



胡加明 苏州阔地网络科技有限公司董事长兼CEO

中国最优秀的天使投资人不是薛蛮子和李开复,而是温州丈母娘们,她们首先会很细致地挑选女婿,做好尽职调查。据温州风俗,温州女儿出嫁基本上丈母娘给女婿的陪嫁是两把钥匙(车+房)一存折。两把钥匙确保基本生活,而存折是一次天使投资,让其勇敢创业。

鲍尔默 微软 CEO

“同学们,想退学就退吧,改变世界的机会不会很多,要充满对改变未来的热情。”鲍尔默对北大学生表示。在创新论坛上,鲍尔默宣布,将在中国建立云加速器,为中国的云创业者提供云计算技术及创业平台。



汲泉



陈家胜



吴宏斌



刘超



窦开宏



何海福

# 创业百难,都只不过是种历练

看,他们创业路上的故事

## 创业故事一

### 汲泉:80后“阳光男”玩转“太阳能”

怀远县魏庄镇“80后”小伙子汲泉从小家境贫寒。20年前,他在县里上中学时第一次看到了淋浴喷头,便想:“如果我们农村人都能用上,那该有多好。”大学毕业后,他投身太阳能生产行业,带领着一群技术人员攻克难关,生产出“不怕冷的太阳能”,获得了四项国家专利……

#### 创业:兑现自己的承诺

上大学后,汲泉选择了电子专业。2001年,毕业后投身市场打拼。为了自己的承诺,他选择在一家太阳能生产企业做市场营销,再后来,他开始经销太阳能。通过五年的历练,他熟悉了太阳能行业,也为今后的创业赚得了第一桶金。

2006年,汲泉开始投入太阳能生产行业。如何通过产品差异化引导企业发展,成为汲泉和公司同事们反复思考的问题。经过无数次讨论,通过改进技术提高企业核心竞争力的想法,在大家心里扎了根。然而,改进技术究竟是应该“小

打小闹”,还是“大刀阔斧”,又成为产品改进的关键问题。

公司的研发团队经过反复研究、多次测试,于2006年底申请了四项专利,其中高温防冻太阳能热水器、太阳能热水器用保温防冻装置获发明、实用新型、外观三项专利。

#### 创富:今年销售冲4亿元

2010年,商务部等三部委进行家电下乡企业招投标过程中,汲泉的公司凭借过硬的专利技术,在全国6000多家太阳能生产企业中脱颖而出,成为173家中标企业之一。凭借家电下乡的平台,他们从一家刚从事太阳能生产的小企业,迅速发展为皖北六市唯一一家家电下乡

中标企业。作为蚌埠市首家家电下乡中标企业,汲泉谈到专利技术,颇有感慨,“因为有了专利,我们有了发展的国家平台。原来公司只有几十个人,现在员工总数几百人,仅市场销售人员就有200多人。2010年我们在家电下乡产品销售达到8000多万

元,市场从湖北、湖南、安徽、河南拓展到2011年的14个省份。今年的市场规划是保2亿元,冲4亿元,将品牌产业链化发展。”

“我实现了自己的诺言,我的家乡大部分用上了我的太阳能。今年,我的计划是向家乡贫困农民免费提供太阳能。”汲泉说。

## 创业故事二

### 陈家胜:人不能枉活一辈子

“人这一生就要干一些有意义的事,不能枉活一辈子。”陈家胜说。因为有了这种坚定的信念,2001年他毅然放弃了学校当教师的优越工作,带着创业的理想来到了皖南小山城宁国市,创立了安徽明珍堂养生品有限公司,开始了精彩人生的第一次蜕变。

#### 要想成功,必须先学会吃苦

“人生要想成功,必须先学会吃苦,现在不能吃苦,将来会吃更大更多的苦。”陈家胜一直这么认为。刚踏进宁国时,他毅然把公司设立在了一个偏远的小山村青龙湾东风桥,因为那里原材料资源比

较丰富,所以决定在当地租下了一个旧仓库,开始了艰苦的创业生涯。短短的几年时间,公司进入高速发展期。2009年,明珍堂公司在千年

古镇胡乐市投资兴建了新的生产厂区 and 自然生态旅游观光园。同年与上海御正堂保健品有限公司合作在宁国市开发区投资兴建宁国红楼梦旅游产品开发有限公司。

#### 责任越大,事业才能越大

公司一方面在传统市场把握商机,开辟了以大中城市为中心,辐射全国的大型营销网点。另一方面迎合当前竞争形势,在电子商务领域开辟新的战场。阿里巴巴B2B和淘宝商城B2C正在以空前的速度向前高

速运营。在企业发展的十年间,公司每年都会联合当地义工联盟到老年社会福利中心和孤儿院去看望孤寡老人和小朋友,并为他们送去温馨的厚礼。公司还捐赠希望工程,前后共援助了三

## 创业故事三

### 吴宏斌:做社会需要的企业

“人生的锁都能打开,就看你能不能找到那把钥匙。”回忆巢湖喜庆餐饮文化发展公司从无到有、从小到大的发展历程,董事长吴宏斌最大的感触,就是思维没有定势,创新总在自转。

#### 要想发展,才能不断创新

“人,要有想法,有了想法,就会去寻找办法。”吴宏斌说,正是因为自己有了这样的想法,1995年他和妻子来到巢湖,承包经营当时的“大家乐”。十多年的发展,吴宏斌相继开办了财富酒店,还在合肥开办喜庆宝悦酒店,

兴建巢湖市凤凰台酒店、皇家永乐KTV。在做强主业的同时,吴宏斌还试水多元化经营的路子,投资数百万元引进法国国际美容美体连锁品牌“水胭脂”女子时尚沙龙,与人合作全面收购巢湖市原来最大的国有企业东风石矿……

#### 要有责任,事业才会做大

“一个成功的商人,首先必须是一个善良的人,否则他事业再有多大成就,都不会成功。”吴宏斌在接受采访时说。“我们要做社会需要的企业。”吴宏斌说。1998年,他与电视台联合举办“法国世界杯足球沙龙”,给球迷一个侃

球、看球的平台;2003年“非典”期间,他的公司免费制作纯中药“非典汤”在闹市分发,轰动一时;2006年,他和妻子因资助10多名贫困学子被关工委表彰;2008年四川汶川大地震后,他带领全体职工第一时间向市红十字会捐款……

## 创业故事四

### 刘超:不拘泥于策略的创新力

在合肥南一环的一家零售店里,安徽徽州印象公司总经理刘超柔声细语讲述了自己的创业历程。这个秀外慧中的巢湖女子,却有着不断挑战自己的工作状态,她需要的是“工作的难度”和“不断的创新”。

#### 广告更具有挑战性

“销售这种事情不难,无非就是把东西卖出去。但我接触到广告以后,才发现这更有挑战性。”刘超说。2003年,刘超和朋友们立即办起了广告公司,主要为企业做宣传策划。“在做广告策划的过程中,让我有机

会接触到很多企业老总,我的视野更加开阔。以前我所从事的都是企业运作中的一部分,没有看见整体运作的全貌。”刘超认为,接触到中高端人群,才知道管理规划的奥妙所在。而且,她发现,越不拘泥于章法和策略的公司,就越有创新力。

#### 创立属于自己的品牌

刘超甚至在上海办起了分公司。2007年,又接下了百威啤酒的安徽总代理。“这样一来,觉得自己应该有所突破了。”

刘超家里以前做食品加工,而且是老字号。“解放前,家里的产品从芜湖卖到南京上海,所以,我也想从事这一方

面的生意。再加上工作劳累,身体不好,总想自己能寻找到一种食疗方法。”“每天早上一睁眼,想的就是怎样创立属于自己的品牌。”刘超说。

## 创业故事五

### 窦开宏:创业者最需要智慧、精力和勤奋

从六安山区走出来的窦开宏早年打工只为摆脱贫困,从二手房业务转身瞄准空白的安保市场,如今的窦开宏和他的公司成了整个安徽安保行业的领头羊。他认为,创业者最重要的是方向和决策,而最需要的是智慧、精力和勤奋。

#### 拼命只为生存

出生在六安市一个小山村的窦开宏,父母兄长都是朴实厚道的农民。家境贫寒而又孝顺懂事的他深知家庭经济困难,从不乱花一分钱,每月伙食费不足百元。

2000年上高三时,父亲重病在床,家里连买药的钱都拿不出来,窦开宏不得不中断学业,准备去上海打工赚钱,为父亲治病。“当时班里的同学和老师凑了路

#### 远见决定未来

2005年,窦开宏瞄准当时在安徽仍是空白的安保行业,成立了合肥振升安全防范科技公司。

“公司成立之初,面临的困难超过想象,有将近6个月的时间没有接到任何业务。全是贴钱在做。”回忆起当时的辛酸,窦开宏不胜感慨,为打开困局,窦开宏平均一天只睡四

个小时,带着公司简介骑着自行车一家家企业去谈。我认为这个行业有着无穷的潜力,打破传统行业的垄断走向市场化一定是未来的趋势。”带着这种信心和勤奋,2005年8月,上海东南骨科医院起当时的辛酸,窦开宏不胜感慨,为打开困局,窦开宏平均一天只睡四

## 创业故事六

### 何海福:我们是一群狼,永不满足

5月12日,万科上海地区总经理孙嘉与安徽卫视主持人尉迟玉珩在黄浦江游轮上的主题婚礼,万科总裁王石在微博上送了自己的祝福引起各大媒体关注。而这次婚礼的承办方正是合肥一家婚庆公司。近日,记者专访了这家婚庆公司总经理何海福。

#### 创业前曾负责演艺广场

1983年出生在安庆怀宁的何海福家里并不富裕,在家乡上高中时,何海福选择学美术。何海福非常在意大学时代的活动,当时和另外三人并称“四大才子”,以文字、书法、绘画、演艺齐

名。而这三人大学毕业后也成了创业的伙伴。2005年元旦,由于将要毕业,何海福应聘到合肥一家酒店。随着工作的深入,问题随之而来,一个月1800的收入,越来越多的束缚,何海

#### 立志打造婚庆集团

“银瑞林的董事长王家林和党委书记王光金非常支持我,给我介绍了很多渠道。”何海福感叹说,从2007年3月1日创办公司,3月3日就接到了第一单,赚到了2380块钱,当时几个人激动万分,签字立誓要做到一年20万,“真没想到,2007年真就做到了22万。”何海福说。

从22万到50万,从100万到200万,公司的员工也从五六个人逐渐增加到十几个人,业务范围也从当初的婚礼现场布置到如今策划、主持、设计、摄像、剪辑一整套的体系,成立了好好学喜婚礼管理团队,旗下四个品牌。让何海福头疼的是,在企业成

福有心离开,自己创业。由于在银瑞林酒店长期担任婚礼主持,了解婚庆公司的一些情况,何海福打定主意,找到大学同学单良,一起创办了“喜来也”婚庆公司。

长中,资金紧缺、团队管理、市场压力都成了考验他的一道道难关。“只要你想做,难关总能过去,我们还将继续在合肥打造一个婚礼庄园,将餐饮、婚纱照、婚礼集中为一体。”何海福说。“我们是一群狼,永不满足。”何海福这样评价自己的团队。