

向中国革命史学 创业

Author: 管知时

WeiXin: jayden_guan

Version 0.9

Last Update: Apr.8.2016

我们将了解的内容

- 为什么学革命史
- 革命案例集锦
- 颠覆创新之道
- 创业成长路线图

Summary



Module 1:

为什么要学

创业大潮

- 经济下行 转型突围
- 大众创业 万众创新

热情高涨 准备不足

- 路远坑深 九死一生

以不教民战，是谓弃之 —— 孔子

- 案例教学
- 地狱模式
- 真实详尽
- 众所周知
- 启发借鉴

- 可能没读过哈佛商学院,
- 但一定考过中国革命史



创业与革命

- 梅岭三章 之一
- 断头今日意如何？
- 创业艰难百战多。
- 此去泉台招旧部，
- 旌旗十万斩阎罗。

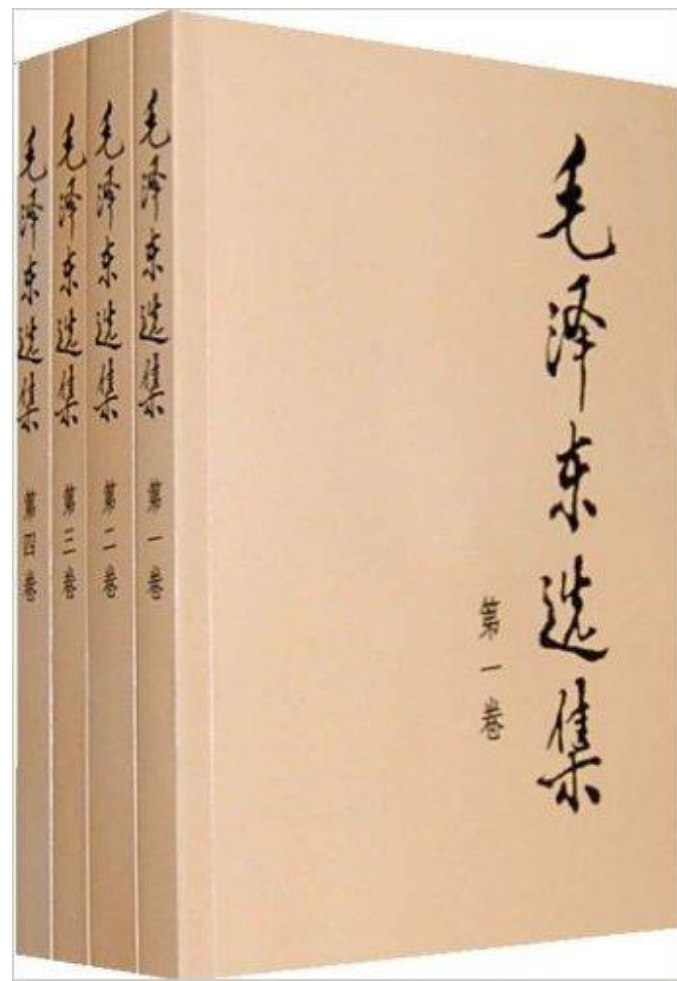
陈毅 1936.12

地狱模式



商业大佬必读

任正非、柳传志、
史玉柱、马云、
张瑞敏等企业大
佬都熟读《毛
选》。



任正非在部队期间就是“学毛标兵”



华为成长史（28年间）

- 1987年，43岁的退役解放军团级干部任正非，与几个志同道合的中年人，以凑来的2万元人民币创立了华为公司。
- 2015年，华为实现全球通信设备销售收入3950亿元人民币，人员17万。
- 一家就占全球市场半壁江山。
- 华为营收和利润比后面三家的总和还多（中兴1002亿，爱立信1950亿，诺基亚920亿），而且保持着高速增长，彰显在全球的霸气实力！

Module 2:

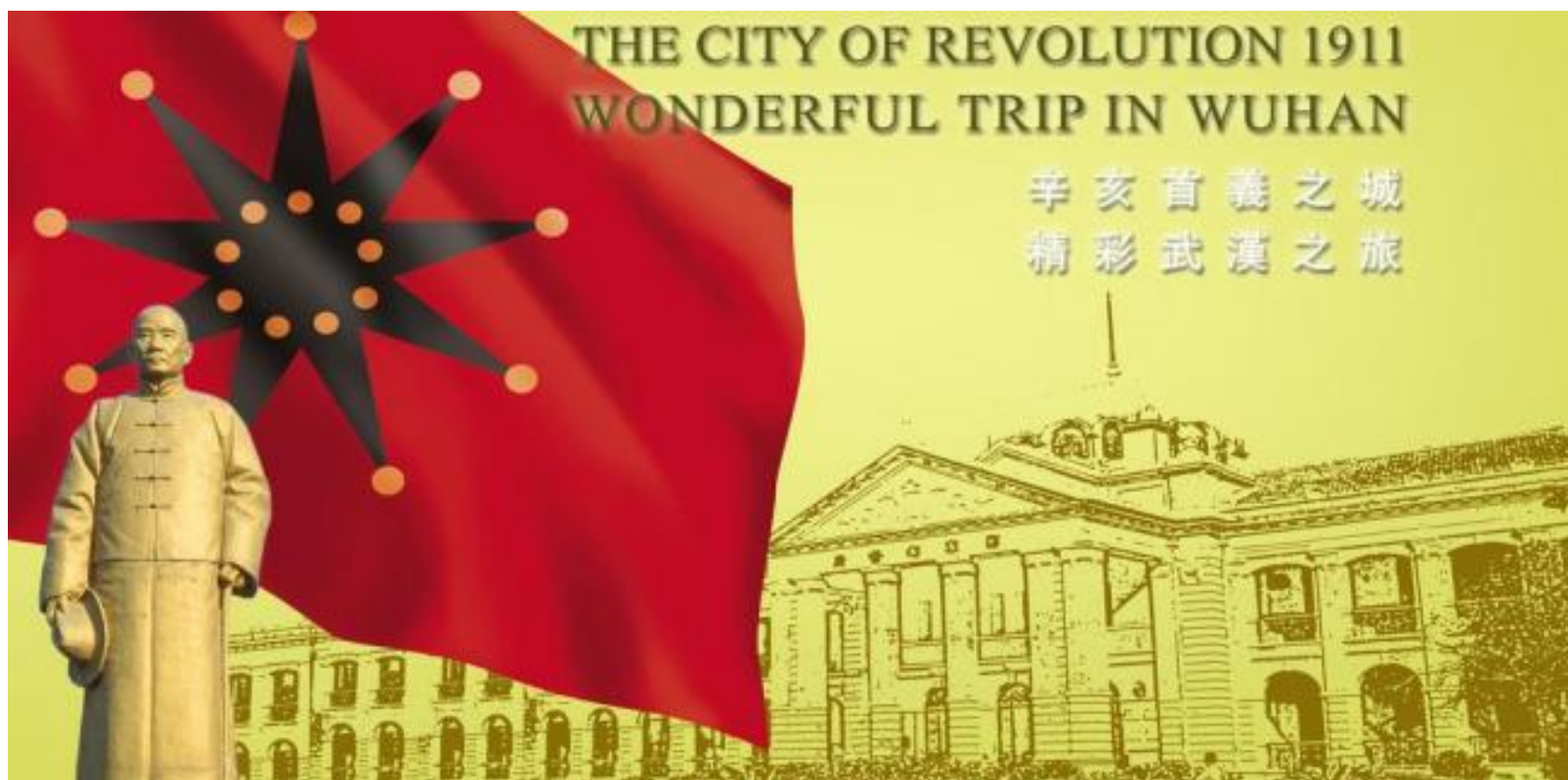
革命案例集锦

1. 孙中山的连续创业

起共和而终二千年帝制



革命先行者



1911年10月10日（农历辛亥年八月十九）武昌起义是辛亥革命的开端

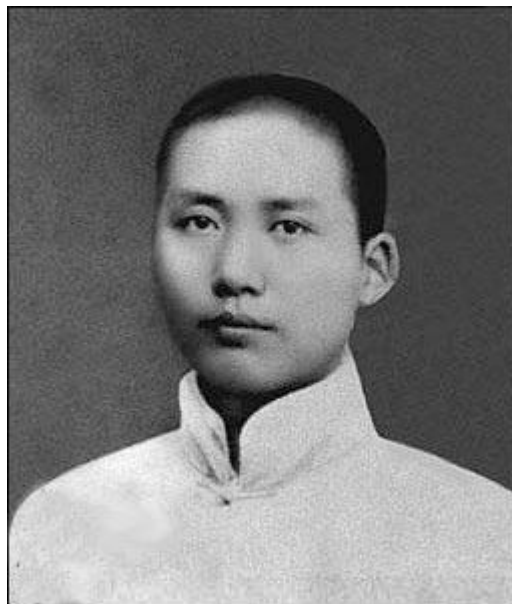
有多少次可以重来？

次数	时间	起义名称	主体力量	地区	结果
1	1895年10月	广州起义	会党、防营	广东	失败
2	1900年10月	惠州三洲田起义	会党	广东	失败
3	1907年5月	潮州黄冈起义	会党	广东	失败
4	1907年6月	惠州七女湖起义	会党	广东	失败
5	1907年9月	钦廉防城起义	抗捐民众	广东	失败
6	1907年12月	镇南关起义	游勇	广西	失败
7	1908年3月	钦康上思起义	越南华侨	广东	失败
8	1908年4月	河口起义	之前剩余部队	云南	失败
9	1910年2月	广州新军起义	新军	广东	失败
10	1911年4月	黄花岗起义	同盟会敢死队	广东	失败
11	1911年10月	武昌起义	新军	湖北	成功

特点

- 屡败屡战
 - 融资能力强
 - 建立同盟和谁都合得来
 - 市场知名度高
 - 不死就有机会
 - 等到风口
-
- 前期缺少过硬的产品

2 毛泽东的第一桶金



2. 毛泽东的第一份工作



创业历程

- 1918 -1920年 北大图书管理员 月薪8元
- 1920年 三人合伙，筹集500元，建立长沙文化书店
- “从事书刊零售业务” 经营范围 书籍、杂志、报纸
- 毛泽东任特别交涉员，负责进货与对外宣传。（采购与市场）

长沙文化书店



市场分析与定位

- 市场需求:
 - 社会对于新出版物的需要骤然迫切起来，受了新思潮的正面激刺和旧思想的反面激刺，实在是一种可喜的现象。
- 价值主张:
 - 传播进步的新文化

独特的竞争优势

- 1. 北大2年图书管理员
- 2. 对于客户的需求有深刻理解
- 3. 业界的人脉关系，熟悉进货渠道
- 4. 当地市场有空白

品类选择

- 报纸： 不做
- 杂志： 观点新颖、革命味十足的杂志。
- 书籍： 西方哲学名著（100多种 到 221种）

成本与周转

- 1. 与11家出版社，签订最低折扣进货协议。
- 2. 动用陈独秀、李大钊 等人关系，出具信用介绍，供应商免去书社押金。

媒体市场活动

- 1. 省长题写招牌，亲自剪彩。
- 2. 《大公报》上《文化书社缘起》为题全文刊载
- 3. 公布所有书目和重点推荐书目
- 4. 公布畅销排行榜

财务运作

- 融资： 第一期融资 27人，共收银**519**元。
- 共三期

定期详细财报：

财务管理公开透明，他还亲自撰写了文化书社的社务报告，详细向各位股东汇报经营情况。

人才培养



毛泽民

1896年4月3日-1943年9月27日

中国国家银行第一任行长，国民经济部部长，他是毛泽东的大弟

主要负责红军的财经工作

经营效果

- 经营书社一举数得，不仅能传播新思想、新文化，而且还能赚取客观的利润，还充当了秘密联络机关作用，党团机关有事联系、来信来访，很多都是通过文化书社。

特点

3.城市商圈创业记

市场分析方法论：阶级分析方法

目标客户群：工人阶级

早期接受者：安源路矿

安源煤矿

- 安源早在唐朝就被发现煤的储存、煤炭的产量极为丰富。近代的洋务运动中，中国最大的工矿企业——汉冶萍公司诞生，成了既有煤矿和冶炼厂，又有铁路的综合性大型企业。安源的煤矿成了公司的一部分，这里采用西方的采掘方法，有工人一万余人，仅在矿井内的采煤工人便有六千余人，每日可出煤两千余吨，炼焦炭七八百吨。

安源

- 安源是中国近代工业采煤较早的地区之一，光绪年间成立了汉冶萍公司，成为中国近代第一个跨地区、跨行业的股份制集团公司。安源也是中国工人运动的策源地，被誉为“中国的小莫斯科”、“无产阶级的大本营”。这里产生了全国产业工人最早的支部，中共领导创办的地方党校，毛泽东最早组织和指挥革命军队的地方等等全国十五个之最。安源是中国少年先锋队诞生地，红领巾的摇篮。

工人处境

- 工人收入低，危险高： 当时井下工人每人每天工资是二角三分。当时行业的潜规则，包工头照例七扣八扣、层层盘剥，发到工人手中也就是一角多点。
- 包工头的月收入可以达到七八百元甚至上千元，贫富差距极大。
- 矿工工资低，又没有受教育的机会，虽然对现实不满却也无可奈何，只好归结于命不好。矿区社会风气每况愈下，工人们像一盘散沙，喝酒赌博、打架成风，有的自叹命苦，烧香拜佛。

尝试1

- 尝试： 邮寄宣传资料。
- 结果： 收效甚微

总结调整1

- 原因：工人大多文盲不识字。
- 分析：工人要争取权益<- 要有觉悟<- 要有文化 <- 要识字 <- 要有学校 <-要有老师
- 行动：派出老师，办学校。
- 人员： 毛泽东、李隆郅

毛主席去安源



李立三



安源夜校



效果1

- 建立了学校
- 工人: 欢迎
- 家属: 欢迎
- 矿方: 欢迎

尝试2

- 尝试：成立工人俱乐部，作为变相工会。
- “联络感情、交换知识”
- 结果：应者寥寥

总结调整2

- 原因：无此需求，联络感情在酒馆，没有知识要交换。
- 分析：痛点不痛，另找刚需。
- 行动：重新寻找价值主张
- 人员：李立三

效果2

- 新口号：“创办消费合作社，可以买到便宜货”的十四字口诀
- 工人：欢迎
- 家属：欢迎
- 中共党史上的第一个工人消费合作社雷厉风行地办起来了。



3. 社区与商城



尝试3

- 尝试：筹集资金、经营消费合作社，主营布料。
- 结果：经营混乱，周转不灵。开办数个月总经理三易其人。

总结调整3

- 原因：关注政治启蒙，缺少营业计划。商品单一。
- 分析：缺少经营人才。
- 行动：启用合适人员，担任经理。
- 人员：毛泽民，担任工人俱乐部经济股股长和消费合作社总经理。

改进措施

- 增加生活必须品种。书籍，识字课本。尤其从长沙，汉口大城市的时尚商品。
- 扩充资本金，重新募股。
- 股东享受最低折扣价
-
- 建立店规，财务簿记，定期向股东报告。
- 入股工人可以分红，又可以买到最便宜的东西

效果3

- 工人纷纷入股
- 合作社的本钱越来越大，
- 加入俱乐部的工人也逐渐多了起来。
- 合作社的采买人员也是股东，进货的时候格外卖力，腿勤嘴勤，货比三家。
- 合作社的货不仅价格比其他商店便宜，顾客还可以拿本地土特产换货，再把这些土特产拿到城市去卖，来回不走空，两头赚钱。

遭遇商战

- 安源周边地区约有一千五百家商店，有米店、钱庄、杂货铺等等，商业繁荣，规模稍大的商户便联合起来与合作社抗衡，这些人在商场上摸爬滚打多年，经验丰富，出手极为凶悍，企图一招就把合作社置于死地。
- 商人们开始囤积了大量资金，秘密派人抢购、套购合作社的廉价商品。他们打算将合作社的货物吸纳干净直至无生意可做之后，再将吸纳的货物加价倒卖，这就叫做“因风吹火、借力打力”。

两难选择

- 遭遇刷单
- 卖还是不卖？
- 卖：虽然能获些小利，但商品断档之后短时间供货不及，货物价格自然会被对手抬高，他们不仅能坐享其成赚到大钱，而且更增加与合作社打价格战的资本。
- 不卖：似乎又没什么道理，有东西不卖不仅会影响合作社的声誉，而且会给对方找到闹事的借口。

改进措施

- 会员制，限额制：防止刷单
- 加大采购，把价格战打下去

效果4

- 商战对手既无法将合作社的商品买空，已经套购的商品又积压在手里，大蚀其本，欲哭无泪，只得败下阵来。

几次交锋，站住阵脚。

事后，毛泽民给中共中央的报告中认为：“合作社的意义与利益已深深地印在工人人们的脑筋中了”。

特点

4. 南昌起义中的3个人



贺龙触底反弹



叶挺



闲人到核心



特点

5. 土包子VS高富帅



局面

- 国军： 高富帅
- （精锐云集，初战大胜，政府支持）
- 共军： 矮矬穷
- （乌合之众，初战不利，没有根据地）
- 必须死磕

培训问题

- 现场观察
- “六大战术原则”：一点两面、三三制、三猛、三种情况三种打法、四快一慢、四组一队
- 沉默男变话唠
- 游击战口诀

效果

- 部队作战能力，迅速提高。战略战术相互衔接
- 四野部队从迅速变成最强大的战略集团。

特点

Module 3:

颠覆创新之道

战略上藐视，战术上重视

- 同时拥有看似矛盾的思维方式
- 有信心现在就开始解决问题，但永远不要说我懂了。

农村包围城市

- 1. 创业企业不要主动攻占，领先厂商的主流市场。
- 2. 获取领先厂商，不愿去获取的市场。
- 米聊 与 陌陌

星星之火 可以燎原

- 三块试金石：
 1. 是否有客户愿意付出重大代价，去使用某种产品或服务？
 2. 在低端市场是否有客户乐意以低价格购买性能不完美的产品或服务？
 3. 主流先入厂商不愿意跟进该项产品与服务。
- PC

集中兵力 打歼灭战

- 分兵 VS 合兵
- 金山的突围

Module 4:

创业成长模板

阶段1

- 建党
- 看准一个方向、获得一套理念、
- 筹到种子资金、建立团队。

阶段2

- 三次起义
- 按设想中的方式全力推进，
- 但被现实击的粉碎。

阶段3

- 井冈山
- 为了生存，从事原先预料之外的项目，获得生存所需要的现金流。

阶段4

- 江西苏区
- 逐步在现实的摸爬滚打中，摸索出不同先前的新认识。并在争取到一些边缘市场的切入点，争取到生存下去的基础。在严酷的条件下，逐步形成独特的运作方式。
- 迫于形势，形成的特有的增长引擎。
- （支部建在连上、官兵平等、军队取消薪金，
- 打击地主，向农民分配土地）
- 丰田 VS 底特律

阶段5

- 长征
- 错估了基本的形势，试图回到常规预想模式失败，
- 造成重大的挫折。可能产生一些团队内部的纷争。

阶段6

- 抗日根据地
- 外部环境剧烈变化。找到一些合作方，在多个边缘业务领域发展业务，不断探索新的方式方法，积蓄力量，却又没用引起主流厂商的重大警惕与打击。

阶段7

- 争夺东北
- 想明白，发展的瓶颈限制因素。集中全部的业务资源，聚焦在一个封闭性目标。

阶段8

- 夺取大陆
- 业务模式进入良性循环。
- 具备决定性竞争优势，使得主要竞争对手，没有招架之力。
- 获得目标市场的大部分份额。

阶段9

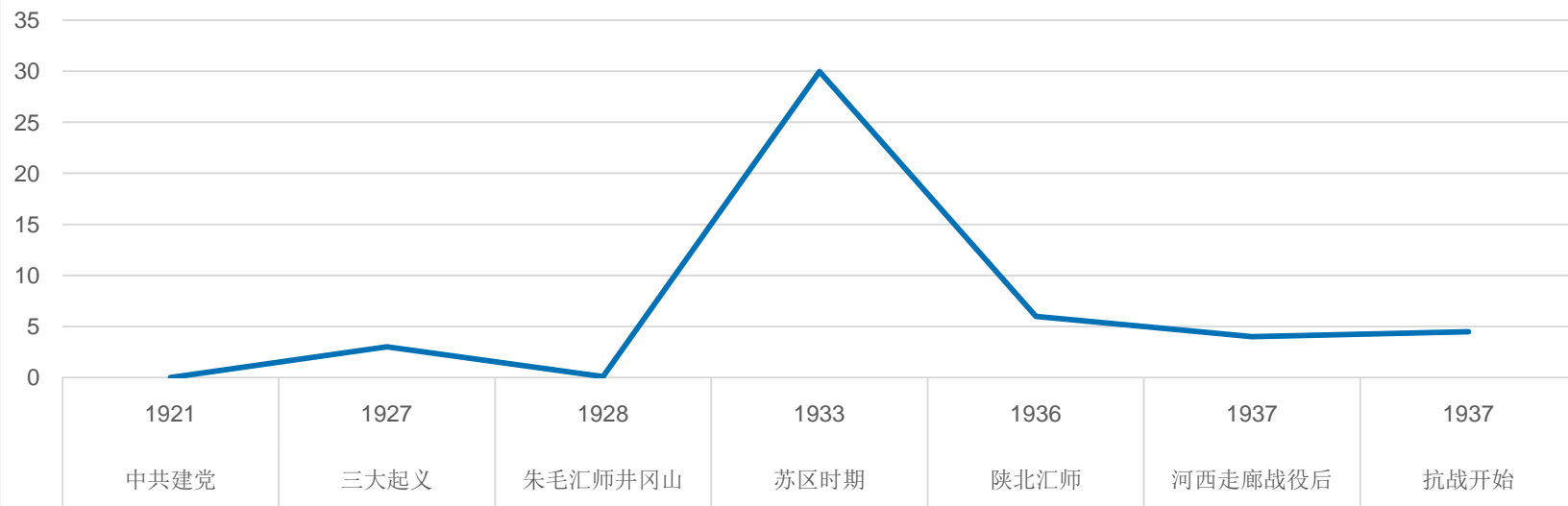
- 建国
- 上市。

增长曲线

年份	阶段	中共军队(万人)	国军军队(万人)
1921	中共建党	0	0
1927	三大起义	3	20
1928	朱毛汇师井冈山	0.1	170
1933	苏区时期	30	170
1936	陕北汇师	6	170
1937	河西走廊战役后	4	170
1937	抗战开始	4.5	170
1946	解放战争开始	127	430
1949	建国前	400	50

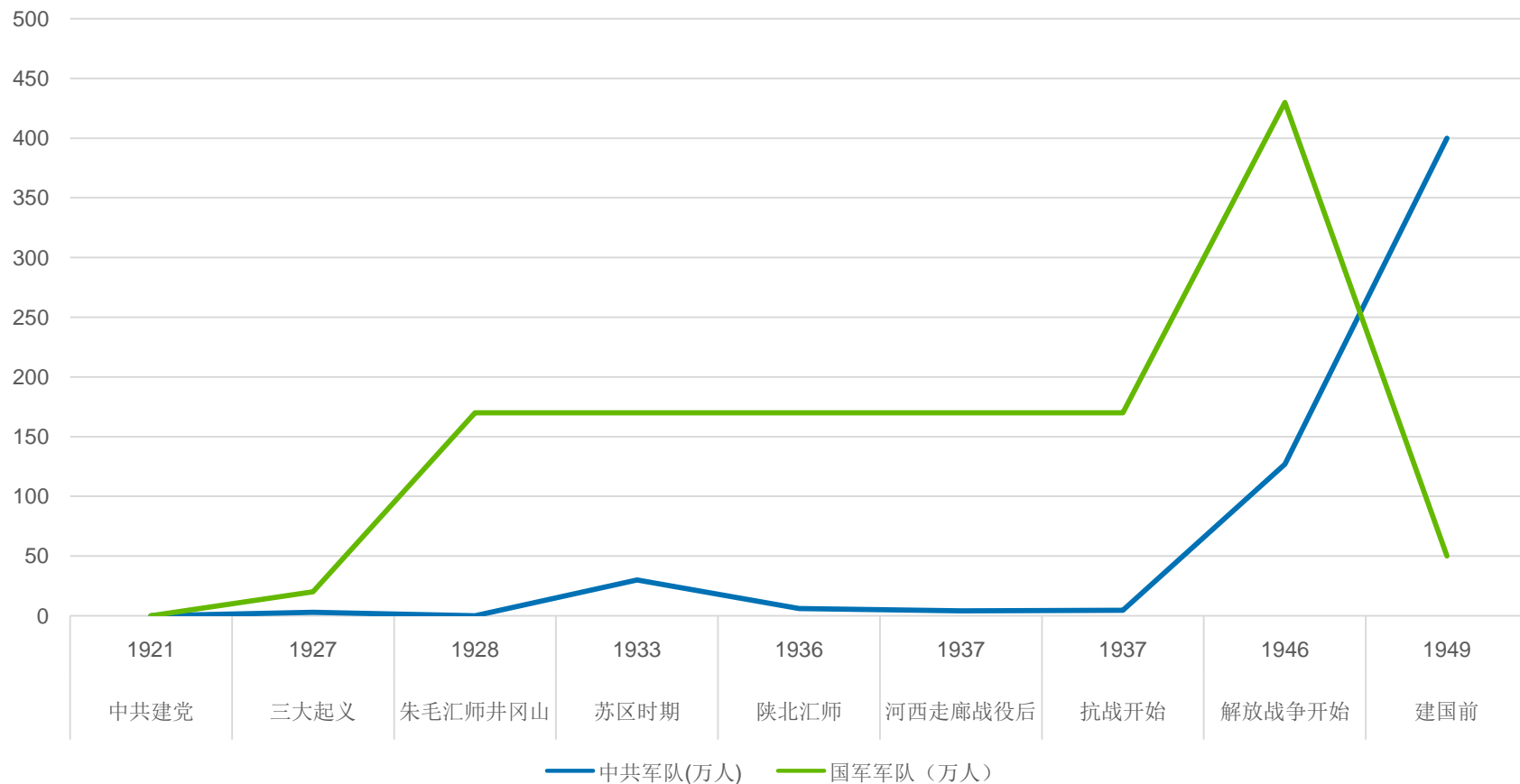
中共早期增长曲线

1921-37年 中共军队(万人)



国共长时间段对比（28年间）

1921-49年 国共军队人数（万人）



评论

- 道路曲折
- 前途光明



Q&A

- QQ: 771229385@qq.com
- Weixin: jayden_guan