

戴尔从玩计算机时发现，一方面本地的一些计算机批发商接手的PC机无法及时出售，而另一方面用户又无法得到他们所希望配置的计算机。于是，戴尔就到批发商那里将积压的PC机以批发价买回，再在机器上增加一些特性，如更多的内存和磁盘驱动器，然后在当地报纸上登出很小的、只有一页纸的广告，以低于零售价10-15%的价格出售这些计算机。后来，戴尔回忆说：由于批发商的高价与用户得到服务有差距，这给我作直销创造了机会。

为什么DeII公司的股票会在短短几年内一飞冲天？几年来，DeII公司从一家名不见经传的小公司不断壮大，现已成为PC界举足轻重的新盟主，它的实力已与康柏、IBM这些业界元老们难分伯仲。这多半要归功于低价直销的经营策略，现在这种策略正为业界千万厂商竞相炮制。迈克尔·戴尔的成功，其中最突出的也是不同于一般公司的是：DeII公司迅速崛起并不是依靠领先的技术，它依靠的是一种观念、一种商业模式，而且更难能可贵的是这是一个并不被普遍看好的模式。实际上，DeII公司从诞生之日起，就一直被各种非议和潮流所包围，但是戴尔却不为潮流所动，而是抓住市场新苗头，预测市场变化，引导新的需求，正所谓取人之弃，独得其利。

实行电脑直销并不是什么创举，如同山姆·沃尔顿把沃尔玛超市开到乡村一样并不是什么超凡创意，沃尔顿之所以成其为天才（当然也成了亿万富翁）在于他知道如何有条不紊地建立市场基础，处处从小事做起，而戴尔的过人之处正在于他知道沃尔顿的原则同样也能在电脑业所向披靡。DeII公司的副总裁康尔特·托福尔说：在我看来，迈克尔的天赋并没有得到应得的肯定，对市场的每一丝动向都有敏锐的洞悉，是他创造了DeII公司经营模式的要素。DeII公司奉行的是一种最朴素最实际的哲学：组装和销售计算机。戴尔深信最佳的电脑经营模式便是为客户提供量体裁衣的服务。因为只有这样才能让用户使用到切合其需求的产品。通过直销这项独特的策略，DeII公司的业务获得了迅速的增长。

1997年，32岁的迈克尔·戴尔就成为德克萨斯州的首富，拥有43亿美元的净资产。据《财富》杂志称，迈克尔·戴尔的个人净资产高达214.9亿美元，足够为每一位美国中学生购买一台电脑。

结论：悉心留意机遇之窗何时开启。这是一个有头脑、有决心的人能够在竞争中击败所有对手的关键。