

MBA人物：北大MBA冯军 - 创富中国7大心法 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/159/2021\\_2022\\_MBA\\_E4\\_BA\\_BA\\_E7\\_89\\_A9\\_EF\\_c70\\_159082.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022_MBA_E4_BA_BA_E7_89_A9_EF_c70_159082.htm) 爱国者创始人、华旗资讯公司总裁冯军一家在中关村由机箱、键盘起家的小企业，在短短12年内，发展成为旗下移动存储产品市场销量连续四年遥遥领先；MP3随身听国内市场占有率第一的知名数码产品生产商。总裁冯军揭露七大致富心法：一、正直创业，聚沙成金；二、抓紧社会发展新契机；三、客户为王；四、打造"中国骄傲"的愿景；五、以民族品牌做创富杠杆；六、发挥本土化优势；七、跨跃式战略。来源：www.examda.com 在一家北京中关村的公司里，从上到下每个员工都要读一本书，这就是史蒂芬柯维所著的《高效能人士的7个习惯》（The Seven Habits of Highly Effective People）。这家公司就是华旗资讯。华旗旗下电脑机箱连年市场占有率第一；爱国者移动存储产品市场销量连续四年遥遥领先，成为中国第一个大规模领先国际市场的IT产品领域；爱国者MP3随身听入市仅1年，即实现国内市场占有率第一，2004年的市场占有率是第二名三星的两倍，索尼的十倍。华旗资讯由此入选"2004年中国电脑商百强企业""数码产业杰出企业""中国信息技术创新最具潜力企业"。公司总裁冯军，刚刚带着1500名员工庆祝华旗资讯的12岁生日，并"高效能地"推进着公司，以每年60%的速度前进。36岁的冯军除了坚持柯维的七个工作习惯外，更凝练出自己的7大创富心法。创富心法1：正直创业 聚沙成金 10多年前，冯军还是清华大学在校生。"我深刻地意识到，中国未来发展空间太大了。我创业时机比较幸运，正好是邓小平南巡讲话

之后不久。"回首往昔，冯军感慨万千。中国有千万人听到这些话，像华旗这样成功的，却是少数。冯军虽学理科，对新闻和时政却保持着高度敏感。他下决心扔掉金饭碗创业，缘自一件小事。"以前中国人走到哪儿兜里都揣着粮票，直到宣布粮票作废，我才敢下海。"于是，他在中关村迈出了第一步。23岁的冯军选择了机箱、键盘，这是最辛苦的行业，当时大学毕业生是不愿做的，但这领域产品全是国产，最容易积累品牌。别人卖一个CPU赚100块，他卖一个机箱赚5块，还要用三轮车送货，搬上扛下。别人都叫他"冯五块"。尽管累，冯军却坚决不碰内存和CPU，他认为合法是第一位的。那时中关村的内存、CPU大多是走私货，经销商冒着被查抄和罚没的风险。华旗的利润率只有其他公司1/6，但华旗走得很稳。现在那些早年经营走私产品、赚容易钱的公司大多烟消云散。而冯军在逐步积累了资金之后，开始投资显示器。显示器成功之后，就开始做移动存储，在互联网高峰，又开发数码相机和MP3，走出一片天。正是抱着"正直创业、沙里淘金"的信念，冯军赢得持续发展的可能，他说：当时很多中关村的企业很优秀，但因为只顾赚钱，却失去了永续发展。

创富心法2：抓紧社会发展新契机来源：[www.examda.com](http://www.examda.com)

冯军在清华读书每天只睡4小时。清华的功课本来就紧，学建筑结构之余，他又学建筑学，梦想做贝聿铭、梁思成、吴良镛。为了跟上时代，他还在学计算机，学经济管理。都是为了及早嗅到社会发展的契机。华旗产品研发的口号是"先于消费者发现需求并满足之"。冯军认为：产品要满足消费者的三个需求：开心、省心、省钱。从发展轨迹来看，树立了键盘、机箱、显示器等三个产品系列后，华旗着眼数码领域。进入移

动存储之后，华旗马上从贸易型转为研发型公司。新开发的网络存储，可以直接用网线共享资源，省掉一大笔开支，对于那些只有几十个人的小公司来说，再也不需要网络管理员了。今年10月18日是华旗12岁的生日，冯军在人民大会堂召开庆祝大会，同时发布华旗音乐下载网站aigomusic.com，这不仅是中国第一个"硬件 内容"模式的数码娱乐平台，也开创国人正版下载的先河。冯军认为，数字音乐是一块巨大的市场蛋糕，爱国者数码音乐网代表着未来的发展方向。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)