

29岁前你想成为富翁吗？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022_29_E5_B2_81_E5_89_8D_E4_BD_c123_288858.htm 创业者的第一素质是商业能力 哈拉里，27岁；瓦拉迪，29岁；拉比，28岁。加拿大多伦多Spinmaster玩具公司的创始人。该公司创立于1994年，1998年销售额是200万美元，1999年销售额已达420万美元。1991年，哈拉里和拉比这对恋人在西安大略大学读绘画艺术，并沉浸在招贴画的艺术灵感之中。有一天，拉比突发想像，这么精美的艺术作品，何不将画拿出去卖钱？两人一拍即合。没想到一张招贴画竟卖了5个美元！5美元不多，但意义非同小可。从卖出第一幅校园招贴画开始，他们就确信，未来的唯一选择就是做一个创业者了，因为他们从交易中找到了成功的感觉，发现了自己除具有技术能力外，还具有非凡的商业能力！而这些是一个创业者必备的素质，尤其是商业能力更是创业者必备的第一素质。我们许多年轻的创业者，往往容易轻忽这一点，以为在技术方面超群，在商业上也能拔萃，而疏忽了商业能力的培育和发掘。许多创业者在这一点上是有切肤之痛的。因此，创业者从细小的生存细节，了解自己的潜质，确立自己的创业方向，是至关重要的一步。当然，有技术而无经营头脑并不要紧，你还可以请有这方面才华的人加盟做你的CEO！哈拉里和拉比虽然有商业头脑，但仍不忘邀更出色的人加盟呢。1994年，哈拉里和拉比毕业后，用卖招贴画所挣的1万美元投资制造了一种叫“地球伙伴”的玻璃头饰，一个月的销售额就达100万美元。后来，他们认识了学国际商贸的瓦拉迪。瓦拉迪的加盟又使他们如虎添翼

，在技术上不断创新，在业务上不断拓展，生意十分红火。拉比回忆道：“在创业的前一年半中，我要做的事情就是坚持，以及满足突如其来的大量需求。”继“地球伙伴”的成功之后，他们设计的另外两种产品——魔棍橡胶水玩具也大受欢迎，而1998年生产的空压动力玩具飞机更是风靡欧美。现在，已有很多买家提出收购这家公司，但这3个年轻人不为所动。他们认为，自己有能力将公司做得更好，技术能力和商业渠道都很成熟，管理也有条不紊。谈到成功的经验，拉比说：“年轻时思维敏捷，而且又有商业潜质，那么你成功的机率就是双倍的。”

创业者要掌控机遇的秘诀

李铁，29岁，陕西宝鸡人，人称“股神”；25岁开始炒股，26岁拥有1亿余元资产，28岁拥有3亿余元资产。1995年7月，李铁登上了南飞深圳的航班。谁也不会想到，坐过这架班机的李铁仅仅一年后就成了深圳最年轻的亿万富翁。这真是个创造神话的年代，李铁被人称作“股神”！李铁说他天生对挣钱有一种敏感，并能较好地把握每一次递进财富、递进人生的机遇。而机遇大多数是默无声息的，你必须要有火眼金睛，要有识机遇的慧眼。大学毕业后，学理工的他被分到机关，成为一名国家干部，这本是令人羡慕的事，但1993年，小平同志南巡的第二年，他看准了是实现自己财富梦想的最佳季节，于是决定“下海”，家里也觉得他是这块料，给他1万元。他成立公司，出售自己研制的游戏卡。果然，他出手不凡，到1995年已挣到100多万元。这一年，中国大陆股票业刚刚启动不久，对商业运作和时代气息天性敏感的李铁认准了：股票是“新事物”，是社会的晴雨表，国家肯定要扶持的，不会任其自生自灭。因此，在别人还在观望的时候，李铁带着那100万来到了深圳。他希

望找到股市挣钱的规律，最终是，不仅没找着，还交了30万元的"学费"。当然"学费"没有白交，李铁聪明的大脑竟然研究出了能反映大资金进出情况的"金脑指数"，这个指数作为一个秘笈，又成为他以后出奇制胜的法宝。1996年后，神话在李铁的股票操作中一再显现。春节前后，他一口气买进的"深发展"、"四川长虹"、"东大阿尔派"、"深科技"等一系列股票开始创造奇迹了：股市开始全面上扬。许多人见好就收，纷纷抛出。李铁不仅不退，反而再度杀入，股票也跟他约好了似的，一路上扬，直到他松手。结果是李铁100万的资金变成了1个亿。11月份，李铁除"东大阿尔派"和"武凤凰"外，全线退出。结果奇迹真的又出现了，沉寂了近3个月的那几支李铁原持股票，全面下挫，而这两支却涨幅最大，"金脑指数"再次显示了威力。而"金脑指数"的本质内涵，就是对时机的准确把握！1997年2月20日，是一个令中国人最悲痛的日子，世纪伟人小平逝世，股市因此创下历史最低点。而这个最低点再一次被李铁看准，他认为，这又是一次机遇，并倾其所有，买下了他反复研究过的股票。谁也没想到，就在当日，深沪大盘反转再度一路上扬！李铁因此拥有数亿资金，成为名副其实的亿万富翁！机遇和智慧成就了李铁。改革开放20多年，创造了刘永好、史玉柱等人物，现在已到了造就亿万富翁的时代了！而且这些"李铁们"有一个共同点：都是知本家，不是靠运气，而是靠运用经济知识和时代智慧掌控机遇成就大业！

创业关键是提高品牌注意率 朱莉姬，28岁；克莱格，29岁，美国willowbee & Kent旅行公司创始人。公司系为旅游者提供全套服务的"旅游超市"，创立于1997年12月，1998年销售额是100万美元，1999年已达350万美元。克莱格、朱莉

姬是一对夫妇，在介绍他俩开办的这个"旅游超市"时，克说："当时，没有一家公司能提供这么广泛的服务，绝对是物超所值。"目前，该旅行公司能在一个房间里为游客提供全方位服务，包括订票、购买旅游指南和探险服，以及与旅游相关的其他事宜。大学毕业后，克莱格夫妇花了3年时间研究旅游市场。他们频繁地参加旅游主题的会展以获取经验。"我们的目标是办一个独一无二的、有强烈视觉冲击力的旅游公司。"夫妻把自己的创意告诉了Retail设计公司，请他们为自己的公司做形象策划。这家著名的设计公司极少为一家小店做设计的，但他们被克莱格夫妇的创意打动了，觉得这种公司定位新鲜而独特，一定能吸引许许多多的旅游爱好者，从而挣大钱，于是为他们设计了一间极富个性的店。克莱格夫妇成功的关键，就在于他们认真地作了市场调查，分析了市场潜力，了解做什么生意能吸引顾客的注意力。我们创业也要千方百计提高自己品牌的注意率。为什么中央电视台《焦点访谈》时段的广告这么贵，标王达数亿，不就是这时段收视率高，观众注意力集中吗！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