

做生意要靠人的创意而不是靠本钱 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022__E5_81_9A_E7_94_9F_E6_84_8F_E8_c123_279668.htm 金利来领呔的创始人曾宪梓在一次电视专访曾经说过一句话，“做生意只要靠人的创意而不是靠本钱！”他说自己开始创业时开了一家裁缝店，只有三台破旧的衣车，专为当地人量体裁衣。当时这种裁缝店在香港多如牛毛，竞争激烈，惨淡经营。后来他想出了将做时装改为做领呔，才走出困境成就今天的事业。对此，本人深有同感。我是个大起大落的人，27岁已经是百万富，29岁时不但一无所有，而且欠下别人近50万的债务。现在我刚过33岁生日，债务早就还清了。虽然不能说富有，但是拥有私家的小车和楼房，生活算是不错了。如果说我27岁时拥有100万靠的是天时，地利，人和，而今天自己能够起死回生靠的就是创意。记得当我最困难的时候，差不多连开饭都成问题，房租三个月没交，手机因欠费停机，每天靠开着辆破旧的嘉陵摩托车搭客糊口。在我这个城市里，干这行的人也实在太多了，出租车也多，因此每天的收入很有限。有一次，我搭一个客去车站乘公共汽车。他说他的行李箱太重了，提着走手会很累，拉着走远了腿也累，才不得不坐我的摩托车。这句话我印象很深刻，当在路边等客的时候，我看着来往的旅客手里都拿着大包的行李，有些人挺吃力的。有什么方法可以令旅客减轻负担？我一直思索着。有个外来工站在我旁边等公共汽车，等得久了，他干脆坐在他的行李箱上面。看到这样子，我突然灵机一动，如果做一个可载人的电动行李箱不就可以减轻行李负担吗？那个行李箱既可以用

人拉着走，若是人行累了，主要在平滑的路面上，人可以骑在上面，一按开关它便会走动。根据这种构思，我买了一辆电动滑板车，将其中的马达和蓄电池拆下来，计算其体积大小，然后找一家行李箱生产厂按我的要求形状订做一个坚固的行李箱外壳。等外壳做好了，我再将马达和蓄电池装嵌上去。这样，一个电动的行李箱就造好了，整个造价不到200元。后来我再稍作改进，还装有防盗报警装置，但总体来说构造简单，说不上有科技含量。就是这样简单的行李箱，在2001年的广东国际皮具箱包展览会上，我收到120多万的订单。后来，我以100万将这个专利卖给一家行李箱生产厂，从此又过上安稳的生活！其实，象我这样的例子在当今的社会上有的是，只要你肯去思考，肯去挖掘，处处作有心人，机会就不与你擦肩而过。不要老是抱怨自己想创业却无本钱，关键是你的创意够不够新，够奇，够特别。有没有市场。一个好的创意你能空手套白狼，四两搏千斤；一个好的创意会令你的事业独辟蹊径，柳暗花明；拥有一个好的创意你会吃遍天下！ 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