

理财

浣滆

鍙戝竷浜庯細2007/01/31 00:56

美国《企业家》杂志刊登了23名青年百万富翁如何开创自己商业帝国的成功故事。这些富翁年龄都不超过40岁,没有一个来自商业世家,事业的起点也不高,其致富方式可大致归为三类。

勤勤恳恳型:虽然也有一些百万富翁的成功之路充满传奇色彩,但更多的还是靠勤劳的双手和多年的苦干。比利.斯达德就是一个典型的例子。1993年,23岁的比利出于对冬季运动的热爱开了一个不足20平米的滑雪板小店,此后,比利和妻子一道将经营范围从滑雪设备一步步扩展到少女时装、运动器材,谁知"9.11"给他们带来了沉重打击,公司连续3年亏损,险些破产。他们历尽艰辛重振旗鼓,去年终于迎来了600万美元的赢利。

为等待机会,老练的企业家都需要卧薪尝胆,白手起家的年轻人更不例外。亚美.凯兹和德纳.斯拉维特在纽约的各种行业里摸爬滚打多年,一直在寻找合适的商机。一个偶然的机会,微软公司向他们订购一批礼品包装袋,这使他们瞄准了跨国公司礼品市场。在各个跨国公司之间周旋多年后,2004年他们与法国专营包装的行业大王达成合作协议,这次机会使他们去年的销售额达到了900万美元。

另辟蹊径型:有人喜欢埋头苦干,有人却喜欢寻找别人不曾注意的市场盲点。但能够另辟蹊径干成一番事业,也不是一件容易的事。

得克萨斯州36岁的维耐.巴阿特的赚钱思路很与众不同。美国各行业的竞争都很残酷,让维耐很不适应,为躲避竞争,他把注意力转向了那些非营利组织:专为不善经营的非营利组织提供管理服务,帮助他们改善与商业客户的关系。如今,他的公司为几千家非营利组织服务,仅去年就赢得了2000万美元的丰厚利润。

利人利己型:有些人创业之初就立志建功立业,但有些人的成功却是无心插柳。1983年,年幼的约瑟夫.萨姆皮维夫患上了糖尿病,不能吃含糖过多的冰淇淋。为了解馋,他为自己做了个不含糖的冰淇淋。15岁时,他已经研制出好几种不含糖的甜点。

在美国,胖人很多,这种低糖食品非常受欢迎,约瑟夫尝试著把自己研制的甜点拿去卖,取得了巨大成功。如今这位34岁的企业家已开发了40多种无糖食品,畅销全美,仅去年的销售额已超过1亿美元。

说 起利人利己,33岁的安德鲁.福克斯做得也不差。福克斯年轻时最热衷的就是出入纽约高档俱乐部,为省钱,他想方设法去蹭票。直到有一天他突然问自己:为什么不直接与俱乐部老板协商,给那些热衷于过夜生活又想省钱的消费者优惠待遇呢?没想到这一简单的主意给他带来了巨额财富。现在通过他的网站不仅可以享受到美国各大俱乐部的优惠服务,还能找到各地的旅游信息,去年的营业额已达到2200万美元。