

10年创业我一直在舍弃 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/282/2021\\_2022\\_10\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_88\\_9B\\_E4\\_B8\\_c123\\_282749.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022_10_E5_B9_B4_E5_88_9B_E4_B8_c123_282749.htm) “这10年就是一个不断取舍的痛苦过程”，刘萨沙这样形容她创业10年的历程。1996年，她开始白手起家，2005年，她创建的黑弧广告公司已经拥有4个分公司，专攻房地产广告。放弃送上门的客户全力攻关 1996年，从事过广告行业的刘萨沙在深圳开了一家广告公司。创业初期，因为是新公司，在业内没有任何名气，客户不信任，如何生存下去是刘萨沙面对的最大问题。为了赢得机会，一开始公司的业务是什么都干：文案、制作、媒介代理、设计，甚至服装品牌的推广。辛苦的创业初期，被刘萨沙称为“最开心、最没有负担”的时期，因为一切从零开始，所有的努力，都是一种“获得”，一种“取”。而令她最痛苦的，却是之后的“舍”。1998年开始，深圳的房地产业开始复苏。因为一个偶然的机会有，刘萨沙接触了房地产方面的客户，她敏锐地看到，房地产广告是复合型产业，其中牵涉到许多行业，挖掘的深度更大，专业性强，竞争力也会更强。于是她决定全力以赴做房地产策划。然而，由于没有任何参考经验，一开始，谁也不懂怎样操作，一切都要从头开始学习。而与万科的合作是一个突破口，也是公司人气大涨的机遇。为了与万科合作，刘萨沙把上门的生意都推掉了。之前，她觉得任何生意对公司的生存和盈利都很重要，一个也不放弃，而现在却要把“送上门”的生意推掉，这让她心里很不忍。特别是，其间他们在联通的比稿中获胜，已经有获得其全年广告合作的机会了，最后还是狠下心推掉这样

一个大单。另一次放弃，是放弃其他的行业客户。当公司在房地产策划领域中成熟起来后，刘萨沙又面临一次选择：房地产策划份额已经占公司业务量的70%以上了，公司未来发展何去何从？放弃其他行业专攻房地产一开始，她想让公司在各个领域“遍地开花”。然而，这个时候的公司遇到了障碍做房地产策划的人才结构很特别，无法得心应手地为其他行业做策划。这使刘萨沙感到了危机如果放弃其他行业，只做房地产，也等于把鸡蛋放在同一个篮子里，风险固然变大，而且万一“房地产热”过去的话，公司未来如何生存？为了想通这个问题，刘萨沙把自己关在办公室里想了几天。想了又想，她还是想通了，不管房地产存在的空间有多大，它存在，就一定有市场，也一定有客户。公司就有生存下去的能力。于是，她果断砍掉所有非房地产行业的业务，全心向房地产策划进军。现在，刘萨沙已经拥有4个分公司，一切如她所预料地稳步发展。“一个企业家，做好定位非常重要。”这是创业以来刘萨沙感受最深的体会。（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)