

盈利。

赢心者赢市场

钟飞说：“小胜靠智，大胜靠德。”有德之人能赢得心，能赢得心的人才能够拥有更多。

曾经有人向钟飞建议在湘西投资开发矾矿，这是一个投资小、利润空间大的行业，但当她发现开矿“会污染大片的青山绿水时，她毅然放弃了。反而选择了投资大、回报慢，但能拉动地方经济的旅游产业——红石林国家地质公园的打造。

钟飞投资的河西麓山·翰林苑，业内人都说她不是在做房地产。小高层建筑，居然户户用壁挂式太阳能，户户用LOW-E节能中空玻璃，所有设备、建材都用目前最节能、环保，价格最昂贵的。当记者问：你不担心成本会影响销售吗？她坦然一笑说：“行内赚1000万，我就少赚500万吧，一定要造最好、最舒适环保的房子给消费者，这样至少才能过我自己这一关。”

（摘自《三湘都市报》陈静／文）

结。”因此，钟飞投资选择的一个项目就是投资教育。1999年，她投资3000万元创办了长沙市华夏实验学校。

2002年后，民办学校迅速缩水，到年底，长沙仅剩下三家，包括钟飞创办的长沙市华夏实验学校。

淘汰后留下的学校情况也不容乐观。“我们学校由于种种原因一直处于亏损的状态，最多的一年亏损了600多万。朋友们都劝我放弃，我自己也快撑不住了。但是，2002年，全国人大常委会通过了《民办教育促进法》，进一步完善了民办教育的法制环境，我感觉这只是政府政策支持的开始，而且经历一番市场淘汰后，民办教育的市场也更为规范了。困难只是暂时的，未来民办学校还大有可为，不能轻易放弃。”但不放弃就要投入，为弥补教育的亏损，钟飞又把目光投向了证券、房地产、制药、旅游等行业，她希望用其他行业的利润为她的教育事业输血。

事实证明她是正确的，在经历了几年的坚守后，从最初投入3000万元到如今的近3个亿，自2007年开始，她的民办学校开始



金融证券市场如鱼得水，再次加固了自身的资本。

钟飞说，很多打算创业的朋友，想掘到第一桶金，却又不知道从何下手。她认为，最好从自己熟悉的专业和从事的工作平台入手，成功的几率会大很多，不仅有利于做好本职工作，而且有望能实现创业的梦想。

懂得坚守，才能见彩虹

“是教育改变了我的人生，改变了我的命运，也在我心里埋下了‘欲栽大木柱长天’的教育兴国情



程中，她把中外经济学和金融学与中国当时的金融状况结合起来，并深入各金融机构调研，获得了大量第一手最新资料，编成讲义。讲义被校内外很多学生反复复印。她笑着告诉记者，那时，学校复印店的老板曾多次追着她要给她回扣。后来，她把讲义整理成了《中国当代商业银行的经营管理》等3本书，没想到，书出版后深受欢迎，不得不多次翻印，成为许多财经类大学的教辅和教参，就这样，通过发行书籍她赚到人生第一桶金。

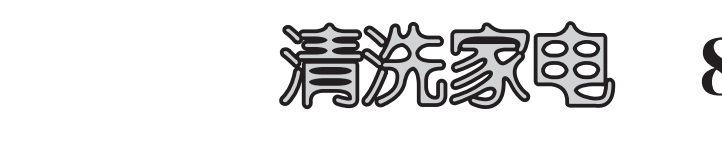
接下来，钟飞投身金融证券界，凭借扎实的经济学知识，她在

拾柴小女孩成为身家过亿的企业家，这似乎让很多人都不敢相信。然而，湘西大山深处的农家女孩钟飞就让人们彻底信服。她究竟是怎样做到的？在接受记者采访时，她表示，创业要取得成功，除了要有惊人的意志外，更重要的是一定要用“心”去赢市场！

小巧的个子，低调而不张扬的个性，有一种安静的性情，却蕴含着惊人的力量，她就是钟飞。一位从大山深处走出来的女企业家，凭着湘西人的质朴与坚韧，从拾柴小女孩，到中央财大的研究生，到大学老师，再一步步成为今日身家过亿的企业家，投资产业涉及教育、城市基础设施建设、房地产、医药、旅游等领域，这其中经历了怎样的人生故事？

第一桶金，纯属意外

钟飞掘到第一桶金完全是个意外。1989年，钟飞从中央财经大学硕士研究生毕业后，在湖南金融管理干部学院从教6年。在教学过



很多年近30的80后还在为找一份过活的工作奔波时，1981年出生的小伙子李克已是一家营业额突破300万元公司的老板。然而李克的成功并不是一帆风顺。在总结自己创业历程中，李克告诉正在创业的伙伴们，选准客户至关重要！

李克，一位经历过三次创业失败的80后大学生最终找到了他的创富之路——家电清洗。短短三年，李克公司地址换了三次，也代表了三个不同阶段，从最初的居民楼，到有些破旧的办公楼，如今又到了繁华的郑州国贸中心。站在位于第22层的公司里，李克回顾这6年来的创业路程真可谓悲喜交加。

目标：在创业板上市

李克在2006年创办郑州蓝清科技有限公司，到2009年，这家公司从最初投入的2万元发展到目前营业额已突破300万元，净利润也已经增长到了150万元以上。企业的快速增长和良好的行业前景奠定了李克将企业做大的信心。“在创业板上市，已经在公司的规划里了。”这个1981年出生的年轻人坚定地说道。

蓝清最初是以清洗家电为主要业务，而现在已将业务重点放在了带电清洗上，因为李克发现这才是利润增长的关键点。李克解释说：“所谓带电清洗是应用特制的专用清洁剂，在各种精密电设备、电力机械设备等正常运行的情况下对其直接清洗。而清洗的目的就是对这些昂贵的设备进行保养，防止其漏电、短路、信号弱及延长使用寿命等。”

“比如郑州移动公司、中国电信的河南多个分公司、河南省委、小浪底枢纽管理局等多家单位都是我们的客户，交换机、移动基站等内部很容易布满灰尘等，通过清洗，可以防止设备故障，提高设备的工作效率。”已经初尝甜头的李克认为，这可是一块竞争对手并不多的领域。此时，蓝清未来的多项

规划已在他的脑中诞生。

兼职带来创业梦

在三年内，李克公司的地址换了三次，也代表了三个不同阶段，从最初的居民楼，到有些破旧的办公楼，不久前，蓝清又挪到了繁华的郑州国贸中心。站在位于第22层的公司里，李克回顾这6年来的创业路程真可谓悲喜交加。

2003年大学毕业后，李克选择了自己创业，而这个决定，源自他大学期间的一段打工经历。暑假时，为了挣些零花钱，李克在大街上找工作，莽莽撞撞地就进了连锁店避风塘当服务员。没想到由于工作卖力，开学后店长硬是拉着他不让走，不仅提升他为领班，还让步同意李克上午上学、下午上班。

“正是这段经历，让我开始了创业之路，”李克说，“避风塘有着规范的经营模式，我管理着30多人。毕业后，我觉得自己拥有了创业的能力。”于是，李克在学校附近模仿避风塘的模式开起了茶餐厅。DIY的室内设计，良好的成本控制，只经过四五月，茶餐厅就开始盈利了。

一连串的打击

没想到最初的贵人倒成了日后李克最不想提起的回忆，也让他结束了第一次创业，进入了一个长达两年的低谷。

在茶餐厅经营蒸蒸日上之时，一个人提着80万元找到李克，希望和李克共同经营茶餐厅。李克也觉得这是一个可以扩大店规模的机会，便欣然接受。没想到，两人不仅经营思路不同，那个合伙人还有很强的占有欲。李克慢慢觉得自己被排挤了，内讧对于一个企业来说是致命的，生意日渐冷清。终于有一天，李克拿着当天的营业额300元净身出户。

“当时，对于这次合伙我竟单纯得连合同都没签。”李克感慨。这次失败让李克变得一无所有。每天大把大把地掉头发，煎熬和委屈充斥着这个年轻人脆弱的心。

李克说，他一直把时间视作生

命。在短暂的调整后，他又先后开了饭店和烟酒店，都是小投资，但同样以失败告终。

绝境中发现商机

李克说：“如果发现路走得不对，那就很快认输，为下一步开始节省时间。”无意中看到一条关于居民寻找家电清洗的新闻，让李克觉得这里大有商机。由于这是一个新兴行业，一无所知的他先是研究整个行业的发展趋势，又辗转多个地方进行实地市场调研。在确定了这个好项目以后，李克便一头扎进当地的一家家电维修部，从零开始，学习基本功，了解家电的内部结构和维修。

苦心学习半年后，有了项目、有了技术的李克开始寻找资金。这次，他吸取了最初的教训，在找到了一个志同道合的出资人的基础上，利用合同对双方的责任义务等做了详细说明。

2006年，蓝清开始营业。白天李克带着仅有的三个员工跑市场，在烈日下的大街上传传单、扫楼、在小区做活动、跑单位，晚上看营销光盘，现学现用。在洋溢着创业激情的日子里，他丝毫没有觉得累。一个月后，他们迎来了第一笔买卖——40台空调的清洗。虽然钱不多，但足以给李克信心——我的项目是有市场的！

创业之路仍在继续

在李克看来，创业前期把成本降到最低，才能在前期困难的阶段



生存下来。他很喜欢一句话：大部分创业者都牺牲在成功前夕，原因是没有坚持再往前多走这一步。

李克说：“现在的蓝清综合实力已经可以在省内排第一了，在我四十岁前一定能实现上市这个目标，成为行业领袖。”但是在这个年轻人面前也有不少障碍。自从2008年后，公司变化比较大，发展越来越快，他每天工作的时间都在十六七个小时。如此忙碌，让李克以至于在今年的春节不得不提前回家养病，而医生给出的诊断为“太过劳累”。

李克为何如此忙碌，正像许多创业者一样，很难从亲历亲为的打拼者摇身变为一个“撒手大爷”似的管理者。李克虽然也确实在慢慢地尝试放权，但他却面临着一个难题——人才。

创业秘籍：选准客户很重要

李克说：“选项目固然重要，但只是开了个好头，后面要看创业者的运作执行能力，否则再好的想法和思路也是梦一场。”

在接到第一笔单子后，李克就做了许多总结。“比如询问客户是如何联系上我们的，客户的建议，客户还需要我们提供哪些服务等，随着业务的增加，经验当然也越来越丰富。”李克慢慢将业务和技术领域分开，提高了效率后，增加了中央空调清洗、通信电力设备带电清洗等业务，把单个订单的业务量从千元直接拉升到了万元，甚至几十万元。

现在蓝清的主要客户及未来

女教师小盒饭做出大文章

小丽今年33岁，以前是江苏省盐城市一所学校的老师。因为丈夫的背叛，好强的她选择离开了学校，离开了家乡。在无锡，她靠自己勤劳的双手送起了盒饭。短短几年的时间，小盒饭做出了大文章，在经历了创业的艰辛后，她开起了自己的食堂，今年，她准备将自己的食堂扩大，好好做一番事业。

女教师下海送盒饭

2005年，一件意想不到的事情让小丽痛不欲生，自己的丈夫竟然跟自己的好朋友私奔了，生活和精神的双重压力一下子就落在了自己的身上。为了逃避众人的目光，也为了证明自己的能力，她打算放弃教师的工作，走出自己的一条路来。

当年暑假，一位在无锡做水产生意的老乡告诉她，可以到无锡来做点生意。10月份，她便来到了无锡，在招商城找了一家旅馆住了下来。细心的她发现，当时招商城正在建设当中，在招商城周围卖东西的人特别多，这个时候，她看到这些人的吃饭就成了大问题。于是她去周围的一个小饭店和老板去商量批发盒饭，一份6块，她卖8块，这样，一份盒饭，她赚2元，第一天她便卖掉了50份，赚了100块，这也是她来到无锡后的第一桶金。

在卖盒饭的时候认识了一对夫妻，他们正好要把自己手里的小饭店盘出去，看她人比较实在，当时就问她是否愿意做快餐，但是要求小丽当时就拿出40多万来盘下饭店。40多万对小丽来说无异于天文数字，在说明情况后，对方让她先做起来，钱可以慢慢给，对她表示了极大的支持。就这样，小丽开始了她的盒饭生意，一天最多的时候卖掉了成千份盒饭。她也开始联系一些没有食堂的厂家专门供货。

好心人雪中送炭渡难关

谁知好景不长。2008年，她定点送餐的几家工厂倒闭了，几千份盒饭摆放在关门的工厂门前。不久，自己的饭馆也关门了，最可怜的时候，小丽身无分文，一个人呆在宿舍里整整3个月。她对记者说，那个时候，自己曾经想到过跳楼，但是一个母亲的责任将她从死亡线上拉了回来。

小丽变卖了自己所有的首饰，全部首饰卖了6000元钱，第一件事就是去充了200元话费，她说，只要和外界联系了，就有希望。

在无锡一个点歌节目里，小丽随意发了一句“我真的不知道何去何从”。没想到几分钟后，有人回信息，在得知她的情况后，鼓励她无论遇到什么事情都要坚强，并给她回电说“两天后会帮助她”。果然，两天后，那位回电的先生给她带来了3万块钱，说尽自己的一点绵薄之力，希望她能够重新振作起来。

凭着这3万块钱，她交了一场活动的押金，顺利地拿到了给一场活动送盒饭的生意。

小丽告诉记者，今年她准备把自己的食堂再扩大一些，好好地把自己的盒饭生意继续做下去。她也坦言，自己也遇到了困难，现在正在想办法筹集资金。她也希望和有志之人合作，共同打造自己的盒饭事业。

（摘自《扬子晚报》丁波／文）

去年下半年，做了多年水床生意的吴先生联系媒体，希望通过报社寻找酒店客户，推广他的合作新模式。“水床市场真的是潜力巨大啊，我做了五年多，一个越来越深的体会就是这个市场远比我们想象的要大。因为，拥有一个健康的睡眠是每个人的需求。”吴先生介绍。

市场潜力巨大

吴先生表示，水床能够让全身曲线无缝地贴合在床上，不管是睡还是坐，都会让人十分舒适。水床能



水床开创酒店合作新模式

够产生一种感觉上的“失重状态”，

能减缓痔疮症状，有助于治疗烧伤，而水床柔和平衡的支撑力和适宜的温度尤其有益于关节炎和风湿症患者。

创新酒店合作模式

者。

江浙一带的市场巨大，竞争想

必非常激烈，而吴先生却透露，在他看来，这个市场远未达到充分竞争，“一是因为水床带来的健康意识还未普及，我的个人客户当中，大部分是医生；二是因为水床的价格相对较高。”

吴先生开心地说，除了杭州红楼大酒店、杭州天元大厦、杭州国际假日酒店、杭州西湖金座大酒店等30多家杭州的酒店外，他还把生意做到了商旅业发达的义乌。

“义乌名景精致酒店、望风商务酒店、汉宫商务酒店、嘉德酒店这四家酒店现在一共有130多张我提供的水床，水床推出后，这几个酒店的入住率都有提高，客房的单价也可以提高50元左右。义乌老外比较

多，睡过水床之后，评价都不错。”吴先生说。

吴先生的合作模式就是，他给酒店免费提供不少于10间客房的水床，酒店将提供水床的客房房价提高30—50元，提高部分由双方商议按比例分成。“对酒店来说，在无投入的情况下，给客人提供了水床房，增加了酒店特色，对我们来说，则是让水床得到更大范围的应用，同时也有利润可以赚取。”吴先生说。

吴先生说，今年除了业务扩张外，也推出了新款的水床，由原来的单向拉筋改成了双向拉筋，水床将更平整，舒适度更好。

“我今年的销售策略是以酒店带动零售，只要睡过有品牌有实力的酒店水床客房的客人来他这里购买水床，凭酒店的收费证明，可以报销三天最高额度800元的房费。希望购买水床的客户，我也可以带他到汉庭等酒店里免费体验一晚。”吴先生说。

（摘自《每日商报》胡疆／文）