

<<不做白领做首领>>

图书基本信息

书名：<<不做白领做首领>>

13位ISBN编号：9787806529300

10位ISBN编号：7806529306

出版时间：2009-10

出版时间：南方日报出版社

作者：李颂国

页数：221

字数：280000

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>

## <<不做白领做首领>>

### 内容概要

“爆”点细数： NO.1 创业无大小，书中人同是BOSS，有人卖豆腐有人办大学；有人榨果汁也有人搞动漫；有人开大排档也有人开印刷公司……成就不一，各有“威水”处。

虽无大富大贵，胜在人人锐意进取。

以成败论英雄太过时，创业精神一句说完：要赢人先要赢自己！

NO.2 创新闪光：“中国大学生看创业”。

全国大学生积极响应、会聚书中，七嘴八舌，看创业故事，有弹有赞句句皆肺腑，并细声透露：我也有着创业大梦想。

大学生看大学生创业，我是代表，我有发言权。

NO.3 隆重请来权威专家，客观点评。

金石良言、字字珠玑，解密创业成败真相，道出商业魔方计算公式，让他们的创业配方升级加强，方便我们复制粘贴参考借用。

NO.4 100%贴近创业大学生的真实生态，聚焦创业骄子30人，平等对话、促膝而谈，多角度真实还原。

用鲜活文笔让创业故事“历史重演”，笔端波澜淘尽人物风采，就是要你惊呼：原来跌宕起伏的影视剧情就在我身边！

## <<不做白领做首领>>

### 作者简介

李颂国 男，1975年10月出生，籍贯广东梅州，1997年74参加工作，现任广东肇庆学院团委书记，西江日报特约记者。

1996年6月至今，在《中国青年报》、《中国教育报》、《南方日报》、《羊城晚报》、《西江日报》等报刊发表各类报道4302篇。

被肇庆市委宣传部评为优

<<不做白领做首领>>

书籍目录

序一序二梁健生绝壁亦茁壮吴伟明激流中潜游的小鱼聂浩峰其实我骨子里是一名音乐人戴豪迈煮酒论英雄吴学二十年创业三级跳刘继栓贝贝成长记刘映新打造客家动漫的“细哥子”莫秀全好汉亮剑伍思扬停下来就是退步范秀全真男儿陈桂文、杨文峰、陈洁梅等创业那些事儿黄国兴我第一份月薪350元植绍汉豆腐花情缘未了古官永我的创业我作主黄发章做一匹勇敢的创业狼李东酸甜苦辣咸杨国明、任大超趁自己年轻林快发、温保章、林快前涂鸦梦想赖沛杰我是一只小小鸟附录1附录2后记

## &lt;&lt;不做白领做首领&gt;&gt;

## 章节摘录

梁健生 绝壁亦茁壮 姓名：梁健生 出生年月：1986年6月 毕业专业：肇庆学院2005级数学与应用数学专业 创业项目：“鲜果缘”水果店 项目简述：“鲜果缘”是一家以“新鲜、健康、休闲、人本”为理念的水果主题店。

主要经营鲜果零售、水果拼盘、美味沙拉、鲜果雪糕和特色的鲜榨果汁。

鲜果缘的特色是提供各种具有美容、抗疲劳等功效的鲜榨果汁，向广大师生传播保健知识，倡导健康的饮食观念和生活方式。

鲜果缘的创业目标是“开出在各大高校独具特色的鲜果缘连锁店”。

那一天/我不得已上路/为不安分的心/为自尊的生存/为自我的证明/路上的心酸/已融进我的眼睛/心灵的困境/已化作我的坚定/在路上/用我心灵的呼声/在路上/只为伴着我的人/在路上/是我生命的远行/在路上/只为温暖我的人/温暖我的人——《在路上》 “名牌大学的大学生卖猪肉、卖鸡蛋”曾引起争议，这些“没有技术含量”的工作太“浪费人才，大材小用”？

陆步轩被动卖肉却开出眼镜连锁肉店；顾澄勇卖鸡蛋，最后也开创了自己的品牌“阿强鸡蛋”。

看似小用的“大材”最后都开创自己的一份事业。

而今，肇庆学院也有一位大学生看似又“重蹈覆辙”，“大材小用”地卖起水果来。

“毕业意味着失业”，在金融风暴席卷全球的日子里。

大批的大学生在这个风口浪尖上迷失方向，不知所措：就业难，怎么办？

在很多人都还在犯愁的时候，梁健生，肇庆学院2009届毕业生选择自己创业。

如今，他已在肇庆学院将自己的“鲜果缘”店经营得红红火火，酝酿着自己的商业版图“扩张”计划。

播种种子：充满希望 贫瘠的土地渴望肥沃，有种子就有希望…… 想法总是慢慢积累的，从萌发创业念头到经营“鲜果缘”，梁健生不断积累经验并成长着。

大二时，梁健生开始在心里播下创业的种子。

那时，他看到一则关于欧洲自行车出租的消息，让他萌发了一种环保创业的想法：特殊的出租自行车模式——在学校附近设置几个自行车出租点，人们可以在学校里租借自行车，根据需要在别的租车点还，方便租借。

但这样需要设置很多点才能实施，投资太大，且手续操作并不简单。

考虑到种种实际问题和学生身份的时间限制，他只能放弃这一想法。

从那时开始，梁健生心里创业的种子在逐渐成长。

创业的念头慢慢变得强烈，他有意无意地充实自己关于创业方面的知识。

CCTV《赢在中国》创业栏目让他了解了更多人的创业故事并深受鼓舞。

他如一匹搜寻猎物的狼一样时刻在寻找创业机会。

2008年4月20日，他无意间听朋友说起，广东茂名有些店专门削卖水果，做成水果拼盘并混着陈皮粉一起吃，味道颇佳。

梁健生听了很感兴趣，心想做果汁也是一条路子。

“果汁是一种纯天然保健饮料，有益健康……”。

随着生活水平的提高，人们不再只注重温饱，健康饮食逐渐走入人们的视野。

虽然如此，很多大学生仍没有“吃出健康来”的习惯，传播健康理念，科学搭配水果，提供保健果汁，他看到了保健行业的发展潜力。

“健康饮食理念，让我创业的激情又一次被燃起，虽然当时对于健康饮食还只是一个模糊的概念。

希望自己在毕业前能够做点什么，这是一次机会，也是一次尝试。

即使没有成功，也不算失败，创业过程中得到的经验便是一笔宝贵的财富。

我不喜欢没有变化的生活，我喜欢尝试。

”梁健生如是说。

种子出土：无畏无惧 种子对世界充满好奇，总想钻出地面，探出头去看看世界…… 在得

## &lt;&lt;不做白领做首领&gt;&gt;

到家人的支持后，他和另外两个有同样想法的朋友合资，开始筹备起来：租店面，装修，进货，宣传…… 2008年5月5日，“鲜果缘”在肇庆学院第三食堂二楼开张了。

“鲜果缘”提供水果零售、鲜榨果汁、水果拼盘等。

开张当天，“鲜果缘”非常热闹，客似云来。

梁健生和合作伙伴三个人忙个不停，水果拼盘、鲜榨果汁供不应求。

饭堂人流量大，“鲜果缘”占据着优越的位置，富有鲜果气息的店面装饰十分醒目、灵动、秀气，“鲜果缘”每天生意都很好。

很多同学都有“饭后生果”的习惯，都喜欢在正餐后到“鲜果缘”要些果盘或者果汁。

特别是晚上夜宵，或者同学聚会时，水果盘更必不可少。

饭堂夜宵从单纯的粉类、面包、蔬菜等拓展到了精致开胃的甜品——水果盘，不但方便同学吃水果，也提醒学生注重健康饮食。

“鲜果缘”秉承“顾客至上”的服务态度，热情、真诚，让每位顾客宾至如归。

“鲜果缘”就这样红红火火地经营了两个月。

种子定位：健康饮食 出土种子看看世界，茫茫大地，我在何方？

经营了两个月后正是暑假，正好利用这段时间进行重新定位，充实和调整。

梁健生意识到仅有果汁、果盘和零售是不够的，为了增加符合大学生消费需求的水果制品，了解到西餐厅店里的各色水果甜品，他们想方设法到西餐厅去“偷师”学艺。

经过暑假的调整，“鲜果缘”带来诸多新的水果制品，如鲜果西米、鲜果雪糕等，更重要的是其经营理念更加清晰，“健康饮食”的大方向也最终确定下来。

顾客匆匆购买水果制品，根本就没时间听你讲健康知识。

然而，“鲜果缘”却仍将饮食健康观念慢慢传播给顾客，所有措施正在一步步实施和完善之中。

“鲜果缘”会因时制宜为顾客推荐水果。

春天天气多变，人容易感冒，“鲜果缘”会建议顾客选择橙子、猕猴桃、番石榴等，因为这些水果维生素C含量较高，对提高免疫能力有显著功效。

在天气干燥、皮肤也干燥时，“鲜果缘”会向顾客推荐芒果、甘蔗等，因为这些水果富含维生素B2，能增强皮肤机能，防止皮肤老化。

“鲜果缘”以便捷方式传递健康知识。

他们发展会员，建立会员库，通过飞信，不定期发布健康知识，如今肇庆学院已有1000多名学生成为“鲜果缘”会员。

“我们最不愿意看到会员认为我们的飞信仅仅是垃圾短信，只是一种自我宣传，自我推销。

而是希望借此树立自己的品牌形象，让他们听到‘鲜果缘’就想到健康饮食理念。

”同时，他们还计划招聘营养师，在销售现场为大家提供营养健康知识的咨询和建议。

“鲜果缘”带给大家的不仅仅是各种水果制品，更重要的是传播一种健康饮食理念。

”种子信念：用心成长 吸收阳光精华，争取雨露滋润，种子用心感悟成长点滴…… “销售时，应该尽量考虑能够给消费者带来什么，而不仅仅是消费者能够为你带来什么，这样你就更容易被别人接受。

”依着这个理念，他们设计一张传单也颇费心思。

通常，发出去的很多传单都被丢弃告终，传单内容还没看清楚，就已经被扔得满地满垃圾箱都是了。

为了避免这种“惨剧”，梁健生精心把传单做成了功课表。

整张传单清新自然，纸质颇佳。

“鲜果缘”的宣传单右侧附带了功课表，让别人有了保留传单的理理由。

2008年9月，新生入学之际，梁健生他们抓住时机，大力宣传。

他们每人拿着几百张背后贴好双面胶的传单，到学生宿舍，发给同学们介绍“鲜果缘”。

征得同学们同意，他们还将传单贴在门后，也算是送给同学们一份特殊的开学礼物——功课表。

几百间宿舍，几百次自我介绍，几百次宣传，一天下来，两个大腿就像灌了铅，累得没有知觉。

经营，宣传，传播健康知识，他们忙得不亦乐乎，因为累得其所，“鲜果缘”在大批的新生、老

## <<不做白领做首领>>

生中有了知名度。

“成就都是一点一滴的细节积累起来的，即使做的是小事，也务必认真地对待每个细节。

” 种子特色：绿色营养 这颗种子虽然只是千千万万颗种子中的一份子，但是它有特色，充满绿意的它更健康…… 2009年初，“鲜果缘”进行了调整，原来在肇庆学院第三饭堂二楼的店一分为二，将水果零售转三楼超市旁的水果小街，二楼做水果加工：榨果汁、卖水果盘、鲜果雪糕等。

“鲜果缘”本来就是一家以“新鲜、健康、休闲、人本”为创业理念的水果主题店。

调整后的“鲜果缘”特色更加鲜明了，二楼的水果加工特点更加突出，鲜果汁种类和功能更加多样了，小小桌面橱窗上贴了各种不同果汁目录，功效各异，有美容类果汁、有抗疲劳类果汁等。

健康不单是部分人的事，而是所有人的事，所以仅仅在肇庆学院这里传播这种理念是远远不够的，“鲜果缘”希望将这种健康饮食观念传播得更远、更广，让更多的人从各色的水果中都吃出健康来。

为此，他们也为自己设定了创业目标，“开出以水果为主题的高校连锁店”，让更多人来收获健康。

“鲜果缘”健康的各种果汁成了经营的一大特色，他们计划着让它走得更远。

<<不做白领做首领>>

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>