

台灣首富王永慶，從一粒米白手起家的成功故事

提起台灣首富王永慶，幾乎無人不曉。他把台塑集團推進到世界化工業的前 50 名。



而在創業初期，他做的還只是賣米的小本生意。早年因家貧讀不起書，只好去做買賣。16 歲的王永慶從老家來到嘉義開一家米店。那時，小小的嘉義已有米店近 30 家，競爭非常激烈。當時僅有 200 元資金的王永慶，只能在一條偏僻的巷子裡承租一個很小的鋪面。他的米店開辦最晚，規模最小，更談不上知名度了，沒有任何優勢。在新開張的那段日子裡，生意冷冷清清，門可羅雀。剛開始，王永慶曾背著米挨家挨戶去推銷，一天下來，人不僅累得夠嗆，效果也不太好。誰會去買一個小商販上門推銷的米呢？可怎樣才能打開銷路呢？王永慶決定從每一粒米上打開突破口。



那時候的台灣，農民還處在手工作業狀態，由於稻穀收割與加工的技術落後，很多小石子之類的雜物很容易摻雜在米里。人們在做飯之前，都要淘好幾次米，很不方便。但大家都已見怪不怪，習以為常。王永慶卻從這司空見慣中找到了切入點。他和兩個弟弟一齊動手，一點一點地將夾雜在米里的秕糠、砂石之類的雜物撿出來，然後再賣。一時間，小鎮上的主婦們都說，王永慶賣的米質量好，省去了淘米的麻煩。這樣，一傳十，十傳百，米店的生意日漸紅火起來。王永慶並沒有就此滿足。他還要在米上下大功夫。那時候，顧客都是上門買米，自己運送回家。這對年輕人來說不算什麼，但對一些上了年紀的人，就是一個大大的不便了。而年輕人又無暇顧及家務，買米的顧客以老年人居多。



王永慶注意到這一細節，於是主動送米上門。這一方便顧客的服務措施同樣大受歡迎。當時還沒有“送貨上門”一說，增加這一服務項目等於是一項創舉。王永慶送米，並非送到顧客家門口了事，還要將米倒進米缸裡。如果米缸裡還有陳米，他就將舊米倒出來，把米缸擦乾淨，再把新米倒進去，然後將舊米放回上層，這樣，陳米就不至於因存放過久而變質。王永慶這一精細的服務令顧客深受感動，贏得了很多的顧客。如果給新顧客送米，王永慶就細心記下這戶人家米缸的容量，並且問明家裡有多少人吃飯，幾個大人、幾個小孩，每人飯量如何，據此估計該戶人家下次買米的大概時間，記在本子上。到時候，不等顧客上門，他就主動將相應數量的米送到客戶家裡。



王永慶精細、務實的服務，使嘉義人都知道在米市馬路盡頭的巷子裡，有一個賣好米並送貨上門的王永慶。有了知名度後，王永慶的生意更加紅火起來。這樣，經過一年多的資金積累和客戶積累，王永慶便自己辦了個碾米廠，在最繁華熱鬧的臨街處租了一處比原來大好幾倍的房子，臨街做鋪面，里間做碾米廠。就這樣，王永慶從小小的米店生意開始了他後來問鼎台灣首富的事業。

以王永慶成功的故事做為說明，創造並不是一定要轟轟烈烈、驚天動地，把一小粒米這樣細小的工作做好同樣也是一種創造，創造新的工作機會就從這樣的細節做起！

轉自：<http://moneyaaa.com/492/>