

=====

本大师个性从极少与人争论.....所以本来是不愿发表对他人的评述，不过看到一些同学对知识的误读，俺觉得非常有必要让大家搞清楚部分思路，否则你还是无法领会本大师的精髓，哈哈

师傅俺以前说过创业需要的知识俺讲到了5%而已，另外95%（一半是行业知识一半是管理知识），为什么师傅俺仅仅讲这个5%呢？因为这5%是至关重要的思路性的问题，而这5%师傅俺从来没有在任何一本书看到有价值的信息（或者就是在了一本巨厚的书中隐藏了1个小观点，很难发现），而创业者失败的最主要原因是这5%的失误造成的，而这5%的失误的避免其实非常容易做到，至于另外95%中的行业知识，都是创业者自己做的过程中去学习的，无法从外部得到提升和学习，95%中的管理知识（47.5%），书店大把的书可以学习

打天下，（初次创业成功，甚至二次创业）主要要避免5%的错误，和利用好5%的技巧，坐天下（持续经营）靠的是95%的成功。

师傅俺是打天下的高手，所以特意安排了打天下技巧速成班的课程给大家，至于坐天下，那是全地球无数商学院在研究的，师傅俺差远了，哈哈

师傅和 1000 万的差异乃是，师傅讲的是 5%，1000 万讲的是 47.5%（易中天版本之 MBA 教程）。师傅并不牛，二者讲的根本不是一回事，将二者混淆的同学，思路还需要理的更清楚点。

所以洗牌兄没有错，狂徒兄也没有错，根本大家的期望的东西不是一回事。

此非常重要，不可理解的同学或不同意此观点者，欢迎探讨！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-10 13:00:30 发布在 [创业家园](#)

作者：dian365391596 回复日期：2008-1-10 13:03:44

好一顿口舌之战，洗牌时代与楚狂徒一世两位仁兄紧紧围绕着

“你认为一个人创业成功，最重要的是：

A 判断力和经验 B 公关能力和资源 C 想象力和专业知识 D 筹划能力和执行”

这个问题展开了激烈论战。都说出了自己的观点，这是非常好的。正是这种精神造就了我们火师傅的大贴一浪高过一浪。

在我看来这些因素都重要没有那个可以缺少的，关键是我们怎样运用这几个资源，在创业的过程中什么事情都会发生，当然每个小角色也得出来露露脸。只有综合适度的运用才能见效发挥最大的能效。

创业是一个艰辛的历程。一路走来，在路口怎么转是个头痛的问题，犹如开车的速度快了转大了又翻车，转慢了又给别人碰了。只有看情况而行灵活做出变化，能解决问题的就是好招。尤其不能激动，激动就就把油门当作刹车那后果就不堪设想，谁也救不了你，进医院也来不及。

在创业初期能活下来且有余那就不错了，余了就激动不得，激动就会把油门当

刹车踩了。注意小心驾驶看清楚指示牌路标。

火师傅及各位开车的师傅注意了我从来没开过车，不知道车子是不是怎样开的。

=====

创业就像是只有 1 道考试题的考试（在你的人生旅途中，他会突然出来考你几次，也许你放弃了考试，也许你考的很糟，也许你一次就考试通过，踏上了财务自由的路。。。），注意：每次考试只有 1 道题而已，绝不会多几道！！

而大家要去准备的考试大纲竟然是个无限多.....所以到底说大纲中的那条重要，实在是个不可知的问题.....那条重要对不同的人，或者同样一个人的不同人生阶段那是完全不同的.....

回忆一下我讲的闭上眼睛的 PLMM 的案例....

很多人没有创业经验无法理解，但是你可以回忆一下你和你女朋友如何进展到最后一步的过程.....基本和你预期或者你认为最重要的东西都无关.....但是它无论如何脱不了大纲.....哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-10 13:12:01 发表在 [创业家园](#)

优秀的学生就是在可能的前提下，最大限度的搞清楚大纲所有的答案，还有一种笨办法（或者聪明的办法）就是只搞清楚部分大纲，专门去找考这几条的考试.....哈哈

赖-长星就只去搞大纲里的一条而已....把这条干精通！！哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-10 13:15:07 发表在 [创业家园](#)

作者：天蓝思念 回复日期：2008-1-10 13:03:29

师傅我想问一下,你说要有靠得住的上下游客户,可能有时就是因为感情太好了,签了个合同和有没有签都一样,没有按合同执行付款,但有些产品就是很短的内涨幅很大,上游客户要求涨价,然后我们老总也按上游客户意见涨了,可是现在购进后就大跌,至今库存还一大堆,还没缓过来,请问这个时候是你的会怎么做呢?

=====  
你的问题就好像是问李小龙，如果别人把你一拳打倒了你咋办？

师傅的答案就是：师傅从商十数年，从来没有发生这样的事。

把问题消灭在萌芽远远胜过发生问题后的解决！

各位想创业，或者正在创业，抑或创业成功的朋友，欢迎你们到创业实战教程群来！

群号：40840761

本群是火哥指定的咨询群。（火锅，麻烦您老了！）

我们创业的口号是：只有你做不到，没有火哥想不到！

没有我们赚不到的钱，只有你们不想赚的钱。

=====  
失败的 sales!

请重新构思一广告.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-10 17:05:26 发布在 [创业家园](#)

对答案了.....

-----  
案例分析实战

-----  
中级班实战案例分析一：  
-----

师傅俺有个朋友技术极 nb, 美国拿博士，在某世界级公司开发中心任职开发 n 年，在此公司承担某大型项目的开发，后种种原因此项目终止，朋友离开公司自己继续了此项目开发出了某非常具有市场的产品，产品一出来就立马销售出去几套（超过 10 万 rmb/套）。

///寻找及确定项目 ok ， 创业最难一关轻易突破

此人找到自己的另外 2 个同学一同成立了一个公司，此 2 同学没有出资，也不承担开发工作，具体工作好像啥都没有，不过工资也是没有的。

///找的合伙人不知是何目的？ 壮胆的作用大过实质。 徒徒浪费精力。

此人的销售主要通过过去认识的行业内人士推荐，此人过去某同事也从事此行业其他产品的销售，非常希望和他合作，补充产品线，但遭到拒绝，因为此人认为该同事人品不佳。

///不合格商人经常干这种事情！ 客户的人品与你的生意没有关系，最重要的是客户有没有败坏你的声誉及是否按时付款给你。（不重视销售）

在此期间美国某行业巨头欲向其购买授权，而该朋友认为价格太低（数千元/套），没卖。

///过高估计自己实力，放弃一个绝佳的成长机会，当俺事后让朋友再次联络对方的时候，对方已经与他人合作了，朋友追悔莫及，（放弃寄生虫策略，销售策略错误）

然后此朋友另搞了一个小公司，进入了下游，采用其软件为他人提供服务。

////在没有客户资源的前提下，盲目进入下游

到目前为止，此人的软件销售方式依然和过去一样，不过总是可以接到一些订单，价格已经没有过去好了，而且订单也越来越少(2~3个月 1 个)。不过行业内同样的软件已经由过去的几乎没有，演变为现在差不多遍地都是。

///非销售人员创业最常见问题：不知道如何开展销售工作！！！ 10年难遇的好项目基本上被葬送了。（销售庙算从来没有，且从来不反思）

2 个同学股东也基本退出，关系没有任何变化，依然是朋友

///必然的结果！

进入下游的公司收入基本可以保住人员费用

///已经成了鸡肋了！

朋友夫人从一开始就反对其创业,但没有制止.

///难得夫人了，哈哈

朋友对未来依然充满期望！

///对自己的错误完全没有认识，5 年创业积累的只是一些简单的重复，没有实现盘旋是上升

以上过程大概是从 2003~今的全部过程

注：此人辞职前的薪水大概有 \$10万/年

///既然已经创业，缅怀过去工资是没有用了，但是实在应该总结下为何会出现这样的结局

总结：在你未来的创业路上，你基本上肯定都会做对一些事，然后做错一些事，此位朋友做对的事情就是在适当的时候选择了适当的项目，而这一点也保证了其可以支撑到现在，而其余做错的部分，则造成了其白白错失很多发展的机会，2 个小小的错误（销售工作不好及放弃一个重大机会），造成的收入差别师傅俺估计损失绝对超过千万。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-10 17:27:17 发布在 [创业家园](#)

作者: qilifang 回复日期: 2008-1-10 14:31:33

师傅，我又仔细去看了遍你中级班的9条秘诀，基本上没有相应天赋和资源的人是无法做到的：

- 1) 认识行业高手，建立从业高级人员关系圈，让掌握100信息量的人成为你的朋友，这是普通人可以做到的吗？
- 2) 种瓜得豆和一点突破中，其成功所需要的经营头脑或称判断力，不是后天几乎不能培养吗？
- 3) 成为行业专家也不是人人都行的事。
- 4) 貌似只有提高自身素质，了解型号后面的内容和谈判原则可以去做，但谁说真正做到这几点的人不是一个人才呢？

从可操作性上说，我认为能从中级班受益的人，就有可能赚取三八大师所说的1000万。

- =====
- 1。 大师教程就是告诉大家应该往哪里去努力，因为一般人的问题就是有力无处使（往错误的地方使力）
  - 2。知道力气往哪里使，依然有大量的人会不使/或使错地方/或无法把理论结合自己的实践，
  - 3。任何事情天分都是必须的。爱迪生早就说了：成功是99%的汗水+1%的灵感，但是1%的灵感比99%的汗水更重要！

而师傅俺的秘籍就是相当于已经把这1%的灵感中的0.8%总结出来了，同学们如果没有剩下地0.1%的理解力和0.1%的实践的能力，则此0.8%全部失效了。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-10 17:39:32 发布在 [创业家园](#)

作者: qilifang 回复日期: 2008-1-10 14:31:33

师傅，我又仔细去看了遍你中级班的9条秘诀，基本上没有相应天赋和资源的人是无法做到的：

- 1) 认识行业高手，建立从业高级人员关系圈，让掌握100信息量的人成为

你的朋友，这是普通人可以做到的吗？

2) 种瓜得豆和一点突破中，其成功所需要的经营头脑或称判断力，不是后天几乎不能培养吗？

3) 成为行业专家也不是人人都行的事。

4) 貌似只有提高自身素质，了解型号后面的内容和谈判原则可以去做，但谁说真正做到这几点的人不是一个人才呢？

从可操作性上说，我认为能从中级班受益的人，就有可能赚取三八大师所说的1000万。

=====

另：从你的回复中，本大师可以断定你严重缺乏感性认识，否则上述问题你自己就可以回答了，无需质疑俺。

但是你是一个善于学习和总结的人（太多的人完全是囫囵吞枣，读了高兴，然后全忘），加强感性认识将使你迅速脱颖而出

强烈推荐：有志于学习创业的人但是没有感性认识的人学习《飞黄腾达》！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-10 17:43:25 发布在 [创业家园](#)

课后作业

中级班实战案例分析二：

师傅某朋友（靠，为啥师傅的朋友都是失败分子阿？哈哈，想到这点的同学表扬一下，事实上师傅的朋友成功者居多，但是成功者中都有如此之多的失败案例，可见创业绝对是一门需要提前好好学习一下的学问）福建人，80年代就移民去了

泰国, 经营皮具, 服装资产数千万, 美国泰国广州深圳北京山东购置房产. 由于老业务早已走上正轨, 朋友计划开拓新行业, 二次创业, 哈哈

2004年, 此人经他人介绍认识某商用电信产品的制造商(国内), 计划将产品打入泰国当地之运营商, 泰国这个地方和中国差不多, 腐败成性, 全凭回扣, 所以朋友以钱开道, 迅速的和当地最大的几家运营商建立了关系. 主要精力都投入到了当地最大的运营商上了, 此运营商一直计划开展采用此设备的业务, 但是由于种种原因, 一直到现在都没有开始批量正式采购(仅少量采购数百台)。

在与运营商打交道的过程中, 朋友经常需要回答客户的有关技术的问题, 04~07年中, 客户采取直接打电话给中国原厂的方式来解决技术支持的问题, 07年底, 感觉有问题, 以 20000RMB/月聘请了一大陆售前技术支持工程师去泰国工作(在大陆大概工资应该在 4000以下)。

此人由于自有商铺三间(比较怪异, 和大陆不一样, 此楼为 4 层, 一个商铺就是从 1 楼一直到 4 楼, 此人 3 个商铺全部连在一起, 就是  $3 \times 4 = 12$  间房子, ), 地点位于当地的一个服装皮具批发市场, 将其中的一间商铺(全部 4 层)拿出来做了一个展示厅, 同时聘请了 2 个小姐招呼此展示厅, 此商铺(仅地铺)如果出租, 租金大约在人民币 5 万/月, 原来自己销售皮具的获利大约 10 万/月。朋友夫人建议将展示厅搞在 2~4 楼, 朋友认为展示效果不好, 没有采纳。该展示厅从 2005 年开始至今, 销售额为零。

朋友由于没有文化, 所以对该产品的详细应用及规格等技术知识非常欠缺

朋友与 07 年年中招聘了 1 个业务员来跟进客户(一共 3 个客户)

朋友在 07 年年底发现某自己没有联络的运营商购买了其他中国制造的同类产品 10000 台(按照正常利润, 利润大约 100 万人民币)。客户开始与此运营商建立联系, 试图打进去, 至今尚未有实质进展。

朋友原来的那个主要的运营商客户最终是要把产品通过代理商销售给企业的, 朋友顺便也签了一个代理协议, 自己也开始往企业里直接销售此产品, 但是销

售效果不佳，而运营商的代理由于朋友是运营商的供应商，所以不是很愿意向其采购此设备。朋友采取盯紧大陆供应商的办法来控制货源。大陆供应商也给予了配合，没有销售产品给其他客户。

朋友为维持客户关系，经常需要请吃饭，或送红包给客户。

此业务所有运营商都在筹备，但都没有正式开始推广，朋友从 04 年至今累计直接费用大概花费了 2 百万人民币。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-10 17:45:24 发布在 [创业家园](#)

中级班哲学必备知识一：享受白手起家的快乐

中国古人人生的四大喜事：久旱逢甘霖/他乡遇故知/洞房花烛夜/金榜题名时，西方马斯洛的层次需求论：生理需求/安全需求/归属与爱/尊重需要/自我实现的需要。（东西方人思维的差异在这里可以轻易的发现，哈哈），这些东西最终归根结底都是——得到。就是你从无到有得到某个东西。

想象一下你会因为你有双鞋穿而激动万分吗？你会因为你每天可以吃的饱饱的而幸福吗？正常人都不会，因为现在这个社会即使在农村，绝大多数人都可以保证上面的 2 条，这些东西他一直拥有而从来没有失去过。

人不会为他生来就拥有的东西感到快乐的，当你做梦都想成为皇帝的时候（所有的中国男人都有过此梦想，哈哈），是因为你从来就不是皇帝，当某人生来就是皇帝的时候，他对当这个皇帝是没有感觉的，——这就是为什么开国皇帝一般都超级 NB 而其后代的皇帝一般都很水的主要原因。

很多人痛恨自己生在穷苦家庭，而师傅俺却想如果生在富贵家庭那将是一件多么痛苦的事情啊！——因为它剥夺了你享受从无到有的过程快乐！！

结果不会给人带来快乐,给人带来快乐的是过程,想象一下你和MM进入你的宿舍,n小时后,全部结束,然后到离开的全部过程,是你结束的时候最快乐吗?我相信你自己可以得出正确的答案。

人生最大的痛苦就是不努力就得到,想象一下:天天都有甘霖,他乡到处是故知,日日都是洞房花烛,生下来就金榜题名,那将是多么痛苦的生活啊? ——你根本无法体会得到的快乐,哈哈

有些学员有幸承接了长辈的商业,也有些同学在长辈的关怀下得到了快速安全的发展,虽然师傅俺一而再再而三强调小心取胜,并告诉同学们在长辈的关怀下是最保险的创业方式,但是它让你避免风险的时候,也失去了白手打天下的快乐!

人生没有比从无到有,靠自己的努力和勤奋创造出属于自己的财富更令人快乐的了!

为你现在是个穷光蛋而庆幸吧,上天是如此的眷顾你,而让你生而成为一个穷光蛋!!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 06:33:08 发布在 [创业家园](#)

作者: 不如养猪 回复日期: 2008-1-11 9:37:12

我觉得商场变数太多,没有特定的教程.

商机算计不完,在创造中寻求生存之道.

=====

逻辑极差!! 貌似有道理,其实一片混乱.

此人成功=打麻将天胡

昨天有同学批评我应该批评他人的时候要采用幽默的方式，等师傅俺学会了再用。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 12:23:29 发布在 [创业家园](#)

作者: victory1000000 回复日期: 2008-1-11 9:21:36

师傅，我是 qq 上的归零，我把我的问题写下来供大家学习探讨。

我现在在的公司是我表哥的公司，我在这儿呆着不舒服，原因主要如下：

1. 公司是劳动密集型企业，员工学历都不高，都靠卖命活着，我今年大学刚毕业来公司上班，可能看的书多了点，接受的正面教育比较多，于是觉得其他人全部过于消极，因为价值观的差异，我和他们没有共同语言，很难融入公司环境，你看这一点怎么办？
2. 公司现在不错，正在扩张中，但老总（就是我表哥），他个人太强势，自负，有点像土财主，我看不惯他这种态度，所以老是和他作对，我个人看出的公司存在的问题我也懒得跟他说，自以为我比他还行（其实我真的是这样想的），应该他来主动问我才对。请问如何解决和他的沟通问题？
3. 我觉得自己的条理性比较差，有时候思维发散的太快，反而脑子里一塌糊涂，乱套了呵呵，培养逻辑性和条理性有哪些的秘诀？
4. 或许有时我考虑问题太一本正经会和太多人产生隔阂？

以上问题是否是真正值得关注的问题？

=====

师傅俺已经出离愤怒了.....

请允许我说一点脏话..... 你就是传说中长不大得幼稚的依赖性极强的没有自立的当代大学生.....

师傅俺对待俺自己这样的亲戚的态度一般是一个字：滚！

极崇拜你表哥的修养 ING.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 12:31:54 发布在 [创业家园](#)

作者：狼道2 回复日期：2008-1-10 22:09:04

老熊，可以开始考虑让其他同学把自己亲身经历的创业案列拿出来分析研讨了。

=====

有悟性！ 表扬一下！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 12:35:03 发布在 [创业家园](#)

作者：annaJune2008 回复日期：2008-1-11 12:54:01

憋不住了，喘口气~~

我昨天晚上——确切的说是今天凌晨，因为一个超级项目链条的各个环节都在我头脑里连接在一起了，过度兴奋，辗转反侧睡不着，有极强烈的冲动要开电脑和师傅和师兄聊聊，不过想想3点多了，可能大家都不在线，于是继续展转，估计睡着的时候4、5点了。结果原来师傅6点还在线啊，哈哈。

不知道师傅他老人家本人是不是也预感到了在这个帖子里潜藏着一个什么大的机遇？

切入正题。我正是3个月前看的飞黄腾达。9月份投了近100份简历，只得到一个面试电话，十一后已经绝望了。竟然去致富网站寻找项目，然后把闲置笔记本电脑卖了1000块钱（700块钱收二手笔记本的人都不来拿，不过我自己生1000卖出去了，哈，初步体会到了销售的乐趣）去了趟广州考查。站在流花湖公园门口，仰望着邓小平的画像心情激动不已，决计彻底与文艺青年划清界限，从商赚钱！回来后一口气把6季Apprentice全部看完，发现自己具备那些winners的素质，得到肯定，信心大增。当初想做的致富项目放弃了，也正是

领悟到，为什么不从自己的专业上找项目？因为已经弹尽粮绝，只好继续找工作。结果十一后随便投了几个简历，就有几个面试。细节不多说了，反正本人从工作中获得启示，迅速学习相关知识，获取相关信息，结识行业牛人。种豆得瓜，3个月时间，每天都有种一日千里的感觉。

想做中国版 Apprentice 也从一个一时兴起的遥远的梦想，变得可行起来。  
虽然已经有了《赢在中国》，我还是想做中国版 Apprentice！

可以对比一个不太成功的例子，某视频网站与教育台合作的给大学生与企业面对面机会的节目，好象只有一期，后来我找不到那个页面了。production media sponser candidate audience 等几个方面，这个节目都没有任何优势，肯定是做不起来的。

But you know what, 我昨天突然发现，我竟然已经可以把这些核心环节贯穿起来了！前几天还会觉得困扰的一个问题，谁能充当 judge，马云等人已经太赢在中国了，潘石毅也不太合适……可这里不是有现成的么！师傅，您愿意来说那句著名的 yr fired 吗？

请师傅或能师兄帮忙想个问题，如果我是明白人，看答案就知道你们是真身还是冒充！我是 QQ 上的 June, 173892801, 已经加师傅了！强烈期待和师傅探讨细节！

=====

极度危险创业者. . . . .  
建议冷水洗脸，坚持 1 月. . . . . 除了公司的事其他一概不想. . . . . 3 个月  
后复查. . . . .

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 13:27:38 发布在 [创业家园](#)

作者: victory1000000 回复日期: 2008-1-11 15:26:10

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-11 12:31:54

作者：victory1000000 回复日期：2008-1-11 9:21:36

师傅，我是 qq 上的归零，我把我的问题写下来供大家学习探讨。

我现在在的公司是我表哥的公司，我在这儿呆着不舒服，原因主要如下：

1. 公司是劳动密集型企业，员工学历都不高，都靠卖命活着，我今年大学刚毕业来公司上班，可能看的书多了点，接受的正面教育比较多，于是觉得其他人全部过于消极，因为价值观的差异，我和他们没有共同语言，很难融入公司环境，你看这一点怎么办？
2. 公司现在不错，正在扩张中，但老总（就是我表哥），他个人太强势，自负，有点像土财主，我看不惯他这种态度，所以老是和他作对，我个人看出的公司存在的问题我也懒得跟他说，自以为我比他还行（其实我真的是这样想的），应该他来主动问我才对。请问如何解决和他的沟通问题？
3. 我觉得自己的条理性比较差，有时候思维发散的太快，反而脑子里一塌糊涂，乱套了呵呵，培养逻辑性和条理性有哪些的秘诀？
4. 或许有时我考虑问题太一本正经会和太多人产生隔阂？

以上问题是否是真正值得关注的问题？

=====

师傅俺已经出离愤怒了.....

请允许我说一点脏话..... 你就是传说中长不大得幼稚的依赖性极强的没有自立的当代大学生.....

师傅俺对待俺自己这样的亲戚的态度一般是一个字：滚！

极崇拜你表哥的修养 ING.....

=====

我想我有收获了！谢谢师傅，mundener，狼道。

=====

首先俺对刚才的粗鲁对归零小弟表示道歉！ 希望可以得到原谅。

现俺对你的情况给点个人的真诚的建议（有遗漏的希望大家补充）：

1。对待比自己低级的员工不应抱有优越的心态，在这个世界上人人都是凭自己的双手混饭吃，每个人都有自己的缺陷，他人受教育少，我相信他人内心也是极为悔恨，做人应多看他人优点，这里不是CCTV，这并非俺冠冕堂皇的教训人，是俺的真实想法。

2。对待表哥，你又把自己放在了晚辈的来看待，要想得到发展，任何时候对待任何人都要有平等的心态（比自己差的人，或者比自己NB的人）。如果你有个平等的心态你就不会对待表哥如此。私企老板普遍严重缺乏管理知识，公司管理漏洞百出，你作为表弟更应该主动的帮助表哥，即使他大老粗不懂，不接受，你也应该反复思考自己的建议是否具有合理性或可操作性。要知道，经营一家公司需要的知识是100，而你表哥我相信至少已经掌握了60，而你仅仅发现了40点中的1点就自认为比表哥NB，你觉得自己是有点自大了？

你作为表弟可能不知道，一般老板是极反感亲戚来自己公司的，你真的应该感激你表哥，而且我相信表哥更容易交流，至少他相信你不会害他，学习我的像老板一样的思维。直到你成为表哥不可舍弃的左膀右臂，这时候你就真的成熟了！！

3。条理差请学习批判性思维，我这个找了一篇文章供你参考：

[http://www.sgwritings.com/259/viewspace\\_6002.html](http://www.sgwritings.com/259/viewspace_6002.html)

这里龙应台应用到的就是批判性思维，可以在网上找文章学习

4。你可以做到被人训斥而不恼怒，精神可嘉，请多努力

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 17:45:59 发布在 [创业家园](#)

作者：不如养猪 回复日期：2008-1-11 14:11:07

你写的东西我从头到尾看过,貌似有逻辑,实则很主观.

世界上不是你最聪明!生意似乎很成功,你的修为处于起步阶段!

对不住,我正在收获!麻将天胡来鸟~~扰你雅兴

=====

这位兄弟,俺发言不慎,多有得罪,请多原谅。

俺愿意再次和你交流指出俺认为你存在的思想的问题,如果不对,我们可以在技术层面交流:

您的原话 “我觉得商场变数太多,没有特定的教程.

商机算计不完,在创造中寻求生存之道.”

俺认为的逻辑错误如下:

商场变数太多,此句成立,但不构成下一句的充分条件。没有特定的教程,此话极为含糊:什么是特定的教程?是必胜的教程?还是针对某些特定情况的处理的手法?如果是前者当然没错,但是如果是后者,您就是错的  
商机算不完没错,但是成功是否需要把所有的商机都算完呢?显然不需要,你只需要算机你遇到的一小部分即可。在创造中寻求生存之道,极其含糊,何为创造?何为生存之道?

中国人思维普遍有是事而非的模糊,缺少精确的逻辑.

要知道我们的每一步行动都是靠我们自己内心的逻辑指引的,逻辑混乱将不可避免的把自己最终指向失败.

有空请看此文

[http://www.sgwritings.com/259/viewspace\\_6002.html](http://www.sgwritings.com/259/viewspace_6002.html)

再次对言语的冒犯表示道歉!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 18:07:48 发表在 [创业家园](#)

为你现在是个穷光蛋而庆幸吧，上天是如此的眷顾你，而让你生而成为一个穷光蛋！！

=====

我们是值得庆幸的 现在赶紧庆幸

火师傅现在是不能庆幸的 还有任务去完成 同样也有不快乐的痛苦日日困扰着你

正如是一个正常的人 是跳蚤的赶紧跳 看谁跳的高跳的快 不想应为曾经是跳蚤而变成今天的爬蚤 不满与追求是个永恒的矛盾相互牵制着发展

=====

d i a n 兄言辞犀利，思想敏捷且隐晦，若写杂文评论必大获成功。

这个思维习惯若成习惯在企业商界企业可能给带来一些不必要的麻烦，一点建议仅供参考！

俺的文笔较差，在所谓的哲学基础里没有表达清楚自己的真实意图，

现重申哲学讲义中心思想如下：

白手起家实乃人生之一大快乐！ 请同学们不要轻易的放弃！靠家人长辈固然

可以加速成功，但人生不仅仅是金钱，尚有更多的体验。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 18:16:54 发布在 [创业家园](#)

作者: jiangt2 回复日期: 2008-1-11 15:24:36

中级班作业 中级班心得

中级学习过来觉得师傅虽然说了很多，我的心得只有三点，一是要敬业，二要建立和业内高手的良好关系并且学习其经验。三，是要保持理性不能感情用事  
敬业：要平时多学习“秘籍二：备战备荒防苏修”平时多积累自己以后能用的上的知识，才能书到用时不觉少，没事斗地主是斗不出来灿烂地未来。还不能单纯的苦干，要巧干，你要非常的了解你所做的行业，业务水平达到业内大多数人达不到的水平，自然看到的机会要比别人多，这都和你平时敬业有必然的联系。

和业内的高手建立良好的关系多和其交流，你的思想也很快的达到业内高手的水平，碰到吃不准的决策的时候尽量多听听业内高手的意见，你将利用外脑达到你达不到的水平。和业内高手的良好关系将让你少走很多弯路，少付很多学费（很多错误的选择和学费是会致命的）让你生意很快达到较高的水平。

三是要保持理性不能感情用事。师傅在中级开篇特别的指出赌性在经营上的影响，俺们一定要认识深刻，日常经营上大多的选择都面临着几套方案，你如何选择，要尽量选择概率大的方案。在创新方面千万不能觉得我想出来的想法那就是前无古人后无来者，其实这个世界好的方法已经很多很多了，我等智商正常的人只要选择好正确的方案模仿到位就很OK，包括同业的异地的隔行的。能好好学习最稳妥撤退也是这样，如果生意真的是不行并且前景没有，就直接撤退，师傅说了，唯一让咱们坚持的理由就是有好前景，很多人处于胶着状态时候总觉得已经做起来了就多坚持一下，精力财力人力越耗越多，时间长人的心

态会麻木，会对任何生意都失去信心。

=====

50分！ 不及格，请重新学习。 毕业证暂时替你保管，哈哈  
[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 18:25:41 发表在 [创业家园](#)

作者：liangzimx 回复日期：2008-1-11 15:49:03

征求火哥的意见后把毕业证样板发上来了，  
俺对李先生是非常崇敬的 借用一下名气 呵呵

=====

狼道等几位同学已获毕业，可直接找 l i a n g 兄制作毕业证。其他同学尚需  
发表论文后，请 l i n g 兄制作毕业证，哈哈  
[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 18:29:41 发表在 [创业家园](#)

作者：1百万福翁 回复日期：2008-1-11 16:00:01

作者：jiangt2 回复日期：2008-1-11 15:24:36

中级班作业 中级班心得

中级学习过来觉得师傅虽然说了很多，我的心得只有三点，一是要敬业，二要  
建立和业内高手的良好关系并且学习其经验。三，是要保持理性不能感情用事

=====

写得好，向你学习。

1) 创业要靠行动。这一步淘汰了至少 80%的梦想而无行动者。

2) 行动要有理性。不要盲目冲动。最好先去学习别人，再自己动手。抄别人，  
是最快的、最好的方式。这一步又淘汰了余下 20%的行动派中的至少 90%。（因  
为绝大多数首次创业者都非常牛 B，呵呵）

[这 2 关下来，至少 95%以上创业的，就是失败了]

3) 要会做乘法和除法:

- \* 重来没有创业过的, 最好把自己的伟大能力、未来的美好前景等至少除 10;
- \* 创业失败过的, 上述数值至少除 2;
- \* 重来没有创业过的, 最好把可能遇到的困难、未来的资金需求等至少乘 10;
- \* 创业失败过的, 上述数值至少乘 2;

这些计算小学二年级就会了, 所以很多人不屑做, 鄙人也是一个, 自己鄙视一下。过了这关的创业人, 成功比例开始大大提高了, 也许有一半以上, 可以成功发点小财。

再要有很好的运气, 赌对一些机会, 才有可能成为大财主。

=====

理念害死人阿!

俺讲了那么多具体的技术, 完全在你们看来都不见了: 正确对待坚持项目 / 注重日常积累 / 种瓜得豆 / 精通产品 / 精通行业 / 避免创新失败 / 寄生策略 / 突破策略. . . . .

理念就象氧气一样重要, 没有氧气必死, 但是靠氧气无法获得成功, 必须有更准确的战术!!!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 18:36:27 发表在 [创业家园](#)

作者: 洗牌时代 回复日期: 2008-1-11 17:44:13

作者: 熊熊之火 回复日期: 2008-1-10 13:00:30

本大师个性从极少与人争论. . . . . 所以本来是不愿发表对他人的评述, 不过看到一些同学对知识的误读, 俺觉得非常有必要让大家搞清楚部分思路, 否则你

还是无法领会本大师的精髓，哈哈

.....

看来俺不交作业师傅就是不放心呢。

这个帖子和 1000W 的不同就在于：

1 这个帖子在创业版，那个在管理版。（师傅骂道：你这不是废话吗？！）其实仅从此就可以判断两个帖子的本质区别了。

2 师傅的帖子，一开篇就指明了大意：创业的理由，是找到一个稳赚的项目。那么大家肯定就要问：什么样子的项目才是稳赚的项目呢？于是师傅将自己的经验体会一一道来，这才有了秘籍一 二 三 四.....那个帖子直接都跳过了创业的理由，告诉大家一些辨别稳赚的项目的手段。

3 .....（省略若干字）

最后，师傅怎么会看不见两个帖子的一样之处呢？那就是教大家辨别什么才是稳赚和如何稳赚啊。试问谁创业不关心这两点呢？如果知道了如何判断，自然也就知道了该不该创业。如果不知道如何去判断，仍然是一头的雾水。试问任何失败的创业者，谁不是认为自己找到了一个稳赚的项目呢？难道他们明明知道要亏还会去干吗？如果他们真的这样蠢，那师傅你说有什么办法？

那么，师傅告诉了我们什么什么不可以，什么什么可以，那个帖子虽然没有明确的告诉大家什么可以什么不可以，但是却将一些判断的标准通过量化关系表达了出来。

眼镜店不可以做。在师傅这里的标准是：要处理上下游，就怕两头都抓不牢，同时投入大，回报低；机会成本巨大，一下亏了还好，就怕半条命，拖累你一辈子.....在那里的标准是：边际成本太高，周转极慢，回报率太低.....

俺很清楚你们说的当然不是一回事，但俺用两套标准得出同一个结果。这个叫

殊途同归。

---

洗牌兄真是个认真思考的人啊！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 18:42:12 发布在 [创业家园](#)

师傅，你是否明白了判断力是最重要的呢。你对养猪兄做错了判断（认为他的性格可以接受你这样的玩笑），所以现在不得不道歉了。——但是要是在生意场上，你这样可就造成了不可挽回的损失

===>>讨论那个最重要是完全没有意义的，萨达姆无论如何判断正确都无法避免掉脑袋的命运。萨达姆当然也可以在枪毙和绞刑之间做出正确的判断，又能如何呢？对养猪兄并非判断错误的问题，而是俺个人性格确实有问题，经常不能给人留面子，俺也在试图改变自己。（如果是判断问题，则是俺可能做出过分言论，可能不做出过分言论，是本人个性问题则是即时没有冒犯养猪兄也会冒犯别人）

判断力绝对非常重要，但是在成功的路上没有任何一项是绝对重要的。如果你是 xxx 的儿子，你不需要任何判断就可以成功了。

哦，那可不是抱歉能弥补的。——人家最多说：“没事没事，误会误会。”但却心里有了个阴影，很难说能和你合作了。

====> 完全正确，谢谢批评

任何一个人，都是一瞬间就做出判断，而后再去找种种理论的支持。

好比我拿一块砖头扔你，你会怎么办？先去思考被砖头打中了会怎么样？计算

砖头的质量和动能？空气动力学原理？

不。

你第一个反应绝对就是躲。有想过为什么要躲吗？

===> > 生物的生理反应确实如此，但扩展到商业领域为何就正确呢？好像没有令人信服的说服力。你认为 PPG 的成功是一瞬间做出的判断吗？你认为史玉柱征途的成功时一瞬间做出的判断吗？

俺一年前从总经理的位置上下来（虽然我管的是个烂摊子，但离狂徒兄“只有理论上的悟性”的判断向去还是有点远。师傅竟然说他也没有错，他这样的判断力出去能干什么？），回家和老婆过清净日子，空闲之余就在研究判断力。花了很大的精力才发现：什么都可以教，惟独这判断力教不了给人。

====> > 请指出你认为狂徒兄的具体错误，我们详细讨论，我相信这个讨论对大家都是由意义的。

判断力教不了人的理论依据是什么？而且什么是判断力这里面大家对此的定义都未必一致。你说的判断力我冒昧猜测就是对某件事情几个选项之间的正确选择。那么为什么不可以教呢？判断只有准确率高低的问题，而没有这个判断的能力不可传授的问题，即使硬币正反面的选择是无法预测的，我们都可以教徒弟做出一个个猜 50% 的策略。何况很多事情经过分析之后概率远远高于 50%？

一个瞎子，你再教他“红色是什么”，他也不明白你说的是啥，更不可能从此就能判断出什么颜色是红色。

=====> > 瞎子可能无法理解什么是红色，但是科学家可以让瞎子在大脑里产生有视力的人看到红色同样的神经反应，瞎子也看到红色了！我明白你只是类比，同样的道理，我也是类比给你，办法永远都比问题多！！如果说一个瞎子心目中没有红色的概念而其在红色和绿色之间做出选择绝对是正确的。然而这

绝对是一个不当类比，要知道，很多商业上的判断并非在事前无法形成概念的。例如：我可以教给业务员，如果只有 10 个人的公司，购买 100 台电脑自用的概率小于 0.01%，这些知识并非像红色对盲人那样是无法理解的。商业社会的很多原理解起来都是非常简单的。远远没有你想象的那么搞得门槛。

所以，师傅怎么可能教会没有天赋的人“什么才是一个赚钱的项目”呢？

====> > > 没有天赋的人一样可以获得成果，这样的例子实在是太多了，

比如：种瓜得豆秘籍。我有一个朋友，当然没有看过师傅的帖子，但是他就完全按照你的方法做了一把。结果输掉了内裤，得罪了朋友。

为什么？他没看出朋友的项目主管十分正直，做了错误的判断，还为自己的判断找到了理由：“经常喝酒，喜欢女人，肯定也喜欢钱。”人家喜欢钱不假，可你怎么知道人家就一定会收回扣？

你说：“那是他太 TM 蠢了！老子有什么办法！”

=====> > 你的举例非常含糊，我无法作出判断

对，我当时也这样说。可是，创业不也是一样吗？要是学的那个人太 TM 蠢了，你又能为有什么办法？

所有师傅教人开车，各有各的秘籍。但不管怎么高明的师傅，总会教出笨徒弟来。而不管是哪个最出色徒弟，换到任何师傅去教，他都必然学得会！这个现象叫“高徒出名师”。

====> > > 高徒名师现象确实存在，例如北大清华，但是你犯了以偏概全的逻辑错误，要知道，如果因为某个名师教的 3000 名学生中有少数的笨学生甚至多数，就可以否定师傅的作用吗？

你的逻辑简化以下就是：如果某个高徒（或天才）任何老师教他都可以成功，

则老师无用。

正确的逻辑是： 如果有些人没有得到老师的指点，不会成功，而得到老师的指点这些人中的很多因为得到指点而成功了，则老师有价值。

师傅这个帖子，如何没有明显的商业动机，则为“教老虎上树”的行为。老虎本来就会上树（不懂的请 GOOGLE 一下），而其他天生上不了树的动物，你怎么教他他都不会。

====> > > 你把学生仅仅分类为会爬树的老虎和不会爬树的其他什么动物，本身逻辑极其混乱。

第一：你认为老虎爬树是天生的，那你就可以得出来人是天生会商业的吗？事实上人的商业能力是后天学习的，并非天生的，完全不可类比！！

第二：同理也不存在天生不会商业的人，

任何对个体的单独考量都是不准确的，例如对大学教育是否对你的收入有影响，是不能拿 2 个人来比较的，拿随即 10000 个大学生的平均收入和 10000 个高中生毕业的同龄人的平均收入的比较就可以得出正确的结论。

洗牌兄是非常勤于思考的人，但是你的思维缺乏逻辑性。系统学习逻辑必能使你如虎添翼！！

建议看此文：

[http://www.sgwritings.com/259/viewspace\\_6002.html](http://www.sgwritings.com/259/viewspace_6002.html)

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 21:08:34 发布在 [创业家园](#)

=====强力推荐=====

凡是自认为逻辑思维能力需要提高的同学，此书将改变你的人生！  
比火哥俺的秘籍强 10倍

《走出思维的误区》

[http://product.dangdang.com/product.aspx?product\\_id=8769766](http://product.dangdang.com/product.aspx?product_id=8769766)

=====

[熊熊之火](#) 于 2008-01-11 21:44:13 发布在 [创业家园](#)

作者：洗牌时代 回复日期：2008-1-12 3:25:52

俺真是个夜猫子，越来越佩服自己了——为了追随这个帖子，已经把好不容易改过来的生活习惯又改回去了。

俺并非想和师傅对着干，只不过想交流交流。——如果师傅认为俺真是来砸场子的，那可就错了。

顺便说下，如果师傅真的明白了俺的思维，再看 7-11，看到的東西保证就不一样了。

=====

哈哈，我绝对不会认为你是来砸场子的，如果你这是砸场子得话，我希望多几个人来。看到任何观点首先是要质疑，然后思考，最后得出结论。事实上我已经在帖子里多次表明我的这个观点。



开家中介如何？有人开了，亏了。——还算有点眼光。

开家清洁公司？——不亏不赚，混口饭吃。

和业委会商量，要下一面墙壁，专门做广告位招租？——正确。

=====〉〉〉〉对不住洗牌兄，我完全没有理解你此段文章想表达的意思。

-----  
这么多人想创业，师傅看到的是什么？一个巨大的市场需求！这个群体消费能力之大任何人任何公司都吃不完。

只不过是“创业者”变成了消费者，“项目”变成了“商品”。

天涯上就有很多人在刮蛋糕的奶油的。师傅的帖子，很多高人来踩过，说：“这个帖子这么火本身就说明了问题。”

想到出书的——教条主义。

想做中国版 Apprentice——空想家。

建立 QQ群的——没事瞎起腻。就那广告做得.....

要俺给个方案？点击上了一百万次也许有办法。

.....所以说呢，师傅该明白我的意思了吧？纵然有了 99%的考试大纲，所有的试题都一定会先考到：经商的头脑，或者叫天赋，或者叫上树，或者叫眼光，或者叫敏感性，或者叫什么什么什么.....

=====〉〉〉〉黑手机火了，做手机方案的赚了，做手机加工的也赚了，做手机外壳的也赚了，做手机国包的也发了，做手机充电器的也赚了，没有最好，

只有最适合自己....任何事情都有赚钱的机会。.

你原来说的上树能力乃是天生能力，经商头脑大多数天赋，但是绝对不是完全天赋（我的初级班秘籍 2 也是部分支持洗牌兄的观点的）。通过学习和反复的练习是可以得到提高的。不承认这点的人会陷入到听天由命的悲观境地，而事实并非如此，通过理性的学习和思考，很难变为自己真正的理解（我在前面多次提到了），加上更多的感性认识一个理论才可以真正的为己所用。这也是为什么我推荐没有创业经验的人看《飞黄腾达》的目的。

如果你希望得出我看到更多商机的观点，思考方向是正确的，但是思考方法绝对是错误的。很简单，如果不是因为心血来潮，一时冲动，加在线更形，俺的文章不会写的如此凌乱，从这点你应该得出什么结论呢？

---

PS：就那 QQ群 的广告..... 唉

起码得这样：

在一个漆黑的夜晚  
一群黑影在到处流窜  
溜到了网络的上面  
盗窃了穷人的财产

欢迎加入“傻背帮”，群号 XXXXXX，我们的口号是：比我背的没我傻，比我傻的比我还背！

傻背帮经典语录：

师傅：

“悟空！你又砸俺的场子了”

“Are you speak English? no? 嘿嘿，俺也不会。”

“这个世界有钱人太多了.....所以我们一定要冲到穷人的家里去！抢他们的银子跟女人！”

====>>> 如果我的理解没有错误的话，我只有指点过北京银行要开饭馆的那个哥们守着金矿不挖掘，应该去抢劫穷人。为避免你错误理解我的观点，现全面澄清如下：

中国现阶段经济的发展是进入到以财富二次分配的时代，正如洗牌兄的名字一样，哈哈，大量穷人的财富通过房地产和股市被洗到富人的手中，而这是根本无法避免的，此哥们和金融系统不参与到次财富二次分派的浪潮中去，而去开饭馆是放弃自己的机会。参与财富分配的人永远比财富创造的人赚得多，全地球都是一样。

你上面 2 段语录，搞不懂想表达什么？

-----

.....

洗牌时代：

从前有座山，山上有座庙，庙里什么也没有.....

如果我比你傻，你就给我 10 块钱；如果你比我傻，你再给我 10 块钱。

师弟们请放心，师兄俺就算卖血上网，也一定会把绝对能赚到钱的方法交给大家的！

.....

1 百万富翁：

如果，我有一千万，我就换一个 ID。

=====) ) ) 又看不懂你在说什么了

[熊熊之火](#) 于 2008-01-12 06:26:32 发布在 [创业家园](#)

=====申明=====

强烈欢迎任何质疑俺的人发表反对观点，俺保证不视任何此类人为砸场子的人，交流——反驳——讨论将使我们大家得到共同的提高。

=====

[熊熊之火](#) 于 2008-01-12 06:35:28 发布在 [创业家园](#)

作者：愤怒的中国男人 回复日期：2008-1-12 7:58:18

熊哥也有自己的困境，也需要思维上的新突破。这突破不大可能来源于这帖子里您的学生，而最大可能来源于那些生意做得比你大很多的人。

如何结交比自己强得多的人？呵呵，希望熊哥带领大家讨论讨论。个人认为要对人家 helpful 和 loyal.

这个帖子对熊哥的意义远远不应该只是 kill time 或收获崇拜，而是要激发出思维的闪光点，让熊哥也得到提高。

1 百万富翁 的观点：把创业方案按照教科书理论过 1 遍，2 遍，乃至 N 遍，再确定做不做，这样可以避免烧钱。

个人认为这个观点很精典。对于想熊哥这样手里有点闲钱，还经常搭朋友顺风车投资的人，该有个提醒意义。

=====

高人阿！佩服 ing....

师傅俺确实面临事业的困境，不过不是思维的困境，是类似于大盘不好如何操作股票的问题。 生意做得比师傅大的朋友多的是，不过他人的很多优点俺无法学到（师傅早就说过自己只是个商场上的高三学生）....

按照教科书说起来容易，但严重缺乏可操作性，师傅俺当年也是这样干的，包括前边有同学问波士顿矩阵什么的，99%的初次创业的人看着这些管理工具只能把自己搞糊涂，最终的结果往往是起不到任何实质的作用。这是俺的实践经验。

类似于股票的技术分析，基本是胡扯（此观点本人学习于“漫步华尔街”之书，加上俺自己修练得概率论/博弈论知识，哈哈），如果不同意此观点者，请直接去反驳“漫步华尔街”作者，无需反驳俺，哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-12 09:00:41 发布在 [创业家园](#)

作者: richarddgy 回复日期: 2008-1-12 9:49:21

火师傅我是您的崇拜者，在深圳三年竟然不能结识您这样的高手，现在有一问题烦请赐教！

我和女友已经毕业三年，她在一家女性用品百货公司作采购，主要是女性化妆包，零钱包这类，目前这个市场发展刚起步，她应当是比较领先的业内人，在工作中认识了一些上游供应商，关系不错，和那些老板闲聊中听说他们的产品在东北地区试销效果很好，但苦于没有人手开拓其他地区，他们主要给国外做订单，产品很好。

我们的想法是，能不能做他在其他地区的代理，比如华东华北地区。但由于没有代理经验，资金更少，对下游中小批发渠道也不掌握，只能现在开发，一家一家跑，这个我不怕。

目前的机遇是 1 我老婆是业内人，有两年采购经验，2 有了上游资源 3 目前化妆包市场还处于起步，有机会。挑战 1 没有市场经验，我虽然一直做销售但不是做渠道的，有一点了解，不精通。2 不知道该采取何种方式合作，代理作总代？条件如何谈？如何操作？3 我们是不是想法太简单？是不是自不量力？

人生能有几回搏？我看好这块细分市场，也不想暴富，只想做些事情，有合理的利润。恳请师傅赐教！

提示：创业有风险 投资需谨慎！ 哈哈

再次提醒：师傅俺的专业是成功的 5% ，你要成功剩下的 95%我是不懂的

不过我要恭喜你，你的现状已经将成功几率从 1%提高到 50%了，哈哈 其余的自己去努力吧！！

你问的其他问题属于 95%的问题，由师傅的助理回答就可以了，哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-12 11:45:22 发布在 [创业家园](#)

作者：农夫山泉有点玄 回复日期：2008-1-12 11:08:09

楼主：如果我有缘与你共事，愿为你鞍前马后，细心学习！

此叶公好龙也！！我敢保证你老板强我 1 0 倍，虽然他不上天涯，不写垃圾。 我时刻用我员工对俺的评价来评价自己（就像你心里评价你的老板一

样) . . . . . 哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-12 11:49:04 发表在 [创业家园](#)

案例分析详解:

中级班实战案例分析二:

师傅某朋友(靠,为啥师傅的朋友都是失败分子阿?哈哈,想到这点的同学表扬一下,事实上师傅的朋友成功者居多,但是成功者中都有如此之多的失败案例,可见创业绝对是一门需要提前好好学习一下的学问)福建人,80年代就移民去了泰国,经营皮具,服装资产数千万,美国泰国广州深圳北京山东购置房产.由于老业务早已走上正轨,朋友计划开拓新行业,二次创业,哈哈

==&#61672;>>>同学们,资产数千万的NB之人都会做出匪夷所思的蠢事,何况尔等初级班没有毕业的人呢?努力学习啊!

2004年,此人经他人介绍认识某商用电信产品的制造商(国内),计划将产品打入泰国当地之运营商,泰国这个地方和中国差不多,腐败成性,全凭回扣,所以朋友以钱开道,迅速的和当地最大的几家运营商建立了关系.主要精力都投入到了到了当地最大的运营商上了,此运营商一直计划开展采用此设备的业务,但是由于种种原因,一直到现在都没有开始批量正式采购(仅少量采购数百台)。

=&#61672;>>>二次创业选择项目极其盲目,当然赌本多,可以输得起,但是长达3年多几乎没有回报的项目,此人完全没有搞清楚为什么,极其愚蠢的错误.

在与运营商打交道的过程中,朋友经常需要回答客户的有关技术的问题,04~07年中,客户采取直接打电话给中国原厂的方式来解决技术支持的问题,07年底,感觉有问题,以20000RMB/月聘请了一大陆售前技术支持工程师去泰国工作(在大陆大概工资应该在4000以下)。

结合下面提到的此人不懂技术的问题,早就应该请一个工程师来把握技术层面的问题,但是急病乱投医,支付了过高的工资,完全没有价值.

此人由于自有商铺三间(比较怪异,和大陆不一样,此楼为4层,一个商铺就是从1楼一直到4楼,此人3个商铺全部连在一起,就是3X4=12间房子),地点位于当地的一个服装皮具批发市场,将其中的一间商铺(全部4层)拿出来做了一个展示厅,同时聘请了2个小姐招呼此展示厅,此商铺(仅地铺)如果出租,租金大约在人民币5万/月,原来自己销售皮具的获利大约10万/月.朋友夫人建议将展示厅搞在2~4楼,朋友认为展示效果不好,没有采纳.该展示厅从2005年开始至今,销售额为零.

除了愚蠢,不知还可以用什么来形容,皮具市场展览商用电信产品?滑稽可笑,浪费金钱,浪费员工工资,仅次一项隐性亏损即超过了300万!

朋友由于没有文化,所以对该产品的详细应用及规格等技术知识非常欠缺

老板不懂技术完全可以理解,此人对商业模式也极度不了解,令人费解.

朋友与07年年中招聘了1个业务员来跟进客户(一共3个客户)

靠回扣交情来开展业务的,而且客户数量如此之少,同时尚未真正开始生意,业务员何用?多个业务员,你自己反而少了和客户交流感情的机会.

朋友在07年年底发现某自己没有联络的运营商购买了其他中国制造的同类产品10000台(按照正常利润,利润大约100万人民币).客户开始与此运营商建立联系,试图打进去,至今尚未有实质进展.

如此小众的产品,在自己眼皮底下被竞争对手撬了客户,竟然在客

户需要前一无所知,直到别人已经成交了,悔之晚矣,如果是俺的业务员,马上滚蛋!!

朋友原来的那个主要的运营商客户最终是要把产品通过代理商销售给企业的,朋友顺便也签了一个代理协议,自己也开始往企业里直接销售此产品,但是销售效果不佳,而运营商的代理由于朋友是运营商的供应商,所以不是很愿意向其采购此设备。朋友采取盯紧大陆供应商的办法来控制货源。大陆供应商也给与了配合,没有销售产品给其他客户。

=&#61672;>>急病乱投医,盲目进入下游,与自己的客户争利,虽然控制住了上游,但是你可以控制得住代理向你的竞争对手拿货吗?双赢的局面硬给搞成双输得局面.

朋友为维持客户关系,经常需要请吃饭,或送红包给客户。

=&#61672;>>>4年没有成交,你拿多少钱去给别人红包?4年没有业务和客户关系如何可以维系的主?

此业务所有运营商都在筹备,但都没有正式开始推广,朋友从04年至今累计直接费用大概花费了2百万人民币。

=&#61672;>>>有钱不是错,糟蹋钱绝对是错,如果算上门面租金的损失,总损失过500万!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-12 12:09:20 发布在 [创业家园](#)

### 中级班实战案例分析三

俺有一朋友(只要是我的朋友就肯定是失败者,呵呵,我简直是扫把星啊),90年代初在海南岛创业即获成功,当时开有数个餐厅酒楼装修公司,资产数百万.当时在海南他是老乡圈中最成功之人,同时为人仗义大方,很多老乡朋友都得到了他的照顾和帮助,90年代末,此人商场失败,一贫如洗,而当年他曾帮助过的人中,有2人已资产数千万,在深圳发展,此人遂来到深圳寻求帮助.

起初此人决定搞家居装修,当时深圳现在的这些装修巨头好象都还没有出现吧?由于其他朋友帮忙一开张即有三套(分别在沙河高尔夫别墅,梅林一村及宝安,哈哈,案例生动吧?)各个朋友的房子请其装修,师傅俺还介绍了一个朋友的新房给此朋友,但是俺的装修房子的朋友给俺抱怨此人几乎没在工地出现过,工程质量差,价格虽然不高,但是很不满意.装修完此三套房后,此人认为装修没钱赚,停掉了此业务.

另有仗义的朋友考虑到此人熟悉餐厅酒楼,遂投资百万在八卦一路.呵呵,深圳的朋友应该都知道那里有条食街,开了一酒楼,朋友担任总经理,由于这些人都在海南呆了很多年,所以开了间海南风味的餐厅.师傅俺曾经光顾此酒楼2次,每次发现都只有俺一桌就餐,而每次都没有见到此人,问服务员,答不知道,更令人吃惊的是,此餐厅的菜单只有10种菜(东山羊,,什么的),三个月后,此酒楼关闭.

此人遂返回海南,决定种植龙眼,1年多后,再次宣布失败.

当初关照过的人多,所以帮助他的人一样多,又有深圳朋友与国内某些垄断企业关系密切,计划仿制某日本小电子产品,销售给垄断企业,决定让此人入伙,全权负责此项目,此人虽不懂电子,但是聘请了某工程师主导开发,耗时约1年,产品一直没有做出来,此人认为工程师水平太差,由于拖延太久,投资者丧失信心,决定取消此项目,累计耗资数十万.

此人再次找到其他合作者在广西搞老虎机,百家乐,1年后,遭遇政府大力打击,

不亏不赚, 项目结束.

现在: 此人与所有人基本失去联络, 大家都不知此人踪迹

[熊熊之火](#) 于 2008-01-12 12:10:24 发布在 [创业家园](#)

作者: 24\_7\_0 回复日期: 2008-1-12 22:38:55

跟成功者学经验, 跟失败者学教训。

仔细阅读其作,

令人失望, 过多的教条主义只会祸害其人。

当然, 不怀疑 LZ之好心, 但个人认为 LZ应该检讨和反思了。

多有得罪, 请海涵。

=====

对一切都持怀疑态度是俺一贯的作风, 这一点俺非常赞同你.

不过盲目的反对和盲目的崇拜是一样的错误.

期待你将你认为教条的东西写出来, 我们一起探讨. (并非抬杠, 诚心讨论!)

谢谢!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-13 01:18:10 发布在 [创业家园](#)

作者：洗牌时代 回复日期：2008-1-13 1:03:08

中级班实战案例分析三

-----  
师傅这不是在说案例，是在开批斗大会。这案例没啥可分析的，师傅这朋友，既然仗义心态必高，难以接受别人恩惠。等到他明白不能接受嗟来之食，以不复当年之勇，屡战屡败，信心全毁。

=====  
呵呵, 没有创过业的人的心理状态就像刚刚准备走入社会的学生. 真相是很残酷的, 希望可以帮助一些没有感性认识的朋友提高点感性认识.....

这样消失的朋友, 有好几个.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-13 01:20:58 发布在 [创业家园](#)

作者：qilifang 回复日期：2008-1-12 20:36:43

中级班案例三，我觉得没什么可说的，完全是人性的弱点，从高处摔下来后，还有几个人能爬得起来？越高处摔下来，越爬不起来。人最痛苦不是没钱没权，而是曾经有钱有权后来没有，这种比较的痛苦，没经历过的人不能想象的。看起来还是那个人，但是内里已经完全被痛苦毁了！

=====  
哈哈，二宝的前面的案例分析不忍卒读，完全是学校三好学生的作风....

不过这个评论倒是一针见血阿，哈哈，这个世界就是这样，道理说1万遍都没

有自己经历一遍来的深刻！ 可惜的是一次的打击有时候会把你直接打垮，甚至再也爬不起来，，，，所以如何避免彻底被打垮是成功创业至关重要的防守策略。。。。。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-13 01:25:29 发布在 [创业家园](#)

作者: ytl3636 回复日期: 2008-1-13 6:43:08

看了两个小时才看了两页,留名以后再看

顺便问火哥一个问题

本人自上高中后不学无术,于2004年高中毕业后上了一个学期零三个月大专后退学,86年出生的

之后在网吧做技术做了好长一些时间,比较受老板重视

再后来电脑城也做了一些时间但是时间不长不过也比较讨老板喜欢,

现在想自己开间像电脑城一样的店子

我是那种自控比较差的人,头脑还算清醒

现在摆在我面前有很多路,

不知道怎么走

第一条是考证

第二条是开店子,资金可能不会够

第三是跑业务但是感觉我比较内向和熟悉的心话比较多也还算喜欢辨

和陌生感觉没什么话可说

我想找火哥问一下我应该做怎样的一个规划

=====

请各位好心的同学给点建议....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-13 16:41:46 发布在 [创业家园](#)

作者: hjjjsd 回复日期: 2008-1-13 13:03:29

熊大哥: 好崇拜你啊!!

很高兴认识你,也对你表示感谢,因为你生动幽默又实用的讲课。

先自我介绍一下，女，25，研究生三年级，不知以前怎么想的，非得死乞白赖念个研究生，还是语言学专业的，我的妈呀，照我的专业工作，我只能当个撑不死饿不死的老师。可是，到了现在我才发现，我不想当个朝九晚五的打工妹。我想赚钱，我想在上海买房子！！所以俺不想当老师，俺想做生意，创业，或者干销售。

不要怕，我绝对不是书呆子，本人出生于做生意的家庭（虽然是个体，但爸妈做得生意比较大），头脑灵活，口才好，属于杂家，哲学中文英语，社科人生经济啥的都能侃。为人老练成熟，人缘极好。属于高学历高智商高情商滴现代女性。。。。得了，先不要吹，俺现在的烦恼是，俺要去做销售，先了解一下行情，可俺不知干那行，而且，俺这个学历，人家一般的销售不敢让俺做；五百强的销售，又不一定要俺。。。。

俺怎么办啊。。。。对了，俺男朋友在海外做销售，打算让俺去当地干俺的老本行——汉语老师（因为这样他就不用自己在那里寂寞了）可是俺不甘心啊！！俺也想有自己的事业啊。

熊大哥，能大哥，俺为了和你说话才在这里注册的。你一定要和俺聊聊，支不支招没关系，关键俺很想交你这个有头脑的朋友。行不？

=====  
人生的东西很多，俺认为创业其实目的是财务自由，并非人生目的....

最近1年我至少给10个以上本科生/研究生强烈建议过，绝对要努力去出国，最佳选择是美国.....

就好比农民工来大上海，农民工未必可以找到发财的机会，但我相信农民工绝对不会后悔来过大上海.....

中国之相对于美国，基本上就是农村之相对于大上海，当然差异的不是高楼大厦（师傅俺登上帝国大厦看曼哈顿现在的高楼似乎都没有上海多），差异的是

文化. . . .

接受了中国如此之多的奴化教育, , , 我希望你可以让自己的视野更开阔一些. . . .

事业难道就是创业吗? 这个东西基本上没啥意思(除了可以赚钱). . . . .

一点胡言乱语, 不知是否明白?

[熊熊之火](#) 于 2008-01-13 16:50:33 发布在 [创业家园](#)

作者: luolieshijie 回复日期: 2008-1-12 17:10:03

老熊师傅

早就约好今晚和老乡一起打牌喝酒吹牛, 所以昨天下午加今天十点到现在才看了一半, 然后就急匆匆的翻到最后留上几句.

好象这也是不应该的吧 呵呵

其实我还没消化其中内容, 先说点, 讨个思路

98年从玩了两年的学校毕业, 和朋友作了一个花店 除了上游犯了熊师讲的所有错误 失败(插一句 刚毕业 世界杯 一帮同学朋友都在我的店玩 开支我大约拿三之二 后面的同学就是其中之一)

在外游历两年 暂无评语

外资制鞋(耐克)企业工作 5 年 从零到部门主管

07年五一 来到上海现在的公司做二老板 老板是同学 我零投资占 30%

介绍一下公司 做花卉租赁和办公家具(哈哈 两只兔子)

公司成立一年半 起始资金 4 万

从 07十月起花卉租赁月赢利 1 万且呈增加态势 家具 另 算

手下销售一名 花卉养护 4 名

我同学当时开始是在震旦做家具销售在全国同业中是佼佼者, 然后出来和朋友

(因各种原因,已分道扬镳)做花卉租赁,除了发现能赚钱(当然,很多做的有赚有赔)和有可能有朋友介绍客户外又犯了很多老熊说的错误 哈哈 而且操作中我来前也是帐务不清 幸好侥幸中现在达到平衡

现在我来后主内管理一切,同学把 90%的精力单打独斗做办公家具(单笔利润很高)

没看熊师教义前的想法是 招销售,花卉家具都招 整合队伍

看了一半后,因为还没消化,我的想法是我俩都好好看看,然后每人做一份公司生存发展报告书,讨论

电话催中急就之文 无法逻辑 求一思路 指点一二

在上海的青岛弟子

何当共饮青岛啤酒 哈哈

顺祝:老熊及窝人身体健康

作者: luolieshijie 回复日期: 2008-1-13 18:38:19

熊师傅 不值得指点一二吗

=====  
呵呵,任何专业性的东西俺都不懂啊,这是俺为何没有回复的原因(如果是俺从事的行业,呵呵,那恐怕见了我的人,只有听我发言了...)

既然已经月利过万,那就度过了生存的难关,下一步要考虑发展的问题了,这些都是专业问题,我其实发不了言的...

唯一感觉潜在的风险是: 如果未来你朋友负责的办公家具业务发展迅猛,利润成为公司的支柱的时候,你们的合作基础,我感觉就有问题了,当然朋友可能仗义大方,但是你白白享受别人的劳动成果恐怕也自觉不安吧?如果你负责的花卉租赁占了公司利润的大头,那么就是另外一回事了。

办公家具和花卉租赁按照我的理解都是销售给企业,同样客户销售 2 不同产

品，应该不算 2 只兔子的问题，如果客户群不同，则是 2 只兔子的问题了。。。

谢谢！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-13 20:42:22 发布在 [创业家园](#)

作者：luolieshijie 回复日期：2008-1-12 17:10:03

老熊师傅

早就约好今晚和老乡一起打牌喝酒吹牛，所以昨天下午加今天十点到现在才看了一半，然后就急匆匆的翻到最后留上几句。

好象这也是不应该的吧 呵呵

其实我还没消化其中内容，先说点，讨个思路

98年从玩了两年的学校毕业，和朋友作了一个花店 除了上游犯了熊师讲的所有错误 失败（插一句 刚毕业 世界杯 一帮同学朋友都在我的店玩 开支我大约拿三之二 后面的同学就是其中之一）

在外游历两年 暂无评语

外资制鞋(耐克)企业工作 5 年 从零到部门主管

07年五一 来到上海现在的公司做二老板 老板是同学 我零投资占 30%

介绍一下公司 做花卉租赁和办公家具(哈哈 两只兔子)

公司成立一年半 起始资金 4 万

从 07十月起花卉租赁月赢利 1 万且呈增加态势 家具 另 算

手下销售一名 花卉养护 4 名

我同学当时开始是在震旦做家具销售在全国同业中是佼佼者，然后出来和朋友（因各种原因，已分道扬镳）做花卉租赁，除了发现能赚钱（当然，很多做的有赚有赔）和有可能有朋友介绍客户外又犯了很多老熊说的错误 哈哈 而且操作中我来

前也是帐务不清 幸好侥幸中现在达到平衡

现在我来后主内管理一切, 同学把 90%的精力单打独斗做办公家具(单笔利润很高)

没看熊师教义前的想法是 招销售, 花卉家具都招 整合队伍

看了一半后, 因为还没消化, 我的想法是我俩都好好看看, 然后每人做一份公司生存发展报告书, 讨论

电话催中急就之文 无法逻辑 求一思路 指点一二

在上海的青岛弟子

何当共饮青岛啤酒 哈哈

顺祝:老熊及窝人身体健康

作者: luolieshijie 回复日期: 2008-1-13 18:38:19

熊师傅 不值得指点一二吗

=====  
呵呵, 任何专业性的东西俺都不懂啊, 这是俺为何没有回复的原因(如果是俺从事的行业, 呵呵, 那恐怕见了我的人, 只有听我发言了...)

既然已经月利过万, 那就度过了生存的难关, 下一步要考虑发展的问题了, 这些都是专业问题, 我其实发不了言的...

唯一感觉潜在的风险是: 如果未来你朋友负责的办公家具业务发展迅猛, 利润成为公司的支柱的时候, 你们的合作基础, 我感觉就有问题了, 当然朋友可能仗义大方, 但是你白白享受别人的劳动成果恐怕也自觉不安吧? 如果你负责的花卉租赁占了公司利润的大头, 那么就是另外一回事了。

办公家私和花卉租赁按照我的理解都是销售给企业, 同样客户销售 2 不同产品, 应该不算 2 只兔子的问题, 如果客户群不同, 则是 2 只兔子的问题了。。。

谢谢！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-13 20:45:56 发布在 [创业家园](#)

思考题一： 为什么非常多的那些没有读过多少书的广东福建浙江人集体性的生意做得好？而很多读了大学的创业者却创业失败率却极高？

希望同学们写出自己认为正确的答案. . . .

[熊熊之火](#) 于 2008-01-13 22:42:29 发布在 [创业家园](#)

作者：二道桥子大巴扎 回复日期：2008-1-14 2:46:36

好不容易来了个骂师傅的，师傅真是高兴啊，哈哈

唐万新和顾维军现在都蹲在监狱里，销售额是零，你觉得他们指导得了你么？

刘翔的教练跑步速度不知道有没有你这个大巴扎块呢？

=====

请您先不要和我自称“师傅”。唐万新和顾维军有过曾经、过去、现在是“零”而已。他们毕竟辉煌，我服！唐万新、顾维军做的多大我不知道，但是，可以肯定一点，他们敢 真的敢说销售额有多大，哪怕是现在在监狱里!!! 可不再监狱的人为什么不敢??? 一年是100万又怎样？机遇、时运、环境不好罢了！但是，毕竟成功了！

你有吗???哪怕是曾经、过去???有吗???关羽、岳飞忠义两全,难道因为他们死了,你就可以说他们不是英雄???共和国开国伟人早已作古,难道就不是伟人???谬谬论!!!

现今社会想创业的人如过江之鲫,这是我们的教育出了问题,教的孩子们缺乏理想,鄙视劳动,不尊重历史和传统,假如,雪上加霜的鼓噪创业会怎样?创业首先要有坚强的个人意念,较高的悟性,从而形成成熟的社会洞察力,若非机会,是不可妄动。兄弟,千万不要误人子弟!!!

“刘翔的教练跑步速度”你我都知道,这是偷换概念!!!但是,有一点我们可以看见,体育界的爱国者比文艺界多,为什么呢?教育!

好了,大体情况约略清楚了。你愿意就回个贴,不愿意就不勉强,我的QQ在前,我愿意以任何方式沟通,无论理论或实践,你还是有些让人佩服的地方,毕竟“创业”这件事不是什么坏事,许多人正渴求有人指导.....

=====

完全没有理解我的意思,将你的逻辑简化以下就是如下:

如果某人(楼主俺)在某方面(商业)的指标没有通过(销售额),他就不可能正确的指导此方面的他人(总结一大堆所谓的秘籍)。

你的逻辑是否如此?呵呵,也许我的理解错误,请指出。

当我举的唐万新,顾雏军此时没有成就(现在销售额为零),你迅速将自己的表述又添加了一个补充,就是过去得也算.呵呵,如果我和你讨论下去,我敢打赌,你会不停的添加你的补充条件,哈哈。

关羽伟人死了但他们依然是英雄,是我的论据(唐万新/顾雏军是商场英雄,他们都可以指点你),是我用来指出你逻辑错误的,而你竟然理解为我是对立面。

你的另外一个逻辑:“不公布销售额的人就是销售额差的人”。没总结错误吧?这条我就不反驳了。

刘翔教练跑步可能没你快为何是偷换概念?我的逻辑如下:

某些自身能力不够强大的人,是完全可以培训出世界级的学生..

注意:我是在反驳你的观点提出反正.

你说我误人子弟是哪一条呢?为何是误人子弟呢?

强烈建议你抽空做做这个题(美国商学院入学逻辑考试题目):

<http://www.mba600.com/dispbbs.asp?boardID=2&ID=823&page=1>

30道题,每题2分,看看你是否可以得到30分以上.呵呵

[熊熊之火](#) 于 2008-01-14 07:09:32 发布在 [创业家园](#)

=====强烈建议=====

有志于提高自己逻辑能力的人士请做做下题,在此论坛逻辑混乱者超过10%以上.而一个逻辑混乱的人的成功是偶然的,其失败是必然的!!

<http://www.mba600.com/dispbbs.asp?boardID=2&ID=823&page=1>

=====  
[熊熊之火](#) 于 2008-01-14 07:11:46 发布在 [创业家园](#)

附楼上驳斥我的同学的原贴:

=====  
作者: 二道桥子大巴扎 回复日期: 2008-1-7 1:22:42

熊熊烈火: 你敢公开年销售额或其他, 才可以证明你是“大师”。

否则-----呀呀的 呸

否则-----呀呀的 呸

=====  
[熊熊之火](#) 于 2008-01-14 07:13:20 发布在 [创业家园](#)

作者: 721的小马甲 回复日期: 2008-1-14 2:49:38

向火老大请教一个问题, 这个问题困扰我已久:

我目前做的行业很难有机会和一些有能力, 有成就的成功人士接触。而我知道做事情要是能得到这些人的提携, 必定会事半功倍。像我们这些初出茅庐的小子该如何与这些人建立关系呢?

(我目前有个想法是把公司 49%的股份拿出来, 给一位颇有名望的人士。什么都不要他做, 只要求他每个月能抽出 30分钟给我的生意一点指导。实际上我也希望能通过这样做建立一种长期的师徒关系。当然啦, 这位颇有名望的人士现在是不认识我的, 但我可以通过某种方式找上门去, 以求得到指点)

希望火老大不吝批评, 多多指教!! 谢谢~~~~~

你的想法我想起过去经历过的一件事情：

某次俺招聘员工，某人简历写了很多立志奋斗之类的言词，俺非常欣赏，面试后（差不多 10 人集体面试），大家都离开公司后，此人给俺电话，非要见俺一下，俺说没有这个必要了，但其强调只需要 1 分钟，让他进来后，此人郑重的掏出 1 元钱给俺，然后说：不管你是否录取我，都请你给我打个电话，这 1 元钱是我付给你的电话费！

俺用了 0.1 秒的时间决定不录取此人

简单点说你犯了和这个人类似的错误. 你太不把老板当人看了阿，哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-14 12:55:17 发布在 [创业家园](#)

哈哈，师傅啊，不知道你老多大岁数了，看来你是看不懂这些幽默了

洗牌兄，我才是你的知音啊！！哈哈！！

作者：挽虹射日 回复日期：2008-1-14 12:30:22

---

哈哈，看来俺真的老了阿，射日兄真是思维敏捷且紧跟时代！

前几天去某商店买东西，店员称呼俺为叔叔。不过比起俺某哥们被小朋友成为爷爷还是好点，哈哈

能和洗牌狂徒射日等兄乱侃实在人生之一大美事也，哈哈

PS：打算以后把学英语的时间省下来写日记，这应该也是培养自己逻辑性，条理性的一种简单方法。

---

写日记是否可以培养逻辑性首先是个值得探讨的做法，但是把学英语的时间省

下来绝对是错误的。

师傅俺的英文很差，不过最近 2 年利用业务时间也在补课中。。。极度后悔上学时候浪费的光阴....

师傅俺在印度看到很多开崩崩车（三轮摩托，主要的出租车工具）都可以操着流利的英文，而小乞丐面对师傅的时候说的是：

food..money....icecream.....英文就像是世界的普通话...

另外：俺偶然在国外买过 1 本英文版的 holy bible，看了大概 100 页（呵呵，太懒惰了）....触动非常大....因为和中文版本差异极大....中文版本删除了很多.....

如果可能的话，应该看英文著作学习（尤其是社科类）.....中国的骗子太 tmd 多了....到处都充斥的是谎言和欺骗....哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-14 13:13:14 发布在 [创业家园](#)

作者：狼道 2 回复日期：2008-1-14 17:30:05

<http://www.mba600.com/dispbbs.asp?boardID=2&ID=823&page=1>

这个 MBA 的逻辑题太变态了。。。。。

我做了十题，对了八道题就做不下去了，脑细胞死伤惨重，严重缺氧。。。。  
召唤能得 30 分的强人。。。。。

=====

很好！很强大！你就是传说中的强人！师傅俺现在基本上是连题都看不

懂.....哈哈.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-14 18:25:28 发布在 [创业家园](#)

思考题一之非标准答案：

感谢洗牌兄/狼道兄/射日兄等前辈给出了很多准确详细的分析，二宝妹妹也从纯理论的角度给出了观点，哈哈

俺稍稍补充一点：以俺的观察，浙江福建广东读书不多的企业主往往是符合了俺说的做自己熟悉的东西以及没有创新这二条秘籍（上面的各位前辈在自己的分析中详细的论证了为什么符合这二条秘籍，例如家族关系，社会传统，视野低等等等等）。

而很多失败的高学历创业者失败的主要原因恰恰是违背了这2条秘籍，第一去偏偏喜欢干自己不熟悉的东西，第二总是要不创新毋宁死的！仅仅这几天在QQ上咨询俺的创新型项目就有好几个，哈哈

此类思考题绝无标准答案，大家仁者见仁智者见智，绝不可死记硬背条条框框！ 切记！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-14 21:02:43 发布在 [创业家园](#)

思考题二： 为什么我们在那里都可以看到一些感觉素质极低的大老板？（如果有机会你和这些老板聊几句之后，你就觉得苍天实在不公，为何让这些简直什么都不懂的 SB 成功呢？）

[熊熊之火](#) 于 2008-01-14 21:19:38 发表在 [创业家园](#)

作者：挽虹射日 回复日期：2008-1-15 0:19:56

兄弟，我是无语了，I 服了 you

还是传一句师傅的话吧， 洗牌兄是非常勤于思考的人，但是你的思维缺乏逻辑性。系统学习逻辑必能使你如虎添翼！！

=====

首先，俺郑重对洗牌兄在此做出道歉！因为俺没有权力也没有能力对他人作出评判，当然保留一些不同意见绝对是可行的，我相信洗牌兄应该也是认同的，对吗？

其次，因为前边吹牛吹上瘾了，整天自称师傅，现在大家都叫俺师傅，俺感觉坐立不安，希望以后大家可以用以下任意方式称呼俺：老熊/大熊/小熊/老火/大火/小火/火哥/火锅/熊熊/兄弟/哥们/老弟... 或其他大家感觉上口的任意称呼..

第三因为此贴为俺所开，而且又大放了无数厥词，所以俺成为了一个事实的权威，真实地情况当然不是这样的，从逻辑上来讲，俺也必然只看到了事情的一个方面，偶然会明白所有的真相，哈哈。

第四：俺一向喜欢与人辩论，因为在辩论的过程中更可以理清自己的思路，所

以俺希望大家多多辩论，但是杜绝任何对他人的主观判断等，让我们用事实说话，用理性交锋（俺已经郑重道歉了，呵呵）。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-15 08:29:46 发表在 [创业家园](#)

别人把他的秘籍告诉你的唯一可能就是：他再也不用靠这些秘籍取胜了。

洗牌兄此论点俺不同意，你只想到了一种可能，事实上还有其他的可能存在：

1. 告诉你，你也学不到
2. 告诉你，可以得到快感
3. 你学会了，更有利于我
4. 你学会，也影响不了我

呵呵，其实洗牌兄的此观点也是局部正确的，例如为何俺不公开俺正在从事的行业的自己的秘密呢？这才是冯小刚的电影——打死我都不说！！哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-15 08:44:14 发表在 [创业家园](#)

火哥，时间好快，一转眼就是5年过去了，我还是身无分文。从文章就可以看出我的思绪好知，我不知下一步要如何发展？热切的希望得到你的指点。这么长而又没有内容的文章，让您费心了。不盛感激！！

欧派克电器厂：叶名 13077419151 QQ: 345902332

非常感谢你对我的信任,把你的经历讲了这么多....

说实话，你基本上连进入我这里写的预科班的资格都没有到....因为你面临的

是个人生存的问题.... 根本还谈不上发展的问题....

记得我刚毕业的时候，由于我学的是个在人才市场从来都看不到招聘的一个破专业，所以在我刚刚毕业的前几年里，我干过咨询公司编辑发行兼业务员/采购煤炭/销售铁矿石/拉广告/公司调查员/..... 所以我非常可以理解你的处境，因为你经历的东西，我都经历过，把自己这个人想象成一个公司，然后再好好看我的教程....

你应该干的是：

1. 立足某个行业（追一只兔子）.....
2. 解决生存问题...
3. 成为某个行业的专家....（如果你不想浪费你过去的经历的话，我感觉企业网络域名广告等方向还算你有点经验了）.....
4. 谋求发展....

以上步骤. 先后顺序绝对不可颠倒.... 既然你中专毕业，工作4年，我估计你现在年龄不大，要知道我在你这个年龄的时候是身无分文的，在我创业之前所有打工的经历中，俺曾经最高的单月收入差不多只有4000块... 你比我强多了....

换来换去必死无疑.... 我以前一个朋友的弟弟，就是这样，我前面提到了，20岁到社会之后，干了n+1件事情。。。现在三十多岁了，穷困潦倒中....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-15 12:29:37 发表在 [创业家园](#)

作者：半立人 回复日期：2008-1-15 11:01:11

如果是后者，由于本职工作占用大量时间和精力，只能留下极少的时间和精力去思考创业公司的事情。该怎么突破这种局面呢？



[熊熊之火](#) 于 2008-01-15 12:41:12 发布在 [创业家园](#)

作者: sabolinna凝 回复日期: 2008-1-15 15:41:39

以上是几件典型的事，平日里更是俺老公和 A 及 A 婆更是摩擦不断，A 和 A 婆经常使唤俺老公，俺老公又是个脾气不好的人，以往只有使唤别人的份，现在哪容得下这口气，几次都想撕破脸动刀动枪打他们一顿，还好保持着最后一丝理智没有动手，总之反正是无法再合作下去了。后来俺们商量后提出退股，反正俺们实际也没投多少钱，总之把股份转让给你们，把这几个个月辛苦费至少给俺们一些吧。可是目前状况是，因为财务收支严重不平衡，A 和 L 都没有钱一次性把店盘下来，三四个月的营业款在 A 手里目前还剩一点点，A 也不同意对外转让(俺们觉得他还是想要这个店，因为之前他怕俺们不还钱，逼着俺老公签了个拿股份抵押还款的协议，即到期不还款则股份自动转让给他，只是现在没钱了)，为了这个事俺老公整个人瘦了一大圈不说，更是气的快要爆炸了，信心也丧失了大半，让俺觉得又生气又可怜又让人心疼，唉，真是的！现在俺的打算就是，反正是以后绝对不可能再一起合作了，A 和 A 婆太精明了，俺可不想以后的日子就在和他们无穷无尽的斗争中渡过，所以俺已经劝说俺老公同意，就让那个什么鬼协议自动生效吧，俺们也绝不往这个无底洞里投钱了，尽早从这个漩涡里脱身，前几个月的辛苦费能要就要点，不给就拉倒，尽快把精力投到其他方面去，

就当俺用这几个个月的时间精力还有俺老公肚子上的一圈肥肉买了个血的教训吧！以后打死俺们都不再合伙了！俺还想建议俺老公来年自己再重新搞个小点的店，就做低价位的客人，因为俺觉得他有了这个经验丢掉也太可惜了，而且足疗的确是赚钱的，资金回笼的也快，俺们就搞个专门服务小区类型的，不要很高档，一两个包间，两三个员工，先从小的做起慢慢再做大，不知道熊熊大哥觉得这个建议可行吗？

=====

呵呵，真奇怪啊，好几个老婆为老公咨询的，俺在初级班秘籍 7 的最后一句话是俺的态度，请自己去查询一下，哈哈

想听我说实话还是假话阿？

说实话就是

第一：我对你说的话基本不信，哈哈，我从来不相信女人，哈哈

第二：公司明明亏了，你是股东，你要啥辛苦费？你到底是股东还是员工阿？

你基本就没有把自己摆在股东的位置上，如果你真的把自己摆在股东的位置上，平等的做法应该是尽快筹措资金把钱还给 A 才对。要我看 A 才是个冤大头阿。

第三：俺极度鄙视整天回家和老婆商量的男人，哈哈，不好意思啊，所以你老公绝对属于打死我都不愿意合作的，A 也一样。

第四：现在这种样子合作有啥意思？快点散伙算了，建议你和你老公合伙，哈哈

忠言逆耳，不要骂我啊.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-15 17:56:07 发表在 [创业家园](#)

作者：不适合打工 回复日期：2008-1-15 17:54:26

哈哈。我每天都来看看。可是为什么看不以什么新东西呢。

=====

因为你喜欢看勾股定理，却不喜欢看勾股定理的应用。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-15 17:59:07 发表在 [创业家园](#)

案例三解析

---

中级班实战案例分析三

俺有一朋友(只要是我的朋友就肯定是失败者,呵呵,我简直是扫把星啊),90年代初在海南岛创业即获成功,当时开有数个餐厅酒楼装修公司,资产数百万.当时在海南他是老乡圈中最成功之人,同时为人仗义大方,很多老乡朋友都得到了他的照顾和帮助,90年代末,此人商场失败,一贫如洗,而当年他曾帮助过的人中,有2人已资产数千万,在深圳发展,此人遂来到深圳寻求帮助.

起初此人决定搞家居装修,当时深圳现在的这些装修巨头好象都还没有出现吧?由于其他朋友帮忙一开张即有三套(分别在沙河高尔夫别墅,梅林一村及宝安,哈哈,案例生动吧?)各个朋友的房子请其装修,师傅俺还介绍了一个朋友的新房给此朋友,但是俺的装修房子的朋友给俺抱怨此人几乎没在工地出现过,工程质量差,价格虽然不高,但是很不满意.装修完此三套房后,此人认为装修没钱赚,停掉了此业务.

另有仗义的朋友考虑到此人熟悉餐厅酒楼,遂投资百万在八卦一路.呵呵,深圳的朋友应该都知道那里有条食街,开了一酒楼,朋友担任总经理,由于这些人都在海南呆了很多年,所以开了间海南风味的餐厅.师傅俺曾经光顾此酒楼2次,每次发现都只有俺一桌就餐,而每次都没有见到此人,问服务员,答不知道,更令人吃惊的是,此餐厅的菜单只有10种菜(东山羊,,什么的),三个月后,此酒楼关闭.

此人遂返回海南,决定种植龙眼,1年多后,再次宣布失败.

当初关照过的人多,所以帮助他的人一样多,又有深圳朋友与国内某些垄断企业关系密切,计划仿制某日本小电子产品,销售给垄断企业,决定让此人入伙,全权负责此项目,此人虽不懂电子,但是聘请了某工程师主导开发,耗时约1年,产品一直没有做出来,此人认为工程师水平太差,由于拖延太久,投资者丧失信心,决定取消此项目,累计耗资数十万.

此人再次找到其他合作者在广西搞老虎机,百家乐,1年后,遭遇政府大力打击,不亏不赚,项目结束.

现在:此人与所有人基本失去联络,大家都不知此人踪迹

---

### 中级班实战案例三教训总结

1. 创业者要明白你迟早都有跌跟头的时候，有这个思想准备，跟头也会跌的轻一点
2. 此人虽说失败，但是当他倒霉的时候帮助的朋友是非常多的，为什么？因为在他得意地时候，他关照了很多朋友。所以说当你得意的时候不要忘记关照倒霉的朋友，人不会永远得意，也不会永远倒霉的
3. 事业跌到不可怕，可怕的是心态再也无法挽回，此人以前既然可以赚到数百万，当然有其过人之处，然而很多曾经辉煌的人跌倒的时候，却再也无法回到从一无所有的时候的良好心态。对社会充满了抱怨，做事充满了急躁的心态，干什么事情都希望下个月就有回报。而结果往往差强人意，终于形成恶性循环。此人后来多个机会无法正确的把握，失败纯属心态问题。

让我们用二宝 MM的精辟结论做最后的总结：

“中级班案例三，我觉得没什么可说的，完全是人性的弱点，从高处摔下来后，还有几个人能爬得起来？越高处摔下来，越爬不起来。人最痛苦不是没钱没权，而是曾经有钱有权后来没有，这种比较的痛苦，没经历过的人不能想象的。看起来还是那个人，但是内里已经完全被痛苦毁了！”

[熊熊之火](#) 于 2008-01-15 18:05:18 发表在 [创业家园](#)

### 思考题二 之非标准答案

---

思考题二： 为什么我们在那里都可以看到一些感觉素质极低的大老板？（如果有机会你和这些老板聊几句之后，你就觉得苍天实在不公，为何让这些简直什么都不懂的 SB成功呢？）

---

为什么要提出这样的思考题？因为在现实生活中，我们经常碰到一些没有创过业（甚至创业者）对身边一些感觉能力比自己差的人的成功表现出嫉妒鄙夷羡慕交织在一起的复杂的感情，有些人鄙夷完了，将这些成功者的成功归结于走偏门，干坏事，从而得出自己没有发达是因为自己不干坏事的原因上，从而对自己无所作为视为理所应当。

而另有一些人得出的结论就是这些笨蛋都能成功，完全是因为敢作，我这么聪明的人，只要敢作就一定成功！报后一种想法的人在现实社会中不在少数，当他们即将开始创业的时候，总是用这些人来鼓励自己，而全然忘掉了一个生意应该考虑的方方面面，最终导致了失败。

我们一起来看看各位同学的答案：

作者：lzh2003003：没有无缘无故的成功，能成为老板总是有原因的，所以我从不认为老板是白痴，只有我不知道的东西

作者：楚狂徒一世因为知道一种成功的方法就足够了，其他的知不知道并不能妨碍他的成功

作者：jiangt2 这样的老板基本都是枪林剑雨九死一生中创过来的，书是不多知识不少，都是真金白银买来的，印象能不深刻吗。所学会的方法都是最有效的，多年的辛苦一旦碰到好机会那是决不放弃。

作者：洗牌时代 这个太简单了。80年代到90年代初都是暴富时代，那个时候经历了太多运动的大多数人并没有胆量去做生意，去从事“资本主义”。

作者：qingyue666 感觉素质低鄙人认为可能是个人偏见，每个人都有自己的优点和缺点，不能以自己的标准来给别人打分..

作者：挽虹射日 怨我见识少，我只见过一个素质比较低的大老板，业务、技术上他是一把好手，他只是对员工表现得素质比较低，对外还是八面玲珑彬彬有礼。什么都不懂的SB能成为大老板，如果这是事实，那有可能他有代理人帮他打理业务，他只需有关系有背景就可以获得竞争力了，或者，他根本就不需要具体业务，做个权力掮客就可以了，或者，他的狗屎运真的太好了。

作者：火群 7968518 简直什么都不懂的SB成功是因为无知者无畏

所有同学的意见除了洗牌兄和火群将此类人士的成功归结于胆大外，其余都是一边倒的支持此类成功人士必有过人之处。所以同学们都同意此类成功人士并非 SB，认为他们是 SB的人自己思想是有问题的。

那么社会上有些人将此类人士的成功归结于单纯的胆大，而学习模仿他们的胆大错了吗？洗牌兄将此类人士完全归结于胆大是有失偏颇的，但是有相当一部分人确实是由于胆大而成功的，那么，我们面对这些由于胆大而成功的愚蠢之人应该采取的态度是什么呢？

洗牌兄在之前的言论中早就提到了正确答案：仅仅由于胆大创业的人，大多数都死翘翘了，你根本就不认识，而偶然有几个成功的人，就给大家留下了极为深刻的印象，使大家对如何成功，得出了一个错误的结论。这些人其实是大浪淘沙侥幸的幸存者而已。概率上有个经典的案例：100个人仍硬币，连续 20 轮后，甚至 50 轮，竟然有人连续都扔出了正面！ NB 吧？这些人的成功是偶然中的必然现象。你可以看着惊叹，但是你想学，确实学不来的。

总结一下： 此类看起来 SB 的人其实有 2 种人构成的，1 种不是 SB，是因为你自己是 SB，所以以为人家是 SB，另外一种确实是 SB， 但是是大浪淘沙的幸存者（相当于中彩票者），你也是无法学习的。这就是我们面对这些人时应该采取的正确态度。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-15 18:07:31 发表在 [创业家园](#)

作者：半立人 回复日期：2008-1-15 19:41:02

哈哈哈哈哈~，火哥，我打算做泥鳅耍滑头——假装看不见你的回帖行不？呵呵一：从你的帖子里看出你比较擅长“浓情蜜意空”朋友所说的第一种情况：由里向外型，即利用自身的资源，将内在的技术外化建立创业。不知我说的可否

正确？当然，即便是如此，也并不能证明你对第二种情况就不了解。只是，一个企业也好，一个人也好，往往存在着“路径依赖”的问题[过去成功的经验会被总结和发扬光大，导致企业继续寻找类似的机会——（自知之明 [曾鸣]）]。这样就形成了一个人往往对某方面比较精通而其它方面稍微欠缺，另外人的精力有限也是一个原因。当然，也会存在少数天才两方面都精通，但我把你排除在此列（火哥可别生气啊^\_^）—————》如果你正好此列也就验证了利用极少量信息推论得出的结论往往是错误的，呵呵，当然也希望慷慨授课我们也好赶紧认真做笔记啦啦啦！！~

二：这是我表达上存在问题（我的表述一直不好，望谅解），当时老罗说的情况是：80年代那会儿，北京有许多办英语辅导班的，当中有许多都很有思想，为什么它们很多都没存活下来而新东方却越做越大时有感而发。我用在这有点不着调——其实，那些“SB”很多知道怎么做却不会说，或者不知道为什么这么做会成功（知其然而不知其所以然）；而有少数人知道怎么做能成功却不愿去做或者能力有限做不来；剩下的大多数是既不知怎么做也没能力做[这里所指的成功就按通俗的定义行不？]。

=====

嗯，很有道理啊，又学了一招，谢谢阿，哈哈

真实情况是：2个问题都看到了，第一个不只如何回答，要回答清楚，估计要写50000字，哈哈.....第二个问题忘记回答了。

关于我不是天才的判断，恭喜你答对了，哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-16 11:22:11 发布在 [创业家园](#)

作者：不适合打工 回复日期：2008-1-15 22:16:05

不是我不喜欢应用，而是看你的东西，真没看出啥新鲜东西来。

砖头、砖头。

=====

基本上凡是反对俺的，被俺反对后，立马就会招来砖头，哈哈，其实俺也会用另外一种方式：恩恩啊啊...不过..也许...大概..

对待事物诉诸情感而不是诉诸理性是绝大多数人都注定要犯的错误！此乃人生成功秘籍也，哈哈

这位同学说俺的东西没有新鲜的东西，这不奇怪，对俺的东西感觉不到新鲜的人至少有以下几种：

1. 商场大学生（因为我自称高三学生...呵呵.....）
2. 商场幼儿园学生（实在从普通中看不出新意....）
3. 诉诸情感，凡是反对我的，我都反对

.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-16 11:29:43 发布在 [创业家园](#)

作者：dalun 回复日期：2008-1-16 11:26:45

我是04年和几个朋友合伙创业的，当时没有多想，我们几个都有点技术（软件开发），用了一年时间开发了一套管理软件，但由于大家销售做的不好，没卖出几套，公司就黄了；以后的两年只有我自己在做，从销售—》开发—》服务都是我自已，公司没有办公地点，我现在是在家办公；这两年倒是赚了一点钱，还可以；但我现在看不到将来的方向，如果想把公司做大的话，需要投入（办公地点，招人什么的）我现在资金有限，而且没有固定的客户源；想了一年，一直很迷茫，不知道是应该坚持，还是干别的，希望火哥指导

=====

已经度过生存期的公司，极力发展是唯一的出路了....

你的问题关键我感觉比较简单：做好销售工作.....（如何做好销售工作，书店里的书太多了...），像你这样开发者创业，不注重销售的，我前面早就讲过

了.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-16 11:44:52 发布在 [创业家园](#)

作者：新中国教父 回复日期：2008-1-16 12:38:13

师傅啊，您真是太伟大您的贴子我每天必看一遍。并且越看越是佩服，您的思路太清晰了，就象是一位经验丰富创业者现在放开手中的事业专门来开坛授法了。佩服！佩服！

不过，这贴子里师傅的崇拜追随者太多了（也包括我），长此以往不利于贴子的发展，真的希望有哪位高人，来指出师傅的不足之处啊。人非圣贤，必不会十全十美。恳请高人来指指啊.....

=====

作为高中生的师傅给小学的同学讲解十位数的加减法，请问你如何找出错误啊？这个思路本身是不对的，正确的思路是你对照自己的实际情况，验证或反验证俺的秘籍，提出自己的思路...这样你就提高了....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-16 20:15:21 发布在 [创业家园](#)

作者：活者就是希望 回复日期：2008-1-16 13:58:03

看完楼主的帖子，感觉受益非浅，我从小生活在比较富裕的家庭里，没有受过什么苦，有经验的也就是国美工作了1年吧！然后就被父母安排进他们已经设计好的路线，进国企了，可是2年了家里买了房子后越来越紧张，我还要谈恋爱，再加上国企改革，父亲虽然是个小官，但又有什么用啊！花钱这么多！我一个月才2000-3000吧，加上父母的虽然可观，可是离还完贷款至少一年。所以我觉得还是下海帮助父母的好。

我的家在山东的最东北脚，那里是油城，餐饮业相对比较发达，而我只会我们济南的特色吧，名叫酥锅，像鸡什么的，连骨头都可以咬碎，我考察过这里，东营还没

有,我列出了以下的优缺点:

1. 没有的东西不代表没有市场
2. 有同学也是搞销售的,我很了解他,用他的人脉我的技术来运作
3. 如果要搞就一定要走品牌路线,怎么走,我想是不是该利用我们家的关系那?或者走白领路线?

缺点:1. 没有经过市场调查,怎么进行调查?

2. 父母的意向不是很支持
3. 本人工作经常在野外,怎么了解情况和店面那
4. 成本是多少?目前一点数都没有,虽然母亲是做会计,自己也学过,目前只是有计划,大体的框架还没有

个人关系如下:两个做服装的朋友,一个做市场销售的朋友,父母所接触的大抵是些公司上层领导,而且在当地公司圈里属于比较有名气的人物吧!不知道可以帮上忙没啊?

我的 QQ281444676 九尾灵狐

- =====
1. 考虑自己可以承受的风险是多少钱(例如3万或8万)
  2. 看看口袋钱够不够——不够就去赚——够了就开干
  3. 品牌是胡扯淡的,别想了
  4. 父母的意见纯属参考,别当回事
  5. 你这个项目找朋友只会制造麻烦,你自己就可以了,如果胆怯,找个关系最铁的合作就可以了
  6. 最后俺的感觉你是个毫无主见的人,创业失败率 90%

[熊熊之火](#) 于 2008-01-16 20:22:03 发表在 [创业家园](#)

作者: 海洋大学 回复日期: 2008-1-16 17:50:10

火哥,麻烦你指点这个项目——卖“苹果”休闲运动鞋,还有“安踏”牌  
我的理由是

- 1、2008年是个机会

- 2、年轻群体消费趋向和主流
- 3、上游资源优势
- 4、小额 3-5万的投资
- 5、打算自己网上开店
- 6、大学生校园主流（但还没有想到具体打开市场方式。。）
- 7、其他。。。。。

有一个堂弟在福建晋江做鞋，  
能以比较低的价格进货——美国真牌苹果运动鞋、休闲鞋、球鞋等  
但有些没有信心：

- 一、本人从没有做个贸易（呵呵。。教育行业，
- 二、但业余空余时间很多多）
- 三、开始不知如何着手

=====

这种零风险的项目还要瞻前顾后阿？ 晕倒阿，以后别请教俺这种大师了....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-16 20:25:20 发表在 [创业家园](#)

作者：SB老板 回复日期：2008-1-16 20:25:14

熊熊之火，我是做耳挖子的，希望能和你做朋友，我们一起探讨我公司如何上市的问题。

=====

洗牌兄该做耳挖子了??

[熊熊之火](#) 于 2008-01-16 21:05:46 发表在 [创业家园](#)

作者：1zh2003003 回复日期：2008-1-16 21:41:10

一， 关于创新：楼主所说的创新，并非指所有事情，一成不变，而是说别人没有做的事情，就千万不要去做，除非你自认比天才还天才（如盖次）。其实楼

主并没有反对创新，就像楼主所说的那个送快餐的，他所做的就跟别人不一样，那就不是创新吗？只是有可控范围的创新。

二，关于创业：我不是高手，我只是一个失败者。但是对于身边的很多朋友，我都常说，你做员工都没做好，你怎么做老板。当一个好的老板之前，一定是一个好员工。所以我从来没有当过老板是白痴，他之所以能有钱，自然有他的生财之道。

三，关于经营：我跟楼主的观点有些出入。我觉得下游比上游来得更重要一些，现在的社会并不缺生产力（君不见过年广州车站民工潮），只有精明一点，并不会很吃亏。而下游的话，就是整个创业的根本，正如楼主一直在强调，销售，销售，销售。其实说提直白一点，赚到钱的项目！就是能销售出去的项目。其实整个经营过程，就是围绕着销售来做。楼主，我可以这样理解吗？

四，关于面子：我个人认为面子跟银子成反比，特别是还没发的时候。有时很我合伙人分家，都是面子的问，当年我就是这个原因，后来我跟朋友说就是跟那个人不顺眼，朋友转身偷笑，我猜当时他心里在想，我就看钱不顺眼。

五，关于努力：正如楼主所说，这个世界上努力工作的人太多了，但是并不是所有努力的人都会成功。而当中的不同在于，是否用心的而努力的做事。那就是经营式的打工，很多人上班只是上班，但是会经营的人就会用一种经营者的心态去打工。其实很多人问楼主，做什么项目好，其实只要用一种经营者的心态，你会发现身边就会有许多的项目。“如何让老板为你交学费？”就很能说明问题。

请指教

=====

完全正确！

作者：智者不惑也 回复日期：2008-1-16 22:10:00

把 LZ的帖子大略扫描了边，写的确实很生动，是个很鲜活的案例。不过很多观点都是自己的生活经验和阅历的一个总结，有部分具有特殊性，片面性，还没

有上升到理论的高度。所以如果大家真的很想学习经验的话，而且这里面确实有很多人求知若渴，给这部分人提个建议。其他的看热闹的就不要再继续看下去了。

这样的学习，太慢，太有局限性。最直接的方法是，找些管理和创业方面的书来看。这些方面的书已经总结了象成千上万象 LZ 这样的经验，并且上升到理论的高度。看哪些方面的书呢？这些方面的书太多，去书店里眼睛都看的花。什么比尔盖茨，卫尔奇，巴非特，李家诚，等等，凡是讲这些大人物的财富秘诀，管理思想的，都不要看，扔到一边。那看什么，找些经典的管理理论教材看。这些教材就象家常饭一样，虽然看起来吃起来一般，但是绝对有营养而且全面，可以把你结结实实养大。LZ 的这些案例就象零食一样，穿插进来让生活变的多了点滋味！

论坛里还有很多人失败后，把经历讲出来，然后总结出了经验。其实这个经验早已经被别人总结了无数次，前人已经研究总结成理论了。哎，真是让人痛心。还有人说书好贵，一本书几十或上百！这种人往往是算小帐吃大亏，买书的钱跟你生意失败赔的钱比，零头都算不上！也有人会说，我就不愿意看书，如果连这点毅力耐心都没有，这个确实也是很多朋友的问题，他们往往要等到赔个几万，几十万……以后才会有耐心。如果你现在准备创业了，先拿出几千块钱来买相干的书看看，绝对一本万利！

最后再说一点，创业是门实践的学问，理论重要，实践更重要。就象开飞机，开飞机之前如果不对飞机的原理和操作理论做深入的学习，那上去后简直就是自杀，可是如果仅仅理论和模拟，不实际驾驶，那也是永远飞不起来的！

=====

敢请这位兄弟赐教一本“经典的管理理论教材”？

另请教为什么俺的帖子和“经典的管理理论教材”的区别是正餐和零食？

[熊熊之火](#) 于 2008-01-17 07:31:50 发布在 [创业家园](#)

作者：楚狂徒一世 回复日期：2008-1-17 9:48:11

作者: qilifang 回复日期: 2008-1-17 9:22:46

师傅,为什么你觉得那个“SB老板”是洗牌师兄?你查到他们的IP地址相同吗?或其他的证据?个人从来对于马甲来马甲去的说法感觉很可笑,真的是马甲又怎么样,声势大了就能辩赢么?完全可以不去点破.师傅,你这句话让人看出了你的感情用事,与一贯水准不符!回答“智者不惑也”,我感觉也有点这个问题,不知感觉的对不对?

你的表现就印证了师傅对这类人的反感!知道为什么吗?以我的理解.师傅来开这个帖子的时候就已经说出来了“一些毫无创业经验的人在误导想创业的人”.

而这类人往往是多看了几本书,就以大师自居.根本不懂什么是创业!而你就是被误导的人之一。

=====

1. 狂徒乃明白我为何反驳的原因之人也
2. 二宝 MM坚持自己对事物的判断,敢于叫板师傅,人品可嘉,值得赞赏
3. 二宝 MM太低估了师傅俺对事物判断的能力,值得批评,哈哈,要明白,行家一伸手,便知有没有....师傅俺虽然谦称高三学生,然而岂是一般公司高管可达到之境地?
4. 判断 SB老板是洗牌兄,纯属瞎猜而已,无非是搞笑活跃气氛而已,被大家误以为俺揭穿他人马甲而沾沾自喜,是不当理解.当然也许是俺开玩笑水平太次(俺已多次犯了这一错误)...抱歉抱歉.....
5. 智者不惑乃一企业高管也,哈哈,师傅俺如果看走眼了,甘愿受罚.韩信再NB,不知道如何斩白蛇而起义,诸葛亮再聪明,搞不定桃园三结义,征黄巾,伐董卓..... 高管往往由于社会地位高,收入高,有时候甚至比很多企业主都高得多,而且管理人数众多,NB者管理上万之人.而鄙视白手起家而公司规模不大的创业者,然而事实往往证明此类人士眼高手低,极度缺乏基础的创业之知识,错以为坐天下之知识乃是打天下之知识.而很多同学由于无创业知识,面对此等所谓高人,出口无数公式理论之人,往往头脑发懵,悟以为遇到高人,实际乃纸上谈兵耳!!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-17 11:43:57 发布在 [创业家园](#)

作者：任翔 008 回复日期：2008-1-17 10:36:39

火哥你好，我这里说一下我的情况。在上海工作三年，一开始做的绘图员，后来转行做业务，公司换了好几家，可能我对一些不平事都不是很看的开，所以在一家公司都因为有这个那个不满而离职。三年下来了只有不到五位数的存款和一台本本。

现在看中一个我个人觉得是商机的机会，就是在上海地铁站开个过刊销售的门面店，进货渠道也都有了，且经过观察一些摆地摊卖书的商贩后，像瑞丽啊，汽车杂志一类的卖的挺好，且认为按我那个进货价销售毛利应该有 50%。

因为我自己也喜欢买杂志，但到报亭去都按售价买，觉得挺贵，而一些杂志并不像报纸那样看中实时性，几个月前的杂志还都具有阅读价值。但观察了一下，除非到地摊上才能淘到自己要买的便宜的杂志。故个人觉得这个值得去做。

然后同时把网店，实体店和网店同时由我一个人打点。

火哥你觉得这可行不？

=====

又是一个创新型项目.... 失败率超过 70% ....

不过仍然可以按照初级班的前几步自己测算测算....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-17 11:50:33 发布在 [创业家园](#)

思考题三：请认真阅读下文，写出读后感

泸定铁索桥

1935年5月25日，中央红军长征先头部队红1军团第1师第1团一部在四川

省安顺场强渡大渡河成功后，蒋介石急调川军 2 个旅增援泸定桥。中央革命军事委员会为迅速渡过大渡河，挫败国民党军前后夹击红军的企图，决定红 1 军团第 1 师及干部团由安顺场继续渡河，沿大渡河左岸北上，主力由安顺场沿大渡河右岸北上，两路夹河而进，火速夺占泸定桥。

7 日晨，右路先头部队红 1 军团第 2 师第 4 团，由团长王开湘、政治委员杨成武率领从安顺场出发，沿途击破川军的阻击，经 2 昼夜强行 160 公里，29 日晨占领了泸定桥西桥头。泸定桥扼川康要道，全长 100 余米，宽 2.8 米，由 13 根铁索组成，横跨在汹涌奔腾的大渡河上，两岸是峭壁，东桥头与泸定城相连。守城川军第 4 旅第 38 团(欠 1 个营)在红军抵达前，已将桥上的木板拆除，只剩悬空的铁索。是日 16 时，红 4 团第 2 连连长廖大珠等 22 名突击队员，在全团火力掩护下冒着川军的密集火力，攀踏着铁索，向对岸冲击，当接近桥头时，川军突然施放火障，突击队勇敢地穿过火墙，冲进泸定城，同川军展开巷战。后续部队及时投入战斗，经激战，红军占领泸定城，川军一部被歼，其余向天全溃逃。与此同时，红 1 师和干部团击溃川军的阻击，胜利到达泸定城，策应了红 4 团的夺桥战斗。接着，中央红军主力从泸定桥上越过天险大渡河，粉碎了蒋介石歼灭红军于大渡河以南的企图。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-17 11:51:26 发表在 [创业家园](#)

作者：智者不惑也 回复日期：2008-1-17 13:11:30

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-17 7:31:50

以上把秘籍简单整理了下，不知道是否还有遗漏就。大家想想就是文言文的孙子兵法也还有 13 篇，好几千字，如果把 LZ 的精要浓缩下，有几篇，有多少字呢？更不用跟动辄几百上千页，数十万字的理论书比了。LZ 的这些秘籍充其量不过是这些理论篇章的一些细节展开，在展开过程中加入了个人很多观点，部分有失偏颇。

=====

你的逻辑按照俺的理解就是： 字数少了，必然不能和理论书比，个人观点多了，必然有失偏颇 对吗？还有其他补充的吗？

[熊熊之火](#) 于 2008-01-17 13:23:37 发布在 [创业家园](#)

作者：智者不惑也 回复日期：2008-1-17 13:53:08

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-17 13:23:37

作者：智者不惑也 回复日期：2008-1-17 13:11:30

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-17 7:31:50

以上把秘籍简单整理了下，不知道是否还有遗漏就。大家想想就是文言文的孙子兵法也还有 13篇，好几千字，如果把 LZ的精要浓缩下，有几篇，有多少字呢？更不用跟动辄几百上千页，数十万字的理论书比了。LZ的这些秘籍充其量不过是这些理论篇章的一些细节展开，在展开过程中加入了个人很多观点，部分有失偏颇。

=====

你的逻辑按照俺的理解就是： 字数少了，必然不能和理论书比，个人观点多了，必然有失偏颇 对吗？还有其他补充的吗？

-----

哈哈，如果 LZ这样理解我的话，未免让人贻笑大方啊

=====

不好意思俺非常愚笨，如果俺的理解不对，请指教你的准确观点？

[熊熊之火](#) 于 2008-01-17 14:16:56 发布在 [创业家园](#)

智者兄请看：

1 若当时丘处机没有路过牛家村那麽秘密跟踪他的那些金兵就不会死在郭顶天和杨铁

心他们两家人的院子里了，同样，完顏洪列也不会见到包惜弱而对她念念不忘了。那

些金兵会轻松死在丘处机手里，而郭，杨两家不会受到余后的波及了。

2 郭、杨两家不受波及，李萍不会流失大漠，郭靖和杨康将会平平安安的出生在牛家

村。江南六怪自然也就不会前往大漠。

3 没有六怪和郭靖相助，铁木真就会死在扎木合他们手上，蒙古各部落也就不能统

一。

4 蒙古既然不能统一，也就自然会有什么西征。火药就不会传入欧洲。

5 没有火药，铁甲骑士在欧洲的统治不会动摇。因此黑暗的中世纪将延长 1000 年，也

就不会有文艺复兴。

6 没有文艺复兴，自然也没有大航海。美洲将始终是游牧的印第安人家园。

7 同样，西班牙人不会将铁炮传入日本。长筱会战是武田方获胜，日本战国时代将一

直持续不能统一。

8 完顏洪列没有包惜弱，只能全心参加权力斗争。金国因此会内乱。

9 没有蒙古，金国又内乱，因此宋不但不会灭亡，反而会统一。宋朝注重商贸，因此

资本主义萌芽将在中国首先出现。

10 因此到今天，中国将是最发达、最文明的国家，远远领先于日本、欧洲、美

洲。

所有的一切, 都怪丘处机这小子, 没事干吗去走什么牛家村嘛

请指出此文与 2.18 分的不同与相同之处...

[熊熊之火](#) 于 2008-01-17 17:17:28 发布在 [创业家园](#)

=====隆重推荐=====

给打工一族推荐一本极好的书吧, 可惜师傅年龄大了, 看得数也都太老了, 书店都没得卖了, 哈哈, google 出来一本库存, 那位同学手快搞去算了

奔向权力—掌握赢的策略 编号: 781156

作者: [英] 赫尔加·德拉蒙德博士著

[http://www.kongfz.com/bookstore/6934/book\\_12715243.html](http://www.kongfz.com/bookstore/6934/book_12715243.html)

=====

[熊熊之火](#) 于 2008-01-17 17:56:15 发布在 [创业家园](#)

作者: 智者不惑也 回复日期: 2008-1-17 17:49:09

作者: 熊熊之火 回复日期: 2008-1-17 17:17:28

智者兄请看:

1 若当时丘处机没有路过牛家村那么秘密跟踪他的那些金兵就不

.....

请指出此文与 2.18 分的不同与相同之处...

-----  
一个典型的蝴蝶效应，就象 2.18 理论一样，都是特定条件下的一个理论推断！  
理论都是特定环境下的特定结果！虽然有局限性，但是不能否认他。……再深入下去就成哲学辩论了……

不知道 LZ 有何高见？

=====

老大，这不叫蝴蝶效应，这叫 SB 效应.....

算了，不和你讨论了.....

谢谢捧场....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-17 20:16:59 发布在 [创业家园](#)

作者：800207 回复日期：2008-1-18 0:03:13

好冷..火哥潜水了)：

来天涯白看了好多帖子，火哥这么精辟的帖子不顶下还真不是人干的事，呵呵！

我看东西速度比较慢的，今天才做了火哥的测试，小弟不才 131 分，初级班算是通过了吧，哈哈！

把我的速事业说出来大家也给点意见吧，如能得到火哥指点小弟更是感激流鼻涕..流口水..流眼泪..

我在深圳工作 4 年了，父母在东北经营五金百货将近 10 年了，近年东北经济比较落后，日子一天比一天难过。在我的游说下 07 年初家里生意转移到了宝安，

在一个不太大的居民区开了家五金百货，经过一年的经营总体营业额比家乡好点，但这边费用比较高，去掉全家生活开支净利润比家乡强点也好不太多，现在零售行业竞争好激烈，好在前期投入基本赚回来了，我租的门面是新盖好的我就租了下来，在居民区十字路口的一个顶角位置不错将来转出去可以搞到点顶手费（当初就是这么考虑所的）。经营这段期间主要是父母经营，我还是在上班。我是做包装设计的，工资 5k 多点（我这行待遇就是这么惨，惭愧），小店现在的效益我现在出来做的话真的很没前途，因为我们经营项目主要还是生活日用品，就算做大了也就是发展成超市，现在我对面已经开了两家，我们的店是靠打工族低消费差异化产品与超市竞争的，注定发展不大。

我在一家 8000 多人的港资公司打工，虽然技术上我做到了一把手，但天天坐在办公室人也做得越来越傻，主管以上级别香港公司也不信任大陆人，没得发展前途（觉的不对的朋友向我开炮，别客气！）。

毕业后曾做过一年贸易，去年 6 月份就开始考察一个行业（贸易）有朋友做得不错俺也蠢蠢欲动了，去年 9 月份说服了做采购的老婆辞掉了工作作为先头部队开到了广州卧底（老婆原来一个月底薪加回扣也有 4k 多，现在给人家打工只拿 900 块/月，感激下老婆 with 鼻涕 眼泪哗哗的...），经过老婆经过老婆 4 个月 2 家公司的考察效益确实不错，淡季月平均利润 7W 多，当然人家做得时间长，我进去的话要有一定时间客户资源的积累才能达到这个效果。

现在问题出来了，要想做得好必须有个好的门面，这个贸易是在交易市场的，好的门面现在顶手费已达 30 多 W，行业准入门槛相当之高，我现在手头只有 40W，10W 是我自己的，其他都是父母和老婆的血汗，可以说我现在情况与火哥的要求完全背离，投资额已经完全超出我的承受能力，可看着这么可观的利润不做又有点对不起党对我的栽培、社会对我的期望！真的运作起来的话还有 15W 的资金缺口（按现在估计的行情），这个钱要向亲戚张口。

资源方面：

下游资源：我一个表哥在俄罗斯从事贸易 10 余年，只要我产品选择合理，他将是我一个重要客户。其他资源就要靠我来运作、门面接单、跑市场。（实体门店对这一行很重要，因此投资额很难降下来）

上游资源：几个朋友开此类产品工厂同意铺底货支持我（可能会降低俺 30% 左右投资额）。他们的工厂我常去，产品销的还不错。

小弟的情况就是这样，火哥 各位前辈们调转炮头像我开炮！！！！

=====

1. 首先感觉你绝对是个有心人，我想你未来成功是一定的了，不用着急
2. 如果十足的把握，借钱未尝不可，关键是你可以把握十足吗？而且退出机制有保障吗？（就是你投资的那 40 万，是否可以在你想退出的时候，立马变现）
3. 俺的建议是无论如何不要动父母的钱，你没有吃过亏，不知道跌到之后的悲惨，连累父母，恐怕你精神会崩溃，绝无虚言！
4. 你的表哥无需门面，为何不可以先开始呢？建议你现在假设没有老人家那 30 万，你再想想办法，以我的经验，办法总是比问题多的，哈哈
5. 从你对待老人家的生意的态度上，可以看出你不是一个成熟的商人，要知道，任何生意，最终你都会像老人家的生意一样，你感觉无法突破，而可以在无法突破的时候突破的人，就是最终的成功者，不知你是否可以理解？

谢谢！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-18 19:38:51 发表在 [创业家园](#)

作者：dalun 回复日期：2008-1-18 12:28:46

作者：洗牌时代 回复日期：2008-1-17 13:59:52

作者：szduswang 回复日期：2008-1-17 12:52:11

作者：洗牌时代 回复日期：2008-1-17 1:18:57

作者：szduswang 回复日期：2008-1-16 19:03:32

我是 04 年和几个朋友合伙创业的，当时没有多想，我们几个都有点技术（软件开发），用了一年时间开发了一套管理软件，但由于大家销售做的不好，没卖出几套，公司就黄了；以后的两年只有我自己在做，从销售—》开发—》服务都是我自己，公司没有办公地点，我现在是在家办公；这两年倒是赚了一点钱，还可以；但我现在看不到将来的方向，如果想把公司做大的话，需要投入（办公地点，招人什么的）我现在资金有限，而且没有固定的客户源；想了一年，一直很迷茫，不知道是应该坚持，还是干别的，希望火哥指导

-----  
干别的？你能干得了吗？把公司做大，为什么一定需要资金投入？没见天涯上

天天有人在做广告？没见一群人闲得只知道聊天？你就不会利用一下？

=====  
把公司做大，为什么一定需要资金投入？

对我有很大的启发。

-----  
你是俺的同门，希望我的话真的能帮到你。当然俺一毕业就把东西还给学校了，呵呵。

我常常想，一件东西的价值能有多大。比如给你一辆出租车，你能做什么？

能载客赚钱，那是当然的。

再请一个司机 24小时跑，是不是能赚得更多？

再帮人做车窗、车身广告，是不是能赚得更多？

定时帮人接送孩子上下学，是不是能赚得更多？

再增加陪驾业务呢？再给酒店拉客呢？顺手做点“同城快递”呢？.....

你看，我们并没有投入更多资金和人员，却把生意这样做起来了。

在网络上，你可以找到你的免费员工，也可以找到合适的区域代理人，只要你设计出了合适你的商业模式。

-----  
各位老师，多余的话俺不想说，除了感谢还是感谢

俺郁闷了一年，今天顿开，感谢

兄弟 qq: 13509569 有时间多聊聊

=====

误人子弟阿！ 稍后师傅俺专门写个教材给你看看！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-18 19:40:44 发布在 [创业家园](#)

作者：不懂通货膨胀 回复日期：2008-1-18 14:38:14

熊熊老师

俺正在读创业预科，而且是失败的打工者，不过我同事比我强，  
他现在是打工熬到中层，上个月提拔他为小领导，管理着 20 多人。  
他遇到一些领导的困惑，比如部门员工责任心不强，执行力不够，  
每件事都需要督促。请问像他这样的预科班学生该怎么念呢？或者  
指出一本书，也好学习一下，毕竟他刚上任，没有经验，管理的下  
属年龄都比他大，资格也老。 我替他谢过了！！谢谢！！！

=====

实在不好意思，师傅俺从小学起，就在任何机构都混得很差，呵呵，师傅俺曾  
经做过最大的官是在小学的时候当过副路队长（ 知道是啥官么？ 就是小学  
生回家，排一排队，有个路队长，俺是副的，可惜此为正路队长从未请过假，  
所以俺也就从来没有上过岗，哈哈）

请这里有经验的的同学帮助此同学！

另外我在上面推荐过一本书：<奔向权力>不错，可以让他看看。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-18 19:45:22 发布在 [创业家园](#)

作者：xiaodingdang88 回复日期：2008-1-18 15:31:02

看到这个帖子 对楼主很崇拜～～

我在这里也有个小问题 麻烦楼主了～

我是在美国留学的学生 虽然每个人都觉得这理的机会多的是 但是我看到的和自己熟悉的

是在这里发现一个可以买到打折很多的名牌正品包的渠道 想要通过网络销到中国～

竞争优势是货真价实

销售渠道 开始在淘宝上卖 因为没有任何费用或者其他论坛 ，这样就牵扯到自己要先垫付包的钱，但是一个包包的价格都很高 这个问题一直困扰我。。。

宣传 也是个很大的问题，因为价格较高 在网上不知道怎么去宣传达到一个好的效果 仅仅发帖子多露脸是不够的

还有其他一些风险问题 比如包丢了如何 或者被别人说是假的 或者掉包等等～

因为想要大些的利润 所以不作代购 而由自己来卖～

想让 LZ帮我看看 是否可行 谢谢～

=====

哈哈，好多人看好你这个生意阿， 前几天刚有人送师傅俺一条美国买的 C K 的皮带 \$ 2 9 ，国内据说 8 0 0 块。 去年师傅俺在 D U B A I 买了 3 件皮尔卡丹的衬衣才和人民币 1 5 0 ，国内这帮零售商太黑了。

国外付款你可以用 c r e d i t c a r d 这样就不用资金了么？我有个哥们就是用这招倒腾大买卖的，每次一货柜东西，哈哈，这边收了钱了，那边信用卡还没结算呢。

至于你说的其他技术性的细节，俺就不懂了，网上同行的交流很多阿。奢侈品国内外差价巨大，因该很有机会的，发了别忘送俺点小东西啊。

哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-18 19:52:56 发布在 [创业家园](#)

作者：时时反省 回复日期：2008-1-18 16:49:30

在炒股和对创业的反省中看到了振聋发聩的文章，坚持从头看到了尾，对楼主深表敬意！不仅是对你的思想，更重要的是诲人不倦之心。

去年第一次创业失败至今，一直在深深反思，问题出在哪里，直到看了这篇帖子，才真正受教。奉劝即将创业的朋友们把楼主的建议背下来，刻到心里去，以免象我一样事后反思。

本人放弃了百万年薪和很好的管理岗位，毅然下海经商，只因不甘于平淡的生活，总想创造些什么，给今后的人生写下华彩的乐章。下海伊始就和朋友一起进入了一个陌生的领域，总以为凭着自己已经熟读了无数的兵书和出色管理能力，在任何领域都能做到比竞争对手出色。殊不知自己成了新时代的赵括和马谡。在没有计算清楚成本和利润的情况下盲目出击，造成了较大的损失。幸好能够及时悬崖勒马，在发现此行业无大的前途的情况下，及时割肉，斩仓出局，使我和朋友都不至于伤筋动骨。假使早先看到楼主的劝告，也不至于今日之殇。

如今细细回想，犯了初级教程中的很多错误。但话说回来，即使很早前就看到，可能还是会犯这些错误，人毕竟是人啊，绝大多数是后知后觉的，甚至很多是不知不觉的。

因此也想对即将创业的朋友说，多想想，多筹划。要做到不出手则己，出手则必胜。

感谢楼主！

=====

老大，你咋这么了解俺呢？俺这里讲的每一条都是俺无数钞票买来的啊（保守估计，每字500，哈哈），别人以为俺NB烘烘，懂得多，那里知道俺亏了多少才长了点记性阿。所以俺也一直在想，未来俺是不是还很SB的要犯很多在其他书上已经看到的错误呢？

[熊熊之火](#) 于 2008-01-18 19:58:07 发布在 [创业家园](#)

### 思考题三 之非标准答案

诸位同学非常抱歉,这个题出的太偏了,大家不知道啥意思,怪俺,非常抱歉.不过俺公布了答案之后,你们会理解师傅的.

这个世界有卖拐的,有卖自行车的,有卖谁用谁知道的,有万亩造林的,还有人卖分时度假投资,还有人把大商场分割成几千份卖产权.所有的分析都是头头是道,回报指日可待,为什么那么多人总是事后说自己是傻瓜?

这道题的目的很简单,看到任何事物的时候,自己多问几个为什么,多问几个可能吗,你的损失就会降到最低.因为在你未来的商途中,你一定会面临很多陷阱和心术不正的人.掌握了师傅这招,让你少犯点错误.

[熊熊之火](#) 于 2008-01-18 20:15:27 发布在 [创业家园](#)

初级班补充教程一：点子大王成就不了你的事业

洗牌兄在帖子里写了如下的观点：

我常常想，一件东西的价值能有多大。比如给你一辆出租车，你能做什么？能载客赚钱，那是当然的。

再请一个司机 24小时跑，是不是能赚得更多？

再帮人做车窗、车身广告，是不是能赚得更多？

定时帮人接送孩子上下学，是不是能赚得更多？

再增加陪驾业务呢？再给酒店拉客呢？顺手做点“同城快递”呢？.....

你看，我们并没有投入更多资金和人员，却把生意这样做起来了。

在网络上，你可以找到你的免费员工，也可以找到合适的区域代理人，只要你设计出了合适你的商业模式

本来想写个回复, 反驳一下就完了, 但是发现此问题非常严重, 有些同学对此观点是持欣赏的态度. 有茅塞顿开的感觉, 这是非常危险的.

一辆出租车最大的作用显然是出租拉客, 每个城市都有上万辆的出租车, 为什么绝大多数都没有干上面列的这些点子呢?(除了副班司机, 这也算不上什么点子, 所有的出租车都是这样的). 即使某个司机笨没有想到, 这些点子某个人想到后, 其他人是很容易 copy 的, 为什么不是个个司机都干呢? 道理非常简单, 这些点子不是不切实际, 就是成本收益不成比例, 或者是纯靠机遇, 个人实际努力的效果是不大的. 而试想一下, 某个司机不是把心思放在如何接更多的客户, 不去熟悉更多的交通捷径, 不去观察客人集中上下客的规律, 而是把主要精力放在这些点子的开发上, 最终的结果 9 成以上是成为出租车司机收入中垫底的司机。

陈景润在哥德巴赫猜想上做出了一点贡献, 国内立马出来几十万个中学水平的人试图证明这个猜想, 全然不顾自己的肚子里有几瓶醋。

看看真正的创新型的企业, 哪个不是站在了行业的最顶尖? 如果你是个还为解决温饱, 对行业知识尚且一知半解, 就错误的以为自己有过人能力, 可以想他人所不想, 做他人所不做, 那是注定要失败的。

创业阶段, 不把公司的主要精力放在正常的主流手段上, 而是试图开辟大脑, 妄图在他人未走过的路上走出一条捷径, 其无异于一种极不成熟的表现。

当年的点子大王何阳就是最好的注释。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-18 21:10:46 发表在 [创业家园](#)

## 初级班补充教程一：点子大王成就不了你的事业

洗牌兄在帖子里写了如下的观点：

我常常想，一件东西的价值能有多大。比如给你一辆出租车，你能做什么？能载客赚钱，那是当然的。

再请一个司机 24小时跑，是不是能赚得更多？

再帮人做车窗、车身广告，是不是能赚得更多？

定时帮人接送孩子上下学，是不是能赚得更多？

再增加陪驾业务呢？再给酒店拉客呢？顺手做点“同城快递”呢？.....

你看，我们并没有投入更多资金和人员，却把生意这样做起来了。

在网络上，你可以找到你的免费员工，也可以找到合适的区域代理人，只要你设计出了合适你的商业模式

本来想写个回复,反驳一下就完了,但是发现此问题非常严重,有些同学对此观点是持欣赏的态度.有茅塞顿开的感觉,这是非常危险的.

一辆出租车最大的作用显然是出租拉客,每个城市都有上万辆的出租车,为什么绝大多数都没有干上面列的这些点子呢?(除了副班司机,这也算不上什么点子,所有的出租车都是这样的).即使某个司机笨没有想到,这些点子某个人想到后,其他人是很容易 copy 的,为什么不是个个司机都干呢?道理非常简单,这些点子不是不切实际,就是成本收益不成比例,或者是纯靠机遇,个人实际努力的效果是不大的.而试想一下,某个司机不是把心思放在如何接更多的客户,不去熟悉更多的交通捷径,不去观察客人集中上下客的规律,而是把主要精力放在这些点子的开发上,最终的结果 9 成以上是成为出租车司机收入中垫底的司机。

陈景润在哥德巴赫猜想上做出了一点贡献,国内立马出来几十万个中学水平的人试图证明这个猜想,全然不顾自己的肚子里有几瓶醋。

看看真正的创新型的企业,哪个不是站在了行业的最顶尖?如果你是个还为解决温饱,对行业知识尚且一知半解,就错误的以为自己有过人能力,可以想他

人所不想，做他人所不做，那是注定要失败的。

创业阶段，不把公司的主要精力放在正常的主流手段上，而是试图开辟大脑，妄图在他人未走过的路上走出一条捷径，其无异于一种极不成熟的表现。

当年的点子大王何阳就是最好的注释。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-18 21:34:03 发表在 [创业家园](#)

初级班补充教程二： 做成熟平等的投资者（别把自己当小孩）

前几天某投资足浴的同学发了长贴，控诉资本合作者的不仁不义，全然没有看到对方为项目做出的贡献和面临的风险，这是一种非常不成熟的表现，此现象常见于条件不对等的合作者之间，一般情况下某人或者因为具有某项技术或者因为具有某些 now how，与另外一外行资本投入者合作，而一般都是以占有干股的形式。

而此不成熟之投资者最易犯的错误有以下几点：

1. 认为如果在此的收入不如以前的工资收入，则自己就亏了，同时往往对投资者抱有怨恨之意，仿佛是因为投资者，自己失去了工资的收入。
2. 认为出现亏损，由投资者承担是理所应当的，本来就是你出钱，我出力
3. 自己在项目中一旦出现权力不够大，就感觉受到了约束，极不舒畅，感觉投资者对自己极不信任
4. 希望每赚到一笔钱就可以分掉，而全然忘记投资人投资的很多资本尚未回本
5. 感觉投资人的人品好像不如投资以前了，现在变得无比狡诈。
6. 看到投资人开着好车，住着豪宅，自己住出租屋，挤公交车，感觉极不公平。
7. 自己累死累活，这个项目利润还没有开始，而投资者由于有其他项目在进

行，感觉自己根本不是股东，而是个为他人干活的奴隶（尤其一般投资者股份都大于 60%，而此未出资的弱势合作者一般都是小于 30%）

此类不对等之合作创业是创业中常见的一种形式，而其结果鲜有成功的，其失败的主要原因就是弱势一方的心态出现以上问题。

什么时候有平等的心态了，什么时候你才可以称得上是个合格的创业者，否则你就永远是心比天高命比纸薄的丫环命，珍贵难得的机会在你手上也会被轻易的丢弃。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-18 22:05:25 发布在 [创业家园](#)

作者：不懂通货膨胀 回复日期：2008-1-18 22:54:19

熊熊老师

我觉得你说的有一点好像前后矛盾，你说你没有当过领导，那你现在当老板，我可以看做是另一种领导。领导和老板是有相似的地方的。按照你的创业课程，创业预科必须要读好，而读好的标准就是让老板替你交学费，积累许多资源，成为一个成功的打工者。

我读预科的秘籍感觉预科的时候就应该从经营者的思路思考问题，不是一般的办事员的思路。我想问熊熊老师现在是老板，难道不是领导？如果员工有责任心不强，执行力不够，每件事都需要督促的情况，而你又不能随意辞退员工，你怎么处理？怎么提升公司的战斗力？不能总是招聘，裁员吧。

我想光靠《奔向权力》是不够的，领导和老板在有时候角色是相似的，做好领导即是做好老板的课程，也是预科的重要一课。

请熊熊老师补上吧！ 谢谢！！！！

=====

领导需要很多厚黑学，尤其在中国，而在深圳当老板不需要厚黑学，从另外一方面讲，当领导比当老板复杂的多。俺确实不是强项，贸然瞎说，是不负责的。请其他高手同学补充。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-18 23:23:17 发布在 [创业家园](#)

发布出去？

=====

洗牌兄：种瓜得豆秘籍是如何开拓新的增长点，你完全误读了。  
任何事物都绝无投机取巧的捷径，你的思维很危险。刚练武功的人一般和你现在状态接近，打遍天下无敌手，呵呵

[熊熊之火](#) 于 2008-01-19 00:52:39 发布在 [创业家园](#)

作者：洗牌时代 回复日期：2008-1-19 0:10:33

师傅生气了，哈哈。

=====>>>>昨天晚上发送不了，白打半天字，哈哈，为啥要和你生气呢？你的观点代表了相当多一部分现实中的人的想法，和你辩论的目的非和你辩论，乃是要看帖的同学明白何为正确，何为错误。不用担心我会和你恼羞成怒的，哈哈

.....

其实这一个回复，是围绕着“种瓜得豆，挖掘自己已有资源的价值”展开的。如果师傅认为这不是你的秘籍，那就当成我的好了。

=====>>>>种瓜得豆的目的是主业遭遇瓶颈的时候如何开拓新的增长点，绝非点子大王，请千万不要误读。

.....

szduswang兄弟，他手里有技术，有产品，剩下的是如何不增加成本销售和扩大规模的问题。

实际上，我的回复重点是：“在网络上，你可以找到你的免费员工，也可以找

到合适的区域代理人，只要你设计出了合适你的商业模式”

在我回复不久之后，火群 7968518就说他手上有很好的客户资源，希望联系，这恰恰印证了我说的话。当然，他们之间如何去交涉，那是他们之间的问题，而我只不过是随手指了下路。

由于软件的固有特性，使得 szduswang 大批量生产这种“产品”并不会增加成本，而又由于软件收费模式的完善，使得异地销售成为可能。

====>>>>很难想象把自己的销售建立在靠帖子里认识和靠 QQ 发展的资源，软件的销售尤其是需要上门讲解，多方推销的，如果是某些紧俏商品可能还存在靠消息来销售的方法。而不走寻常路，你真以为自己是美斯特邦威？哈哈。脚踏实地，按照前人早已验证过的方法去做，认认真真招聘几个业务员，仔细培训产品知识，仔细分析客户渠道，努力开拓，才是那位朋友的正解。俺之所以专门写文反驳你，就在于此类缺乏认识的同叙太多，很容易被你这种似是而非的观点所误导。PPG 不走寻常路成功了，为啥？因为人家是流通领域的专家，专家到可以把传统重新整合后去发掘自己的更多的价值，而初出茅庐的创业者，试图按照你的点子大王去发展的话，基本是死都不知道自己咋死的。

.....

至于出租车的例子，每一个都是经过了实践可行的。不可行或者有风险或者要增加成本（包括机会成本）的那些我已经过滤掉了。

——为什么没有司机这样做？

这个问题有失水准了，因为没有做上面这些业务的司机几乎是不存在的。——对一个老司机来说，这些已经是全国皆知的秘密。

===== >>>> 出租车师傅俺很少做，了解不多，不过道理很简单，既然你又说这个是全国皆知的秘密，明白问题的重点了吗？我一再强调的别去搞什么点子大王，就是说你必须成为行业专家之后才去搞创新，而既然这些东西都是全国司机的秘密，作为一个初出茅庐的司机，显然正确的做法是向老司机学习，这也

正是我的观点，而并非你说的自己闭门造车，你如果把行业秘密拿来靠行业外的各位同学，把这些当作点子，显然你没有搞懂啥叫行业专家了。

.....

但是请注意，这不是我的重点。

我的重点是一种思维模式，是利用已有的资源，不增加成本的和风险的提前下赚取更多的利润。

何阳的模式是要增加成本的，比如在一次性杯子上印地图，那显然要增加成本。

====>>>>>如果你又自认为比何阳 NB，你的症状不轻啊，请认真学习初级班狂躁+自大综合症秘籍

.....

如果你真是白手打天下的高手，我说的这些白手套空狼的招你不可能不懂。

经商犹如逆水行舟，任何一个成功的例子都在思维上、模式上进行着零成本创新，不思进取铁定失败。

经商本来就是在走捷径，不想走的大可回家种地。

====>>>> 任何一个成功或者不成功的商人都一定干过空手套白狼的小事，师傅俺不知道做过多少次这样的事情了，但是千万要切记，你一定要把这种事情当作意外的收获!!! 明白吗? 这种事情是供你给别人吹牛只用的，如果把这些雕虫小技当作创业的重点是极度危险的。

各位切记： 商场捷径乃是踏踏实实地先按照他人成功的方法认真去干，将他人经验丢弃一边，自己开路的结果，如果有爬山爱好的驴友应该有感性认识。永远记住你需要创新的前提条件：已经站在了行业之巅。当你需要创新的时候，多问问自己这个问题就知道可不可以创新了。

各位：师傅俺不才尚持有若干专利，以俺的思维在过去经验中不知干过多少如洗牌兄说的点子了，教训是沉重的，希望大家可以把师傅的教训当作自己的教训，师傅已经替大家脚了很多学费了，哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-19 08:01:53 发布在 [创业家园](#)

作者：洗牌时代 回复日期：2008-1-19 4:03:23

作者：SB老板 回复日期：2008-1-19 1:55:42

开业不久，看上去生意暴好，很多人都在门外排队。但是结算下来却发现没赚到什么钱。

归结原因是铺面太小了，每次只能坐十来个人，其余的客人只能在外面等。——出来吃早餐就是图个省事，都要赶着上班，谁愿意等呢？

于是她到处去找大的铺面，这事幸好我知道了，连忙阻止住她。

餐饮讲究一个“翻台率”，更大的铺面固然能提高营业额，但是对应的各种费用都会增加，其结果未必能解决问题。

如何在不增加成本的基础上增加营业额呢？通过细心的观察，我发现她卖的粉条比较细。细就容易断，很多客人吃完了还坐在那里不断的拿筷子捞断了的粉吃。于是建议她加粗粉条的直径，同时放弃排骨、猪蹄等让人越啃越有味、或者会担心卡住喉咙的品种，这样一碗粉两三口就吃完了，大大的提高了翻台率，同时没有增加任何成本。

至今她的生意还比别人的好。——为什么别人不复制？因为我不说的话，谁也不知道诀窍在哪里。你复制什么？招牌？品种？味道？……能看到那几个毫米的差距吗？

好点子与馊主意的区别就在于：前者不要求增加成本，没有风险，后者常常叫人拿西瓜去换芝麻，冒天大的风险，做些得不偿失的事情。

经商嘛，头脑当然是最重要的了。可是老跟着别人走，却不明白别人的判断标准是什么，目的是什么，那是要走上歧路的。

大家再见了，祝大家新年快乐，都能取得成功。

=====

洗牌兄： 当你在研究吃饭速度的时候，你进行的是一个行业专家做的事情，知道当初麦当劳的调研员是如何断定那个叫板的中式快餐红高粱必死的吗？ 正是派人去把所有的东西吃了一遍，然后计算了时间，然后核算出成本收益的范围，得出必死的结论的。

你的案例进一步告诉大家：称为专家是你成功的捷径！按照行业专家做的方法去做，不要自以为聪明，想写花花点子出来。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-19 08:09:53 发表在 [创业家园](#)

股份分红：每个财务年度结束，如第一年净利润高于 15 万元，则拿出高出 15 万元的净利润部分用于所有占有股份人员的分红，分配比例按员工所持股份换算

我想股份是和员工在团队中所起作用有关系的：

A 的作用在于起步阶段让我们轻装上阵，网络这块做大之后，当然还是希望独立

我的作用以提供销售线索（赞未辞职有资源）为主，此外大项目的策划均由我来担任

C 的作用在于强力销售，让公司活下来，此外管理美工和外包程序员以及公司的一大摊子事（我也会参与管理）

美工就不说了，股份不多。

我就不知道我这个分配比例好不好，征求大家的意见，谢谢！

=====

以俺的经验，如果你把这个方案摔出去后，不会遇到任何反对的意见，中国人一般很少用嘴巴表示反对，而是用脚来表示。明白吗？

当然不是说这个方案不好，好与不好，在于你和他人的内心感受，这个东西根本是没有标准的。

当然策略还是有的，请看我的谈判基本原则： 1，双赢 2. 对方先说  
所以你可以要求另外 2 个朋友先谈他们的想法，最好单独分别，否则某人一开口，就成为事实标准了，由于你是发起人，这些事情肯定需要你去干。

记住：在中国，最吃得开的就是要仗义，看看牛根生的成功和任正非的成功。尤其是发起人，要主动出让部分利益，才可以团结大多数。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-19 09:43:24 发表在 [创业家园](#)

作者：q38317207 回复日期：2008-1-19 16:14:51

刚刚拜读到楼主的初级班前期`有几点疑问`实在是忍不住`所以先提出来`提完回去继续看`

1`初级班里楼主说要占 2 头`可楼主应该知道`2头你要是占了上面那头`那是白痴也知道自己要出来做点事`要是占了下面那头的`基本都已经是创业 N 年的`要不哪位新人能占的到下面那头噢`

2`高于自己 5%存款的不要投资`本人月薪 3000多`在苏州干了 2 年`存款 4000块` (一个月工资差不多)`那 5%是多少`?我想出来创业的`

不靠家里或是不借钱`现在的想创业的年轻人有几个能做到`

3`楼主提到的创业的那几个问题`写的很好`制关重要`我想问的是`

我看好了一个行业`认为肯定会有大的发展`而且市场正在证实这件事`可我什么也不懂`花了3个多月学习`掌握`该行业的一切知识`最后由于好的原料渠道`报价无法解决选定了加盟一个连锁企业`该企业绝对不是骗人`我做过N个调查`门面位置也敲定``自己是做策划出身`对行销手段还是有点的``  
你觉得我能做的起来吗`给点宝贵意见`谢谢`

=====

这位朋友, 本贴适合你过3~5年以后阅读, 谢谢.

[熊熊之火](#) 于 2008-01-19 22:39:59 发布在 [创业家园](#)

作者: 剁椒香芹大鱼头 回复日期: 2008-1-19 17:55:05

拜读了 火兄的思维, 获益良多。

想请教下“自信”这一词的深层内涵。

现在很多人说自己凤凰涅磐其实多是尸变。

一看到火兄的名字就想起倚天屠龙记中的明教

熊熊圣火, 焚我残躯。生亦何欢, 死亦何苦。为善除恶, 惟光明故, 喜乐悲愁, 皆归尘土。怜我世人, 忧患实多。怜我世人, 忧患实多

=====

不好意思, 本人极其讨厌金庸小说, 所取网名也非源于此书.

自信这个东西恐怕只能从哲学层面讨论了, 任何通俗意义上的讨论, 最终必将陷入死循环.

谢谢你的鼓励!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-19 22:42:52 发布在 [创业家园](#)

作者: haryr 回复日期: 2008-1-19 18:19:04

火哥, 我请教一个问题。

火哥一直告诫我们不要创新，创新必死。

我正处在一个新兴行业里，所以很关心这个问题。

我整理了一下我的思路，说说我的看法。

火哥的论据是创新需要很大的投资，承担着巨大的风险，成功几率极低，所以不适合个人创业。

不知道火哥所讲的创新是怎么界定的，史无前例的事情是创新，那么复制国外的东西是不是创新？microsoft是创新，google是创新，那三株口服液是不是创新？爱多 vcd是不是创新？（虽然他们最后失败了，但这些老板如果当时套现出来算不算是成功？）

是否所有的创新都是火哥说的那样呢，我们能不能找到投资相对较少，风险相对可以控制的创新呢。

如果没有“创新”（我所说的创新不一定符合火哥的定义）我们现在是不是就看不到百度，看不到盛大，看不到脑白金。

我是不是可以把创新看作是 把握成熟市场里的先机。（当然什么是成熟市场里的先机是很分辨出来的）

=====

3~5年后来阅读此贴,必有收获! 绝无虚言.

[熊熊之火](#) 于 2008-01-19 22:44:09 发布在 [创业家园](#)

作者: 思辩成业 回复日期: 2008-1-19 20:28:01

看完贴，真是心潮澎湃，收益非凡，真心感谢“熊熊之火”先生。作为一个马上就要步入社会的大学生，希望先生能帮我解答一些困惑。

我的学校还行，是个“211”，现在我已经找到了一份工作，年后就要去公司实习。这是一家在江苏省算是规模很大的房地产公司，我的职位是置业顾问。虽说是卖房子的，但我觉得在当前工作如此难找的环境下能找到这份工作算是不错了。当然，我的目标远不止于此，创业的想法高中时就有了，大学时也有几个 idea,但种种原因没有实践。不过，听完先生的教诲，我还是决定先打好工，再想创业。

因为我们是公司第一批本科销售员，公司很专业地对我们进行了培训，而且公司要在我们这批人中选择几个在实习期间表现好的，直接晋升为几个楼盘的销售主管（以往的员工需要1—2年），所以我的疑问是做房地产销售需要我注意些什么啊？还有您对我这份工作，以及这个行业有什么看法啊？

希望楼主留意我的“情帖”，感谢

=====

谢谢你的鼓励和信任...

作为大学生你的心潮澎湃我相信是真的，收益非凡我估计是假的了...

3年之后如果你还在售楼，请重新来看此贴，必有收获....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-19 22:46:37 发布在 [创业家园](#)

作者：cnmodel 回复日期：2008-1-19 16:22:10

恳请师傅觉得有价值的回帖就回应，而那些连自己吃几碗都不知道却在课堂捣蛋混淆视听，师傅不要在意哟。师傅应该知道，有相当多如我般对创业有切肤之痛的人在检讨自己的创业，更在渴求您的教诲。这也就达到了您开帖的初衷，就极有价值了。

所以请师傅把教程继续下去哟。

=====

美女的鼓励是俺最大的动力，哈哈。

凡是一般人易犯的错误或者容易有的错误观念，俺都会认真回复，目的在于提高其他读者（要知道，俺可不是专职教师，手头也没有现成的案例，有人送上门来，俺求之不得阿），并非俺大发慈悲对此类人士急于帮助，哈哈，如果你已经明白，跳过即可。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-19 22:52:39 发布在 [创业家园](#)

作者: cnmodel 回复日期: 2008-1-19 15:39:58

作者: 洗牌时代-----

洗牌兄的水平当然不错, 强调思维的重要性, 当然一点没有错.  
您强调点子制胜. 不过其实您的问题应该是战术问题, 即在已有的项目上用技巧提高效益, 但我认为取胜还谈不上, 技巧是您的核心竞争力  
师傅的秘籍是战略问题. 其实与您的一点也不矛盾啊.  
诚如师傅所说, 是行业内专家在做的. 如果认为依靠点子可以当作新的投资增长点, 这时候点子就非战术了, 而是一新的项目 (已经是战略了, 当然有风险)

产品差异化与核心竞争力

=====

一个人有错并不可怕, 可怕的是坚持自己错误的观念, 基本上是初级班所列的自大狂+狂躁症患者. . . . .

[熊熊之火](#) 于 2008-01-19 22:56:16 发布在 [创业家园](#)

整个帖子的中心十分清晰: “一定要有稳赚的项目——你自己没有找到稳赚的项目——跟着楼主有肉吃——独立创业是种乐趣——头脑寄生可以让你屡屡得手——QQ群建立信任关系——一切合同都是废纸, 潜规则是人品. . . . . 只差最后一步: 如果楼主有稳赚的项目, 你投资吗?”

=====

哈哈, 洗牌兄未免太急躁了点? 你说了那么多, 恐怕上面这句才是你的重点, 其他无非是一些感情用语而已.

但是你难道不明白预测的越具体, 你就越容易失败? 这个帖子 3 年 5 载天涯不删除的话, 你的预测岂不是自己打自己嘴巴了? 何况骗子也等不了 3 年 5 载吧? 正常骗子无论如何不会等到帖子冷了才来行骗吧? 大家拭目以待好了. 哈哈

师傅俺最后再教你一招商场必胜计,任何时候对确定性很差的东西都要含糊其词,而绝不可枉自下结论.这一招你在很多时候都会用到:给代理商描绘未来远景,和客户洽谈合作前途,等等,相信你的智商稍微想一下是可以理解的.

[熊熊之火](#) 于 2008-01-20 07:39:12 发布在 [创业家园](#)

作者:洗牌时代 回复日期:2008-1-20 1:10:02

最后告诫楼主:如你自己所说,一个人要懂得闭嘴,我都说不回复了你还在背后说坏话,你说你这叫啥人品?

当你说你当年仗义朋友落难的时候,一副奚落蔑视的口气,你又是啥人品?

既然你不知道什么叫适可而止,就别怪俺断了你的财路.多有得罪,后会无期.

=====

兄弟:

某医生对患者说:你得了急性肺炎.患者:你啥人品啊?!你才有病!!!

可惜俺背后尽说你好话,公开尽说你的缺点了.

我如何奚落朋友了?请指教.

你一直强调的判断力,为啥在判断俺的时候就出问题呢?呵呵,让我告诉你差别在哪里,你说的仅仅是判断而已!一个最愚蠢的人都可以对任何事情做出一个判断,而想真正拥有判断力的人,需要很多内在的功力,如果你真是商场老手,看了俺这么多的东西对俺缺乏一个准确的判断,你要好好反省自己阿.哈哈

在很多时候,股东会议,大客户谈判等等,你都可能被对方的言论激怒,如果你不能保持适当的态度,平息自己的怒火,你一定会做出让你后悔的言论.

习武不精的人，最喜与人较量，当然比更多尚未习武之人，能力已经有了很大的进步，这个阶段是所有事业的必经之路，俺当年比你的自信心更大更 NB，哈哈，这就是为啥年龄越大的人越瞻前顾后了。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-20 08:07:01 发布在 [创业家园](#)

作者: q38317207 回复日期: 2008-1-20 4:44:13

作者: q38317207 回复日期: 2008-1-19 16:14:51

谢谢楼主回复``我耐着性子用了 7 个小时的时间把这贴基本看完`有收获`所以要谢谢你``一样有不解``你的初级考试教程我考了 129 分`里面不包括你一些上下题答案与分数不符合的`要不更高`或许是跟我一口气读完很有关系``

说说我的创业吧`我或许跟别人不一样`明知赌博还要去试`试问任何一向投资能有百份百收益呢`OK`你想没有风险的投资`那么你等住``等到你毫无冲劲的时候`你会发现你的性格已经变得多率`没了那份冲劲与拼搏精神了``

我偏要开``我不相信有哪个想开奶茶店的人会跟我一样做上 3 个多月的市场调查分析`一样不相信我的风险能高到哪去`一切等店开起来了在见分晓``对于楼主`我不像其他跟风的一样蛮目崇拜`更恶心的拍马溜须`我怀疑那些拍马的人`对自己的爸爸都不一定会这样吧``哎`万恶的金钱社会啊`别人说有奶就是娘``只看见个奶瓶您就冲上去了`

不过我还是要谢谢楼主的`您的这篇文章让我见识不浅`分析事物要有 2 面性``另外`我觉得那些本来已经很坚定想创业的人`只要想法不是太幼稚`失败后不至于揭不开锅的`何妨试一试呢`要是 N 年后`你发现因为你看了篇帖子而没去做`会郁闷的想死``要是你看了又继续去做了`不过一笑置之`毕竟路是自己选来自己走的``苦果自己要咽下``行兵打仗`一个军事院校的毕业官`不一定比打了多年战的老兵更具备将帅之才``

希望大家别骂我``谢谢``

谢谢你``可是你觉得``你要投资一个行业`真的需要了解这个行业的一切知识么`?`那么等你了解完`这个行业估计也已经进如衰落期了``

我觉得`想投资`在适当的时候找一个适当的切入点`把握住自己的资源`知道如何赢利`知道如何在竞争中胜出``天道酬勤``

下面为大家说个故事`里面的人物才是我的偶像`不是吹出来的噢``

=====

这位朋友，看来你是一个认真的人，我也认真回复一下你

你的得分恐怕不能说明任何问题，因为那不是俺发布的答案，看东西要仔细阿，哈哈

我说到的 5%的积蓄，乃是一种夸张幽默之说法而以，如果连这个都看不出来，也许是俺的文字能力太差，对不起，向你道歉。

赌的唯一必备条件就是输得起，这个东西我强调 N 遍了，此帖乃写给输不起之人，本人也已经强调 N 遍了，所以你说你输得起准备赌，那真是俺同意的观点，你把我打入反对阵营，是你没有仔细读帖。

看帖子的目的是要自己多一些审视自己的能力，而不是帮你决定某件事要做还是不做。

奶茶店是否值得投资如果你花 3 个月时间考察，我感觉你的考察方法可能有误。把我的秘籍理解为耗费巨长时间是非常片面的，如果是俺投资奶茶店，俺将拐弯抹角一定要去找到一个行业内之人（且无竞争关系），详细了解之，这个时间，我估计应该是 1 周之内完成。

任何行业的人操练自己的东西，目的都是要实现快速对事物作出判断和决策，俺讲的那么多，是要让你快，而不是要你慢。

你的回帖里面的所有同意或反对俺观点在俺的其他帖子与回帖中，全部都有写到，这里就不一一重复做答了，这位同学请你相信，俺的能力绝对高你 10 倍，看你如此认真思考，花费 3~5 天把此帖包括所有回帖认真仔细的看 3 遍，相信你会有更大的收获！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-20 08:32:21 发布在 [创业家园](#)

作者：百年商海 回复日期：2008-1-20 22:33:38

楼主,我做过 7 年的软件销售,现在不想做这方面了,竞争比较激烈,盗版现象严重,现在想从事其他项目创业,找了一年的项目但苦于找不到好项目,郁闷中,请给予指教!

=====

做了 7 年的东西你放弃?我只能说你吃的苦头还不够多.你试其它行业 1 年,我估计你就后悔了...

每个行业的人都看着其他行业发展的更快....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-20 22:43:01 发布在 [创业家园](#)

作者：止天 回复日期：2008-1-21 4:21:48

花了 2 天时间看完楼主的帖子，先对楼主盖楼的功力表示由衷的敬佩，如楼主这般成功人士很少有时间这样长时间的专注于工作以外的事情的。毕竟经过多年累积的人脉和事务所需要的时间不容许他们能够将诲人不倦当作每日生活的必须。

另外发现楼主对于整个帖子的文章结构相当具备驾驭能力，看得出来楼主的文

学功底专业程度很高，属于专业写手级，对于案例的叙述和分析语言也比较精辟，非常难得。这帖子，如果事先没有经过文章架构的制定以及构想，很难相信是楼主率性而为之的游戏之作。（我甚至一度怀疑楼主的目的是为了有天能把这帖子出版的专业文学青年。）呵呵！玩笑话！莫怪！莫怪！

===>>>得到您的如此高评,俺受宠若惊阿,哈哈

至于楼主对于创业者的言传身教所写下的那些个“教材”，多数地方找不出什么明显的错误，不过有些观点的确是值得商榷的。

我对于楼主的“教材”有异议的地方，主要集中在一下几处。

初级班秘籍一： 因为发现了确定的可以赚到钱的可行的项目，所以我决定创业！

项目是盈利还是亏损在没有开始之前一切臆测都是不可能有准确结果的，这个涉及到一个“机会成本”的问题，“机会成本”这玩意儿一直是众多理论和实践专家极力寻找办法去预测的怪兽之一，但是很遗憾，至少到目前众多高人还是完全没有办法在事先准确的预测项目的“机会成本”只能在项目开始之前经过周密的部署和完整的分析以及统计出的各种数据制定出一套切合实际的，理论上能将项目优势和利润最大化的可行性方案来尽量降低。

===>>>从你此言论即可断定你毫无创业经验,现实生活中绝大多数的工薪阶层的创业成功者,都是由于一些机缘巧合的机会,根本无须你理解的周密部署,例如:销售某产品去某大企业,结果与该采购关系打得火热,遂2人私下在外搞个公司,给此大企业供应某高利润产品. 逐渐通过此产品挤入行业. 为何我教导大家一定找到好项目才启动,是因为相当多数量的人,没有像俺刚才举例类似的项目,即盲目自以为是的从自己毫无经验的项目入手创业,必死无疑. 明白了吗?

.....

初级班秘籍二： 没有经营头脑的人，不适合独立创业！

对于楼主的这番言论，有些看法，创业是不是一定需要具备超凡的经营头脑和对市场需求，规律有很高的认识呢？其实有很多事情并不需要创业者自己一切搞定的呀？对于创业者而言，适合不适合独立创业需要具备的是对于自身能力

的清醒评估和用人识人的眼光以及对于企业服务级专业人士从事专业的“敬畏”，还需要一点点盲目的乐天主义才对呀（专业的事还是需要专业的人去做的）？否则大字不识一个的“陶碧君”如何能够把她的产品卖遍天下？刘氏三兄弟如果按照楼主的理论，估计现在还在穷乡僻壤里种他们的地养他们的鸡吧？当时他们可没什么渠道和经历让他们具备经营头脑呀！

MBA, EMBA够专业了吧？楼主告诉我有哪个成功创业的知名人士是在拿到上述学位以后才开始成功创业的？他们多数成为了职业经理人，最终不可避免的踏上了打工之路。

====>>>啥叫经营头脑？俺举的例子是一个卖盒饭的送饭工，明白吗？你把MBA, EMBA当作够专业，与我说的经营头脑有何关系？刘氏三兄弟为何按照我的理论就会成为穷光蛋？请指教？

把经营与管理混为一谈，你只少没有仔细看我的回帖，我已经提到了N次了。作为一个工薪创业者，你口袋里的钱可以聘请的起什么样的NB人物来为你干活？纸上谈兵罢了。

.....

初级班秘籍三：如何判断一个项目是好项目？

对于楼主所举的那几个例子以及案例分析完成以后的几点总结，个人觉得在“需要资本投入占自己所有资金的百分比”的观点上有些偏颇。当然楼主的观点对于保持家庭的稳定以及社会繁荣等方面会起到良好的作用，不过对于众多创业者来说，背水一战的勇气和不成功则成仁的压力才能让他们在创业过程中更加谨慎和更加勤恳，才能让他们成功可能性有所增加呀？至于没有后路创业失败的后果，其实绝对不会和你设想的那样严重到让你真的便去成了仁。多数情况下，经历了创业失败中挣扎的过程的人都俨然已经成为了这个行业的行家里手，若是想去打工，大把的职位等着他们去挑，我本人身边就有3位仁兄都是如此，而且他们职位都不低。（对于企业而言，什么样的人才是人才？具备实践经验和行业清楚认识的人才是人才呀？）

====>>>为何你的仁兄现在从创业变为所谓的高管去了？这不能说明什么问题吗？跌倒之后追悔莫及之人，此帖子已经出现N-1个，本人写此文乃写给那些准备打有准备之仗，而缺乏经验的思考型创业者。如果你根本不打算做好准备，与

我和干阿？你来指责我，我感觉实在冤枉啊？ 哈哈

关于积蓄百分比，既然你夸俺文笔好，为何你连何为夸张之说法都无法理喻？

其目的是要你谨慎谨慎再谨慎，明白吗？

.....

秘籍七：如何与人合伙

这点上，楼主只是谈到了容忍程度，却没有谈到最最需要具备的“同理性”，和对于经营决策一边独大的话事权。没有上述两点，这个合作我看很难维持，意见一旦发生分歧，即使在沟通阶段，都容易带来企业运营结构和骨干员工的不稳定，而这种不稳定是打造优秀创业开荒团队的大忌。

====>>>>按照你的逻辑，我光合伙一事，需要写 10万字才可以把所有的细节给你讲清楚了。而我只是想把一个最基本的最速成的思想告诉大家，并无意把所有事情都讲清楚，明白了吗？ 俺不是著书之人，否则俺就给你讲 10万字了，哈哈

.....

楼主的“教材”里其它观点，多数都是教人正确面对工作生活和商业中一些基础的东西，似乎很多地方都能找到，而对于战略制定，项目经营管理，财务管理，人力资源，组建团队等方面的东西楼主似乎.....

或许高级班里能让你说到这些吧？

=====>>>>看了 2 天，如此的理解力，俺已经无语了，建议你再重新看 5 遍（包括所有的回帖）。你的疑问，俺回答超过 5 次以上了！！

.....

如果楼主能够一如既往的回复网友的回帖，上面几点引申出来的讨论也够这里热闹一整了，先说到这里为止。

====> > > > 郑重敬告质疑俺的同学，俺非常欢迎大家提出自己的疑问，但请认真看完所有的回帖，重复回答问题毫无疑义，且其他同学也不爱看。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-21 06:15:36 发布在 [创业家园](#)

作者：百年商海 回复日期：2008-1-20 23:36:17

现在我感觉这个项目没有前途,而且目标客户大部分都已经有了软件,市场发展空间不大,再者软件这个项目太牵扯人的精力(定制开发的功能多)!现在的确不想在做这个行业!呵呵,现在也非常苦恼!

找了很长时间项目,还是没有什么进展,呵呵

现在想做办公用品行业,找几个关系客户给予支持,请楼主分析一下办公用品行业我也应该怎么操作,我对这个行业没有经验!请指教,多谢

=====

找我来帮你分析办公用品行业,说明你愚昧到什么程度了?一个至少工作了7年的人整天是如何思考问题的?你连俺手下的随便一个工作3~4年的小姑娘都不如。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-21 06:23:30 发布在 [创业家园](#)

作者：楚狂徒一世 回复日期：2008-1-20 11:20:45

师傅现在想必不会说洗牌时代是“迂腐的好人了”.哈哈

=====

每个人在任何事业,包括创业过程中,都会经历一个自以为是,极度膨胀的阶段,因为我也经历过这样一个阶段,看看我写的中级班不要做只知道 pat number的人,这一章。老板为啥炒掉我这个业绩巨NB的业务人员?因为我当时已经NB到以为自己是天才的地步了,我想老板炒掉我,现在看来是帮助了我,虽然他当时估计对俺已经是厌恶之极了。哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-01-21 06:35:42 发布在 [创业家园](#)

作者：止天 回复日期：2008-1-21 10:23:00

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-21 6:15:36

从你此言论即可断定你毫无创业经验,现实生活中绝大多数的工薪阶层的创业成功者,都是由于一些机缘巧合的机会,根本无须你理解的周密部署,例如:销售某产品去某大企业,结果与该采购关系打得火热,遂2人私下在外搞个公司,给此大企业供应某高利润产品.逐渐通过此产品挤入行业.为何我教导大家一定找到好项目才启动,是因为相当多数量的人,没有像俺刚才举例类似的项目,即盲目自以为是的从自己毫无经验的项目入手创业,必死无疑.明白了吗?

===>>>很不幸没有再次验证楼主的神机妙算,断定我毫无创业经验的判断过于不对,而且你轻率的使用了“断定”这个词,有点过于自信了!实际上,创业已经N年了,摸爬滚打多年员工数量已经由最初的3个人变成了如今的800多人,成果勉强也算不错吧.对于创业的经验我却不敢自我标榜丰富甚至妄称人师,因为创业过程中的不确定因素实在是太多了,不敢误人前程.哈哈!

我对于楼主秘籍一的讨论,并非对于楼主所说的找好项目再入手有何异议,我只是质疑楼主说的“确定可以赚到钱的项目”凭的是什么“确定”?所以引出了“机会成本”来说明在项目开始之前,楼主的这一“确定”其实是不可能“确定”的.至于你说盲目自以为是的从自己毫无经验的项目入手创业,必死无疑.我到是非常认同,对于行业熟悉程度越高成功的机会越大这话的确没错.但是对于楼主所举的例子中的这种创业者我却认为不值得推崇,毕竟依靠裙带和以权谋私的行为属于阴暗面一旦事情不幸败露,至少这个行业里这种人是会被封杀甚至面临起诉的.而且创业者在没有经过正常的市场竞争环境中历练的经验积累,一旦因为不确定因素没有了上述的优势属于最容易被市场淘汰掉的那类.

=====  
哈哈,不好意思,遇到了实战派+学院派的高手了,言语让你感到不适,在此抱歉!本人很愿意与你在这些问题作一些讨论,以下本人言论绝对严肃,我将尽量避免使用任何可能引起你以为贬低你之意的文字,希望可以帮助旁观者理清思路.

1. 你的第一个回帖,即对熊某报以”盖楼,文学青年,专业青年”等冷嘲热讽,商场人士之大忌也!,.俺已经忍了再忍,须知他人对你的尊重是建立在你对他人的尊重之上!对俺关于你没有创业经验的断定做如此强烈之反应,实属商场人士之罕见,须知山外有山,楼外有楼.

2. 如果您非常谦虚,任何时候都不敢妄自做他人之师,是您的自由,但是您的言外之意是否我们可以推论出,在小学老师一想到有中学老师的存在就需要在校学生面前闭紧自己嘴巴,而中学老师一想到大学老师的存在就要在中学生面前需要闭紧嘴巴,对吗?俺不才,多次自称自己乃商场之高三学生而已(不好意思,俺的公司未来10年之内绝对不会达到800人,哈哈),俺将自己的中学经验无偿奉献给各位小学同学,实属值得赞赏之行为,而并非被人耻笑之行为.哈哈

3. 对于俺举的例子涉及到的道德问题,俺对各位朋友表示道歉!俺接受这位朋友的批评.但是此例子丝毫不影响俺要表达的关于”确定”的含义!您长篇大论的关于机会成本等等对于一个刚刚准备创业的人士来说无异于天书(这就是俺为何怀疑你没有创业经验的原因,因为创业过的人必然知道,当初自己的创业绝对是出于某偶然机缘,而并非如你所说的宏伟规划,而纸上谈兵之人,最喜欢这样讨论创业,一上来即一大堆分析,恨不得连全地球的GDP增长全部预测完了,才开始自己的创业.哈哈,如果俺的这一判断错误,你也知道了俺为何做此判断了).再举另外一个”确定盈利”之项目.俺某朋友热衷于某运动,在其参与此运动的过程中,发现此运动需要的某易耗品都来自美国,而价格确是美国零售价格的4~5倍!!朋友迅速组织1个货柜货物来大陆,一天即销售一空,俺朋友靠此项目迅速又成立了专门从事此业务之贸易公司,利润可观.对于初创业者来说,利用头脑找到类似的零风险项目起步,是最佳的选择,而且并非身边没有好的容易起步的项目,缺的是细心观察和分析思考的能力.这对于一个赔不起的工薪创业者来说,是至关重要的,而且方法是可循的.

.....

作者：止天 回复日期：2008-1-21 10:23:00

.....

熊熊之火： 啥叫经营头脑？俺举的例子是一个卖盒饭的送饭工，明白吗？你把 MBA, EMBA 当作够专业，与我说的经营头脑有何关系？刘氏三兄弟为何按照我的理论就会成为穷光蛋？请指教？

把经营与管理混为一谈，你只少没有仔细看我的回帖，我已经提到了 N 次了。

作为一个工薪创业者，你口袋里的钱可以聘请的起什么样的 NB 人物来为你干活？纸上谈兵罢了。

止天： =====>>>呵呵，如果你认为的经营头脑的具备与否仅仅只是你的案例里的送饭工人的表现就能够判断的话我无话可说。送饭工人或许是在工作中多次碰到过这类顾客的询问，也许是餐厅的备用产品，当然还也许是楼主说的这人具备“经营头脑”。我不认为这种在工作中轻易发现的商机，其他工人都发现不了，没有碰到或者不知道模仿。不知道你有没有计算过他的这种光是针对你一家公司的经营行为需要的成本大约是 5 盒\*3元=15元。如果没有一个人按照预期的购买的话，需要他送 30 盒盒饭才能赚得回来。风险可能要他一天的收入来弥补。没有其它的话我不认为他具备这种魄力。之所以我提到了 MBA, EMBA 的专业楼主认为和你说的经营头脑没有啥关系？呵

呵，我是在创业以后才去读的一个 EMBA 本意是想给自己渡点金和创造一点可以对自己有所帮助的人脉资源。但这一读，却发现了自己的很多不足之处，并且逐渐的掌握了一些科学的方法来对企业以及市场进行决策和经营上的分析和判断。你认为这些方法不属于经营头脑属于管理范畴？其实在我看来，经营头脑包括的可不光只是发现商机的能力。我谈的这些也不是要大家请个 MBA 回来帮你创业，不要歪曲我的观点，我只是告诉大家 MBA 经过一些专业的学习对于商机的发现能力比多数人要高，但他们少有创业成功的案例。来反驳你的“创业一定需要具备经营头脑”。

至于提到刘氏三兄弟，嘿嘿！按照你说的“确定赚钱的项目，工作中轻易发现商机的能力，创业资金的来源和比例。”他们当初创业可是用了他们全部身家还借了点外债，他们也不知道是不是可以成功，当然也不确定一定能赚钱，要

说 82年的他们具备你说的发现商机的能力也不太可能。

=====

1. 注意：请不要把一个观念在不同的人中搞混淆了。如果我给李嘉诚去讲送盒饭的故事，估计被打出来，而对于一个工薪创业者来说，确是一个很好的例子
2. 你关于风险成本的计算是错误的：你觉得会有这样傻瓜的送饭工，每天拿  $5 \times 3 = 15$ 元，然后每天都卖不掉，然后承担每天的损失吗？如果此项目不可行，则此送饭工的全部最大风险就是 15元而已，因为第一天他卖不掉，第二天就根本不会干这个事情了。严重质疑你在 EMBA课程中的学习。哈哈
3. 我从来没有说过” 创业一定需要具备经营头脑” ，我说的是：没有经营头脑的人，至少不适合单独创业。事实上，没有经营头脑之人，及时创业成功，也很难应对复杂的商场变化，坚持到底比较困难。此乃为各位同学提供一快速简单之判定式而已。既然你较真，那么我也必须在此向你说明：这个地球千奇百怪，怎么干都有成功的，各种各样稀奇古怪成功之人，俺见得不在少数，可惜，无一可以做为大家学习的对象。而对于按照本人建议自测没有经营头脑之人，至少可以起到提醒其注意未来风险之目的。
4. 关于你描述的刘氏三兄弟成功之初始条件，这是很多人极容易犯的思路错误，俺在前边其实多次提到，既然你又来质疑，俺就在做一次详细之说明  
刘氏三兄弟创业初期如果确实如您所述，则其创业初期之成功完全靠赌，今年你看到了刘兄弟成功了，并不能说明任何问题，因为有比刘兄弟多 10倍的人，在赌的过程中消失了，你根本就不知道这些人而已。当初期成功之后，刘兄弟可以迅速将偶然成功走向必然之成功，则与我的论断毫无关系了。这里最重要的问题就是：我们的同学可以学习复制刘兄弟的成功模式吗？答案显然是否定的。一个赌徒的成功是无法证明开赌场是错误的！你即使讲出来 10000个靠赌成功的人，也无法让一个同学学到一个必胜的创业招数。这就是俺的逻辑。
5. 至于你所的 MBA, EMBA可以提高等等，完全正确！俺举四只手同意，哈哈，不过这个东西对同学们没啥实际帮助。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-21 12:32:04 发布在 [创业家园](#)

作者：止天 回复日期：2008-1-21 10:24:41

.....

为何你的仁兄现在从创业变为所谓的高管去了？这不能说明什么问题吗？跌倒之后追悔莫及之人，此帖子已经出现 N-1 个，本人写此文乃写给那些准备打有准备之仗，而缺乏经验的思考型创业者。如果你根本不打算做好准备，与我和干阿？你来指责我，我感觉实在冤枉啊？哈哈

关于积蓄百分比，既然你夸俺文笔好，为何你连何为夸张之说法都无法理喻？其目的是要你谨慎谨慎再谨慎，明白吗？

====>>>第一，那 3 位仁兄创业失败并非必然结果。也不能说他们就一定是因为没有准备充分导致的创业失败。

第二，我那他们当例子的目的，是说明即使创业失败的后果其实也并不是太糟。

第三，实际上即使准备再充分，强悍如你一样的人也不可能保证创业都能 100% 的成功。

第四，你在教材里对百分比这么一个数字用“夸张”的手法？这个解释让我对你解释时是否足够清醒表示怀疑。

第五，我并非要大家打没有准备的仗，只是认为创业者有了义无反顾的决心和压力会比较谨慎和勤恳。

第六，你再一次歪曲了我的意思，我有对你指责吗？更加谈不上冤枉你了！哈哈！

1. 你对你三位兄弟的描述，抱歉俺看得太糊涂了，没明白你要表达的具体含义，因为你现在表达的正是我同意的观点
2. 失败的严重不后果不严重，这个东西都谁可以判断，问题是我也从来没有说过所有失败之人必然糟糕阿？请问你是从哪一句得出此结论的呢？如果你上了 EMBA，你应该知道不当假设和不当推理是一个人思路最容易犯的一个错误。而不当推理和不当假设也是日常人际交往最容易起纠纷的原因

3. 同意你第 5 条

4. 至于你的 4/6条，与创业无关，就不跟你辩了

.....

作者：止天 回复日期：2008-1-21 10:24:41

熊熊之火：按照你的逻辑，我光合伙一事，需要写 10万字才可以把所有的细节给你讲清楚了。而我只是想把一个最基本的最速成的思想告诉大家，并无意把所有事情都讲清楚，明白了吗？俺不是著书之人，否则俺就给你讲 10万字了，哈哈

止天：====>>>>你认为最基本最速成的思想是可以“忍”还是不能“忍”？要说明白主要的注意事项需要 10W字？你说你不是著书之人，无意把所有事情讲明白？

你称呼这里的网友为你的学生，还把这里你的文字搞成教材，另外还出点考题考考这些你的 Fans们。这么一个大家眼里的高人和老师在这么一个关系到创业者成功与否的关键性问题上。教材单独分出的一章秘籍七表叙是如此简单。解释是无意说明所有问题，我真为你的“学生”们感到失望。好一个“无意说明”！好一个“良师益友”！哈哈！再一次怀疑你回贴时是否足够清醒！

.....

熊熊之火：郑重敬告质疑俺的同学，俺非常欢迎大家提出自己的疑问，但请认真看完所有的回帖，重复回答问题毫无疑义，且其他同学也不爱看。

止天====>>>>或许我看的不够仔细，这里给你和各位道歉！抱歉了！

1. 哈哈，从头到尾，俺都告诉大家，此文乃一时兴起之做，而且我多次对前后矛盾，逻辑可能的混乱以及遗漏不全提醒过大家。为何你总是用一个专业论文的要求来要求此文呢？

2. 你说俺的秘籍第 7 表述简单而谴责俺，俺不同意，因为俺的每个秘籍表述都很简单，哈哈

3. 如果你看完我的秘籍 7，你说你没搞懂我是要求大家忍还是不忍，我对你

此句话的判断是你感情激动地试图贬低我而已，并非没有看懂我的文章，

4. 再次重申我的观点：以俺观察，绝大多数合伙之人最终散伙的原因很大程度上是一些小事情上的不能容忍造成的。希望准备合伙之人，务必提醒自己需要有个宽容的心态

5. 对于你感情激动，偏激的言论，我再次提醒您：作为 EMBA 的毕业生和 800 人工厂的大老板，这是不对的。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-21 12:36:06 发布在 [创业家园](#)

作者：htian927 回复日期：2008-1-21 17:27:13

熊哥：我和一个朋友现在想合伙在深圳，开一个五金加工厂，主要是靠在外面接单来自己厂里加工，我们现在已经和一家设计公司谈好了给设计公司 10% 的股份，能后设计公司也相应的拿一些钱来算是工厂入股，能后由设计公司介绍业务，同时我另一个朋友也有一些渠道可以接到一些单，我们请了一个主管技术的人，这个人在别的厂家做的还不错，带过一支 200 多人的工人队伍，在产品加工工艺技术方面没什么问题，同时也给他 5% 股份，算是他的技术入股，现在准备过年就开始找厂房就开始干起来。

我现在想请教一下熊哥，向我做的这个事情，你认为有什么地方还应该要注意的（当然在这个事情里面肯定还有很多事情没有想的周全），因为我和朋友都是第一次创业，以前都是在国企上班，希望您能给指点一下，非常感谢!!!

=====

感觉你和你的朋友对这个项目都没啥价值阿？貌似只是出资？

这样很危险。

个人感觉，技术或市场，一端必需在自己掌控之中，如果技术及市场掌控力度不大，则项目风险较大。

例如：如果此技术主管之人离开是否会造成公司瘫痪？有没有尽快补充的替代方案？

设计公司的订单是否至关重要？多大程度上可以把握此设计公司不把订单转走？（以我的经验，一定需要把此设计公司的关键人员彻底搞定，纯商务合作，比较不靠谱）

此厂的投资额与上述风险相对于你的承受力自己做一评估

如果搞起来之后，第一重要的事情就是要迅速使自己摆脱设计公司的订单控制，第二重要的是摆脱关键技术人员对技术的绝对控制。

一点建议，仅供参考

[熊熊之火](#) 于 2008-01-21 18:20:11 发表在 [创业家园](#)

作者：zanzibar 回复日期：2008-1-21 19:13:00

就身边一件小事，请教熊师傅，这事是两年前的事了，很有些意思，我家附近有个小理发馆，周围的居民中的中小学生和中老年人都去它那里剪头发，基本没有竞争，价格十分便宜（后来看是人多的根本原因），我呢那次要把头发剪短，不需要什么样式，院里大妈就给我介绍到那个小店去了，结果我发现理发师傅做活还是很仔细，手艺也不差，就是没什么新意，价格便宜的离谱，比周围能便宜一半，我就给他建议涨两块钱，我认为在客流基本固定的情况下这是唯一可提高收入的办法，虽然它的客户都是对价格比较敏感的群体，这件事店主已经想了很久了，因为价格近七年没涨过。

后来我就出门了，去年回老家来，听院里的人说很少再有人去那家小店了，偶尔有人去的看到那店冷清了许多，没想到价格可以敏感到这个程度

我的问题是：

1\怎么提前测算你产品的价格敏感度？那个理发店即使把价格再降下来，附近居民估计也不会去了，因为谁也不会愿意承认自己在乎这两块钱

2、在那种情况下，这个理发店有没有可能提高收入？我那次去的时候还要排队，理发过程中也不断有人来，也就是说它涨价以前产品有些供不应求，这也是我认为应该涨价的原因，因为它不能波及更远的区域，以后我们自己做产品遇到这种情况怎么办？

3、猪肉涨价了以后，饭店或涨菜价或减菜量，食客虽有微词，实际却可以接受，为什么不直接受影响的行业涨价大家就接受不了呢？？

=====  
不好意思，这玩艺事情虽小，道理太高深了，俺不懂，呵呵  
俺自己亦有疑惑：10年前在某小区住8年，2家理发店，其1生意火爆，需排队，另1门可罗雀，2家装修，服务，价格，等均无明显差异，俺每次都去那家排队的等候。哈哈  
2年前搬至目前小区，同样的情况又发生了，又时1家排队1家没人。  
俺一直纳闷，俺也盼望高手指点迷津。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-21 20:19:59 发布在 [创业家园](#)

作者: sunnyma123 回复日期: 2008-1-21 20:54:25  
师父. 俺的项目又遇到了麻烦. 现在样品 OK了. 分解, 成本计算也 OK了. 评估出生产是有利润的. 但是软体方面又有难度了.  
唉. 项目进行中最难预测的就是人的变数. 真的是真理呀.  
我现在想改变方法. 先开起来门店. 在深圳批发别人的东西到成都去卖. 几个月后, 自己的产品出来再顺势导入.  
师父觉得如何?

=====  
软件在什么芯片里阿?

[熊熊之火](#) 于 2008-01-21 21:05:21 发布在 [创业家园](#)

创业初级班补充教程三： 为何及如何与牛人结交

本来呢, 我觉得这个东西没啥好写的, 不过很奇怪我发现很多人对这个话题挺感兴趣, 老有人问俺, 俺就给大家先讲2个故事吧

故事一：俺上高中的时候，俺同桌哥们有个弟弟上初中，此小弟爱好集邮。俺上高三的时候，邮电局突然规定，购买邮票必须凭集邮卡，而集邮卡必须存 2000 元存款去邮政储蓄。由于得不到家人的支持，看来集邮这个爱好是无法继续下去了，很多学生集邮爱好者都放弃了此爱好。

不过，有志者事竟成，此小弟想了多日之后，旷课蹲点邮电局，跟踪邮电局长，结果发现此局长有一特殊爱好，每日下班后，骑自行车到体育场跑几圈步才回家。此小弟，每日准点在局长跑步的时候，站在局长的自行车旁……后面结果就不浪费文字了。在俺和同桌高考完之后，此小弟偷偷给俺同桌 1000 元（4 年以后，俺大学毕业后的工资是 108/月），作为小弟给大哥的大学费用。前几个月同桌来深圳出差，问其小弟现在如何，答曰：高中毕业后，没考上大学，现在是在俺人口只有 20 余万的老家小县城，拥有 200 辆各式运输，挖掘，油罐车等车辆的大老板了。

故事二：上大学的时候，某次和俺同宿舍哥们去修自行车，旁边某女同学也在修自行车，感觉其口音貌似南方人，问之，答：松下公司派来学习中文的日本人，在旁边外语学院学习中文，修完自行车后，此日本人提出我们带她去俺们的破学校看看，参观完学校后，俺的兄弟把她送回外语学院。此人送 2 包 mildseven 给我们。师傅俺和哥们觉得 NB 大了，到处炫耀，搞的全年级都知道，哈哈，太 TMD 丢人了。第二日，外班某非常不熟悉的同学（此人相貌怪异，衣着粗俗，高度近视，人缘一般）来拜访俺与俺哥们，提出要俺哥们带他去拜访日本人，磨蹭半天后，哥们极不情愿的带他去了日本人那边，自己返回宿舍了。

在随后的二年中，此人学的较为流利之一口日语，不时得到 AIWA 收音机，电动剃须刀等等电子奢侈品，暑假寒假日本鬼子免费带周游全国……..

此人大学毕业大概 8 年后，成为内地某县一把手了….

这些都不是商场上的例子，但是却是师傅俺身边感觉比较经典的成功案例，至于商场上，师傅俺招数不多，一般拿人民币开道……. 哈哈

结识牛人，并非你就可以改变自己，要明白的是，对牛人来说，你有啥用呢？你一没钱，二没权，你也不可能替牛人两肋插刀，替牛人杀他的仇人，那牛人

凭啥把好事给你呢？以俺的观察，最切实可行的办法依然是-----  
---成为某方面的专家!!! 因为对牛人来说你唯一的价值恐怕也就只有你的大脑了。成为销售专家，技术专家，管理专家……. 任何一个可能被你碰到的牛人感兴趣的，愿意和你合作的方面的专家！这才是真正结识牛人最有效的办法！师傅俺当年起家做的第一个项目，事实上就是因为师傅俺在某个很小很小的领域做到了独步国内的专业，哈哈，然后师傅俺找到此行业的某台湾公司老板联系方式，台湾老板接过俺电话后，来到深圳罗湖商业城会见了师傅俺，半小时后，将此产品的国内销售权交给了师傅俺，哈哈。

记住：在你没有钱，没有权的时候，唯一拥有并且值得炫耀的就是你自己的大脑!!!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-22 20:18:29 发布在 [创业家园](#)

中级班实战案例四：

某朋友在各类电子公司打过工，熟悉精通电子产品开发制造等知识，在某公司上班。

某日，在互联网上认识了某美籍华人，美籍华人欲设计某产品，感觉其非常精通，就试探询问，2人一拍即合，美籍华人承诺支付若干开发费用，朋友迅速在其社交圈中，找到关键的技术人员3人（均在大公司就职），在陆续收到美籍华人20余万的开发费后，朋友辞职，专门处理此项目，朋友将此款项除少部分用于购买开发材料等外，其余根据贡献大小4分分配掉了。

这时，朋友感觉其他3人应该辞职出来了，否则非常不方便，其他3人亦有创业之意。

现在的情况如下：

1. 美籍华人的产品如果量产的话，可以带来较丰厚的加工利润，但暂时没有看到何时才会真正开始生产
2. 美籍华人提出了更多的关于产品修改的意见

3. 美籍华人提出收编整个团队的意向，表示工资按 10000/月/人（和此 3 人目前工资差距不大）计算，不过在产品投产前，只能按照 3000/月/人计算
4. 朋友计划设立一公司，把美籍华人当作客户，但是缺乏开办费，他估计一个小办公室及半年的办公费用，约需 10 几万，希望可以找到人投资这个费用
5. 朋友也有意投靠美籍华人，毕竟可以先把公司搞起来，然后外边再接私活
6. 朋友也有把为美籍华人开发的产品变种改造为其他的产品，以便扩大市场的念头
7. 3 位工程师分别在 3 个不同的公司，年龄都在 26 以下，合作度较好，创业念头比较强烈，目前都在不同的大的设计公司充当工程师，收入介于 6000~9000 不等
8. 此朋友的另一极有钱之朋友表示，如果产品量产，需要千万资金时，可以提供资金支持，但是出资十数万则无兴趣
9. 如果把公司搞起来后，到底要不要搞其他产品呢？还是一心开发美籍华人提出的产品？

此朋友乃俺另外一朋友介绍，就是要俺给他投资，呵呵，以上信息，是俺费尽九牛二虎之力，像挤牙膏一样才挤出，请问各位此人该何去何从？师傅俺该给他投资么？

[熊熊之火](#) 于 2008-01-22 21:02:16 发布在 [创业家园](#)

作者：add55 回复日期：2008-1-22 17:55:20

在拜读了老师的这篇经天地泣鬼神的秘籍后，我深深的体会到一句话“做好你身边的事情”。在一个人的阅历和财力都达不到火候的时候，打工并打好工，是一个人创业的捷径。

首先：如果要创业，我必须做自己熟悉的，而且非常熟悉的东西，这是老师在通篇文章中不断提醒的一点。而创业的时候从哪里入手，也就在我找工作的时候注定了。将来，创业的成败，好坏与我打工时的努力，用心是分不开的。也就是说如果我想创业成功前提必须是成功的打工。

其次：怎么样算是成功的打工呢？

1. 把自己手头的工作，按照行业的标准完完整整的认认真真的做到我成为这方面的专家，让其它同行的作品在我的作品面前暗淡无光，让伟大的 BOSS 眼里充满了迷人的亮光并心甘情愿的为我加薪，当我说要走的时候痛哭流涕的挽留。

2. 老师第一篇秘籍写的是行动而第二篇写的就是思想了，这篇是整篇的中心，也是我最难掌握的，因为这里有人类思维活动的顶点——换位思考！一个人如果你没有处在哪个位置，往往你想的和处在哪个位置的人是不一样的，不在一个平台。我深有体会：大学的时候我在班里当班长，风光的表面底下是痛苦的里面。班级虽小，但是需要管理的东西很多，大事小事，谁的利益也要兼顾，谁的利益受到了伤害他就会给你颜色看。有段时间我被这个压得喘不过气来。但是那些普通的同学就可以只考虑他们自己的东西，而我需要统观全局。对，统观全局，这就是我工作中换位思考的重点。把自己当成 BOSS，并以 BOSS 的身份去思考我所在的企业，然后把我的所思，所想关于我心目中的企业应该怎样经营，怎样发展的东西，写下来交给我的 BOSS，也许 BOSS 看完了后会说我幼稚，但是他会笑着跟我这样说的。

3. 第三篇老师写的是让我自己扩权。我觉得这个权利是自己赋予自己的而不是公司在会上宣布的，这个权利人人都有，但是有的人就是不放下身子自己去拿，而是高高在上的等伟大的 BOSS 在公司大会上宣布。这个权利是怎样取得的呢？就是在我本职工作中，延伸，延伸，直通公司的中枢神经。虽然公司有严格的分工，但是老师已经在文章中叙述的很详细了“你仅仅是某公司的业务报表的统计人员，公司有些固定的格式让你完成，一般就是个普通文员当作一般文书工作而已，但——人力资源部有规定了你不可以对数据进行分析吗？有人规定了你不可以努力在数据中寻找一些有益于公司业务的线索，发现一些销售上的问题吗？从来没有人禁止过，但也从来没有文员会像我说的那样去做。如果你是生产管理人员，那家老板规定了你不可以使用公司没有使用的分析方法来分析公司的生产问题了？”看看，看看吧。我们可爱的老师是多么的伟大，他那锐利的眼睛已经看透了工作的一切（以下省略 250 字）

4. 在工作中保持轻松心情，不要压抑，不要愤怒。老师啊，我那万能的老师这好像是心里调节方面的啊。万能。

正如老师所说，您写的这些是给没入门的低手看的，能引起共鸣说明我还是真正的小儿科。写下上面这些不是为了溜须拍马，只是共鸣而发，同时也是为了完成承诺，希望能得到老师的独家真传。哇哈哈。

=====

这位朋友,你已经从理性上理解了俺的观点,不过是否可以落实到你的实际工作,尚需时日,请你务必明白此点.

师傅俺从来说话只说 5%,所以明白这 5%,并不能直接导致你的成功,作为打工者来说,俺没有提到但是依然至关重要的部分尚有: 人际关系,成熟自信,自立,甚至衣着打扮等等,这些东西其他地方或书籍讲述很多,切不可为俺没有提到就不重要! 切记切记!!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-23 06:39:12 发布在 [创业家园](#)

作者: 若云我心 回复日期: 2008-1-22 21:51:39

老师您好!

我也一直想搞个第二职业

我是一国企的员工,就是那种饿不死的

我想开一间某品牌的羽毛球运动的专卖店

依托本单位的体育场馆以及周边的一些场馆来销售

再加上自己的网店来开展工作

现在还是很迷茫中

希望可以得到老师的指点

谢谢

=====

第 100次回复此类问题: 凡是请教我具体项目之人,皆暂停创业,好好打工,因为你连基本的头脑都没有!!

[熊熊之火](#) 于 2008-01-23 06:41:37 发布在 [创业家园](#)

作者: jagura 回复日期: 2008-1-22 22:49:03

看了3页, 收益良多。现在赢在中国开始演了。

看电视前准备咨询火兄。本人现年26, 中专毕业工作已经7年。现目前自己不会创业。确实没有很好的项目可以操作。但是我一直有想创业的想法也不断的在找好项目, 不过由于工作原因接触的都是和本行业(汽车4S店)相关的一些东西。本人在本行业工作7年, 做过4年一线销售工作3年管理工作。做销售的时候业绩一直名列前茅。由于我们这个行业是非常成熟的产业。管理模式都是厂家直接导入在国外成功的模式。如果自己做我没有那么大的资金投入, 也想过围绕汽车周边业务开展, 比如: 汽车装饰美容等, 但是经过几个业内朋友一商量发现赢利很低, 而且前期有可能出现亏损。即使走入正轨后赢利也很少, 还不如我现在的收入。所以我还是打算一边走一边看。有点担心不敢踏出一步, 但我也做没有把握的事情。很赞成创业不是赌博的观点。

=====

干了7年没有发现任何商机? 我前面提到的某哥们确定成功之项目的看到了吗(参与某项运动, 就是赛车..)? 他干的项目即与汽车有关, 而他发现此项目耗时1个月....

多反思自己思考问题的方法, 少抱怨外部环境的不好....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-23 06:45:16 发布在 [创业家园](#)

作者: 我的女儿叫悠然 回复日期: 2008-1-22 23:20:28

关注很久了, 楼主强人+好人。

只问个简单的小问题: 个性不是特别外向、不喜欢“自来熟”、但是做事十分踏实认真的人, 创业路上影响大不大?? (我现在也在做销售, 想创业了)

谢谢, 会回答我吗? ^v^

=====

没啥影响, 这个世界什么稀奇古怪的老板都有。。。。

不过看了看你发的帖子(其他地方你发的帖子, 非此帖), 感觉你心理尚不成

熟，比较幼稚， 这会让你在创业路上做出很多错误的判断....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-23 06:52:05 发布在 [创业家园](#)

作者：一叶知秋 200888 回复日期：2008-1-23 15:18:50

楼主，你好。我也在深圳，有个问题想请教：我也想在深圳的商务中心区，比如福田的商务中心区开个餐馆，但是，我对餐饮一无所知，但是我喜欢吃，我想开一家湖南川菜馆，但我是本省人，对这个也不熟；但是我认为只有开湖南川菜馆才有前途对我目前看中的位置而言；

我本身是倾向开茶餐厅的，因为相对熟一点，尽管自己不懂，但找到正宗厨师的机会相对来说机会大一些，但茶餐厅现在的位置有几家了，而且我也没想出有什么特色的来。

简而言之，问题如下：

1. 因为我餐饮毫无经验，要不要去找个小点的地方去练练手；这个小点的地方怎么找？因为如果是转让过来的铺头，几乎都不赚钱才会转手，对吗？如果人家做不好，凭什么我能做好；如果都在赚钱，又为什么会转让？
2. 如果不去转餐厅来做，直接在新开的商务区租的话，费用比较大，而且我对餐饮流程一无所知，怎样能够控制？如果做大厨好多年了，存了钱，可能他就自己做，没我什么事情了；如果请一个好的厨师的话，请教哪里可以知道所有最佳的采购流程？以及要注意的事项是什么？

谢谢指教。

=====

第 101 次回答同类问题， 凡咨询本人具体项目之人，暂停打工，谢谢！

[熊熊之火](#) 于 2008-01-24 09:01:06 发布在 [创业家园](#)

作者：yawsss 回复日期：2008-1-23 23:22:52

本人于去年 10 月开始与朋友合伙创业，主要是在厦门做预算软件的销售。本软件在厦门地区已经由本地的一家龙头软件公司代理过三年。在销售过程中朋友

与建行建立了业务关系，在随后的几个月中朋友一直在帮建行做预算，软件的销售基本停滞，现在朋友也有意去帮建行做预算，对销售不怎么上心。

- 1、 软件的销售情况很不乐观，到现在为止才卖出一套软件；
- 2、 朋友似乎想进建行上班或者做建行的外协，但建行的单子很少，他一个人就可以搞定；
- 3、 软件的销售模式很成问题，因为是预算软件，操作起来有一定的复杂，培训的成本很高，等一个客户学会要一两个月，而且软件价格也很高，一般的造价员不舍得买。有个租赁模式，但由于现金流紧张（到现在也没有收到建行的分成），也没有进货，而且也没有开演示会去推广。

我当初和朋友一起做也是想作为一种经历去对待，但内心还是想把这个做为自己的事业来发展，现在情况比预期的好不了多少，希望老师在发展方向上指导下，是把坚持销售为主还是转向做预算为主？另在销售的技巧方面指导下，望老师和各位朋友帮忙分析下，我们该何去何从。

=====

最简单的办法是请教你说的本地龙头企业的负责此软件销售的业务员（至于为何他愿意告诉你，而不欺骗你，那是你自己的本事了），而不是请教我。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-24 09:04:06 发布在 [创业家园](#)

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-24 9:01:06

作者：一叶知秋 200888 回复日期：2008-1-23 15:18:50

楼主，你好。我也在深圳，有个问题想请教：我也想在深圳的商务中心区，比如福田的商务中心区开个餐馆，但是，我对餐饮一无所知，但是我喜欢吃，我想开一家湖南川菜馆，但我是本省人，对这个也不熟；但是我认为只有开湖南川菜馆才有前途对我目前看中的位置而言；

我本身是倾向开茶餐厅的，因为相对熟一点，尽管自己不懂，但找到正宗厨师的机会相对来说机会大一些，但茶餐厅现在的位置有几家了，而且我也没想出有什么特色的来。

简而言之,问题如下:

1. 因为我餐饮毫无经验,要不要去找个小点的地方去练练手;这个小点的地方怎么找?因为如果是转让过来的铺头,几乎都不赚钱才会转手,对吗?如果人家做不好,凭什么我能做好;如果都在赚钱,又为什么会转让?
2. 如果不去转餐厅来做,直接在新开的商务区租的话,费用比较大,而且我对餐饮流程一无所知,怎样能够控制?如果做大厨好多年了,存了钱,可能他就自己做,没我什么事情了;如果请一个好的厨师的话,请教哪里可以知道所有最佳的采购流程?以及要注意的事项是什么?

谢谢指教。

=====

第 101 次回答同类问题, 凡咨询本人具体项目之人, 暂停打工, 谢谢!

=====

对不起, 写错了, 是暂停创业, 非暂停打工。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-24 09:06:57 发布在 [创业家园](#)

-----

谢谢熊哥的回复, 让我受益很多, 在这里我还有几个问题想请教您, 还望你赐教, 谢谢!

我和我开的加工厂主要是做手机不锈钢外壳的加工抛光, 合作的公司是一家专门做手机结构设计的, 和他们合作主要是他们接触面多一点, 可以多接一些单, 还有就是我朋友也是在一个国产手机厂商里面上班, 主要是负责手机结构的开发, 有一定的接单渠道, 在他们单位也可以接到一些单, 这个事情是我朋友牵的头, 我对这个行业不懂, 以前就没接触过, 所以自己对这个行业还不了解, 我想请教您的是, 你对深圳手机行业是怎么认识的, 特别是外围的加工厂的认识, 我很想知道这方面的东西, 谢谢!

还有就是像我这种工厂在实际的运营生产当中, 应该注意什么, 应该特别注意什么, 怎么样做到和别的厂家形成差异化呢? 谢谢!

=====

1. 我对深圳手机加工不熟

2. 要算帐，重点是你朋友可以把握的定单的营业额利润相对投资额，是否满意
3. 差异化是以后的事情了，一般刚创业的时候，重点应该考虑自己比别人那些差，先别着急要比别人强
4. 我以前接触过某电子产品专门加工外壳的小公司，1年尽赚几百万的好多个外壳厂，机会把握的好的话，应该是很好的起步项目
5. 我感觉最需要注意的就是注意放帐了，其他都不一定搞死你，放帐多了1个客户可能就搞死你了
6. 不好意思，想到那就写到那，想起来再补充

[熊熊之火](#) 于 2008-01-24 21:41:59 发布在 [创业家园](#)

作者：blur1999 回复日期：2008-1-25 2:52:20

下面是我需要向火大哥，各位前辈请教的问题：

=====

感谢你对我的信任，由于这几天来了一个重要客户，全天全程陪同，所以我会稍晚一点给出我的详细看法(只是我过去工作经验和思考对你的情况的分析，你是高智商，一定明白我是无法指导跨行业的东西的，希望我可以帮你理清楚你的部分思路，我想我的公德就已经无量了，哈哈)。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-25 07:15:09 发布在 [创业家园](#)

作者：zhengda168 回复日期：2008-1-25 0:02:47

简单说下我的情况吧！2002年开始在宁夏一家电子城租了一节柜台，业务就是装机、维护，顺便卖点耗材、配件什么的。主要客户就是工厂，04年做了一年，有了一些客户，但没赚到什么钱，05年跟几家客户签了合同做包年维护，利润稍微好了点，再加上有个大客户这一年扩展规模，买了不少电脑，每月大

概有 3, 4000 的利润。到了去年就不行了, 因家事耽误了几个月的时间, 几家客户都开始买品牌电脑了, 每个月就赚一些耗材和维护费度日。所以从去年起就一直想换个别的做做, 但一想自己又没有别的专长, 也难啊! 真的好累。我们该何去何从呢?

1, 继续开发客户, 大点的工厂都有网管, 不需要维护, 小工厂几台电脑每个月又没有多少钱, 可能连车费都不够。

2, 代理某品牌。什么品牌都有人在做了, 而且我的钱也不多。

3, 我这里竞争太激烈了, 一个小小地方有 4, 5 家电脑电子城, 同行估计有一两千家, 你说难不难?

=====

不好意思, 不了解此行业, 不过从做贸易的角度出发, 你从事某行业长达 5 年了, 竟然没有找到自己生存的空间, 你的从商能力值得怀疑啊。

看看我的中级班备战备荒防苏修, 其实目的就是要告诉大家, 在危机出现以前你就要着手准备消灭危机了, 否则等到危机真正出现的时候, 已经是癌症晚期了。

从你的情况来看, 你既没有培养出下游的寄生对象, 也没有培养出上游的寄生对象, 而你自己又没有成长为足够控制上下游的企业。所以简单总结你的过去, 就是低层次重复, 你过去的 5 年其实等于 1 年而已。

现在唯一可以干得事情我感觉就是好好重新发掘一下你的上游关系或下游关系。否则你真的很危险。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-26 23:11:15 发表在 [创业家园](#)

作者: 西门小路 回复日期: 2008-1-25 14:57:33

从昨天看到今天真是痛快, 对师傅敬仰之情如东海之水、无边无际。

好话说的太多了, 俺来点不同的声音活跃一下气氛。前面有位兄台咨询 过期杂志的事情:

作者：任翔 008 回复日期：2008-1-17 10:36:39

火哥你好，我这里说一下我的情况。在上海工作三年，一开始做的绘图员，后来转行做业务，公司换了好几家，可能我对一些不平事都不是很看的开，所以在一家公司都因为有这个那个不满而离职。三年下来了只有不到五位数的存款和一台本本。

现在看中一个我个人觉得是商机的机会，就是在上海地铁站开个过刊销售的门面店，进货渠道也都有了，且经过观察一些摆地摊卖书的商贩后，像瑞丽啊，汽车杂志一类的卖的挺好，且认为按我那个进货价销售毛利应该有 50%。

因为我自己也喜欢买杂志，但到报亭去都按售价买，觉得挺贵，而一些杂志并不像报纸那样看中实时性，几个月前的杂志还都具有阅读价值。但观察了一下，除非到地摊上才能淘到自己要买的便宜的杂志。故个人觉得这个值得去做。

然后同时把网店，实体店和网店同时由我一个人打点。

火哥你觉得这可行不？

=====

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-17 11:50:33

又是一个创新型项目.... 失败率超过 70% ....

不过仍然可以按照初级班的前几步自己测算测算....

上网搜了一下过期杂志几年前就有人在做了，很多地方在做，有的人还做的不错，上海应该也有了吧。我觉得这个项目还是可以做的原因：

(1) 投资小、1000元甚至几百块就可以开始做，当然是得摆地摊了，不过摆地摊对没有创业经验的人来说也是一种很好的锻炼。

(2) 风险小、做成功了当然好，即使失败也是有收获的，用比较小的代价换来初步创业的经验。

(3) 有市场需求，现在新的杂志对很多人来讲有点贵，而这种过期杂志不是二手杂志，可看性还是很高的。而且批发的价格很低又是原来的一折左右。

师傅说的失败率有 70%俺觉得有点高，打个 5 折怎么样？

哈哈，有人探讨真是太好了！

1. 我说的创新项目其实是针对提问者，并非针对市场，我自己就在街上买过旧杂志的，哈哈。此提问者朋友，显然对此项目的认识基于凭空想象，所以我给与创新项目的评估，其失败率是极高的

2. 虽然到处都是教导大家需要眼高手不要高，可以放下身段干点低级的工作，但——你就真的打算去摆地摊吗？基本上我的观点是相信摆地摊可以锻炼自己的人，商场智商有待提高（不是骂你啊，千万不要误会）。

3. 你说的是摆地摊，而提问者说的是在地铁租门面，这是有着极大的成本差异的事情，所以我给与了极低失败率的评价。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-26 23:19:39 发布在 [创业家园](#)

作者: blur1999 回复日期: 2008-1-25 2:46:47

认真地读了全部帖子，钦佩火大哥，自己这几年不停的在折腾，最近遇到一些困扰，希望能获得火大哥点拨，同时也希望前辈们和朋友们一起诊断，真诚求教，欢迎拍砖，这里先谢过了。

简单说下经历，只为方便大家发现问题，帮我出主意。

我今年 31 岁，自己创业 3 年，中学时父亲白手起家做生意，我也算初识创业的艰辛和危险，本科经济系的，上学期间做过推销，包电影，组织商业演出，希望能积累一些创业经验。

毕业后去了北京一家中央级大型国企，从一线车间到国际部，人力办，不到一年提到了总经理秘书，说实话这段路走的太虚了，并没有真正积累实质性的业务经验，包括销售和人力资源管理。当时选拔我，可能考虑政治素质多过业务





====> > > > 哈哈，说到在国外网上零售，虽然我不干这个东西，不过我正好接触了很多干这个的人，所以也算有点发言权吧。

首先，你的初衷是无可厚非的，谈不上对与错。

其次，如果你说的几十万（纯利润），是你和搭档每人收入了 50 万以上，那这个起步项目是蹒跚起步了，如果你说的是一共赚了 50 万以下，那么因该说还没有度过危险期

这期间我始终在考察，寻找合适的互联网项目，琢磨这些项目能不能拿到国内去，当时正是互联网 web 2.0 风潮逐渐兴起的时候，我也比较激动，这个阶段花费了大量的时间做跟踪调查和业务研究，并没有注意积累更广泛的行业人脉关系，为以后的困难埋下了伏笔，和我同龄的同学要么硕士毕业在大企业供职，本科毕业自己做的已经比较稳定，不愿意投身到风险性远高于传统行业的互联网行业中来。

====> > > > 基本上这个时候我认为你就开始犯追逐 2 只兔子的问题了。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-26 23:41:54 发布在 [创业家园](#)

作者: blur1999 回复日期: 2008-1-25 2:49:39

简单介绍和我合作创业的三个伙伴，

A, 28 岁，是我硕士期间的同学，有不足一年的国外互联网公司工作经验，知趣很相投，人很聪明好学，人品非常不错，对新鲜事物有热情，肯钻研，有困难能够齐心协力克服，缺陷是本科是英语专业的，无论是管理还是技术，缺乏专业背景操作经验，A 属于那种家境比较好，想问题非常理想化的人，但是说严格一点缺乏商业意识和市场判断能力，管理能力不足。

B, 27 岁，从中学时就是我的好朋友，知根知底，小时候属于神童类的，智商高，16 岁上的大学，由于上大学早，B 有 2 年的工作经验，目前博士在读，缺

陷还是出在专业上，本科硕士博士都是读中文的，有一定商业意识，但是实施起来有操作困难，非互联网相关行业从业背景。

C. 31岁，通过海外创业论坛相识，本科计算机，硕士国外 MBA，有小型软件公司工作经验和独立创业经验，大型互联网项目开发的工作经验，后来我专程去他家邀请他，他也欣然同意，但是由于当时他的女儿刚出生，妻子强烈反对回国，他需要留在国外照顾女儿，所以当时我们只是有了一个光明的开始。后续的开发当中，人不在北京，成为了最大的问题。

其次是创业的时机选择动机：

A 硕士毕业后，在国外的一家互联网企业获得一个职位，当时 CEO 很看好中国的项目，想通过 A 开拓中国市场，A 在这家企业工作了大概不到 1 年，但是客观的说，美国的工作经验和方法根本无法应对中国复杂的局面。后来 A 所在公司的 CEO 来中国考察，正好我回国订货，接待了 CEO，陪同他考察了国内的合作伙伴，名字我就不公布了，三大门户网站之一，项目总投资 200 万美金左右。

当时 CEO 力邀我加盟，我想这是个机会进入互联网行业，于是把线上零售的业务交付给我的搭档，自己回到北京，做了这家美国公司的中国区负责人，当时合作的项目是手机增值业务，业内称为 SP 业务，适逢中央开始整顿无线增值行业，项目只持续了 6 个月就流产了。当时我对业务没什么经验，但是在国企工作积累的政策风险直觉，让我及时提前做出决定，终止了一批合同，没有造成巨大损失，但是项目被无限期顺延，和美国公司的合作并不愉快。

这个时候 A 陷入困境中，董事会砍掉了中国区的项目，准备并购后打包 IPO，A 也失去了这个职位，当时情绪波动很大，其实并没有经过深思熟虑，A 就把妻子一个人留在国外，自己回到北京，打算和我把没有完成的项目独立做下去。我当时有点不甘心，脑子一热，这个初创企业就在仓促之中诞生了，当时我拉来了 B，也因为在中关村，离学校就几步路，博士课程压力还行，就算是三个人，组成了一个小团队，很书生气的一伙人马开始工作了。

=====>>>>>

1. 现实中你是找不到完全和你意的合伙人的，所以合伙人的缺点基本上也是你无法避免的事情，这一点，你无需多虑。

但是此人对项目是否有作用及是否有价值却是极其重要的，很多人容易犯的毛病是，找朋友合伙壮胆，或者找谈得来，或者忠诚度最好的人，这是不恰当的，对项目没有帮助的人，绝对不需要，否则你把你老爸老妈姐姐哥哥都列为合伙人好了。

2. 去美国公司做中国代表，并非完全不可取，事业需要随机应变，一切都是在变化中寻找最佳机会的。所以虽然结果不好，但是并不能否定当初的决策。基本上我认为你的决策算是对的。

3. 继续完成公司砍掉的项目，可以说是个不错的机会，毕竟你们已经熟悉了接近 1 年的时间，按理来讲，应该是做得是熟的东西了。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-26 23:55:06 发表在 [创业家园](#)

作者: blur1999 回复日期: 2008-1-25 2:51:00

下面是过去一年的工作经历:

当时的思路很简单, 1 做市场调研 2 确定产品和服务的具体方向 3 引入风险投资 4 展开业务

这个思路今天看来有点空中楼阁, 但是当时互联网业界充斥着 80 后创业暴富的基调, 我有信心, 但是还算冷静, 用父母的血汗钱来烧, 简直是找死, 而且风险投资的模式也是互联网企业的传统, 所以当时就全力投入到调研和准备商业计划的过程中来。

大家制定了针对一个全国性市场的商业计划目标, 也做出了简单的产品和服务的 Demo 和自以为清晰的盈利模式, 但在这个过程中, 负责技术的 C, 始终没有回国, 他在国外还有一份工作, 又要照顾小孩, 所以在技术开发方面始终很吃

力，当时看好他的学历和工作背景，只好容忍着这样的一个不健康的合作模式。

这中间人员问题很明显，技术开发那块始终找不到感觉，浪费了不少时间，导致最后是拿着 Demo 去美国的，大家吃住在一起，我和 A, B, C 三个人都没有工资，主要的费用，例如房租，雇员工资，部分吃饭都是我来负担，B 和 C 负担小头的费用，大家全靠自觉。

我们花费了很大的精力来做融资准备，市场调研和商业计划，这时候人员搭配的问题显现了出来，B 和 C 都非常的努力，通宵达旦的工作，但是专业知识的缺乏，经验的不足，导致了计划撰写中困难重重，争论问题，修正模型浪费了大量时间，而市场分析和企业战略，财务预算，这些比较依赖专业分析的部分，工作难度就很大，A 几乎是一边看着 MBA 教材，一边生吞活剥那些名词，来完成这个计划。而研究纳斯达克上市公司财务报表和财务预算，我就基本透支自己的体力和能力了，这还多亏了四大工作有财务经验的同学帮助下才完成。

B 和 C 只是单纯的觉得这是个好项目，有前途，但这个时候我感觉不好，VC 不会把上百万美金交付给一个没有任何财务管理和市场运营经验的团队去做的，尤其是在复杂的中国市场。而 B 和 C 可能没有意识到，或者说意识到了不愿意面对，他两都比较忌讳谈到专业问题，我也主动要求他们能够学习一些市场营销和财务方面的知识，后来发现几乎没有可能，一方面 B 和 C 很抗拒，另外一方面也无处下手，还是太年轻气盛，不肯面对问题。

原本计划 6 个月的商业计划准备，最终耗时 10 个月。美国那个时候情况已经有点不对头了，很多 VC 在逼迫中国的企业强行上市套现，我们就在这种环境下出发去美国，到硅谷寻找风险投资。准确的说，我是拿着一个想法和 Demo 去见 VC 的，商业计划很专业，但是一点都不完美，我想再拖下去就死了，只能拼一把了。

当时为了配合 VC 对项目的评估和审查，我还很草率而模糊的邀请了几个团队成员，这里就不赘述了，他们都是我的同学和朋友，已经在互联网和相关领域中

摸爬滚打了很多年，经验丰富，但是他们都不愿放弃现有的高薪职位，只是想风险投资到位后，他们可以过来一起做这个项目，从这个角度出发，我已经失败了一半了。当我们疲于奔命在斯坦福大学周围，门罗花园扫 VC 的时候，我预感这条路不会那么轻而易举的。

风险投资商普遍对项目持观望态度，很明显，不是项目本身的问题，而是目前公司状况的问题，无论是开发状态和运营计划，还是团队，都存在致命的问题，一切都需要运转起来，一个点子就获得资金的机会不属于我们，很多人都说互联网行业充满了资本游戏性质，但是最简单的事情是：世界上任何一个公司都需要挣钱的能力，这才是一个完整健康的商业性行为，公司可以保持亏损状态，可以没有净收益，但是公司不能没有 revenue。

整整 12 个月，我们没有一分钱的进账，尽管我已经把运营成本压倒了最低，但是这种不健康的状况需要立刻改观，可能大家都没有意识到融资周期会很漫长，从尽职调查到资金到位，半年都算快的。很明显，风险投资商的态度影响到了团队的士气，也许有的没有正面拒绝我们的风险投资商正在跟踪我们的项目，大家都在沉默。我最近什么都没有做，专心在家里反思过去这 12 个月，也许有的朋友会觉得我小题大做，事情还没真正开始就思前想后，优柔寡断，但是我的直觉，这样的一个团队现状，即使投资到位，依然是失败的结局。

=====) > > > >

基本上我认为你是打了一场毫无准备的战争。庙算阶段我认为你们就出现极其重大的战略错误。虽然我没有和 VC 打过交道，但是我却和被投资者打过交道，而我了解的这些被投资者，无一例外都是已经和 VC 有关系在先，而所谓的项目都是迎合 vc 既定的投资方向，好像没看到拿着项目才去找 VC 的。而且从创业角度来看，你的产品已经变为你的公司本身了，而并非你的公司要干的具体项目，你的客户是 VC，而并非你的项目的客户。这一切对你来说似乎都是新的东西，而且你的合伙人似乎也在此方面毫无经验（你的合伙人的所谓经验其实是针对项目客户的，并非针对 VC 的，而你现在的客户是 VC）。你们干的竟然是一件所有合伙人都不懂也没有干过的事情，也没有下游关系（VC），和我





目前无线互联网整个行业都处在调整期，政策风险很大，而融资大环境在恶化，美国的情况大家也都看到了，这是危险的时候，换个角度看，也是比较好的时机，我该如何抉择？

在线零售的业务经过这几年的发展，今年也处在了一个十字路口，要么保持现有规模和盈利水平，要么扩大规模，把部分工作拿到中国来降低运营成本，以图发展壮大，而过去的一年中，基本都是我的合作伙伴在操心这个公司，我没有投注什么心血，而现在这个紧要关头，我是否应该首先巩固成熟的业务？即使它保持着低的增长速度，而不是狗熊掰玉米。

====> > > > 你该如何选择，恐怕只有你自己才知道，别人的意见真的恐怕都是乱起哄，不过我感觉出来你是在打退堂鼓了。按照我对你提供信息的了解，简单建议如下：

1. 重新认真考量获得 VC 投资的可能性，应找行业内人士认真详细了解，我看你的人脉关系是可以找到可咨询的专家的，同时再次核算财务。
2. 如果把你的项目按照你上面说的从小业务作起，也是要算算帐，是否收入可接受，如果收入竟然可以平衡你的费用，你还犹豫的话，我看你的心是太大了一点。
3. 如果以上 2 条路都行不通，那你还考虑什么呢？
4. 国外在线零售的公司，我恰好认识 N+1 个，哈哈，基本上都是和你一样的状态：半死不活。这基本上太正常了，因为你的竞争对手包括互联网上无数和你一样的人，还有现实社会中的 radioshack, frys, circuit city。。。等无数实体巨头。而你的优势实际上就是一个信息不对称而已。信息不对称基本上是最难持续发展的一个生意，必须朝着垄断优势发展（货源垄断，品牌垄断，地域垄断等等），才可以长久生存。www.anyware.com.au 这是我认识的一个比较成功的在澳大利亚从事与你类似业务，从网上零售转向品牌代理（tp-link 总代理）既而进入 whole sale 领域的留学生成功创业者。

美国 IT 市场太白热化了，恐怕你要获取到一些二线的品牌代理都很困难了，品牌再差一点的，你推广起来也极其困难。我不清楚你销售的具体产品，但是我想如果你想做大的话，恐怕要按照我说的这个思路走，单纯非垄断性零售，要想做大，太难了。





欢表现，不爱修整边幅，外界的人几近不知，因为他根本不表现自己。带出来几个很厉害的弟子却因他多年未真正发展而走了。

由于他从小介入的全是这种圈子，所以他想将他今生的成就和所得部分，发展传播，虽然学子在中国和海外都有，但仍是不能真正达到财务上的自由或者说形成罗伯特说的完整系统，很多时候又在走弯路，可谓真是为伊消得人憔悴，衣带渐宽终不悔。

我本人跟了他有几年了，从内心底了敬仰敬重他，俗话说十里不同天，隔山如隔行，由于他对发展与处理社会的事务根本不在行，心里也不想将来自己在打拼这条路上（我的目标是从康复保健起业）再走他那弯路，所以真诚的想请您作一些指导，请问可以加我的QQ号吗：371552446

希望您能给我做一些指导意见，将来在北京或者您来上海可以跟您面晤得到您聆诲，真诚希望能跟您交朋友，得到你的指教！谢谢！

敬上：祝，百尺杆头，又进一步

=====

感谢你对我的信任,我完全相信你的师傅的执着和信念。不过我不愿意因为你的真诚就逼迫我说假话。

基本上我认为中医是伪科学。中国古人在科学不发达的古代，可以发明中医是值得敬重的事实，但是现代人把中医奉为至尊，窃以为是愚昧的表现，并非爱国的表现。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-30 22:33:07 发布在 [创业家园](#)

作者：mazat 回复日期：2008-1-30 22:57:02

在别人的帖子里，寻踪捉影摸到了这里。溢美之词就不多说了，大哥听得也烦了吧！就来句最俗的，很好很强大！大哥太好太强大了！

一口气把这个帖子看完了，对大哥五体投地！我有个问题也是许多人普遍的问题，想请教一下您，希望您不吝赐教！

我是一个刚从大学毕业出来的学生，社会经验很少，现在在福建省一个全国还

算是有名的糖果公司做业务。不知道对我们这样社会经验少的，在今后的工作生活中如何锻炼提高自己各方面的能力？如果想创业的话，在哪些方面需要更多的锻炼？另：我以前做过广告公司的业务员，觉得这一行更能锻炼人，而做快消好像成长很慢。

希望能得到大哥的指点！谢谢！

=====

我的预科班教程已经写了主要的部分了。你再看看。

广告/保险/直销等等行业的业务员岗位是刚参加工作的人士的信心杀手，绝对不应该干的工作，原因很简单，这些行业死亡率极高，别被那些 SB老师或培训师忽悠的以为自己战无不胜，你不过是一个推销能力一般的普通人而已。

你说的成长慢，我不明白你理解的快是什么？是赚钱速度很慢么？我理解的成长是对一个行业的熟悉及精通/对游戏规则的发现和掌握/对自我学习能力和自我管理能力的提高.....这些你都已经成长了吗？

创业是个水到渠成的事情，并非你想去创业或者不想去创业的事情

“一口气看完帖子”的人很多，如果你觉得这样就可以快速理解我 10年的经验，那我本人岂不是这个帖子里最 SB的人？这个帖子里 70%的内容不适合你。。。部分关于创业方面的知识是可以应用于打工的，例如：不要做只知道 part number的人/备战备荒防苏修/做行业专家等内容。但是需要你自己理解之后的执行。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-31 06:46:44 发布在 [创业家园](#)

作者：最 NEW用户 回复日期：2008-1-30 23:37:25

感谢熊熊之火一直以来的一如既往。发现火哥好象从很多 Q Q群里退出了。

=====

不好意思，年龄大了，无法忍受频繁闪烁的小图标....并非其他原因....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-31 06:49:05 发布在 [创业家园](#)

作者: szduswang 回复日期: 2008-1-28 13:37:40

2。虽然到处都是教导大家需要眼高手不要高，可以放下身段干点低级的工作，但——你就真的打算去摆地摊吗？基本上我的观点是相信摆地摊可以锻炼自己的人，商场智商有待提高（不是骂你啊，千万不要误会）。

=====

我的经历让我无法同意上述观点.

=====

兄弟，讲出来你的经验和观点，大家讨论问题才可以把问题搞得更清楚。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-31 06:57:33 发布在 [创业家园](#)

哈哈，没想到中医大家这么感兴趣阿？现实生活中俺经常被相信中医的朋友批斗的连滚带爬的逃跑了。

不管怎么说，我非常感谢大家都是在据理力争，而并没有诉诸情感的对他人进行人身攻击。反而是俺自己回复 fly兄时，说道了愚昧这个词，再次郑重向 fly兄道歉。

虽然说这个是创业论坛，但是既然大家有兴趣就聊聊中医吧

[熊熊之火](#) 于 2008-01-31 15:27:00 发布在 [创业家园](#)

户群来收集定价素材。（我好像记得史玉柱就经常这样到消费者当中找答案）师傅！你看学生这么认真好坏也给个评价啊！我可是以您的评价为动力的啊！呵呵！

=====

哈哈，不好意思啊，我不评价的原因是因为我不懂。得罪了阿

[熊熊之火](#) 于 2008-01-31 18:04:52 发布在 [创业家园](#)

=====强烈推荐=====

推理的迷宫：悖论、谜题，及知识的脆弱性-庞德斯通-北京理工大学出版社

<http://www.shufuman.com/book777766/>

=====

[熊熊之火](#) 于 2008-01-31 18:07:00 发布在 [创业家园](#)

作者：岭南客 回复日期：2008-1-31 21:30:33

非常感谢大家能看到这里,把我自己的经历写出来,一方面希望听到火哥和高手们的意见,一方面也希望后来人能以为鉴.

祝大家新春愉快!

=====

同时天涯沦落人，相逢何必曾相识！ 兄弟，看到你写的经历就想到俺的过去，刚才和朋友去中港城的西湖春天吃饭，在天桥下，寒风中，一个卖唱的小伙子怀抱电吉他在那唱着：流浪的人在外想念你，亲爱的妈妈.... 谁不走过一段曲折的路呢？天下没有免费的午餐，想要得到就要付出，呵呵，不感慨了。

我个人给兄弟您的建议如下：

1. E 的言论绝对错误，纯粹胡扯淡，千万不要听他的馊主意。跨过去，海阔天空，后退一步你就成了真正的蠢种。这个世界没有过不去的坎，只有抗不住的人！本来我是计划专门写一篇走入困境之后该采取的态度文章，不过因为发现绝大多数读者并未有实际创业经验，估计看了我写的东西不知所云，所以打

消了此念头，没想到你却碰上了。

2. A 的产品如果销路较有保障的话，绝对是你主要应该做的事情，IC贸易作为你擅长的主力，绝对要放在第一位，任何与之冲突的业务建议放在第二位，一直到你渡过财务危机，手有闲钱才可以放松一点。

3. 关于家庭，我也经历过我再也不愿意经历的去，不过好在一切都过去了，哈哈，孩子长大了，你才发现没有陪她玩过，你的钱再多又有什么意义呢？别说你忙的没有时间陪孩子，记得儿子上幼儿园的时候，有一次学校活动需要家长参与，俺临时有事，晚到了一会儿，等我到了之后，发现所有的家长和孩子在院子里做游戏，我儿子一个人孤零零的坐在教室里，俺叫儿子名字的时候，儿子冲过来紧紧地抱住俺的脖子，我当时眼泪都要出来了，这个的心情可以记住一辈子。希望你无论如何再苦再累也要多照顾点孩子。俺也做过 IC的生意，你骗不了我的，哈哈

4. 欧美贸易，具体产品可能有所不同，我不能乱发意见，要视你的产品与行业了。不过作为采购代理(buying office)也就是和 D 合作，以我的经验，欧洲人具有绝对的信誉，你可以不用担心他们跨过你直接向工厂购买的。

5. 关于挫折，哈哈，俺这 10年经历的挫折以及目睹他人之挫折，太多了，这些都将成为你成功以后向他人炫耀的财富！

6. 像你这样的人如果翻不了身，天理难容啊，哈哈，以后发了一定要请我吃饭啊，俺的 QQ就在此贴中....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-31 22:27:58 发布在 [创业家园](#)

这是本人肤浅认识，望火哥指正。

=====》》》》》

火哥！您就给我个评价吧！我好心里踏实点，知道方向没有错，期盼中。。。。。。

=====

兄弟，说实话，我想的没有你总结的那么宏观高远，呵呵。

我关于感性知性和理性的观点，是指，这里的很多同学由于没有实际创业的感性认识，所以看了我的理性总结，一般也没啥概念，要么盲目崇拜，要么盲目诋毁，所以我建议的正确的学习方法如下：

1. 回忆自己的过去经历，证明或反证俺总结的观点，利用自己的语言重新总结俺的观点，这样就可以形成自己的理性认识（非常可惜，迄今为止1个月过去了，没有发现1个理性质疑俺的经验之人，盲目崇拜的多，恶意诋毁的有，真正就某个观点讨论的没有出现过）

2. 推荐了《飞黄腾达》VCD来帮助大家提高一些感性的认识（因为此碟为真人秀，稍微具备实战意义

3. 在未来实战过程中，在自己的感性认识基础上，总结自己的知性，对照俺的理性总结，可能可以最大程度的帮到你。

[熊熊之火](#) 于 2008-01-31 22:39:47 发布在 [创业家园](#)

作者：coastfox 回复日期：2008-1-31 21:04:19

火师傅，能否告知你是怎么度过那段最困难时期的，没记错的话就是有朋友拿旧衣服给你穿那段。我一直在一个比较安逸的环境下成长，总感觉自己独立性不够，应该找个陌生的环境锻炼一下，无论是创业还是工作都能让自己更快成长起来是吧

=====  
那时候小，不觉得苦，而且和一些我的朋友相比，我已经算比较幸运的了，俺某朋友，曾经步行从莲塘至坂田，就为借50块，深圳的朋友因该明白，比所谓的暴走族不知NB多少倍阿，哈哈，至于在深圳荔枝公园住过的俺的哥们那就更

多了去了.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-31 22:47:12 发表在 [创业家园](#)

有人关心俺挫折之时，也有同学遭遇了挫折，俺就讲个个N年以前，俺听过的胡晓梅主持的节目的故事（丢人啊，竟然听胡晓梅，当年太穷了，唯一的娱乐就是听合租房哥们的一个破收音机，哈哈）

某人高校学生会，所有人以为此人毕业分配将到省委，大家皆巴结之.....

由于八九问题，此人毕业分配去一偏僻穷乡僻壤，所有人几乎断绝与之的来往.....

此人发愤写文章，被省委副书记意外看中，一步登天成为省委副书记之秘书，家里宾客盈门阿.....

在即将可能成为某实权单位领导是，此副书记突然意外落马，此人顿时成为了落水狗....

此人愤而辞去公职去海南.....

成为海南炙手可热的房地产法律咨询专家.....

利用自身资源炒买炒卖房地产，获利达亿元.....

突遇朱总理荣基整顿海南房地产，崩盘，破产....

去上海利用一点微薄资金炒股.....

逐渐积累至千万....

利用银行抵押贷款炒股中...遇大熊市....再度破产....

在深圳，身无分文，朋友皆避之，给胡晓梅打电话....

以上故事，俺十余年前亲耳所听，真假未辩，记忆深刻，以后每当无论是背的时候还是顺的时候，都以此故事激励自己，哈哈

俺时常挂念此哥们....不知此兄目前如何.....

[熊熊之火](#) 于 2008-01-31 23:01:42 发布在 [创业家园](#)

作者: persist007 回复日期: 2008-2-1 16:29:52

佩服楼主!

能否评论一下直销这个行业?我是做 eCosway的, eCosway把直销和电子商务结合起来, 又具有量贩式经营的特点, 你认为呢?加我 QQ99435735, 希望能跟你交流

=====

不好意思, 如果你说的直销就是传销的话, 我看就别玩了

[熊熊之火](#) 于 2008-02-02 22:17:49 发布在 [创业家园](#)

作者: 股盲 1840 回复日期: 2008-2-2 14:54:06

本人仔细看了老师的文章, 感触太多, 04年的时候下岗了, 自己开了个小旅馆、在苏北的一个城市, 当初租的是 280平方的路边二楼房子。租期三年, 每年 28800元。初投资了不到五万, 也就简单的装修了一下。走的是低档次小旅馆, 当然也与资金有关, 就是没钱啊。

4 年下来了, 生意是饿不死, 撑不饱, 半死不活的, 焦虑万分。开始的时候我就是个错误, 因为以前没有做过这个, 加上家人思想的保守, 怕租期到后人家不租了, 那投资不是丢水了。所以走了低档次小旅馆。我有个疑问, 也是我思考了三年的, 我赚的钱在成本还没有拿上来的情况下, 是继续追加投资做的更好, 还是先稳住了把本钱拿上来呢? 继续投资因为是别人的房子, 怕有去无回。不投资又落伍了, 生意就不好, 真的很难很难。望高人给个建议。

现在的情况是, 我在努力把多出来的房间向外出租, 减低我的成本。没办法。竞争激烈, 我们这边的小旅馆是多如牛毛而且多是家庭式的装修的都很漂亮, 人家拆迁的时候装修的钱都是算里面的, 而且价格非常低。中档以上招待所宾馆我旅馆 200以内六家。

说实在的 我 是不怎么想做这个了, 赚不到钱, 又不是自己的房子, 很不稳定, 装修也不敢。

所以非常渴望有高人指点一下，我到底该怎么做。

现在一年也就赚个两三万生活费，省吃省用的一年下来基本不落什么钱，因为有个 5 岁的儿子，费用惊人。基本说赚的钱也全部被儿子花了。问题是我两口全在上面了。

=====  
不好意思,请其他那位高人帮忙指点一下,俺确实无此方面的经验.

[熊熊之火](#) 于 2008-02-02 22:19:13 发布在 [创业家园](#)

作者：西门小路 回复日期：2008-2-2 16:39:53

火老师看了前面的回复分析的很有道理，请教你一个问题：现在节能产业的前景怎么样？我准备代理一种节能燃气燃烧器，现在煤气涨的很厉害，一般的工薪家庭都感到了压力，用这种节能器可以节省 40%左右的煤气，价格也只有几十元。现在只是买了个样品在家里试用感觉效果不错，目前考虑的由于是新产品怎么样才能取得消费者的信任？在我们这个地区做代理的话如何才能更好的建立销售渠道？我大体的想法是：

1，在小区、菜市场等人口密集的地方带着设备现场演示，承诺可以先免费试用七天满意再付款。

2，正在建立自己产品网站，让本地更多的人知道这个产品。通过网络等宣传方式发掘有创业想法的朋友，由于这种燃烧器一般一年可以节约 300-600元的费用，几乎每个家庭都需要。可以先让其变成客户用一段时间这个产品感觉到效果了，再采用类似安利直销的方式向其亲戚朋友推销，反应良好后再大面积一个社区一个村庄的推广，

基本就是这个思路，师傅你看看有什么不妥的地方没有？

=====

我个人观点, 别浪费时间去分析什么每个家庭都需要, 煤气涨价什么的了, 这些都是厂家老板干的事情, 你想这些貌似重要的东西都是浪费时间。

你要干的, 就是问厂家, 那个城市卖的好 / 如何卖的 / 卖多少钱 / 卖多少个每月 / 每个月赚多少. . . . . 然后自己去这个城市考察一下真伪. . . 别人怎么卖的你就怎么卖, 别浪费时间想怎么新花招去卖了 (网站 / 安利 / 小区. . . . .) , 创业死的就是你们这些自以为聪明的人。

如果别人卖的都不好, 你还去卖非要挑战自己的智商, 我现在就可以鉴定你商业智商不及格。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-02 22:28:46 发表在 [创业家园](#)

作者: 常青花园 回复日期: 2008-2-2 16:20:09

可惜俺时间有限, 也怕搅了火火的帖子, 不然的话可以跟各位一起聊聊中医的药理学和中医的病理学

让大家看看中医的药理和病理, 都是何其的荒唐。

=====

热烈欢迎高人为大家揭穿中医的画皮!!

俺以前讲过无数次了, 逻辑在商业中的重要性, 所以我们可以把对中医的讨论当作一场逻辑课, 这样也没有偏离这个帖子的初衷了, 哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 07:10:35 发布在 [创业家园](#)

作者：潜水员小明 回复日期：2008-2-3 22:38:52

基本上对待中医的态度，可以判断一个人的智力水准。因为有起码逻辑思维能力的人，是不可能说服自己，接受中医这样完全胡扯的理论的。

=====

你这完全是在侮辱几千年来国人的智商！你没有资格！就你一个人聪明？我相信师傅是不会站在你愚蠢的立场上的！

=====

小明兄，确实让你失望了，俺相信这不是对中国几千年智商的侮辱，这实在是准确的评价。你的爱国之心俺非常尊重，不过俺的态度是：

老熊爱国，更爱真理！

俺希望常青兄把所知道的东西详细写出贴在这里，供大家上一堂逻辑课！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 07:14:51 发布在 [创业家园](#)

随便在黄帝内经中抄一句：

南方生热，热生火，火生苦，苦生心，心生血，血生脾。

俺不懂中医，那位高人可以帮俺解释以下俺的疑问：

1. 南方/生/热/火/苦/心/血/脾的概念的内涵及外延，以及如何界定这些概念？
2. 南方为何生热/热为何生火/火为何生苦/心为何生血/血为何生脾？
3. 南方是如何生热的/热是如何生火的/火是如何生苦的/苦是如何生心的/心是如何生血的/血是如何生脾的？

恳请高人赐教!

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 15:21:45 发布在 [创业家园](#)

作者: SpeedupX 回复日期: 2008-2-4 15:20:57

o 另外,我仔细研读火火的帖子,我一般人最缺就是上下游关系网络.那么,就算发现能赚钱的项目(第一关),怎么能过这第二关呢?

=====  
有一招我没怎么讲过,你也应该可以看出来啊,就是-----赌阿!

拿出你可以承受的损失的金额去干就好了,假设70%以上的人是只用这一招的,其中有不多于假设10%的人可以存活下来,  $70\% \times 10\% = 7\%$ ,还是有很多人最终走向成功的!

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 15:27:46 发布在 [创业家园](#)

作者: 潜水员小明 回复日期: 2008-2-4 15:42:42

俺不懂中医,但是将中医完全否定成“伪科学”在哲学上至少已经犯了绝对化和片面化的错误!

===>>如果俺把星相学归于伪科学,你是否认为绝对化与片面化?

.....  
因为中医在我国存在几千年并成长为一个学科必然有他的道理,不可能仅仅从所谓的逻辑角度便将其划分为“伪科学”,

===>>>存在几千年的东西一定有其存在的道理,例如“人傻”就是其中一个可能性,但是存在时间的长久不是其成为科学的充分条件。例如星相学也N久了。

.....



连概念都无法界定清楚地 1 门学问，就算退 1 0 0 0 0 步讲，他是对的，也是无法指导实践的！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 16:07:42 发表在 [创业家园](#)

本人诚心求教，绝非抬杠！ 如有人可以解答本人以下疑问，本人不胜感激！  
对于诉诸感情的评论家，本人不欢迎！

随便在黄帝内经中抄一句：

南方生热，热生火，火生苦，苦生心，心生血，血生脾。

俺不懂中医，那位高人可以帮俺解释以下俺的疑问：

1. 南方/生/热/火/苦/心/血/脾的概念的内涵及外延, 以及如何界定这些概念?
2. 南方为何生热/热为何生火/火为何生苦/心为何生血/血为何生脾?
3. 南方是如何生热的/热是如何生火的/火是如何生苦的/苦是如何生心的/心是如何生血的/血是如何生脾的?

恳请高人赐教！

本人诚心求教，绝非抬杠！ 如有人可以解答本人以下疑问，本人不胜感激！  
对于诉诸感情的评论家，本人不欢迎！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 16:11:55 发表在 [创业家园](#)

作者：cpz914 回复日期：2008-2-4 16:10:49

支持楼上说的，不应该说逻辑上说不通就说明中医是伪科学。

也许在这里没有中医的专业人士，但不能表明 LZ说的：南方生热，热生火，火生苦，苦生心，心生血，血生脾。

没有解析。

=====

你是如何得出我说的没有解析的结论的呢？这是你的不当推论。

兄弟：医生是这样给你看病的： 因为你有 x x x x 症状，所以你是 x x x 有问题，需要给你 x x x 药，因为 x x x 药可以 x x x x，所以 x x x x x 之后，你的病就好了。 请问如果上述过程的推理过程是错误的，你认为可以达到为你治病的目的吗？

而你认为逻辑不通还可以治病的话，俺实在无法认同。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 16:18:09 发表在 [创业家园](#)

作者：潜水员小明 回复日期：2008-2-4 16:26:42

星相学岂可与中医相提并论！ 古人不像现在人能乘坐航天器去太空了解和探索宇宙的奥秘，他们不知道天上的星星是什么东西，为什么会那样排列，受诸多条件的限制，他们只能在自己所看到的感性材料上意淫，并创造出所谓的星相学，它的物质基础是虚无的，只是建立在人的感性认识上面的！

而中医的产生则是建立在几千年来人们在与疾病搏斗的经验与总结上的，是实实在在的东西，中医在一定的历史条件下保障了人的身体健康，促进了社会的进步，推进了生产力的发展，这是星相学能够相比的？

所以师傅你拿星相学与中医来比较也是欠考虑的。

科学与伪科学我觉得界限很不明确，经过实践检验正确是成为科学的必要条件，而经不起实践检验的必然是伪科学，中医在经历了中国数千年的实践检验日前依然存在并在继续发展，所以在目前来说您并不能说其是伪科学。

我没学过中医，也不懂中医理论，我只是从“存在既合理”这个逻辑来推理中医至少从宏观上看还不能划入“伪科学”之列，所谓的伪，是理论体系的不完善

=====

我用星相学是说明 2 个问题： 第一： 长期存在不是其科学的理由！ 第二： 我作为外行是可以判断一些东西是否伪科学的。 我反驳的是你最早帖子里面入上 2 个观点的。

而你的思维马上又跳到了实践是检验真理的标准（这叫转移论点） ， 兄弟，从这一点来说，我绝对可以批评你的思路不清。

中医存在了几千年是事实，中国人看了中医几千年是事实，但是不能成为其是科学的论据。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 16:36:54 发表在 [创业家园](#)

师傅,您的看法是什么呢? 谢谢:)

=====

你的问题超出本教程目标学员了，哈哈，俺回答不了

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 16:38:17 发表在 [创业家园](#)

=====

师傅不能用西方医学的标准去衡量中医，正如其理论基础是不一样的，中医是建立在长期的实践与总结，而西医是建立在人们对人体组织器官的了解与研究，基础不一样的东西衍生出来的必然会有很多不同，正如我用“能治好病”的标准来衡量中医是可行的一样

作者：潜水员小明 回复日期：2008-2-4 16:35:14

本人诚心求教，绝非抬杠！ 如有人可以解答本人以下疑问，本人不胜感激！  
对于诉诸感情的评论家，本人不欢迎！

=====

OK 我闭嘴 专心学习

=====

我不认为你是那些诉诸感情之人，哈哈，我们可以继续讨论！

中医是建立在长期的实践和总结，你说的没错，完全同意，可惜的是这个总结在黄帝内经就基本结束了，确定了最高的理论基础。

你说的能治好病，这一点我绝对完全同意！ 我大声疾呼： 凡是能治好病的医就是好医！！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 16:42:01 发表在 [创业家园](#)

中医是建立在长期的实践和总结

=====

最关键的就是这个总结是完全没有逻辑的错误的总结！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 16:44:28 发表在 [创业家园](#)

作者：SpeedupX 回复日期：2008-2-4 16:44:40

中医的问题，有内行的人看见就会发表精辟的言论的，而且简明的很：)

或者可以发表到医学板块：)

好好师傅，对最重要的那个毛利估算是否正确，请分析下。谢谢啊。（这就是做的是不熟悉的领域的惩罚 5555555）

最近 2 个月，选择那里搞的头大。请稍加点拨啊，一二即可。

=====

确实没有相关经验，请其他高人出招！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 16:54:29 发表在 [创业家园](#)

作者：wyy11833 回复日期：2008-2-4 19:45:11

我看过很多天涯“好贴”一般楼主和跟贴的人都会跑调，很失望！！

不知楼主感觉到了吗?好多人干某一件事都不能有始有终.也许这就是人性的弱点吧!

- =====
1. 将自己的标准强加与人乃是人性之最大的弱点之一..
  2. 对他人行为进行主观臆断是人性的最大的弱点之二.. (因为你没有参与到群里这几天无休无止的关于中医的讨论,所以对帖子的突然转向会莫名其妙)
  3. 你不理解我关于逻辑性对商业决策之重要性的认识,所以会认为这些讨论是没有意义的,事实上这是非常有意义的。 一个逻辑混乱的人其成功是偶然的,其失败是必然的!

[熊熊之火](#) 于 2008-02-04 20:10:40 发布在 [创业家园](#)

作者: 剁椒香芹大鱼头 回复日期: 2008-2-5 0:08:06

因此就以越贴近物质发展规律的经验的归纳为最终目标。

中医起码也能有真正治好病的实践,再经历千年的修炼,可以说能比较贴近真理了

我觉得对于这些东西,别太强求,因为这是古人残留的意志,它的构成有着世代的局限性

我们也可以用一个空心圆来代表表象,圆心代表真理,归纳经验就是在圆上寻找两点,实践就是能修正这两点是否在这圆心的圆上的两点,通过圆上两点可得圆的真正圆心,但通常都只是确定了圆心的范围而已。以上是个人见解  
真理就是符合物质发展规律的人的经验归纳。

我认为中医 90%的内容是垃圾,但是它的思维模式是 100%正确的,这才是我所要学习的

对现在的中医的看法,很可惜,现在的科技不能把整个人都数字化,我说的数字化是,能直接能计算人体内每一个原子的变化,或者 200年后都不能办到,只有在能数字化那天,中医才有自己的物质根据来支撑它的经验归纳。

=====  
剝椒兄:你的主要观点我粘贴如上, 如有遗漏我们再讨论, 我把你的观点总结如下

1. 任何来自于实践的学科, 在其发展过程中会无限逼近真理
2. 中医思维正确, 但是缺乏微观物质世界观测的理论支持
3. 古人的很多观点(黄帝内经)是错的

以上是否符合你的看法? 。 我的观点如下:

1. 并非任何来自于实践的学科都会无限逼近真理的, 星相学就是最有代表的例子。而中医的理论基础恰恰决定了其是无法完成无限逼近真理的。道理非常简单, 所有的科学都是在不断的否定前人的理论中前进的。而只有中医是无限抬高古人的, 拿你举的例子来说, 如果古人找的圆心不对, 你是修正古人的方法还是维护古人的方法? 而现实中, 中医就是永远在经典中找答案的。这也回答了 szduswang 的观点, szduswang 建议拿古代比古代, 也许你可以得出古中国人比古外国人 NB 的观点, 但是你要清楚, 现在的中国人的理论依然是停留在古中国人的基础上丝毫不进步的。
2. 你说的中医思维是什么呢? 请你准确描述一下。
3. 如果黄帝内经 90% 都是垃圾的话, 兄弟我大致推测一下, 就是你完全是凭感性认识和大家辩论, 你应该完全没有了解一点现代中医根本就是停留在黄帝内经的阶段不可逾越。所以如果你认为黄帝内经 90% 是垃圾的话, 那么中医基本就是垃圾了。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-05 08:00:13 发表在 [创业家园](#)

2. 你说的中医思维是什么呢? 请你准确描述一下。

=====  
其实你只要稍微看一点五行八卦中医方面的书, 你就会发现中国古人此方面的思维其实非常简单:

就是—————联想

阴阳这个中国古代几乎所有学科的基础，不过是对太阳影子的观察，然后无限扩展而已。你认为太阳影子包涵了多大程度的宇宙真理？而竟然可以据此推导出治病的办法？

关于各种荒谬的联想的具体例子，常青兄在群里讲了无数了，请常青兄来补充吧

[熊熊之火](#) 于 2008-02-05 08:06:24 发布在 [创业家园](#)

虽然我喜欢吃卤的,但更喜欢鲜的~~~~别让我太饥渴了,熊兄。

好累。。。。。

=====

剝椒兄，小明兄：关于创业的文章，我基本不会再写下去了，原因如下：

1. 据我观察：发帖的/群里发言的/QQ和我私聊得，95%以上处于未创业的阶段，而我再往下写，距离读者的感性理解就越远了，对大家的没有任何帮助的了
2. 我前面早就讲了N遍，我讲的东西只占5%的比重，但是非常重要，根据观察，我发现95%以上的读者不仅欠缺这5%，更欠缺剩余的95%，所以我已经告诉了大家方法，大家在实际工作中，应该去努力提高剩余的95%，妄图通过看我的东西就导致成功，那你根本就没搞明白我的意思（再次提醒：剩余95%=一半的行业知识+一半的管理知识，这里一半的行业知识靠你多与上下游同行打交道来提高，一半的管理知识书店大把书籍供你学习）
3. 除了诉诸感情的回帖（单纯从感情色彩上吹捧俺或者攻击俺的回帖）我一般不回复以外，所有认真提出思考问题或者质疑（太少了）的帖子，我都尽量认

真地给与了回复。这是俺认为帮助更大的

4. 老师讲勾股定理只要 10分钟时间，学生会灵活应用，需要做 100道题，花费 50个小时以上，所以如果你真的想学到我的东西，你应该做的就是看着我写的东西，每条依次根据你的想法去证明或质疑，在这个过程中，可以和我交流，这才是你可以提高的唯一办法。

5. 下围棋的时候，1 段可能看好下一手下在哪里，而 5 段也看好的是这一点，但是他们思考的东西是差别很大的。所以当你看到我写的东西和你的看法一致的时候，先别忙着否定我（觉得我水平真菜）或者盲目高兴（觉得你早就正确了），我们思考的深度绝对是有差别的。

6. 有人曾经嘲笑俺提出的飞夺泸定桥的案例，包括现在的讨论中医，其实俺在飞夺泸定桥的答案解析里面已经告诉大家了。事实上这个我认为是最重要的一点，授人与鱼不如授人与渔！现实中太多缺乏独立思考精神的人了，缺乏独立思考的人，我给你再多的鱼解决不了你未来遇到的问题，学会了渔的同学，即使没有搞懂我写的东西，未来自己一样可以总结出比我好的东西。这就是为什么我强力推荐《走出思维的误区》一书，又要在这里讨论中医的问题，现实生活中，我从来没有说服过 1 个朋友放弃相信中医，所以我也没有打算说服各位放弃相信中医，我之本意，是希望大家争论中学会独立思考，不要盲目相信他人，做到了这一点，你不成功都难！！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-05 08:30:13 发表在 [创业家园](#)

上面就一个意思，疾病的地域性和环境因素。

兄弟，你这种模糊的思维会直接导致你的公司走向失败的，如果你没兴趣看中医方面的书，我建议你看看 ISO9000之类的书应该也可以帮到你，

[熊熊之火](#) 于 2008-02-05 18:58:06 发表在 [创业家园](#)

在这新的一年，师傅俺恭祝大家：

创业就成功！  
是项目都赚钱！  
库存全出手！  
客户狂下单！

哈哈！！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-07 08:10:07 发表在 [创业家园](#)

作者：AC三亚 回复日期：2008-2-8 14:45:18

看了四分之三，还是没赶上大部队，小小总结了一下，于是出来骚一把：  
胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜；  
昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜。不可胜在己，可胜在敌。故善战者，能为不可胜，不能使敌之可胜。故曰：胜可知，而不可为；  
能够理解这两条并真实执行，就可以出来赌一把了，不知师傅同意否？

=====

1. 如果赌一把的话，不需要知道上边 2 条都是可以去赌的
2. 你如何做到先胜而求战呢？我的很多文章其实正是部分告诉告诉大家如何知道自己先胜的（5%而已）

[熊熊之火](#) 于 2008-02-09 08:23:17 发表在 [创业家园](#)

作者：田仓三少 回复日期：2008-2-9 4:02:21

熊前辈分析精辟，观点毒辣，确是高人，值得敬佩！此外，熊前辈古道热肠，有问必答，确是难得，值得学习！

小弟我今年三十，做过教师和中型国企中层，几年下来虽波澜不惊倒也顺风顺

水，去年七月，为了圆梦，辞职备战司法考试，考试虽是通过，不过失业至今，而今早已没了“千金散尽还复来”的豪气，好在我至今未婚，除了理想什么都放下了。

这半年来我边找工作边找项目准备创业，不过我也属于没多少本钱交不起学费的穷人，若按熊兄的理论，我眼下备选的若干项目赔面都不小，只得作罢，另谋他途。

熊前辈若不嫌弃，可否加我 QQ：936405529。

实不相瞒，正是拜读了贵贴，我才申请了 QQ和天涯帐号，而今舟釜既破，我只有抱着赴死的信念在地雷阵中小心前行，或可求生。如能遂愿，小弟绝不敢请扰，只求前辈在我危难时为我指点迷津、助我化险为夷，小弟将不胜感激。

=====

基本上所有回帖我都会回复的，哈哈，如有疑问，发这里好了。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-09 08:26:32 发布在 [创业家园](#)

作者：dachuizi 回复日期：2008-2-9 5:03:25

第一次来这个帖子，我相信比 LZ更有创业实战经验的高手不在少数，但能热心的把自己领悟的东西写出来，还编辑的这么工整，还这么热心耐心的回答网友的提问，着实找不出第二人。

关于创业的技术层面的东西，我觉得关靠文字不实践是很难学到手的，不过 LZ打拼商界 10年有余，我个人倒是很希望听听 LZ对创业这种人生选择的感悟。

创业，打工，亦或是在政府部门为官，是完全不同的人生体验，LZ为什么当初毅然选择了创业这条路呢，不知可否分享？？

=====

基本上我认为在这个神奇的过度（射日兄的结论，哈哈），去政府做官是人生最无聊的选择！，至于打工或者创业，不同人有各自的看法。我为什么创业这

只是一个个案，对你没啥启发和帮助的。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-09 08:29:43 发表在 [创业家园](#)

作者：中国第一穷人 回复日期：2008-2-8 10:56:08

我说几句不中听的话。

1，创业首先要资本积累，楼主从头到尾都没说出这点。  
没钱你创什么业？家里连饭都没得开你还创个屁？

==> > > 你创业之前的资本积累只能是你的工资收入了，这俺确实指点不了，这属于学前班课程，哈哈

2，头脑和商机发现的确有一定的帮助，但不是决定性的。其实很多时候，人可以通过不断观察和学习去发现商机，而不是单纯靠先天的本能感觉。有空多走走，多去外面看看，很多东西就了解了，回来以后稍微分析就有机会。而不是楼主说得那么邪乎。

比方前一段有人在内地搞那什么油炸雪糕，其实在 10 多年前广州就卖过了。如果你经常出外，你根本不需要自己试验一大堆时间，直接跑去打工学到技术回来做就完事了。

==> > > 理解力阿，兄弟

3，10%利润几千万的老板真的需要开 7-11？有几千万的老板还不如搞风投或者房地产开发呢！搞中一个就足够吃几年了。况且说到退出机制，利润太低老板还不如做金融投资。

====> > > > 知道德隆当年数百亿理财资金的承诺回报是多少吗？ 一般都是10% 。 而就连这个10%, 德隆也实现不了, 所以就 over了, 你觉得10%很容易吗？（我估计你不知道德隆有多NB, 建议你 goglg学习） 兄弟, 只要有超过10%的稳赚的纯利（要考虑通货膨胀的因素），恐怕几千亿的资金就冲过来了, 哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-02-09 08:38:27 发布在 [创业家园](#)

作者: 田仓三少 回复日期: 2008-2-9 10:17:28

一宿没睡, 一为看帖, 二为等熊前辈, 呵呵, 其实熊前辈不愿加我也是意料之中的事, 可惜我现在身在内地, 要不我也个“熊门立雪”现代版。

既是如此, 我想请教前辈一个问题——假设: 您现在赔了个掉底, 穷光蛋一个, 你会选择去给别人打工还是重新创业? 如果重新创业您会从哪入手（具体一些）?

- =====
1. 我的QQ号码公布过2次, 你找不到可不能怪我啊(我从来没有拒绝过一个人的), 哈哈
  2. 我现在是绝对不可能亏个掉底的了, 这不是钱多少的问题, 而是能力的问题, 哈哈
  3. 如果我确实不可抗力底朝天, 那只是我的金钱, 我的大脑是不会底朝天的, 如果我的大脑也底朝天了, 那我估计也就 o v e r 了, 哈哈
  4. 你对我的教程理解不深阿, 哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-02-09 13:44:39 发布在 [创业家园](#)

=====

呵呵，这里抓个辫子。火哥有点短路了。

从火哥的理论解释，该旅馆属于上游下游都没有控制的那种。你对上游有把握，你就装修嘛。上游没有把握，下游有把握，也可以装修啊，大不了我推倒重来。

患得患失，个人认为得失心太重做不成事——吃饭另当别论，社会主义饿不死人滴

=====

兄弟： 你站着说话腰不疼啊，这位提问的哥们的问题岂是你这样轻描淡写可以解决的阿！

作者：厚黑英雄 回复日期：2008-2-9 15:59:02

火哥您给俺的贴子回一个啊

=====

兄弟,俺不懂你说的东西啊,请其他高人指点

[熊熊之火](#) 于 2008-02-11 14:27:48 发布在 [创业家园](#)

作者：sean3311 回复日期：2008-2-9 18:44:23

请教熊前辈：

我老爸工作的那家工厂在一个木材产区的小县城近郊，准备改用木屑烧锅炉，需求量不算少，本来我的想法是当地木屑应该不难找，而且其他几家工厂为了节约成本也很可能会跟着改造锅炉，要做的话是可以在周围集中收购后再卖过去赚差价的，最坏的情况也就是只能买给老爸厂里。没想到老爸都想都没想直接就找了一个当地人，是个前任村干部，准备让人家去收木屑然后再买来用。

我以为周围的工厂也会像我老爸一样的想法，可能不会自己收购，而是去找人



在其社交圈中，找到关键的技术人员 3 人（均在大公司就职），在陆续收到美籍华人 20 余万的开发费后，朋友辞职，专门处理此项目，朋友将此款项除少部分用于购买开发材料等外，其余根据贡献大小 4 分分配掉了。

这时，朋友感觉其他 3 人应该辞职出来了，否则非常不方便，其他 3 人亦有创业之意。

现在的情况如下：

1. 美籍华人的产品如果量产的话，可以带来较丰厚的加工利润，但暂时没有看到何时才会真正开始生产
2. 美籍华人提出了更多的关于产品修改的意见
3. 美籍华人提出收编整个团队的意向，表示工资按 10000/月/人（和此 3 人目前工资差距不大）计算，不过在产品投产前，只能按照 3000/月/人计算
4. 朋友计划设立一公司，把美籍华人当作客户，但是缺乏开办费，他估计一个小办公室及半年的办公费用，约需 10 几万，希望可以找到人投资这个费用
5. 朋友也有意投靠美籍华人，毕竟可以先把公司搞起来，然后外边再接私活
6. 朋友也有把为美籍华人开发的产品变种改造为其他的产品，以便扩大市场的念头
7. 3 位工程师分别在 3 个不同的公司，年龄都在 26 以下，合作度较好，创业念头比较强烈，目前都在不同的大的设计公司充当工程师，收入介于 6000~9000 不等
8. 此朋友的另一极有钱之朋友表示，如果产品量产，需要千万资金时，可以提供资金支持，但是出资十数万则无兴趣
9. 如果把公司搞起来后，到底要不要搞其他产品呢？还是一心开发美籍华人提出的产品？

此朋友乃俺另外一朋友介绍，就是要俺给他投资，呵呵，以上信息，是俺费尽九牛二虎之力，像挤牙膏一样才挤出，请问各位此人该何去何从？师傅俺该给他投资么？

.....

1. 美籍华人给与的这个机会绝对是好机会



某日，在互联网上认识了某美籍华人，美籍华人欲设计某产品，感觉其非常精通，就试探询问，2人一拍即合，美籍华人承诺支付若干开发费用，朋友迅速在其社交圈中，找到关键的技术人员3人（均在大公司就职），在陆续收到美籍华人20余万的开发费后，朋友辞职，专门处理此项目，朋友将此款除少部分用于购买开发材料等外，其余根据贡献大小4分分配掉了。

这时，朋友感觉其他3人应该辞职出来了，否则非常不方便，其他3人亦有创业之意。

现在的情况如下：

1. 美籍华人的产品如果量产的话，可以带来较丰厚的加工利润，但暂时没有看到何时才会真正开始生产
2. 美籍华人提出了更多的关于产品修改的意见
3. 美籍华人提出收编整个团队的意向，表示工资按10000/月/人（和此3人目前工资差距不大）计算，不过在产品投产前，只能按照3000/月/人计算
4. 朋友计划设立一公司，把美籍华人当作客户，但是缺乏开办费，他估计一个小办公室及半年的办公费用，约需10几万，希望可以找到人投资这个费用
5. 朋友也有意投靠美籍华人，毕竟可以先把公司搞起来，然后外边再接私活
6. 朋友也有把为美籍华人开发的产品变种改造为其他的产品，以便扩大市场的念头
7. 3位工程师分别在3个不同的公司，年龄都在26以下，合作度较好，创业念头比较强烈，目前都在不同的大的设计公司充当工程师，收入介于6000~9000不等
8. 此朋友的另一极有钱之朋友表示，如果产品量产，需要千万资金时，可以提供资金支持，但是出资十数万则无兴趣
9. 如果把公司搞起来后，到底要不要搞其他产品呢？还是一心开发美籍华人提出的产品？

此朋友乃俺另外一朋友介绍，就是要俺给他投资，呵呵，以上信息，是俺费尽九牛二虎之力，像挤牙膏一样才挤出，请问各位此人该何去何从？师傅俺该给他投资么？

.....

1. 美籍华人给与的这个机会绝对是好机会
2. 此朋友为何可以碰到这样的机会？——朋友们， 是因为他原来的行业积累。 经常有人在 QQ问我如何结识贵人， 你真的要问一下自己， 你对贵人有啥用呢？ 关于偶然性与必然性的哲学关系， 我再给大家讲一遍： 此人遇到这个美籍华人是个偶然事件， 但是此人一定遇到愿意给他项目做的人， 这是一个必然事件！ 很多人看到他人遇到的一个偶然事件促使了成功， 就羡慕的不得了， 整天在想如何重复他人的偶然事件， 但是从来不想想他人是如何必然抓住这些偶然事件的。 一个想要真正成功的人， 其所作所为一定是朝着必然事件的方向去努力！ 不知道是否有人听懂？
3. 犯的错误其实非常简单， 从一开始就是不知道自己要干什么。 是要做一个设计公司？ 还是要临时炒个单？ 还是要自己集体跳槽去美籍华人处？ 当我问他们你们自己是准备未来通过何种方式如何盈利时， 没有一个人可以答的出来， 脑子里面只有 1 件事情就是——创业， 至于创业干什么怎么干， 完全根本都是一个模糊的思维， 或者说根本就没有想过， 创业本身成为了目标。
4. 事实上， 这个美籍华人给的机会就是一个设计的委托开发订单， 而其所有人力资源的优势也就是设计公司的优势， 所以我给他们的建议如下：
  - 1) 公司定位为设计公司（当我说这个的时候， 完全超出了他们的想象， 他们总是认为创业要干的事情肯定不是自己非常熟悉的东西！！）
  - 2) 把分掉的钱交出来， 如果有必要， 再各人认缴部分现金
  - 3) 认真划分股份（这些极其重要的事情很多人根本没有干！）
  - 4) 评估美籍华人项目的未来盈利状况， 以及开发的收费是否合理（过去都是兼职开发， 一旦正式开干， 成本变化极大）， 争取得到美籍华人的支持
  - 5) 马上开始销售工作！——去其他地方承接设计订单！
  - 6) 不需要任何人的投资， 需要的是自己的信心和分析

[熊熊之火](#) 于 2008-02-12 07:47:47 发布在 [创业家园](#)

作者：annaJune2008 回复日期：2008-2-1 11:08:02

大家看看我的项目， 欢迎拍砖~~

2008年6月1日起，国家禁止生产、出售和使用超薄塑料袋，这项强制性的政策说明国家对节约资源等环保问题的重视程度。

用可以降解、可以循环使用的布袋取代塑料袋，对保护环境意义重大，加强公民的环保意识是一个重要课题。但是想要公民马上形成随身携带布袋、以备购物使用的习惯，是不太现实的，因为随身携带布袋有很多不便。设想一下我们去超市购物的情景：假设我们每天都把布袋装在书包里带着，来到超市时，要先把布袋从书包里拿出来才能存包，选购商品的过程中还要一直拿着布袋，非常不方便；而且很多时候，我们出门前会忘记拿购物袋，如果每次购物忘了带口袋都再买一个新的，又是一种新的浪费。

有没有一种既保护环境、节约国家资源，又节省超市提供购物袋的成本，而且给广大消费者带来方便和实惠，还能给一些政府机构和企业提供所需，一举多得的方式呢？

下面就是我的项目：环保消费卡、购物袋管理、消费记录数据库、数据分析和互动网站这一整套系统。

**赢利模式：**

我们要与商超签订合同，独家运营该商超的购物袋管理（包括提供和回收）及消费记录系统，不向所驻商超收取任何费用（如赢利状况好，也可给商超一些分红）；并尽可能多地取得大型商超的购物袋管理及消费记录系统独家运营权，以便最大限度地为消费者提供便利，最大限度地掌握完整全面的消费数据。与我们签订合同的商超，不能再另行提供其他购物袋，诱导消费者办理其他会员卡、积分卡等，或其他与我们类似的业务。

我们的系统数据库中拥有环保消费卡持卡人的动态消费记录，并有数据分析系统；我们对持卡人的个人信息和数据严格保密。数据库可以向国家发改委等政府机构提供各大商超的物价等信息，监控物价水平；或向其他有需要的机构或企业提供统计学意义上的数据，未经允许不会透露任何个人信息。

我们同时建立一个网站，环保消费卡持卡人可以输入自己的姓名等信息，及环保消费卡上的编号，即可在该网站注册，补充个人信息，参与消费者调查、积分抽奖、环保先锋评选（对消费布袋最少、及时返还布袋的人给予奖励）等各类活动。为使持卡人能顺利注册该网站，应在办理环保消费卡时提供真实有效的姓名、性别、身份证号；环保消费卡初次办理免费，如遗失应及时联系我们

的总部，办理挂失、注销或交费办新卡。

我们向商超提供的布袋，由热心环保事业的企业赞助（因购物袋实际成为一种流动的户外媒体，收取的费用完全可以大于袋子成本），确保材质不会对环境造成污染，布袋上适当印刷赞助企业的宣传信息。

我们根据会员的消费习惯（终端一手资料），帮助各品牌和产品找到他们的“意见领袖”；发起会员调查，评估企业各种广告投放的效果；推送会员喜爱的品牌或产品等的优惠及广告信息，向企业和商家反映消费者的意见和建议，邀请会员参加商家组织的活动等等；我们的数据分析系统还能根据消费者特征，分析出他未来的消费趋势；真正的“个众”双向传播，使企业与消费者精准互动成为可能。会员应能选择是否接收我们推送的信息，是否参加各项活动，不强行发送信息。

作者：anna.june2008 回复日期：2008-2-1 11:12:12

流程及设备：

我们作为第三方机构统一在各大商超设点提供购物布袋，并负责环保消费卡办理和布袋回收业务，这样消费者就可以很方便地把在不同超市买的购物袋就近一并拿回；定期清洗回收后的布袋、消毒、确保卫生达标，再统一配发回各大商超。各商超按每日售出的布袋数量和价格把钱款交给我们，于每日商超结束营业后清点结算完。

消费者可以在各大商场、超市登记真实姓名、性别、身份证号、联系方式等来办理环保消费卡，每次购物结帐时，把环保消费卡拿给收银员刷一下，消费者本次的消费清单包括买了几个布袋就会记录在环保消费卡上。消费者家里积累了一些布袋之后，应该将布袋就近拿到一个商超的布袋回收点，刷一下自己的环保消费卡，会显示出共购买了几个布袋，回收布袋的工作人员按照消费者拿回来的布袋数量（应等于或少于环保消费卡上记录的数量，防止个别人投机取巧批量生产布袋来超市换取收入）检查，回收完好并可继续使用的布袋，按实际回收的布袋数量和购买价格退款给消费者，并从环保消费卡的记录中减去当次回收布袋的数量。

我们在各大商超的分点处，可以设在存包处等地方，并按实际需要配备两名左右工作人员及相应设备，负责环保消费卡办理、布袋回收、与超市交接钱款等

工作。

商超收银台配备环保消费卡的数据录入设备（I），收银员收款时刷一下，可通过磁条将消费者当次的消费清单（包括日期、所购物品、数量、单价）记录到卡上，结合卡主信息后传输给我们的系统数据库。

分点处还有一台设备（II）用来在回收布袋时放款，可以读取环保消费卡内的数据，显示所消费的布袋数量；工作人员把当次回收布袋数量的数字输入设备II，只有当这个数字等于或小于卡内记录的布袋数量时银台才能打开；银台打开后，卡内布袋数量自动减去刚才输入的数字；银台关闭状态下，设备II才能读取环保消费卡。

风险评估：

首先，如何说服超市建立合作，如果这点做不到，就什么都别聊了。

其次，一些数据是否涉及到商业机密及个人隐私，要掌握好度，否则很容易惹上官司。

再次，数据向系统数据库的传输，数据分析软件的研发，如何保证数据安全及数据库运转正常也都是需要攻克的技术问题。

还有设备维护、终端操作人员的招募及培训等。

财务方面的问题：

成本的计算遇到了困难，因为一些技术我不了解细节，不清楚会花多少钱。只能说销售不成问题，有销售团队的人脉资源。如果一个城市比如北京，首次投入成本控制在5000W，是稳赚的，多了就不能拍胸脯保证了。等等，我自己很快发现问题了，5000W恐怕只够卡的成本，呵呵~不能免费办卡。

虽然是三天前发展出的想法，但我已经有些沉到这个项目里了，请大家帮忙看看，发现问题，提提建议，帮助我提高，即使这个项目无法实行，也头脑风暴了一番。如果吃7个馒头才能吃饱，不可能直接吃第七个，馒头要一个一个地吃。先谢过大家了！我的邮箱：[anna.n.june@gmail.com](mailto:anna.n.june@gmail.com)，欢迎交流。

=====

这位朋友多次在QQ上要求我为其参谋此项目，在我的要求下贴了出来，本意希

望大家多发表意见，可惜几乎无人发表意见，为满足此朋友的期望，特回复如下：

1. 所有梦想成为作家的年轻人的第一个念头一般都是一定要写一篇超大部头永世流传成为经典的书出来，而且真的就动手去做了！创业也一样，口袋里连1万都没有，就想投资5000w的大项目，基本就是发梦！——话虽难听，但是事实，请这位朋友不要见怪

2. 鉴于这位朋友一定要我给出一些个人具体的建议，我们先分析一下这位朋友的逻辑思维如下：

项目成立的原因：

- 1) 禁用塑料袋后，塑料袋将消失
- 2) 携带布袋不方便
- 3) 商场提供租赁的布袋会得到大家的使用

项目的设计：

- 4) 商超将愿意为此布袋项目提供消费者的消费记录
- 5) 我们将得到所有消费者的详细消费记录
- 6) 政府部门愿意与我们合作获取我们提供的消费者信息
- 7) 企业将会非常乐于赞助布袋——因为这是一个流动广告！
- 8) 我们的消费者信息对企业非常有价值

项目的实施：

- 9) 建立网站，消费者将都愿意在网站上登记其信息
- 10) 每个消费者都愿意拥有一个保留了自己真实信息的消费环保卡
- 11) 超市愿意投入相关人员进行布袋的发放与回收

3. 逻辑我已经分析完毕写在了上面，其实我想已经不需要我再分析了，不过基本上我个人认为除了第2) 7) 条算是有点正确外，其他恐怕统统都不成立。而一个项目最最最最最重要的财务测算，竟然完全没有出

现！！！！？？？？？，只有1句：5000w的投资保证可以赚回来。

4. 为啥说逻辑思维非常重要？！当你进行一个项目分析的时候，中间是你无数的假设和无数的推理过程，任何一个假设和推理的错误，都将直接导致你的失败！这位朋友基本上为大家提供了一个毫无任何逻辑的项目的案例。在嘲笑别人的时候，请同学们三思自己的项目。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-12 08:28:37 发表在 [创业家园](#)

作者：来不及分析 回复日期：2008-2-12 0:56:55

不太理解为什么老熊认为创新是创新者的墓志铭。

创新是值得提倡的，也是中小型突破发展的方法。

创新不一定是财务的无底洞，相反，也有为了降低成本的创新。

创新和追求极度刺激之赌徒更是扯不上关系。

完全无法理解“中级班秘籍六：创新是创新者的墓志铭”里面的逻辑  
也许老熊认为创新等于异想天开，哈哈。

=====

兄弟：看来俺的文字功底太差，让你无法理解俺的意思，哈哈  
重述如下：

1. 关于创新这个词的定义，首先我们是有分歧的，我的本意是指那些从来没人干过的项目。这样你就可以明白你说的创新降低成本之类的，根本与我说的创新是两回事。所以你的观点是对的，但是与我说的无关

2. 创新的成功率一定是低的，所以是非常不适合挣扎在生存线上的人或企业的，因为成功的路千万条，你不是非要去创新去度过生存线的，如果有保险而不冒险的非创新路线，你为何非要去创新呢？

3. 当你有闲置的资金，或者他人的资金（VC），你完全不用考虑生存问题的时候，你可以去选择创新

4. 如果你根本好赌，你一开始就可以去玩创新，这与我说的也不矛盾
5. 非常非常多的人一创业就选择创新，我上面评论的那个布袋项目就是一个，这是非常愚蠢的想法，所以我单独写了这一篇有关创新的文章。因为创业的第一个目标是活下来！而不是活得比别人好！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-12 08:54:52 发布在 [创业家园](#)

作者：shuaiemily 回复日期：2008-2-12 4:23:13

火师傅：师傅在上，请允许小女子叫您一声：师傅！

终于找到了这个贴子，好激动，连着几天，我都在熬夜追着贴子看，而我也正处在人生的一个转折点，就象在茫茫大海中失去了方向，突然遇到了您，怎么不让我激动、欣喜若狂！

我从事服装行业十三年了，在这十三年中，可以分为二个阶段：一，入门一技工；进入北京一家知名民办学校开始学习服装，结业后从一个车工做起，做到北京某服装公司的纸样及车间班长并得到老板的认可。后来回到老家和哥嫂一起开了一个小型的服装厂，承接酒店的制服制做，刚开始做得还不错，后因业务量不够大及和哥嫂之间出了些摩擦，就各自发展了。二，设计师—管理；由于觉得自己很多地方都欠缺，后来就考进一所省级的大专院校学习服装设计（也是为了省钱），毕业后到了广东的一个小城市，我老公工作所在地，开始了我的设计生涯。从开始的小设计师做到现在国内大品牌的服装开发部经理的位置。因为我老公所在的地方不是以服装为主的，所以这几年一直都在其它地方工作，而且做设计这一行，也要经常出差，特别是随着年龄的增长，我真的不想再跑来跑去了，我想有一个稳定的家，（我知道您要说我了，这不是你创业的理由）。对，这只是我想创业的一个原因，第二个原因：我一直觉得我不是科班出身，特别是现在越来越多的海归加入，让我自觉惭愧，如果不继续深造，自己都觉得底气不足。

在一个偶然的情况下，我发现了一个项目——加盟家政公司（您一定又要说我了，（加盟连锁等等都属于此类项目，成功几率绝对小于40%）（犯了2头都不熟悉的大错）（而且是跨行）对，我知道您说的都很对，但您听一下我说的情况，帮我分析一下：我所在的这个城市不大但蛮富裕的，是全国出名的XX王国，但第三产业一直都不是很有火，因为原来外地人比较少，近年来随着外地人

慢慢的增多，第三产才慢慢开始好起来了。而且现在知名的地产业，零售业的巨头也纷纷进驻这里。我的一个名人朋友，（我们有一定交情）她下属的其中的一个公司就是做家政的，她的理念蛮新的，做了十几年了，现在都很稳了。最主要的是她这个人非常好，是一个大城市的十大杰青之一，我和她一说她也蛮支持我的，还有她的副总，那天一说起来，才知道是我的老乡，加盟这一块是他说了算的，今天和他谈起来，他说，我会全力支持你的，别人六万的加盟费，你给三万就行了，而且我会全力帮你做好的，会当做我们直营店一样来经营的。我查了一下当地的家政公司，还真没几个象样的，除了一个也是十大以外，其它的都比较小了，我的那个名人朋友说，如果我要是开的话，到时会同当地的政府部门，新闻媒体什么的过来，她也会过来剪彩，要做就要做好。至于投资，可能一年下来要 8-10万左右，也差不多是我的身家了，（我知道这又一个错）但我相信我的那个名人朋友不会坐视不管的，她的名字就是她的品牌，她很重视她的个人品牌的，她也是只要开一家，就要让人家赚钱的，要不然对她也不好。更重要的是我相信我也不至于那么笨吧。（师傅又要说了，不要太过相信自己了）

我想请问您，我的想法对吗，这个项目可以做吗？

55555，我犯了好几个错了，但这个项目可不可做呢，如果不可做的话，我就会选择再次加油，做一个短期的进修，然后再战，再从工作中寻找机会了。只是觉得这个机会蛮可惜的，而且做家政是一项长期的事业，又是先入为主，又可以顾家。

还望师傅指点。小女子在此谢谢了！还望师傅能尽快回贴：）我在此静候您的佳音！

=====

我早就说过，给女人算命其实非常简单，因为她需要的不过是一个说出她自己内心想法的人而已，当你真的替她说出她的想法之后，她就会极度崇拜你，觉得你真厉害！因为她基本是无法听进去不同观点的，哈哈

你虽然用我的观点分析了你的很多错误，但是还遗漏了很重要的一篇：关于人为何坚信自己成功的那篇，基本上你属于这一类不用理性而是用DNA分析事

务的人，理性再强大也无法说服你自己的感性。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-12 09:00:16 发布在 [创业家园](#)

作者: shuaiemily 回复日期: 2008-2-12 10:03:36

感谢所有关心我的事情人的，回复我的贴子的人，谢谢！

火师傅：您说的意思，就是我就不用再考虑这个事情了？是吧，那依您之见，我应该怎么往下走下去呢？

=====

1. 干了 13 年的行业, 你竟然无法发现任何商机? 如果真的如此, 你就死了创业的念头吧!!
2. 我的意思并非是所有的人都要去干自己的老本行, 但是一个干了 13 年行业无法发掘出任何有价值的商机, 请问你在经营家政公司的过程中如何应对竞争? 如何不停的改进自己的服务和产品?, 你即使可以勉强活下来, 也必然在未来的竞争中被竞争对手击垮
3. 老总副总的支持可以考虑加分, 但是可信度需要打折扣, 政府媒体开业捧场纯属多余花钱, 从这点我怀疑你的朋友们的诚信 (不好意思)。
4. 你的思维逻辑如下:

- 1) 本城市富裕
- 2) 第三产业发展 (知名地产进入等)

推出: 家政可为

- 3) 朋友家政干 10 年了, 稳定
- 4) 可以少交 3 万加盟费
- 5) 朋友承诺开业请政府部门及媒体捧场
- 6) 朋友会在经营过程中关心指导
- 7) 我不笨

推出: 此项目赚钱

请你自己评价一下自己的逻辑，我并不是说家政不可以干，而是你认为家政可以干的依据统统都是靠不住的。如果此朋友绝对可靠，那我认为这属于有行业幕僚的项目，并非2头不靠的项目。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-12 12:39:35 发布在 [创业家园](#)

作者: nuonuo9999 回复日期: 2008-2-12 10:53:56

请楼主讲一下,对时下行业前景来一个讲解.比如电子,机械行业

=====

不了解,谢谢

[熊熊之火](#) 于 2008-02-12 12:41:43 发布在 [创业家园](#)

作者: nuonuo9999 回复日期: 2008-2-12 20:39:37

请火大哥,讲一下,模具厂如何扩大业务.

=====

不好意思,不懂

[熊熊之火](#) 于 2008-02-12 22:27:32 发布在 [创业家园](#)

作者: 真爱半生 回复日期: 2008-2-12 21:24:41

熊大师,你觉得下面这道测试题怎么样?还有就是希望可以看到你另类的注解(比较欣赏,如你贴子中的那种答案),可以吗?

测试一下你成功创业的几率有多高?

=====

我测了一下, 得分 23, 不好意思, 哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-02-12 22:29:07 发表在 [创业家园](#)

作者: 都市寻梦 w 回复日期: 2008-2-12 22:07:59

看了次帖似乎才知道什么才叫创业, 自己前几次创业都是抱去赌和一夜暴富的心态创业, 我现在有恢复到了打工在的身份前几年挣的钱一经所为的创业挥霍一空, 我一直是在工厂的流水线上做事。可以说身也什么商机。现在的我。我该这样安排我的 2008我真的一片忙然。在此还请楼主阁下指点。我现在资金有限没有技术。有一颗不安分的心, 我该怎样开始我的下一次的创业, 希望能给点意见, 谢谢,

=====

我也不知道

[熊熊之火](#) 于 2008-02-12 22:30:16 发表在 [创业家园](#)

作者: shuaiemily 回复日期: 2008-2-12 23:33:20

大家好, 师傅好!

看了大家及师傅对我的关心及提醒, 在服装行业的十三年里, 其实我已经有了几次的创业, 因为有些事情太小了, 所以没有提起而已, 第一次, 也就是十年前, 在北京某部队大院开裁缝店, 在没有招牌的小房子里, 我用了免费收活三个小时的办法, 让全院人都在我的小店排起了队, 也让我们那次收的活做了半个月, 不过从此我们也被更多的人认可了。后来才想着回老家开厂子, 因为觉得北京始终不是我们呆的地方。第二次, 就是开厂子, 是因为上面已经说过的原因, 第三次, 就是在广东, 这几年的事, 在我住的城市的一个商场开的服装店, 找我的亲戚帮我看店, 我拿货, 生意还不错的, 后因老天的捉弄, 我和我老公协议离婚了, 为了让他生活得好一点, 我把房子给了我老公, 也离开了这个城市, 才把生意全部转让了。这些年里, 我一直都没有停止过创业的梦想, 现在我老公非又把房子给了我, 我才又回到这个城市的, 我想要正常的家

庭生活，我想要安定下来，所以我才想要做一个相对安定的事业。现在虽然我们离婚了，但我前夫对我还是很好，今天他还说，如果你做的话，我也没多的，开业我可以先赞助你一万，说得我都好感动。

=====

继续干服装吧,我相信这是最合理的选择.

[熊熊之火](#) 于 2008-02-13 00:22:38 发布在 [创业家园](#)

作者: blankee 回复日期: 2008-2-13 0:49:19

贴子看了 2 页, 先 mark 下了睡觉, 火兄真明白人。

望与火兄有缘面聚。自己情况如下:

- 1, 年后准备在广州或深圳找机会。
- 2, 现在内地有一个洋酒红酒的批发业务, 做了一年, 我找货源, 朋友经理打理销售, 财务刚刚平衡, 投资大回报低, 此业务发展受限, 做的窜货, 得不到厂家支持, 做不大, 已决定收摊了。
- 3, 现在内地还有一个做外贸的公司, 做了 1 年多点, 出口电器到香港, 上游下游都不是自己的, 赚点搬运费, 20w 毛的, 10w 的净。这个遥控就可以了, 公司正规, 税务上也处理的好, 留的壳资源。
- 4, 之前做过外汇黄牛, 水货物流 (也是深圳做得多的行业, ic 人的生命线 0), 现在不想做了, 行业偏了点, 做大了是自己找死。
- 5, 再之前做过一个的网上销售网站, 是属于 c2c 的先驱, 当时大大有名。没继续的原因是投身了第 4 条, 挣快钱去了。
- 6, 再再之前做个一个上市 it 公司 (现已退市) 的管理人员, 是销售立功做上位的, 管理经验惭愧, 自己觉得很失败。
- 7, 再再再之前做电脑游戏 (就是网吧的前身) 的小老板, 从 386 到 p2 无穷无尽的升级都是给 intel 打工了。

作者: blankee 回复日期: 2008-2-13 0:56:41

4567, 都是打工, 给自己打也算。

23, 是学着创业, 觉得不理想, 总的来说失败。

1, 是想请火哥指点指点。

=====

只做一件事情, 坚持超过 5 年!

[熊熊之火](#) 于 2008-02-13 08:41:09 发布在 [创业家园](#)

作者: huoji008 回复日期: 2008-2-13 5:42:46

谢谢火哥无私的贡献精神。哈哈。我这里有个不是很搭边的问题请教一下。

我想在城镇做一个墙纸项目, 现在这里没有人做, 市场空白。根据本地家装材料市场来看, 大众对中档及中档以下墙纸具有消费能力。货源跟厂方方面没问题, 设计、施工也没什么问题, 开实体的成本预算: 拟订第一年全年的店面租金 100元, 样本投入 100元, 水、电、税钱+流动资金 100元, 那么第二年需要投入的就是第一年的一半 150元。其他细节忽略。

在销售上主要靠店面销售, 另外就是到个中饭店酒店拉生意! 宣传上我会给一些大酒店做一些样本间, 还有一些横幅, 宣传单之类的东西。如果说我需要用 一个季度的时间来预热, 之后才慢慢趋近于理想销售状态, 或者需要更长时间。

我想问的是我怎么来预算我的收益? 或者说我怎么来评测开这个店有没有价值。

在成本投入方面的钱, 如果是 30%怎么看, 50%-80%又怎么看, -100%又怎么看?

呵呵, 假设太多。我头都大了。火哥帮我分析分析吧。QQ: 117438109 QQ上聊也行。谢了。

=====

你的收益如果自己都不懂如何算得出来, 暂停创业.

[熊熊之火](#) 于 2008-02-13 08:42:52 发布在 [创业家园](#)

作者: 真爱半生 回复日期: 2008-2-13 17:19:58

师傅, 还想请教你一个问题: 有一种才智培训, 有人曾多次向我推荐说好, 甚至建议我先学了再去创业, 绝对会令我大有收获. 其培训分几个过程, 有探索, 蜕变, 里程, 智泉等, 有如下学习目的可报名参加:

=====

学了你不变神经病就不错了。 这些课程我没听过, 不过我看过陈安之的碟, 这些东西都是真假混杂, 主要以演讲口才和仪式来吸引听众。

都是一群骗子+人渣!!

[熊熊之火](#) 于 2008-02-13 17:59:03 发布在 [创业家园](#)

作者: changoo 回复日期: 2008-2-13 16:17:34

熊前辈你好, 拜读了你的初级教程, 我把我的机会理了一下, 请熊熊甄别一下

- 1: 我有一个同学在航空公司工作, 可以合伙卖飞机票;
- 2: 我有一个同学在扬声器公司, 可以搞到比市场价要低的扬声器, 可以销售扬声器;
- 3: 本人在深圳, 想在重庆(家)加盟“绝味鸭脖”, 你觉得可以不?(深圳已经饱和)
- 4: 我所在的公司是加工厂, 想办法拉加工单提成;

请熊前辈不吝赐教, 以上的机会(或不是), 哪个是最好的选择, 谢谢。

=====

不知道啊, 老大。

如果给你索尼/麦当劳/LV/宝洁/大众汽车这些公司任选一家，你要哪一个啊？

[熊熊之火](#) 于 2008-02-13 18:17:14 发表在 [创业家园](#)

作者：听课的笨学生 回复日期：2008-2-13 12:03:50

还有，火兄上次留了道作业，是让火兄投资的那题，让一帮中医搅和了，到现在还没公布答案呢

=====

答案在本页。

看到你写这么多，真是感动阿！哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-02-13 18:23:13 发表在 [创业家园](#)

作者：LEE1921 回复日期：2008-2-13 10:02:16

可能我这个帖又要招楼主的骂了，不过仿佛 80后的人都喜欢或是不在乎被没见过的人骂的。好了，我是 07年 7月毕业的，后到这个修桥的公司（国企私营）干土木，（希望诸位知道土木是干什么的）他们让我做资料，而这个职务说白了你做得最好也就是一个很好的内业工程师，自己先汗一个还是做资料的，所以我就要求自己做技术，跑工地根民工工作技术指导，我是个女孩子，大家可以想象不管民工在何种天气何种工程条件下工作我都得在旁边看着，还要陪监理检查吗？工作半年真的知道什么叫上天入地了！而土木也是因为这个原因是不怎么接受女性的，他们给我最好的建议就是找个有能力有地位的老公然后自己就发财了！（再汗一个）。现在我的状况就是这边签了 5 年的合同，有违约金，但是不多 5k，有三金，档案户口全在公司，薪酬虽不高但是足以养活自

己，我想跳出土木，因为自己大学四年学的都是土木相关的东西，还真不知道自己除了这个还能干什么，我的被选：1、尽早跳出来，在社会上历练一下，多尝试看自己究竟适合做什么。2、再待上一年，在这期间多学点东西，什么政治经济哲学心理什么的，多学点软件，多了解其他行业的相关知识已备将来找工作作用。

可能这些都不是和创业有关的，但是我还是希望熊大哥给一点建议，因为我之所有以上创业家园原本是想直接辞职找个城市摆地摊的（有点像赌徒了，自己汗一个），现在正在学习与成长中……

看预科班课程啊

作者：qingyue666 回复日期：2008-2-13 17:47:10

都开始上班了，祝大家在新的一年里比去年活得快乐明白些！

对于普通人来说，创业不是件快乐的事情，失败是必然，成功才是偶然，全方位没准备好之前请大家各就各位安心的在自己的位置上继续贡献，拿点荣誉，赚点小钱！

自我实现的方法有很多，何必非要来做个一窍不通的生意人？虽然市场经济都重商，但是生活不是做生意，创业成功后的最大好处是财务自由，坏处呢，也许你除了挣钱外找不到更有意义的事了，市井间多了个小老板，但是你擅长的领域就少了你这位杰出人才，大奖小奖都给那个不如你的人了，来来来，结束了一天的寒暄，煮点白粥，做个小菜和身边的人共进晚餐吧！

最后特别感谢火火，祝火火全家健康幸福！万事如意！

谢谢这位朋友！也祝大家新年新气象！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-13 18:27:00 发布在 [创业家园](#)

作者：业务受理请按一 回复日期：2008-2-13 11:34:36

英明果断，古道热肠，高屋建瓴，毁人不倦的熊熊之火大哥：

小弟有一事请教，我有一个创意，需要借助手机通讯（移动和联通）、银行、网络（具体说来是支付宝）三家资源，可以涵盖支付、票务、旅游、会员制消费等业务！请问是否具备和马云接触谈判的资格——而我甚至不会写一份像样商业策画书，对 IT 行业也十分外行！

---

这位朋友，前面那个布袋项目的朋友当初也发短信给我，不原意公开自己的宝贝项目，大家看了，好像没谁去抢那位朋友的生意阿

所以你把你的项目细节公布出来吧，大家才好给你出主意！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-13 18:43:12 发布在 [创业家园](#)

作者：回梦心惊 回复日期：2008-2-14 12:22:38

楼主大哥您好，看到您的帖子，感触颇深！说说我的情况，希望能得到楼主大哥的指点。

---

1. 在家休息大半年真是愚蠢透顶的做法
2. 初次创业失败没啥惋惜的，这很正常，当作教训就好了
3. 每月开销 6000 不算过分，不过要注意节俭，要知道，等你吃光喝光的那一天，你发现朋友都消失了，而你自己也会主动消失了。以前我有个朋友有点和你类似，年轻有为，早早赚了点小钱，买房买车，所有吃饭都他买单，绝对不允许别人买单，遭遇挫折之后，估计心态变化太大，手机停机，从朋友中消失了。希望你千万注意别重蹈覆辙，要知道你现在多少手里有点钱，等钱都没了的时候，你心态会很难平衡的，到时候打工都打不好
4. 你的经历和心态打工肯定是权宜之计，创业是一定的了，没啥好犹豫的，只是要慎重考虑项目即可。

祝你成功！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-14 12:42:19 发表在 [创业家园](#)

作者：来不及分析 回复日期：2008-2-12 14:14:18

作者：熊熊之火 回复日期：2008-2-12 8:54:52

赫赫，原来你说的是“完全的创新项目”，你的文字功底不差，只是在原密集中类比了其他的创新概念，我理解能力不好，我想现在国家大力倡导的创新以及大众理解的创新不是你这个意思。

更多的是具体战术上的创新，比如销售手段阿，服务流程阿，产品设计阿等等。有些创新可能就是一些不起眼的改进思路，但是万万不可小看这些创新，在成熟项目上与先入者竞争，往往只有创新才有出路，对于白手起来的创业者，只是追随对手只能与对手距离越来越远。

=====  
1. 创新是个好东西

2. 创新是个很难把握的东西,就像是双节棍一样,大多数玩得人不是打伤敌人,打伤的其实是自己

3. 不管是销售手段,服务流程或者产品设计,当你试图创新的时候,你至少要在观念上站在他人的高度之上. 否则你是达不到创新的目的的,一个达不到目的的行为只会对你自己造成伤害.

4. 对于初创业的人,90%以上的人在各方面其实是无法站在同行之上的,而初创业的时候没有比生存下去更重要的事情了(对这里的学员而言),这个时候试图创新一般只起到加速自己企业的死亡作用. 想象一下刚学下围棋的人吧,当你为自己绞尽脑汁想出来的一招喝彩的时候,看看书,结果发现某个定势比你想得高明

10倍,而你学习此招术所用时间是1分钟,自己思考这招术的时间是2小时.做企业的时候,当你试图花费N个月去尝试某个创新的时候,远远不如花费一顿饭的功夫去向高手直接请教.而对于一个挣扎在生存线上的企业来说,几个月时间的浪费基本上都可能置你于死地了.

5. 我在秘籍里的夸张说法已经告诉了大家适合创新的阶段: 度过生存危机的企业.(手有闲钱..不怕倒闭...)

[熊熊之火](#) 于 2008-02-14 20:34:19 发表在 [创业家园](#)

破天涯

[熊熊之火](#) 于 2008-02-14 20:45:27 发表在 [创业家园](#)

春节期间把曼昆的两本经济学原理看完了,

=====

不止一次看到有人通过学习这些东西来提高自己的了,简直是愚蠢透顶阿!

正确的学习方法和方向:

学习方向:

1. 岗位知识(销售/开发/管理..总之你现在从事的岗位的工作知识)
2. 产品知识(无论你是干销售的,后勤的,供应的,总之你负责给你下游提供的东西,就是你的产品)
3. 行业知识(你或者你的公司从事的行业以及上下游....)
4. 基本技能(外语,电脑,开车,人际交往.....)

学习方法:

1. 岗位知识： 从公司内部学习 / 从书本网站上学习 / 从同行学习
2. 产品知识： 从公司内部学习 / 从同行学习 / 从上下游学习 / 从书本网站上学习
3. 行业知识： 从公司内部学习 / 从同行学习 / 从上下游学习 / 从书本网站上学习
4. 基本技能： 从书本网站上 / 培训 / . . .

如果你是个想创业的人，在你创业成功之前，别浪费时间看那些诺贝尔奖获得者写的那些S B书了！！

如果你没打算创业，而又想多点素材给人吹牛，那你就继续看吧！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-15 20:39:39 发布在 [创业家园](#)

以上方法适用于尚在打工的计划创业者，正在创业者对照这个举一反三，不能举一反三者，愚蠢透顶，也别问我了。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-15 20:44:07 发布在 [创业家园](#)

作者：lcczd 回复日期：2008-2-15 22:17:39

师傅,我想请教您一个问题:

我家在一个镇上的初中里，爸爸是初中的教师，妈妈在超市做营业员，我想要妈妈在学校门口开个奶茶店，我们这里是一个小镇，还没有开奶茶的，而且我们镇的小学就在初中的对面，所以我想要妈妈在初中学校门口开个奶茶店，现在也能租到门面，不知道您能否给点意见。我估计投资不超过2W。

=====

不好意思，俺不懂，那位懂得兄弟给点建议

[熊熊之火](#) 于 2008-02-16 12:55:38 发布在 [创业家园](#)

作者：mengni4 回复日期：2008-2-16 12:50:27

熊熊大哥你好~刚刚才发现你的帖子，简直是太高兴了，想介绍我的一些想法，帮我参谋一下

=====

放着你弟弟这个专家你不咨询跑来咨询我？典型的大学本科毕业生创业的智商！书越读越傻的具体表现！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-16 12:59:27 发布在 [创业家园](#)

作者：mengni4 回复日期：2008-2-16 13:55:57

作者：mengni4 回复日期：2008-2-16 12:50:27

熊熊大哥你好~刚刚才发现你的帖子，简直是太高兴了，想介绍我的一些想法，帮我参谋一下

=====

放着你弟弟这个专家你不咨询跑来咨询我？典型的大学本科毕业生创业的智商！书越读越傻的具体表现！

=====

哈哈~~也许你说的对,我只想看看我对这个项目分析的是不是有道理,我弟弟夫妻俩都是小本毕业,他们入行也是误打误撞,他们没有什么理论知识,甚至对电脑一窍不通,我觉得他们的成功有一定的侥幸存在,如果做项目可行性分析我想他们也许还不如我考虑的全面。当然你不可能每个行业都懂,还是谢谢你~~~

=====

你认为他们不能指导你的理由如下：

理由一：我弟弟夫妻俩都是小本毕业

理由二：他们入行也是误打误撞

理由三：他们没有什么理论知识

理由四：甚至对电脑一窍不通

理由五：我觉得他们的成功有一定的侥幸存在

理由六：如果做项目可行性分析我想他们也许还不如我考虑的全面

请问是为什么以上如此多的反面理由反而造成了他们现在是兄弟姐妹里面盈利最多的人？

正确的思考方法是：那些理由造成了弟弟弟媳的药店收入比他人高!!!我是否可以重复复制这些理由!!!

现代人读的书有那么多，偏见就有多么深，你的这种自以为比人强的心态将是你成功的最大障碍！并非你老公说的大方之类的。

如果你弟弟的药店的盈利并非地段或缺乏竞争，那么你弟弟或者弟媳的经验才是你可以保证成功的 90%的保障因素，而你的自以为是的知识几乎不会发挥任何的作用，甚至会发生负面作用（很多时候自恃学历高于他人独断专行者的普遍行为）。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-16 21:39:32 发布在 [创业家园](#)

作者：kellert 回复日期：2008-2-16 17:22:12

LZ真是太油菜了!!!哈哈!!

说真的我也很想出来自己创业，请 LZ帮我分析一下可不可行，我的情况是这样的：

我今年 30 岁了，现在东莞的一家豆粕厂的化验室工作。工厂生产两种豆粕，我发现其中一种豆粕 90% 以上是发往我老家旁边的饲料批发市场上销售的，本厂的这种豆粕得到当地市场认可，非常畅销，另一种豆粕几乎没有往这边销（当然还有其它厂家的豆粕在销售）。我去批发市场上了解过主要是批发给当地的养殖户。工厂这边的豆粕代理商我大部分认识，但也只是一般的认识。我一直很想辞掉工作在老家的饲料批发市场上开一铺面，通我认识的代理商进豆粕销售，只是进货价有时可能比别人略高一点。资金方面最少要 15 万，我自己只能拿出 1/3 左右，2/3 的资金需要借（有信心一定可以借得到）。销售方面，首先说明我没有做过销售工作，但这种豆粕全部是销给老家当地的养殖户，容易打交道，只要少赚点价格低点肯定可以找得到客户。

请 LZ 分析一下，我的这种情况有没有搞头？为什么？

先谢谢 LZ 了！！

- =====
1. 搞不懂为什么进货价格会略微高过他人？太奇怪了，你是原厂的人，不能做到比他人便宜，反而接受比他人进货价格高，而销售价格要低得思想准备？
  2. 项目应该是个好项目
  3. 这种情况借钱是没有问题的（前提条件，万一销不掉可以少亏点甩给代理商或其他客户，至少保证借的钱的资金安全撤退）
  4. 为什么不向你公司的负责业务的人了解更多的信息呢？
  5. 销售方面似乎你了解的好像远远不够
  6. 你未来的竞争对手（现在的销售者）貌似你也严重低估了
  7. 你提供的信息太少，仅可以提供以上参考建议

[熊熊之火](#) 于 2008-02-16 21:47:10 发布在 [创业家园](#)

作者：真爱半生 回复日期：2008-2-16 22:32:23

师傅怎么看他那两招？你认为他为什么要这么做呢？是否对你有启发？呵呵。

=====

1. 第一招老板的意思你的理解是不对的,老板其实是想把你培养成为打入敌人内部的特务而已,让你未来的工作好做,让客户以后听你的指挥,这招我也经常用,哈哈

2. 第二招没看懂啥意思

另:俺保持看<故事会>长达 20年的经历,哈哈,每次到书摊看半天都发现实在找不到比故事会更好看的杂志,哈哈

[熊熊之火](#) 于 2008-02-16 23:17:41 发布在 [创业家园](#)

作者: jameslee956 回复日期: 2008-2-17 4:09:22

尊敬的火大哥

工作之后,发现自己很多不懂的地方,对人对事都谦虚学习,不足之处也逐步改进。虽然换过 2 间公司(本人从事展览行业,第一间因为实在看不到公司前景,还是离开;第二间因为 3 个月没业绩惭愧而离职),但都对以前的公司经理与老总深怀感激,却无以为报。

现在第 3 间公司,中外合资,条件比以前的好,但问题就是整个环境的氛围都很松散,现在就是等于拿着那份薪水混日子,很不舒服。自己知道不该这样,却无力改变,也不知该如何改变。总公司似乎也知道这种状态,也默许了。对于这种情况,我该怎么选择呢?我另外的一个打算就是做完一个项目,做好自己的那些客户工作后,就选择离职,并尝试做下贸易。

由于展览工作的原因,平时也接触到不少厂家的老总,有些也很谈的来,不知道这样算不算已经掌握了一些上游资源呢?而下游,我打算要么就和一些懂外贸的过的朋友做贸易,要么就是自己做这些厂家的经销商代理商。现在也是初步的想法,展览应该算是整个贸易环节中的一环吧?不算是行外吧?

我个人的计划里是打算坚持展览这个行业的,如果做了这个算是追另外一个兔





总是推脱没项目,我急了就催我妈,我妈性子直,就打电话说他,可他依然这样说没项目,有项目一定帮...不过除了这些话以外 没有别的

====> > > 你有啥资格催你妈呢?你妈凭啥为你这个已经 25岁的人前途负责呢?对不起我理解不了,也许我们有代沟了..

.....

唉...有时我感觉我没救 我对不起父母...我没出息...可当我清醒时 我多么地渴望能有自己的一番事业!

想来想去,我感觉只能从我爸生前的关系入手,可是我却不懂能做什么生意....一片茫然....

火大哥能不能指点指点 终生感谢啊!!!!!!!!!!!!!!

====> > > 我父亲去世的时候,俺 23岁,身无分文孤身(事实上负债 200多)一人在外地..从来没有你这种天塌下来的感觉.....

被费尽心思去从你父亲的熟人关系那里去乞讨了!!!那与乞丐有何区别呢?

忘了你老爸曾经的地位,把你当作一个下岗工人的子女吧,5~8年以后,我相信你也许可能可以成为一个自食其力的人!

[熊熊之火](#) 于 2008-02-18 12:59:45 发布在 [创业家园](#)

小弟我今年 25,本人热爱哲学和历史

=====

多看看朱元璋小伙子是咋混得吧....

[熊熊之火](#) 于 2008-02-18 13:05:05 发布在 [创业家园](#)

但是,好熊哥哥,我还是不知道它好看在哪里啊??除了可以打发时间和不用死伤脑细胞之外.哈哈

=====

呵呵，恭喜你答对了！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-18 22:36:15 发布在 [创业家园](#)

作者：dong5171358 回复日期：2008-2-18 19:43:27

留言 收藏 细看

LZ说的都是一些需要成立公司什么的

但是能不能给做小本批发零售的一些宝贵 切实可行的经验

=====

我唯一的一次经验：上大学的时候，有此放寒假，和朋友买了一些小孩子衣物毛衣外套袜子之类的在我们小地方摆摊，被没有文化的旁边的农民同行耻笑了2个礼拜----因为我们买的东西都是非常愚蠢的不合市场的，我们销售的地点方式都是错误的，我们竟然中午跑到饭馆去吃拉面（别人都啃自带的馒头），我们竟然不知道各个镇上赶集的日子和行规....

我这个失败分子不知道有没有给你带来启发呢？

[熊熊之火](#) 于 2008-02-18 22:41:59 发布在 [创业家园](#)

消息 2

发送者：83mile 日期：2008-2-18 23:47:00 [回复] [消息列表]

英雄~你好小妹有一事不明，您在帖子首页里的创业秘籍三中提到朋友 1，是拿着积蓄回家做黑手机销售的，朋友 3 是专业做手机的管理者并拥有完备的团队，而您，是知道这 2 个资源的人，那是否有考虑过让他们合作资源互补呢（原谅我的好奇）。不过我也想到，按照您的：智商（文字中可以看出）和人品（10年商海沉浮还继续扑腾的，即使不是人品很好，也要让大家看起来人品好）不可能想不到让他们互通有无，资源利用的呀。莫非是这 2 人的事不是发生在同一个时期？期待您的回复和指点，谢谢

=====

唯一杜撰案例（回家卖手机），都可以被看出，同学们，这样的人不成功谁成功呢？

强烈建议光知道囫囵吞枣或者光知道不问青红皂白上来就批地人学习学习这位同学！！

[熊熊之火](#) 于 2008-02-19 00:59:12 发表在 [创业家园](#)

作者：shashazhuym 回复日期：2008-2-19 21:15:53

熊前辈，首先在此对你说声谢谢，你的文字对我启发很大！

我是一个刚毕业也是刚就业一年的大学生，一年来一直在一间网络教育的公司做销售工作，至今存款0，刚好达到“收支平衡”。家庭朋友都是做批发生意起家，现在的我面临一个问题很迷茫，希望你能指点指点，先谢了。

问题是现在有三条路在我面前，烦了很久都抉择不了。

路一：继续在现在的公司打工，做一个杰出的销售人员

此路好处：在公司一年里我的业绩比别人好，学习能力也比较强。而且公司前景不错，3年内很可能上市。

此路坏处：在此工作非常的忙非常辛苦，工资收入却很低，远不够开销，更谈不上财务自由。

路二：在广州做批发手机充电器的生意

此路好处：亲大哥在汕头开充电器厂，他可以提供我资金去做，而且直接工厂出货价格有优势

此路坏处：我对批发生意的圈子不熟悉

路三：做一个网站，主要针对大学生，通过不断的去更新运营一些大学生希望看到的信息聚好人气，接着利用这网站做平台在上面零售新奇的商品，做旅游、兼职、玩乐等服务赚钱

此路好处：网站的信息运营是我的强项，刚大学毕业对大学生的生活习惯消费心里比较了解，而且自己做这项目的兴趣很浓

此路坏处：对于具体销售的商品货源不熟悉，服务性的赚钱项目也不熟悉从何

做起，对此项目的利润庙算一直做不出来

请熊前辈帮忙指点这三条路该怎么选择，后两条路都已经有了详细的计划，确定了那条我再把详细情况发上来，也请熊前辈给予指点，感激不尽！

- =====
1. 刚毕业 1 年着急创业个人感觉没啥必要吧？我觉得多打几年工，不会浪费你的生命的
  2. 如果真的要在这 2, 3 之间做个选择的话，个人感觉 2 得分起码在 80 分，3 得分至多 30 分。

[熊熊之火](#) 于 2008-02-20 20:03:39 发布在 [创业家园](#)

作者：魔絮 回复日期：2008-2-20 11:05:59

大哥，你好，看了你的帖子深有感触，现小妹家里遇到一些问题，想请教一下大哥，希望大哥能指点迷津。

说说小妹家里的具体情况，现在我家里的情况是我爸爸他们做了一个干果食品厂，从进货到加工再到销售都是自己做，具体业务包括批发，零售瓜子，花生，芝麻等，因为做了 10 多年的缘故在当地也算小有名声，而且也占到了当地干果销售的 50% 左右，每年也有一定的利润，但是因为是家族式的企业，没有正规的账目，没有正规的管理，现在正面临转型的阶段，我想请问一下，如果想从作坊式的企业成功转型为正规的企业，应该从哪些方面着手？

=====

应该学习正规的企业管理知识，从财务/组织/营销/品牌/人力资源等方面入手了，看我的东西没啥用的

作者：熊熊之火 回复日期：2008-1-1 22:56:10

创业预科班秘籍三：权力是自己拿来的，不是老板给的。

例子很大众，感触很深。

很敬佩、敬佩楼主的回复能力和精神、态度。真惊了，社会还竟有如此好人不厌其烦的及时指点众生。

=====

我从来不相信中国传统的道德... 俺信奉的是基因决定一切...

俺之所以如此热心及不厌其烦原因如下:

1. 得到他人言语夸奖, 非常高兴, 心中希望再次得到夸奖而被激励. .
2. 指导他人获得心理上被需要的感觉
3. 消磨时间
4. 正好自己整理一下混乱的思想 (最近几个月现实生活中指点了 n 个创业的人, , 嘴巴都讲干了...)
5. 说不定可以交几个朋友...
6. 帖子火了, 给身边的朋友吹牛.....
7. 其他等等, 其实唯独没有毫不利己专门利人。。。

- =====
1. 因为现在他人的夸奖已经无法使我感到激励
  2. 指导他人现在使我感到疲惫
  3. 最近比较忙, 不需要消磨时间
  4. 感觉自己思路极其清楚, 无需整理
  5. 也交到了很多朋友
  6. 给身边可以吹牛的人都已经吹过了

所以: 俺最近以及可能的未来将没啥动力来此继续发帖与回帖, 非常感谢大家的捧场和一些朋友对我的批评, 我会努力反思自己的错误. 对那些感到收到了伤害的人致以真诚的道歉!

自我评估: 本人的帖子将帮助到至少 1000人至少减少平均 10万/人的损失, 所以俺对社会的贡献=1000X10万=1亿 哈哈哈哈哈

当然如果某天俺突然又有了表现欲, 我会毫不犹豫地再次来此继续吹牛的.

由于过去的帖子全部是在线书写,所以整个思路比较混乱,如果想在脑海里有完整思路框架的人,恐怕需要看完所有的帖子与回帖,并自己多思考,希望大家包涵!

如果有时间的话,在最近我会重新整理一个结论性的总结框架,当然这个并非要约承诺,哈哈