

创业赚钱好项目的八大特征

如果在一开始的选择上犯了错误，再多的努力都是在浪费，努力越多离目标就越远，甚至会演变成痛苦的挣扎，越挣扎陷得越深！有经验的生意人都会认同这个道理！

赚钱需要智慧和眼光！中国有句俗话：女怕嫁错郎，男怕入错行！在赚钱创富的道路上，有两点很重要：选择和努力！哪一个更重要？答案是两个都重要！只是一先一后而已！首先一定要在选择上下功夫！如果在一开始的选择上犯了错误，再多的努力都是在浪费，努力越多离目标就越远，甚至会演变成痛苦的挣扎，越挣扎陷得越深！有经验的生意人都会认同这个道理！只是很多的人，当明白这个道理的时候，已经付出了沉重的代价！

判断一个项目是否是一个赚钱的好项目其实并不难，只要把握其中的关键点就可以了，一旦选择正确，就会抢得先机，拔得头筹，从一开始就立于不败之地！选好项目，再加上自己的努力，成功和赚钱就是可以预期的，也是可以实现的！那么，如何选一个好项目呢？一般来讲，主要考察以下八个方面的特征，一旦符合，就要果断决策，立即行动，全力以赴！

一、产品好不好卖。产品卖出去，把钱收回来！这就是赚钱的生意！如果产品不好卖，再多的投入，再大的努力都没有用，想赚钱，根本没戏！

二、市场够不够大。市场不够大，没有想象的空间，没有折腾的余地，项目一开始就没了底气！没了冲劲！根本做不大。

三、利润空间要大。利润空间不够大，毛利太薄，很难赚到钱！搞不好，辛苦做了一年，年底一算账，不但赔钱还要贴人工进去。

四、趋势特征明显。把握趋势，追赶潮流也要踩好步点，赶早了，钱不好赚，开发市场成本太高；赶晚了，钱已经被别人赚走了！而且会越做越衰，越做越赔！

五、收入持续保障。看中眼前利益的短频快项目很难让一个人真正赚到钱！真正赚钱的好项目是持续收益的，一年比一年轻松，一年比一年多赚！

六、业务模式要好。赚钱要靠系统，赚钱要有套路！单靠个人的蛮力打拼和胡乱折腾，是难以出成效的！业务模式的好坏直接关系到能否赚钱的多少。

七、品牌效应突出。做生意要懂得借力借势，红顶商人胡雪岩经商的秘诀是六个字：布局、造势、摆平！选项目看品牌已经是妇孺皆知的道理了，关键还要选中非常有潜力的品牌，这就更需要敏锐的判断和独到的眼光，富人和穷人在这一点上的差距尤为明显。

八、培训支持到位。做生意赚大钱毕竟是有步骤有方法的，成功一定有方法，失败一定有理由！自己摸索，事倍功半；培训引导，事半功倍；两者之间四倍的差距！所以，好项目还需要好的培训好的支持和服务，否则，做起事情来，麻烦就来了。

（由仑）

代工企业大多有深厚的技术沉淀和工艺积累,但由于处于产业链上游,业务单一、利润微薄,抗风险能力较弱,在产业链条与商业格局中的地位与实力往往并不相称。而对于中国这个制造业大国来说,富士康等代工企业的诞生、壮大与崛起之路,无疑具有积极的借鉴意义。

郭台铭：“代工之王”海南过元旦



富士康科技集团总裁 郭台铭

2011年的最后一天和2012年的第一天,富士康科技集团总裁郭台铭是在海南度过的。

去年12月31日,受海航集团之邀,郭台铭带领公司的十多名高管一起来到海口,开始他这次考察和洽谈之旅。

加强物流等合作

当天,郭台铭就与海航集团董事长陈峰进行了3个多小时深入洽谈,下午,富士康的高管又与海航集团的相关部门进行了闭门磋商。郭台铭谈到,海航集团是海南本土最大的企业,产业覆盖航空、物流、金融、旅游、

置业、商业、机场管理等多方面,这为双方的合作提供了众多平台。

记者从海航集团方面了解到,双方的合作主要集中在物流业务、电子商城、公务机业务等方面,比如富士康的代工产品出口由海航旗下的物流板块负责运输,以及公务机托管和投资等。

目前,海航集团旗下主要从事海陆空运输和物流业务的板块大新华物流,此前就与富士康集团有业务合作,大新华物流也是苹果手机在国内最大的物流服务商。

“全球配送物流对我们是难得的机会,两家公司也有资源、渠道互补、相互合作的很多结合点,富士康主要

看中了海航在海陆空一体化物流方面的能力。”陈峰指出。

除了寻求与富士康等企业新的合作机会,海航集团也在同时对此前飞速扩张时的一些项目投资进行调整,对不符合海航战略性产业发展方向的项目进行清理。

陈峰就对记者透露,到目前已经关停了近200家缺乏盈利能力且不具有战略意义的小企业,通过对项目的清理和对闲置资产的处置,实现增收节支逾40亿元。

海南布局

值得注意的是,此次郭台铭来海南,不排除与当地政府洽谈投资项目的可能性,比如在海南投资建厂,建立航空、物流分拨中心等。

此前,富士康曾宣布计划投资120亿美元在巴西建厂,并计划在去年12月份开始生产苹果iPad。“目前主要零部件生产供应都在中国大陆,需要通过航运将零部件运往巴西。”郭台铭对媒体表示,此次富士康在海南,将首先与海航集团进行物流上的合作。若能开通海南经南非到巴西的新航线,将比现有经由美国转飞的传统航线节省2个小时。而富士康也愿意作为桥梁,促成海航开通连接中国、南非和巴西三个“金砖国家”的货运线路。届时,海南将成为富士康全球战略的支撑点。

海南独特的地理位置,可以让富士康集团充分发挥其深圳总部优势,就地生产、制造、组装,运送到全世界,往南面向东南亚,往北面向大陆。

不过,富士康集团在海南建设工厂可能还需要一个长期规划。“海南

缺乏相应的产业配套,连颗螺丝都要运进来,这是目前最主要的障碍。”郭台铭表示,投资海南需要付出一定的成本和时间,推动政府将基础工业建立起来。

另一个吸引郭台铭投资海南的原因可能是海南免税品特许经营权等税收优惠。去年4月,富士康集团原党委副书记、现富士康赛博国际控股董事长特别助理马玉新还特意在海南投资考察,拟在海南搭建“3C时尚百货、育成中心及三创(创意、创新、创业)管理基金”融为一体的新型商业购物中心。

近几年,富士康集团一直在实施的自建营销渠道“最后一公里”战略,希望借助赛博数码广场、万得城等项目,完成富士康集团从“代工之王”到“渠道之王”的扩张转型。

延伸阅读

两大代工企业的典型

上世纪八九十年代,台湾抓住欧美制造产业转移的机会,凭借制造优势在IT代工领域迅速崛起。其间,台湾孕育出大量优秀企业,王雪红的宏达电与郭台铭的富士康便是其中的典型。

1997年5月,宏达电在台湾新竹市成立,创始人分别是王雪红、卓火土和周永明。王雪红是威盛电子董事长,另一重身份是“台湾经营之神”王永庆之女,她同时担任宏达电董事长。

富士康是鸿海在台湾之外的称谓。1974年,24岁的台湾青年郭台铭用母亲筹集的10万元新台币,在台北县与友人合伙创办鸿海塑料企业

有限公司,生产塑料制品,因经营不善而陷入困顿。朋友撤股后郭台铭实现独资,随后转而生产电视机按钮而逐渐起色。郭台铭从海外引入先进技术、设备,建立模具厂、冲压厂和电镀厂,先后涉足计算机机壳、连接器、线缆等领域,通过机械化生产和军队式管理,建立了价格优势和品质保证,被众多品牌厂商选为代工厂。

1985年,郭台铭创立了自有品牌富士康,作为鸿海旗下代工品牌,承接台湾以外的代工订单。此后,郭台铭以富士康为平台,历经数十年经营,构建起庞大而神秘的“代工王国”。

作为电子制造业的“隐形冠军”,富士康的客户几乎囊括IT产业所有著名品牌。深谙制造精髓的郭台铭并未推出自有产品品牌,而是安心于“为他人作嫁衣裳”,沉浸于制造业本身,将富士康培育为代工领域的领军者,这就是他创立富士康品牌的意义。2010年,《福布斯》杂志全球富豪榜中,郭台铭以55亿美元身价当选台湾首富。

同样是从代工起步,宏达电则是另一条路数:在保持与运营商合作的同时,于2006年推出自主手机品牌HTC。依托制造业优势,以“机海战略”快速出击,在智能手机浪潮中风光无两。2011年,同样在《福布斯》全球富豪排行榜上,王雪红超越郭台铭成为台湾首富。

作为代工起家的制造业富豪,郭台铭与王雪红在富豪榜的双双崛起,在制造业式微的大背景下别具意味。尽管资本市场可能过分放大了他们的财富,但以长远眼光来看,二者似乎并无高下之别。(程理)

你去创业,如何做未来的“CEO预科”

找到你愿意做到死的事情

他曾经有过想在中国创建一流私立大学的梦想,但因为种种原因没有实现,而最后却用另一种方式实践了。从谷歌前大中华区总裁离职后,他创立了创新工场,为年轻人创业提供天使投资。50岁知天命是什么意思?如今,年过半百的李开复说他喜欢一位朋友的“不正规的回答”:是找到你愿意做到死的事情。

以下为李开复的经典语录部分整理:

1、给去欧洲朋友的建议:1)欧洲边界开放后,除了英国,犯罪集团四处扩散;2)坐飞机比火车略好;3)避免荒巷、小巷;4)结伴出行;5)随时看好所有的包;6)不要和人搭讪,若被盯上继续走路;7)贵重物品证件分散储存,重要号码加密存云端;8)万一出事马上报警(申请护照遗失需要报案证明)。

2、互联网巨头纷纷推出自己的手机,最大特色都是:嵌入了自己的服务。建议他们推出自己手机时,少考虑自己有什么,多考虑用户要什么。值得学习的是国外苹果为了用户需求嵌入对手谷歌的搜索、地图、

Youtube。如果没有真正用户第一的思维,巨头也很难成功。

3、我一直认为“人生的时间是有限并不可变的,所以要有效率地用每一分钟,不用好就是一种浪费。”但是,昨天一位曾经拼命工作,后久病康复的朋友说:“每个人的有效时间都是一样多的,年轻透支了,以后就没有了;年轻别太累,才可以细水长流。”你赞成那一种看法?

4、50岁知天命是什么意思?一位朋友说:“是找到你愿意做到死的事情。”这个不正规的回答我很喜欢。

5、“梦想-买房”误导了一代年轻人,给了他们错误的奋斗目标(买房),而错过了做自己真的想做、该做、爱做的事情的机会。

6、两年来,总是有些人误会创新工场是“帮助毕业生创业”。实际上,我们是寻找顶尖的有经验的创业者,然后提供机会给优秀工程师(包括毕业生)跟随着这些创业者创业。亲身“经过参与学习”是最好的学习创业方法,尤其是跟随着我们这批顶尖创业者。

7、很多毕业生择业只看薪水高

低,和同学攀比,受父母压力。但是,最“热门”的选择不一定能够适合你。最“高薪”的工作不见得学习最多。如果乔布斯“从众”,也许会成为惠普的销售员。如果比尔盖茨“听父母的”,也许会成为一名律师。扎克伯格如果“向钱看”,也许会成为谷歌工程师。

8、毕业生择业应多方面考虑:1)这份工作是否你有兴趣和天赋?2)你是否认可并尊敬企业文化?3)你是否尊敬领导,并认为可以从他身上学到很多?4)公司是否提供培训,学的是否你最想要需要的?(比如说:到大公司学习创业不如进创业公司);5)你的工作是否公司里面的核心业务?6)待遇、公司品牌等。

9、什么职位是未来创业做CEO最好的“预科”?我的回答是:产品经理,因为产品经理扮演着产品、技术、市场、客户、运营、设计中的核心角色。建议那些有意成为CEO的同学,如果先就业(无论在大公司还是创业公司),可以考虑走产品经理这条路。

10、乔布斯回到苹果最大的妥协就是去救宿敌,微软。他放弃对微软的诉讼,并预装IE,换取微软投资,



创新工场董事长兼CEO 李开复

和继续Office对Mac的支持。为了自己的Baby的生存,必须做出一些妥协。乔布斯、王微和任何好的创业

者都会这么做的。

(以上语录摘自李开复个人微博)

圣诞树引来千万元投资 科技创新再造年轻富翁

不久前,赵亮悄然返回了南宁的家中,这个脸上还隐约带着稚气的年轻人,令人很难将他与一个拥有千万资产的公司总经理的身份联系起来。

当年在河海大学商学院就读的大三学生赵亮作为志愿者,为美国、德国的几家太阳能公司充当翻译。在聊天时赵亮了解到,目前将太阳能转化成电能的“光伏产业”的应用几乎是空

白,这时一个念头油然而生:要是用太阳能蓄电池充当电动玩具、装饰品和企业礼品的动力,不就是最现成的商机吗?

眼看着圣诞节临近,赵亮打算从“太阳能光纤圣诞树”入手,拿它“撞”开市场的大门。赵亮的设想吸引了8位商学院不同专业的学生,他们很快组建了一支团队,名为“夸父”。

9个“夸父”悄悄找了个教室,买来了市场上所有类型的干电池光纤圣诞树,将它们一一拆解研究。在国家太阳能标准委员会的指导下,一株太阳能光纤圣诞树在教室里悄然诞生,树梢散发出星星点点的光亮,“夸父”们一阵欢呼雀跃。

随后,荷兰、瑞士、挪威、加拿大领事馆分别向赵亮“讨”了几株繁星闪烁

的太阳能光纤圣诞树,对此爱不释手。荷兰领事还许诺:“夸父”若有意与飞利浦等荷兰企业联系,他们会尽力提供帮助。

圣诞树的研制成功,令一家外资投资集团也抛来了“橄榄枝”,决定投资1000万元人民币,支持赵亮筹备“夸父太阳能应用技术有限责任公司”,专门研发销售太阳能光纤圣诞树

等太阳能应用产品。

喜出望外的赵亮给千里之外的南宁家里打了电话报喜,随即开始计划着如何利用这1000万元投资。“我们认为最佳的市场是发达国家。”赵亮打算请越南、老挝等国家的工厂代工生产,“可以降低成本,规避一些国际贸易门槛。”赵亮为太阳能光纤圣诞树申请了国家专利,还联系了包括通用电

器、松下等在内的数家大型跨国企业,打算为他们提供定制化企业礼品。

赵亮并不想津津乐道于自己的成功经历,他说自己考虑得更多的是公司和团队的发展方向。坐在母校南宁三中的校园中,赵亮望着远处的学弟学妹,脱口而出一句话:“希望他们不要变成书呆子,多了解外边的世界,成长是更重要的事情。”(刘剑)