

3年5000元变600万 你也行 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\\_3\\_E5\\_B9\\_B45000\\_E5\\_85\\_c123\\_288944.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022_3_E5_B9_B45000_E5_85_c123_288944.htm) 可能是因为很想试一试自己到底具不具备另一种能力，再加上自己对于教师的工作是很投入地"玩"，有责任感，但缺乏激情。中规中矩，有板有眼，一直可以看到自己20年后的样子，日子像一杯温吞的白开水，心里便有些蠢蠢欲动。可是决定自己到底要不要成为生意人，当时着实在心里挣扎了好久。一件质地看上去很一般的衬衫，可能是因为天气太热的缘故，浆洗得平整的袖子被卷到肘部，一条灯芯绒的裤子，一双擦得锃亮的皮鞋，一个诺基亚8850的手机放在上衣兜里；两手空空连一个手包都没有，说起话来语调低缓。初见赵松青，很难将他与"款爷"联系在一起。不过，在说到生意时，虽然语调始终保持着低缓，可眼神中却不时闪现出一种机敏与睿智。创业刚起步惨遭破产！师范大学毕业后，我被分配到北京的一所中学教物理，对于教师的工作是很投入地"玩"，有责任感，但缺乏激情。中规中矩，有板有眼，一直可以看到自己20年后的样子，日子像一杯温吞的白开水。这样的日子过了两年后，我有些坐不住了，心里便有些蠢蠢欲动。当了两年多的教师，我只存下来了5000元钱，一次与朋友聊天时，我说准备用这5000元钱创业做一番事情。没料到他听完后竟然笑得岔了气儿，他对我说："5000元在北京连做一个小买卖都很困难？还说什么做一番事情？"当时我觉得自己虽然不是个很聪明的人，但应该称得上是一个有头脑的人，特别是当一种东西如果让我产生兴趣的话，我一定会将它琢磨透，这一点很少有人可以赶得上我。所以

朋友的大笑让我觉得自己像受到了侮辱一样。1997年的暑假过后，尽管家里人和朋友没有一个人赞同，我还是辞职了。与其说是自己断了自己的退路，不如说将自己逼到了没有一点退路的地步上。至少在我成功之前，是没有一个人看好我的。没有一个人认为我是做生意的那块料。5000元钱究竟可以做什么？这是当时我需要首先解决的问题。我不喜欢逛市场，因为对于眼中的市场环境我是比较愚钝的。但是我最大的优点是可以从信息中寻找思路。所以我把自己关在屋子里整整一个星期，翻遍所有的报纸、杂志，翻遍我所看过的所有的书，我以为或许可以找到好的项目，也的确从信息中找到了几个项目，可是到了第六天时还是一无所获。血泪交织我心力交瘁！因为这些项目不是需要资金比较多，就是需要一个研发的过程，对我来说都太不实际了。第六天夜里，我颓废极了，觉得自己实在是太傻了，可能所有人都说对了，我真不是这块料。一个人越想越气，可能那时候有些疯狂了吧？也不知哪里来的邪火，我一把将身边写字台的抽屉拽了出来，并且狠狠摔在地上，想借此发泄一下。从小到大我的脾气都是很温和的，从没有发过这么大的脾气。发泄之后，看着掉了满地的物品，我一屁股坐在地上，这时屁股底下发出了一种怪声音：类似于抽水马桶一样的声音。吓得我一下子又跳了起来。再一看，原来是父亲去美国时带回来的一种小玩意儿，是美国的冰箱贴，制造成了马桶的样子，拿手一摁，就会发出抽水时的声音。我捡起这个小玩意儿，左右看了半天，又将它拆开了琢磨。突然我知道该做什么了。现在回过头去看自己的第一笔生意真是相当的幼稚，既不了解这种东西市场上是否曾经出现过，又不了解这种东西到底会不会

有市场，决定做就是因为一来我的资金勉强够用，二来自己觉得这个东西有意思。第二天，我购买了一份《精品购物指南》报，从上面的分类广告中找到了几个希望承接制造礼品的小工厂的电话，一一打电话去联系。一连找了好几个工厂，报价都不太实在，只有门头沟有一个小工厂已经好久没有接到生意了，厂长在电话中一再说只要有一点利就行。我与他们联系后，马上乘车去了那个工厂。为什么江浙工厂最赚钱所谓的工厂其实就是一个村办的小作坊，是趁着礼品热建起来的，想从中赚点钱，结果因为竞争太激烈根本没有接到过几个生意。厂长一看我当天就去了，特别热情，并且说只要能够将生意给他们，不但保证质量和工期，而且价格好商量。我说，行，我回去将制作工艺图拿出来。当天晚上，我一宿没睡，凭着学物理的这点功底，制作出了工艺图，但是有一个问题比较难解决，就是如何让它发出抽水的声音。天刚刚亮，我就照着一个从报纸上抄来的玩具厂的地址跑到了大兴。一路上一直琢磨着该怎么向人家讨教？到了工厂，我径直去了厂办，告诉他们我是中学的教师，想在课外活动中教学生一点有意思的东西，可是不知该怎么制作，所以跑来咨询一下。厂办的人态度挺好，给我叫来了一个老技师，老师傅一解释我才知道，原来特简单，将声音模拟到一个小模块上就解决了。随后，老师傅还给我介绍了一个生产这种模块的工厂，人家报价一个0.32元，生产3000个3天就可以提货。模块解决后，我就又坐上了公交车去了门头沟。厂长根本不懂得工艺图，请了工厂中的一个老师傅看了整整一上午，我反复解释给他听，才明白了是怎么回事儿。厂长给我报价是1.22元一个。我一口就答应了，并且告诉他们给我制造3000

个。给了他们1000元钱的定金后，就又马上返回北京。这等于说是将自己的5000元钱全部投了进去。万一卖不出去，或者工厂制作的工艺太差，我就真的一点点退路都没有了。不过我想都没想就又把自己逼上了绝路。工厂跟我说需要15天的时间制作，我说行，5天以后我给你们再送1000元钱，但是我必须先提走200个作为样品。协议就这样达成了。回到北京城的第二天，我就开始跑各个商场的玩具柜台，我根本不知道这些东西该往那里销，该找谁去卖，反正一天至少跑六七家商场，四处乱闯。35岁前成功的12条黄金法则 后来有人告诉我，卖这种既没有商标又没有谁见过的产品最好找私人的摊位。我想自己也真够笨的，怎么连这么简单的问题都没有想到，于是马上到北京的所有小商品批发市场，与摊主们联系。刚刚将产品拿出来，这些小老板就特别感兴趣。我定价6块钱一个，一般情况下5.5元就能够成交，3天的时间里，我就订出去了1000个。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)