

<<和史玉柱一起创业>>

图书基本信息

书名：<<和史玉柱一起创业>>

13位ISBN编号：9787500842903

10位ISBN编号：7500842902

出版时间：2009-1

出版时间：中国工人出版社

作者：冯雷钢

页数：280

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<和史玉柱一起创业>>

### 前言

20年前，他出名是因为他少年得志，不到30岁就已经名列福布斯中国富豪榜的前列；20年后，他出名是因为他从巨大的失败中再次崛起，创立了自己第二次创业的辉煌。

能够从失败的泥潭中站立起来的不多，能够从负债两个多亿的失败中重新站立起来的，更属凤毛麟角。

而他，不仅站了起来，而且站得更稳，站得更高。

这就是史玉柱，中国最让人钦佩的创业者。

提起史玉柱，人们最为直观最为深刻的印象恐怕就是“今年过节不收礼，收礼就收脑白金”这个广告，从某种程度上来说，正是这句广告词帮助史玉柱从失败中走了出来。

这句广告词已经成了史玉柱的一个标志。

还是让我们从一份简历中了解一下史玉柱大起大落的传奇人生吧——1962年，生于安徽怀远；1984年，毕业于浙江大学数学系，分配到安徽省统计局工作；1989年，深圳大学研究生毕业，随即辞职下海创业；8月份，利用自己开发的M-6401掘得第一桶金。

## <<和史玉柱一起创业>>

### 内容概要

伟大的物理学家牛顿说，我所取得的一切成就都是站在巨人的肩膀上取得的。

我们创业，同样需要站在巨人的肩膀上，学习他们成功的经验，汲取他们失败的教训，沿着他们的足迹，去创造属于自己的辉煌！

史玉柱，无疑就是这样的巨人！

从巨人汉卡到脑白金，从脑白金到巨人网络，史玉柱走过的是一条坎坷而又辉煌的创业之路：从成功到失败，从失败再到成功，史玉柱书写的是一段不朽的创业传奇！

创业的道路上不仅仅只有鲜花和掌声，更多的是艰难险阻。

但是，我们遇到的困难再大，难道还有史玉柱挽救巨人的困难大？

我们的失败再大，难道还有史玉柱的巨人大厦的失败大？

我们负债再多，难道还有史玉柱背负25个亿的债务多？

既然史玉柱都不怕，我们还有什么可怕？

既然史玉柱都选择了坚持前行，我们为什么还要裹足不前？

既然史玉柱都能够重新站立起来，我们还有什么理由害怕失败？

我们学习史玉柱的成功经验，是为了我们创业的成功，我们学习他失败的经验，同样是为了我们更大的成功！

在创业的路上，有史玉柱这样的人同行，和史玉柱一起创业，是我们的荣幸，更是我们的幸运！

创业的路上，有史玉柱一路同行，我们相信，前方的道路一定会更加光明！

## &lt;&lt;和史玉柱一起创业&gt;&gt;

## 书籍目录

序言谁是史玉柱 / 1 第一章 像史玉柱\_样去成功1. 创业就是一种冒险 / 32. “我的好处是勤奋” / 93  
· 执著的史玉柱最可怕 / 134. “我最大的特质是坚强” / 175. 广交朋友获益多 / 216. 不断总结自己的成败 / 267. 最成功的投资是投资信用 / 328. 知识就是财富 / 37 第二章 用敏锐的目光寻找项目1. 从自己熟悉的地方做起 / 432. 寻找高利润行业 / 473. 要有敏锐的市场感觉 / 514. 不要让创业机会从手边溜走 / 555. 放弃也是一种成功 / 606. 先站住, 再站高 / 63 第三章 好的产品才是王道1. 好的产品比广告更重要 / 692. 给消费者最需要的产品 / 733. 有个好名字就成功了一半 / 794. 给自己找一顶第一的帽子 / 845. 让产品有自己的个性 / 886. 产品要有差异化 / 92 第四章 “营销天才”的营销秘诀1. 不调查就没有发言权 / 972. 解决战斗还要靠步兵 / 1013. 销售渠道要创新 / 1054. 让消费者先尝个鲜 / 1105. 广告! 广告!! 还是广告!!! / 1146. 实用的广告就是最好的广告 / 1207. 做广告要摸透人性 / 1248. 软广告比广告更有效 / 1299. 集中力量干大事 / 13510. 农村是个广阔的天地 / 14011. 研究自己, 也要研究对手 / 145 第五章 科学管理使创业走得更远1. 总司令懂得指挥就行 / 1512. 授权是最好的管理 / 1563. 细节管理决定成败 / 1614. 不用空降部队 / 1655. 沟通是战斗力的放大器 / 1706. 制度要一视同仁 / 1747. 管理创新才能进步 / 1788. 用民主管理代替独裁统治 / 1829. 控制权要抓在自己手中 / 18710. 用军事化管理打造执行力 / 19111. 领袖精神是一面旗帜 / 197 第六章 巨人团队是怎样炼成的1. 投资者最看重的是团队 / 2052. 德和才一个也不能少 / 2093. 薪水要让员工满意 / 2144. 从根源上控制人才流失 / 2195. 团结的团队才无敌 / 2236. 优势互补很重要 / 2277. 说到做到的团队最厉害 / 2318. 以自己的真诚换员工的真心 / 2359. 让企业成为员工的家 / 240 第七章 这样的错你不能再犯1. 过大的目标会把人压垮 / 2472. 决策不能头脑发热 / 2513. 现金流千万不能断 / 2554. 花钱不合理最致命 / 2605. 盲目多元化是魔鬼 / 2636. 小心行得万年船 / 2677. 千万不要和媒体过不去 / 2728. 成功之后要有危机感 / 277

## &lt;&lt;和史玉柱一起创业&gt;&gt;

## 章节摘录

【史玉柱创造】外人眼中的史玉柱是一个商业奇才，理由不外乎两点：一是他眼光独到地选择进入最好的行业，比如保健品和网络游戏；二是他是天才的营销大师，以致他的商业成功案例被一段又一段地搬上各大商学院的MBA教材，甚至被奉为商战经典案例。

事实上，人们在津津乐道史玉柱的各种商业手段时，往往忽略了一点，他还是一个勤奋的商人。史玉柱在《赢在中国》现场做点评的时候，针对某位选手的“天才论”，他说：“我觉得实际上没有天才，天才是勤奋的结果。”

史玉柱在他的员工眼里，就是一个“工作狂人”。一位从史玉柱创业伊始就跟随着他的伙伴评价史玉柱的时候曾经这样说过：“他有时候工作起来太可怕，完全忘记自己只是一个普通人。”

他可以一连几天很少睡觉，可以一连几餐都吃盒饭，但绝对不容忍计划的事情没有按时完成。

史玉柱对自己的评价，首先就是一个勤奋。

他说自己“别人用5个小时做的事。”

我会攻三天三夜。

史玉柱的创业经历。

可以说就是从勤奋起家的。

史玉柱最广为人知的故事，除了巨人大厦的失败之外，最有名的大概就是“20箱方便面”的故事了。

在首战M-6401告捷之后。

史玉柱又开始开发更高级的软件。

在1990年的1月份。

他将自己和同事反锁在深圳大学一件昏暗的小屋里，开始了漫长的“研发过程”。

在他们的世界里，只有计算机和程序，他们每周下一次楼。

买几箱方便面就马上赶回，整整150个日日夜夜，他们就靠着20箱方便面支撑着。

经过5个多月的苦心钻研，史玉柱和他的同事完成了第二代汉卡M-6402的研发。

使汉卡的技术进一步提升。

150个日日夜夜，也培养了史玉柱对于方便面的感情，在他眼中，方便面是世界上最好吃的食品了。

直到现在，史玉柱还有吃方便面的习惯。

在“脑白金”最早起家的江苏江阴市场。

他曾经亲自挨家挨户地去登门拜访，询问老年人对于保健品的看法。

最终的结论是很多老人想吃保健品，但不舍得自己买。

一句著名的广告词就在这种上千次的调查中得出：“今年过节不收礼。”

收礼就收脑白金。

开拓无锡市场时，当地几百家药店他都跑了一趟。

其实何止是江阴无锡，每开发一个市场，史玉柱都要这么亲自干。

在做网游《征途》时，史玉柱更是通宵达旦地工作。

他每天花15个小时泡在网上，充当玩家给游戏挑毛病。

生活基本上是两点一线，从家里到办公室，从办公室到家里，和网络研发人员没有什么两样。

为了了解其他公司的产品。

他亲自上阵玩这些游戏，为了了解网游玩家的喜好，他曾经和2000多个玩家聊天，每人至少2个小时。

史玉柱在玩网络游戏的时候，用的网名是“收礼就收脑白金”，他告诉别人他就是史玉柱，那些网友们告诉他：“我还是李嘉诚呢！”

一个人2小时，2000个人就是4000小时，就是靠着这股子勤奋劲儿，史玉柱对于玩家的喜好了如指掌，对于其他公司游戏的优缺点心知肚明。

所以。

他的《征途》一上线经营，就赢得了众多玩家的认可。

## <<和史玉柱一起创业>>

在网络游戏市场上成功以后的史玉柱，并没有让自己轻松下来，而是每天要做十多个小时的“客服”，充分和玩家沟通互动。

他甚至给自己定下了任务。

每天要接触多少个玩家。

一次他的好友四通董事长段永基打完高尔夫球劝他说：“你该去做点体育锻炼了”，史玉柱却幽默地说：“我每天都骑马四个小时（指在游戏中）。

” 工作在史玉柱眼中，就是一种最好的休息。

史玉柱说：“如果有一天我不干了。

那肯定是因为企业不需要我了。

或者身体不行了，否则我不会停下来。

” 【创业宝典】一个创业者也许能够筹到资金，也许能找到好的项目，也许有能力办个优秀的公司……但是，这一切如果缺少了勤奋，就等于是零。

勤奋是创业成功的重要条件，也是克服惰性的法宝。

如果不能勤奋，即使你拥有无比优越的条件，一生也注定暗淡无光。

创业是个艰难的路程，在没有天时、地利的情况下，创业靠的就只有努力。

勤奋是创业者的标签，特别是在创业初期，如果不勤奋，那就没有一点成功的希望。

一旦开始创业，就像轨道上的行星，再也无法停止下来，只有用勤奋才能够让自己发展得更快，直到取得成功。

【创业实战】一个人的成功可能有许多因素，如目标、热情、悟性、方法、反思等等，但最重要的因素还是勤奋。

著名的“打工皇帝”唐骏在最近一次接受电视采访时言简意赅地说：“勤奋，勤奋！

外加不断自我要求和积极的思维。

” 一个创业者，抱负和动力都不可少，但是比抱负和动力更为重要的是勤奋。

达到顶峰者并不一定是天资最佳的人，而是肯下苦工夫的勤奋的少数。

他们努力工作，并且不断对自己提出更高的要求。

努力勤奋工作是成就事业的途径。

机会来自于苦干，勤奋是通往成功的必经之路。

所谓的勤奋，不单指身体，更是指头脑。

勤奋不等于苦熬，不动脑子，只是驱使自己一刻不停地干，只会榨干人的精力才智。

时间重要，但不能决定一切，要想使你的努力得到报偿，你还需要讲求效益。

## <<和史玉柱一起创业>>

### 媒体关注与评论

失败有两种，一种是事业上的失败，一种是精神上的失败。

很多企业在事业上失败以后，精神上也败了。

但“巨人”在事业上失败后，精神不败，所以可以站起来。

——史玉柱 第一次，他上演了一个成功的版本：第二次，他演绎了一个失败的案例；这一次，他从哪里跌倒就从哪里爬起，并完成了对企业家精神的定义：执著、诚信、勇于承担责任。

——CCTV中国经济年度人物颁奖词 如果说有人告诉我史玉柱为人不错，我就会认为说这话的人为人不错，其实在我心里，对史玉柱的认可与否，成了我判断人的一个重要因素。

——中央电视台《赢在中国》总制片人 王利芬 他做脑白金赚了第一桶金以后，忙着要还账。

当时对这点我还是真的认同，而且觉得也很不容易。

摔了跟头的人，甚至饿了肚子，知道钱有多金贵，拿到这个钱以后，还想到先把该还的账还清，然后重新起步。

我觉得他就有做大事的这种潜质。

——联想控股董事局主席 柳传志 在他最困难的时候，你会毫不犹豫地相信他还会成功。我们总是为他设定的目标努力，一直向前。

——《征途》网络总裁 刘伟 我们在为史玉柱的事业成功喝彩的同时，回头再看他的成功轨迹，正如史玉柱本人所说，他的成功没有偶然性量起码脑白金和巨人网络的成功没有偶然性。

一网友 我很欣赏史玉柱，不是所有的人都能像他那样，跌倒了勇敢地再爬起来，而且那么的成功，越挫越勇，真不愧为巨人！

——网友 他向我们传递着做人最为重要的三点：一，遇到挫折要越挫越勇，从哪里跌倒，从哪里爬起；二，勇于承担责任，敢于面对错误，并改过自新；三，孝敬我们的父母，关爱我们的子女。

这三点是我们多么缺少的宝贵财富啊！

——网友

## <<和史玉柱一起创业>>

### 编辑推荐

谁也阻挡不住社会的发展和时代的进步。  
在潮流和趋势面前，谁先改变观念，谁就拥有了市场！  
信息时代，商机时代，信息和机遇相随相伴，而机遇总是垂青于有思想、有准备和敢于尝试的人。  
但是，无限风光在险峰，通向美好前景的道路不会是平坦的，创业需要的不是一时的激情和冲动，更多的是理智的分析和敏锐的感觉。  
在成功创业的道路上，无数的创业者折戟沉沙，倒在了成功的道路上，流下了深深的遗憾和莫大的损失！  
我们要创业，我们更要成功！  
史玉柱，无疑就是这样的巨人！  
创业的路上，有史玉柱一路前行，相信前方的道路一定会更加光明！



<<和史玉柱一起创业>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>