



作者：蒋晖，网名：久久

我的网站：<http://bbs.seo265.com/>

公司：南京利为汇信息技术有限公司

地址：南京市新街口国贸大厦 13 楼

我的 QQ 号：57414921，每天我都会在 QQ 空间分享自己的故事

序言

今年我每个月都写一本电子书，是对于我的项目、我的思想的一些总结。

前七册：

《互联网创业月赚 1 万教程》：阐述了我对行业及行业人物的总结。

《久久互联网被动财富学》：被动收入是网络创业最神奇的特征。

《2010 最强大网络赚钱项目》：SEO 相关的项目是最好的网络赚钱项目。

《我发现了网络赚钱的秘密》：学员成功案例的首次分享。

《要网络赚钱就要做网络商人》：网络赚钱需要的不是技术，而是商人思维。

《网络赚钱流量不再为王》：定向流量是网络赚钱的方向。

《网络赚钱成功必修课》：讲述了网络赚钱的最基础知识——网站、流量、产品。

现在是 8 月份，本月电子书：《久久分享他的创业故事》

从 8 个月前开始，我开始把我在网上赚钱的方法教给别人。

8 个月以来，我们让很多人看到了意外与奇迹，很多人，包括我们的学员，同行，合作伙伴，当然，也有不少质疑我的人，都在谈论我。很多人说希望更多的了解我，所以对于我第 8 本电子书的主题，就来分享一下自己的经历、情况、想法吧！

在有了这个主题后，我跟我身边的人交流过，问了他们最想了解我的一些问题。所以，我把这些问题都给记录了下来。也有一些，是我自己想分享的一些个人经验。也许这本电子书，很多是跟网络赚钱的技术是无关系的，只是我个人的一些介绍。但我也认为，我在我的经历中总结的这些想法和一些失败的教训，希望对大家的成长——尤其是一些年轻朋友有帮助。

本书目录

大学前总结的最影响我的观念	4
上大学前做的最后的准备	5
我的大学的故事	6
创业的动机	8
从摆摊到第一次创业失败	9
得到 300 万的投资做大项目	9
300 万的失败买来的经验	10
我发誓一定要取得巨大的成功	11
从网上创业重新开始	12
被骗 4000 元总结出来的网络经验	12
两个影响我的 SEO 赚钱案例	14
学了 SEO 技术不一定能赚到钱	14
从研究 SEO 技术到研究 SEO 赚钱	14
瞄准 10000 个人脉！	15
认识西祠胡同创始人陈辉民	16
为什么接受陈辉民投资	17
利为汇公司的未来	18
三个影响我最多的偶像	19
后记	21

大学前总结的最影响我的观念

最影响我的观念，是我在大学前形成的，这个观念的来源，主要是我源于我的转学经历。

我从小因为家庭的一些原因，都在不断转学，我算了一下，我从小转学（转班）过 12 次。基本上每一次转学，我都是从差的学校往好的学校转，从最初的乡下小学，转到县里小学，再转到城郊小学，再转到城郊初中，城里初中，重点高中，大学。

至今为止，在任何班级我几乎没有当过前 5 名，就算前 10 名也很少，所以我觉得自己的智商不太好。一般的情况下我总是在一个班级中的 10-15 名之间，几乎没有变过。在高二前，我也一直认为：我能考进前 10 名就是我的潜力的上限了。我的水平就是这样。也从来没有觉得这个观念错过。

但是在我高二时，我发现了一件事情，凭我当时在泰州中学高二的成绩，虽然仍然班里 10 多位，但是我发现那些初中跟我学习比我好的同学很多都不如我了，而小学的那些同学，有我学习好的也就一两个。所以我在想：他们很多都是我曾经敬佩的对象，学习的榜样，为何当时我没有机会胜过他们？直到高中我到了更好的学习环境后，就超过了他们？

于是，我悟出了两件事情：

1、环境决定了人的成长。

当我一次又一次的往更好的环境中发展，刚进去时，我一般都是 20 几名，但是很快，我便变成了第 10 名。即便在后来的重点高中，进班时我是倒数第二位，但花了两年的努力，我仍然可以做到 10 名左右——超过了很多人曾经觉得永远无

法超越的对手。

2、人的潜力会超越自己的想象。

当进入一个新的环境时，我的目标都是成为前 10，基本上一直都做到了，但是每次我就此觉得到头了，从来不去想自己能够再有突破，直到换了更好的环境，我发现我就能超越曾经——结论就是那不是智商的原因，而是我在为自己设限！

当悟出这两个道理的时候是高三已经结束，当时我给自己定了两条原则：

1、要始终挤进最优秀的人的圈子，跟优秀的人在一起很快你就能变得更优秀；

2、相信自己的潜力，相信自己可超越自己超越身边的人。

这两条原则深深影响了我后来的路，后面你可以看到这两点如何一步一步影响我的！

上大学前做的最后的准备

当我悟清那两个原则后，留给我的时间已经不多了一——离高考不到一年。所以最后考上的大学是不让我满意的。我当然非常相信我有条件可以做最卓越的人！所以从此以后，我一分钟不能懈怠，而要把前面掉的路赶上。

在高三一毕业，我立马就给自己定了这几个一定要学成的目标：

1、学会五笔打字：

因为我觉得以后用电脑应该会比较，所以学会打五笔后，应该会省下未来很多的时间。这个选择现在看来是多么的正确。像我现在每个月写电子书，经常还要

写那么多的教程，如果不是用五笔打字，那么速度是非常受影响的了。

2、学好英语

在我上大学前，我是不知道上大学是学到什么东西的。我的身边一个大学生都没有。但我知道大学里是要学英语的。所以我就把英语练好了。在大学前的暑假，我背掉了 5000 个全新的英语单词。所以在大学里，我几乎没有学英语，但是仍然过了四六级。如果有需要，我准备把我当时总结出来的背英语单词的方法分享到我的论坛中。

那个暑假，我过得很充实、很疯狂……或是说从高中毕业后，我就给自己设立一个又一个目标，因为我就相信自己的潜力一定可以达成！正是这种对目标、对自己的自信，所以后来就一直在不断着突破自己进步着。

我的大学的故事

我的大学很小，是一所二本院校，南京审计学院。

大一留给我印象最深的第一件事情，是我在一次全校英语统一考试中，得了全校第一名，当时满分 100 分，我得了 89 分。其实我的英语底子并达不到这么好，之所以考这么高，就是因为那份考卷上难就难在大量的生词——一般的高中生看到这份考卷就是天书！而我之前花了两个月已经背完了六级的单词词库了，所以那次的考虑意外拿了第一。我再次相信了我之前的话：相信自己，就能做到你不敢想象的梦想。自己的一个暑假的努力并没有白废。

然而这次的成功带给了我很多的虚荣，开始了我“长达一年的自我盲目”，认为别人都不如我，总觉得自己应该比别人高一个等级……事实证明：自负是失败的开始。

这种自负的态度直到大一最后，发生了几件事情才让我彻底地再次地反省。当我的初恋女友因为我的自负而离开，当我在全班的选举中再次的惨败，当我的朋友一个一个离开的时候……我知道了，原来我是那么的失败，也是那么的脆弱与懦弱。而这之前我竟都没有感觉到……

大二开始，我彻底变了，大一时每天混学习，大二后每天做人际。

大二的一开始，我在网上认识了我的一位贵人，他是一位做安利的大哥。他的本职是南京一家大公司的副总经理，拥有非常的职场经验。

因为我当时意识到，我要成为一个强者，就要挤起强者的圈子中。所以我认为我很有幸认识这位大哥！我觉得认识了他，把我带进了优秀的人的圈子（当时主要在安利的圈子中），这点是对我很有价值的。那之后我开始认识很多社会上的人，明白了很多商业上的事，明白了人与人之间的沟通技巧。

同时，在接下去的一年半的安利的环境中，我掌握了一项后来影响我很大的能力：演讲与口才。让我可以在百人的环境中自由的讲话。

大一的时候，我就像个小孩子，大二的时候，我觉得我长大了至少5岁。以前很单纯，很自我，大二的时候，懂得了人性的细微想法，可以跟别人很好地去沟通。这时候，曾经的一些朋友们回到了我的身边。我感受到了自己身上真正有了力量。

大三的时候，因为大二一年的积累（主要是我的心态变得越来越好，想问题也越来越成熟，能力也变得越来越强），我做了校学生会的重要学生干部。

那时候，我努力表现自己，努力帮助别人，不为曾经我最看重的名利，我发现我洒脱了。朋友们都喜欢跟我交往，每个人跟我聊天都很轻松。越来越多的身边人愿意对我倾诉，愿意把责任交给我承担——要知道，我以前常常对别人倾诉的。

大三的时候，我得到了两项荣誉让我激动过，一个是学校的征文比赛的全校一等奖。因为我在高中的时候我的作文是全班倒数第五，为了锻炼自己的文采，我大学里累计看了几百本书，累计写了 100 万字的日记。所以得到那个非常意外的奖，我觉得是对我写作努力的认可；另一个是学校办的一个求职比赛，我拿了第一名，那是我第一次在“台上”出风头，非常过瘾。那也是我第一次在公众面前展现自己的能力，所以印象挺深刻的。其实现在想想，那些真是些小荣誉，但一个人最无法忘记的，是自己从 0 到 1 的成功过程。

那时候，已经在很多人眼里，我是一个天生能言善辩、天生会人际交往的人。而且在学校里也小有名气。殊不知，一年前的我，对几十人说话都发抖、被身边很多人排斥呢。

以上就是我的大学。是一段从一个失败者，为了证明自己，一步步慢慢爬起来的经历。

创业的动机

大四的时候，我在原来的环境中认为自己已经做到了优秀，所以就没了努力的目标。我那时候就一直想为自己找个有挑战的目标。

直到有一天，我见到了一个女生，这个女生，到目前为止，我都觉得她很完美：美丽、大方、有气质。我见到她第一眼，我就给我的几个兄弟打了电话，说我要最快赚到 1000 万，然后追求到她。大家都认为我在开玩笑，可事实上我真的去创业了。

虽然我是因为她冲动地创业了，但是本质上我觉得还是我想为自己找个疯狂的想法去挑战一下自己，她只是正好充当了我冲动的导火线……

可惜，她在我追到她之前就结婚了，呵呵——其实就是没追到。

从摆摊到第一次创业失败

为了能够创业，我先从摆摊去学习如何做生意，因为我觉得做任何事情都从小做起，慢慢积累经验才能做大。摆了一个多月，我就在学校门口开了一个小铺子，就是在我们南京审计学院浦口校区侧门口，现在我开的那个铺子的地点已经被拆了。

直到 2007 年初我想到一个项目——类似于分众传媒，分众传媒是一家广告公司，他在 2003 年起步，通过把广告播放器放在电梯口，别人等电梯的时间就会看广告。分众传媒是把这些视频广告机放到了电梯口，我则想把这些广告机放到校园内。当时我提出这个想法的时候，很多人都感觉很好。

首先我先跟一个当时刚认识的朋友合伙了，凑了 20 多万，我出了 3 万。结果这个项目，很快我们全亏了。我当时还是很看好这个项目，得出的失败原因是：

- 1、合伙人能力不行；
- 2、资金不够！

当时我实在太自负了。一点也不觉得是自己或是项目的问题。其实现在我就知道这个项目之所以失败的原因了，因为，20 所校园的广告视频模式，并不能让广告主确定这是一个成功的广告模式。也因为我们当时没有太多的考虑到运营成本，视频规模不大、销售能力不强，都是当时失败的原因。

得到 300 万的投资做大项目

说来也真的是太巧了！当时那个项目快失败的时候，另一个社会上的朋友跟我说：我这边有一家集团公司正想在南京投资文化传媒方面的项目，你有兴趣的话，可以跟这边负责人聊一下。

当时的我，因为还是认为那是个很好的设想，所以拥有很大的激情。于是跟那家公司的负责人谈了，那是昆山的一家房地产公司——昆山星海企业集团，我分享了我对这个项目的看好和前景（我把原来的校园思路拓展成商圈思路，在商圈里布下视频）。

过了几天，他回去汇报了星海集团董事会，都觉得不错。我幸运地拿到了投资并迅速组建了团队，那是 2007 年 5 月 8 日。我的这家公司的名字叫做：江苏圣辉文化传媒有限公司，网站：<http://www.sevee.cn/>，百度搜索“南京广告公司”是排在第一位的。

当时为什么这个项目那么快获得投资呢？因为在我想出这个项目后，我看到杭州有一家公司也正在运作了一个类似的项目！他们拿到的风险投资是软银（阿里巴巴、雅虎投资者。董事长是亚洲首富孙正义）和鼎晖（蒙牛投资者）给的！达到 1000 万美金（后来我们证实这个数据远远夸大）。

可能有的人认为我在吹牛，可以去搜索：[共合网](#)。看看当年的故事是否如此。那是 2007 年，看看当时科技界的新闻。我们当时的公司网站：

<http://www.sevee.cn/old/>，为了纪念当时的项目，我把以前的网站数据都保留了下来。就是做的和共合网一样的项目。

别人投了 1000 万美金！我们投个 100 万人民币（后来实际我们投入了 300 万）试试看！这就是投资人当年的想法。有的人说，投资人被骗了。其实这也谈不上，

如果你那时在我的处境，在投资人的处境，以及我身边的好多人，几乎没有人不看好这个项目！（想想软银和鼎晖在公开场合力推的公司，能差吗？）

2008年中的时候，我们还曾经作为公司代表去跟共合网的三大股东：林东（绿盛牛肉干创始人，共合网联合董事长）、郭羽（大唐风云游戏创始人，共合网联合董事长）、周晓（共合网总裁）作了商议两家公司合并的可能。但因为我们对于价格问题没有谈得来，所以这个合作计划流产了。

这团火烧到2008年底金融风暴的时候，才清醒过来。有兴趣的朋友去了解一下共合网的发展史。

300万失败买来的经验

这个过程我总共有2年，这两年我学到了很多的东西。我曾经把这个过程总结的一些经验分享在我的博客上，受到了很大的欢迎，网上转载非常多：

<http://bbs.seo265.com/thread-35-1-5.html>，因为篇幅较长，我就直接放文章链接了。

我发誓一定要取得巨大的成功

2008年底花完300万后，我和两位合伙人另接下来了这家公司。我们还在广告行业，我的两位合伙人能力是非常优秀的。我们一起在09年上半年从0做到了每月的稳定小盈利，那半年应该是我创业以来最难最难的时刻。

但是这时候一件事情的发展，让我进一步受了大的刺激……

这个半年的过程中，我遇到了一个很完美的一个女孩，她是河南洛阳人，在一家

非常好的外企工作，毕业一年。家庭条件也很不错，人品、才华、能力，都很出众。

她遇到我后，她也很欣赏我一路自己打拼的经历和我的价值观。所以我们也很有共同语言。一段时间我们的交往都非常愉快。我甚至认为我这辈子都难遇到第二个跟我这么有共同语言、共同的价值观、这么让我倾心的女孩了。

我憧憬着和她在一起的美好生活……

可惜因为我事业是失败的——一个在社会上混了两年还没什么积累的男人。

她把我的情况跟她的家人交流了一番，她的家人一至认为我不值得她这样，按她这样的，应该至少找个公务员、收入很高的白领，怎么可以嫁给一个在小公司里，没有安全感的男人呢？！

终于有一天，她告诉我：我不能跟我在一起了。

这让我非常伤心，让我知道了事业的成功对一个男人多重要，一个期待了很久的女人说出了这样的话……

后来我知道她嫁给了一个在外企工作据说年薪 10 万的人。

我深深地感觉到了自创业以来，最强烈的失败与耻辱……，原来失败对自己的影响有这么地大！

那时候，我开始发誓要取得巨大的成功，令无数人震惊的成功！这就是我当时对自己说的话……

我就是这样一个在失败中一被别人瞧不起，就要拼命去努力，然后去证明自己的

人！早一天成功，就早一天能够证明自己。

自从这件事情后，我几乎彻底地把自己投入了工作……

从网上创业重新开始

而 2009 年 5 月底的时候，当时公司小有盈利，但是还不是很稳定，但是我们都认可，我们在广告行业并没有什么人脉，不会有什么太大的发展机会。

为了获得更大的成就，我想把自己的全身心赌进一个新的更加适合我发展的行业……。

就在这时我又看到了互联网两位大佬的预言：

马云说：五年后，如果一家公司不懂得利用电子商务，他将无商可经；

李彦宏说：五年后中国没有纯粹的互联网公司，因为每家公司都将会利用互联网来做营销。

我回忆起 2004 年的时候，那时就接触到了淘宝。自从那个时候，我开始关注马云，那时候我眼中的淘宝应该是小孩玩的东西，卖几个产品能赚几个钱？那是我那时的想法。后来我看到淘宝打败了易趣，成为了中国 C2C 市场的领导者。

让我震惊的是我看到淘宝上的最大网店柠檬绿茶，260 人的公司！一个淘宝店竟然可以创造这么大的奇迹。

那时候我又把我曾经注册的账号拿出来……但是我无从下手。我认为淘宝上的机会没了——其实现在看来，是我不会做，而不是没有机会。所以我挺后悔的，我在想如果我是在 2004 年的时候就开始淘宝，熬到现在，少说也是皇冠了。

既然两位大佬预言了五年后的情况！也因为我曾经放弃过网上创业所留有一些遗憾。我在想，如果两位大佬的预言没错，未来将是一个互联网的行业，如果我现在不进入，未来还是会进入。如果我现在进入了，那就能在这个高速发展的行业中赢得一片天地！

所以，互联网，我来了！

被骗 4000 元总结出来的网络经验

我是抱着满腔热血来的。跟当时选择创业时选择摆摊一样，我当时也认为，要了解互联网创业，就得先从小钱开始赚起，慢慢来了解这个行业。那时候一本《日赚 500 元》为我打开了这个行业的一些启蒙……

但很失望的是……在半年内的网络创业过程中，我竟然被骗了 4000 元以上，如下：

- 1、28 元的挂机项目；
- 2、2000 元亏在时时彩上；
- 3、98 元买过营销软件；
- 4、2000 元买了个淘宝三钻店，后来被 K；
- 5、其它七七八八还买过一些小项目。

这些在我前面的电子书中有介绍。这里就不详说了。

我刚进入网络创业行业的时候，我也被大量的项目蒙住了眼睛，我也在时时彩项目和淘宝项目中上过大当。因为我还不了解“网络流量”这个概念。

后来我从懂懂那里了解到网络流量是非常重要的概念，是网络赚钱的根本。我就知道了，**凡是没流量的网络项目，都是伪项目**。从那以后，关于不涉及流量的项目，我都不会花精力去研究的。

后来我研究了一段时间“大众流量”为王这样的概念。结果当我做到了 2000IP，才收入了 13 元，我就非常的失望，所以我觉得一般人要稳定获得 1 万-2 万的流量，是几乎不可能的事情，这也仅能让人生存。更别提让人致富了。所以，关于大众流量的模式，我之后就没有怎么研究过。

正当我苦恼时，我接触到了“定向流量”这个概念。从那之后，我对于网络赚钱的研究就局限在“定向流量”领域，并且越来越发现了一个全新的、巨大的赚钱市场。发现这个市场大有可为！并且发现到**SEO 是最好的定向流量方法**。

整个从被骗到发现了真正赚钱的秘密，我花了半年的时间，这段的故事，如果你看过我前面的电子书，那么应该是可以了解得更加的清楚的：

<http://bbs.seo265.com/thread-134-1-1.html>

两个影响我的网上赚钱案例

前面我讲过，有一方面原因也是其它的赚钱方法我几乎都尝试过，最后发现：没有一个能够比较**有前途的**赚钱。我在想网络上一定存在一个方向，他是可以赚到大钱的，但是这个方向到底怎么寻找呢？

后来我找到这两个经典案例，可以找我的论坛看这两个案例：

<http://bbs.seo265.com/thread-3957-1-2.html>

也正是这两个案例，使得我下定决心，无论 SEO 多难学，我都要学会 SEO！

SEO 技术不一定能赚到钱！

我一开始学习 SEO 技术就是那两个案例，我并不知道 SEO 怎么样应用到我身上来赚到钱，只是认为，别人可以赚到，我应该不会比别人差。这就是我当时单纯的想法——因为我始终相信自己不比别人差。

但事实上，当我很快学会 SEO 技术后，我发现，我并不知道干什么？看着别人做的项目，发现自己并不能做，或是不知道自己做了能不能挣钱。而且我发现，并不是每个会 SEO 技术的人都能挣钱。

我身边突然多了一群：精通 SEO 技术，但是不赚钱的人！我是个喜欢总结的人，我在想，我是不是能总结出一套 SEO 赚钱的通用模式呢？以前通常的喜欢总结的习惯，让我后来把这个当作课题在研究起来。

从研究 SEO 技术到研究 SEO 赚钱！

我是 10 月底就学会了 SEO，后来就一直独立研究 SEO 赚钱的模式。

直到 12 月底，我第一次达到了网络赚钱一个月赚到了 8000 元！那个时候我很兴奋！不但是自己赚到了钱，而且那时候我发现并验证成功了一个好的可复制的 SEO 赚钱的模式。

我在 10 月份学会 SEO 技术后，11 月份我就开始做了一个博客，当时写在了博客大巴上。记录了我如果实践 SEO 赚钱模式的经历。当时那个博客，很多人关注，有那些我的朋友中不敢学 SEO 的，有些朋友则是会 SEO，但也不知道如何赚钱的，都希望看看我是怎么实践的。实战的故事大家都非常喜欢。

可惜，在 11 月底的时候，我的博客竟然被博客大巴给封杀了，理由是不允许网赚类的博客出现在博客大巴上。我气疯了，当时累计写了 50 多篇好文章。

这时候我就自己开了一个论坛继续记录我实践的过程，就是大家现在看到的：<http://bbs.seo265.com/>。当我真真正正赚到了钱后，当时一群关注我的人，都希望把我的经验教给他们。

当时也是因为虚荣心，一方面是希望挣点外快，二方面是希望炫耀一下我发现的“新大陆”——如何利用 SEO 赚钱？所以我只收了他们 100 元，那时是 12 月 20 日。到了月底，我有了 10 多位学员。

前 10 多个学员中，就有两三位原本就会 SEO 的……当时我倍感压力。但他们竟然没人认为我教他们的未被其他人证实过的 SEO 赚钱思路是不好的。一个个实践去了……这又让我放心了起来，每个人都说我教的东西很值。

从矛盾到瞄准 10000 个人脉！

因为我自己用这套方法赚到了我网络上的第一桶金，所以我非常想知道我总结的这套方法是不是这么有可复制性——其实当时是出于虚荣，想到别人因为我总结的方法而获得成功，这种感觉是非常美妙的。

但是这时同行诋毁我说我用这个来骗钱，我当时怒了。决定做大一点，用规模来挽回声誉。我刚刚说过，我是一个接受不了被瞧不起的人，一旦遇到这样的情况，都会让我的行动力和目标感无比的强。

结果我一个月就做到了 170 人，两个月就做到了 450 人，而且大家的反响都不错。觉得学到的东西挺值的。那时候同行再不说我是骗人的了。当时很过瘾。

但那时候我矛盾了。规模做得比较大了，但是我的方法也因此公开了。要么就停止，我低下头做自己的项目，要么就迎头赶上，做出更惊人的规模。

当时我给自己算了一笔账，如果我自己做这个项目，估计我一年可以赚到 100 万。如果我做培训，我相信我的能力也能做到 100 万。但，同样的 100 万，差别在哪里？前者是纯粹的钱，而后者是我拥有 1 万位学员，10000 个人脉！所以，当时我给自己设了一万人的目标——周围人听到都觉得疯了。

但其实一万人，是我对我发现的 SEO 赚钱模式所能满足的市场，以及我的网络营销能力作了具体的评估才定的目标。

他们虽然觉得我能够发展这么快是有水平的，但他们也觉得 3000 人应该是我的顶峰。3000 人在当时来看，也是一个很恐怖的数字了。

认识西祠胡同创始人陈辉民

我和陈总是 2009 年的 11 月份认识的，陈总比我大 10 岁，他给我的感觉，就是一个“想了解网上如何赚钱的小生意人”，天天跟我们这些年轻人在一起就是为了学习的，他当时经常参加各种“菜鸟们”参加的站长大会。

所以我们这些年轻人并没有把他当怎么回事。但渐渐地，我一步步觉得陈总这个人不简单，商业思路非常好。所以我们一个小圈子，每周都会见面聊。当时陈总就给了我一些很好的帮助。

直到在 4 月份的一次聚会上，他才不小心说了一句，他很早就做了互联网。而我一开始听到这句话，还没有当回事，轻挑地问他：“你做过什么网站”。

他说：“西祠胡同。”

一开始我们真的没有办法相信！因为这个人已经认识半年了，半年里，我一直认为他是一个互联网的外行，一个互联网大菜鸟。他怎么会是国内知名网站的创始人？他可从来没展示过自己在网络上的一些经验啦！

直到在网上搜出了他的曾经的信息的时候——我们才当场对他彻底刮目。

要知道这是在南京，西祠胡同的名气妇孺皆知！西祠胡同可以说影响着南京人的生活，而眼前这位跟我聊了半年的大哥，竟然是西祠胡同的创始人！

陈总让我钦佩的，一方面是**实力**，第二方面，是**他对实力的内敛**。交往半年，他这样一个大佬，一直在我们面前装小菜，从来不透露自己的实力。

后来陈总才告诉我，在人际交往中，你老是显示自己的实力很强大，怎么能让别人分享思想和观点呢？原来他是为了向我们这些后辈学习，才故意隐藏自己的实力。这样的观点让我对陈总又多敬重了三分。

为什么接受陈辉民投资

在不知道陈总是西祠胡同创始人的时候，我觉得这人性格很好，也很大方，我开始很多事都找他商量。后来我误打误撞做了培训，他也没有怎么看好，只是觉得好玩。但后来的事让他大跌眼镜……我在2个月内把人数做到了450人。当时已经觉得这很恐怖了，接下来他开始关注我的团队的发展。3月份到了800人，让他开始重视起来。

直到我4月份，我做到了1600人，而且我提出了**靠低价收费建立这样一支大团队**，**另一方面靠产品代理销售来获得更高的利润**的长期盈利模式！

陈总这时候跟我商量投资的事！我思考了2周左右，然后答应了跟他的合作。其实当时我是有理由选择不跟他合作的。因为我那时的培训已经开始了高速增长，口碑也很好。收入非常稳定。看似并不需要一些外援，我也不需要太多的现金来发展，所以投资也没有实在的作用。而他的加入，必然要分享重要的利益。

但之所以后来我选择接受他的投资，那是出于三个方面的考虑：

- 1、**陈总的商业人脉**。陈总已经有了15年的商业背景，积累了很丰富的人脉。这对于我们事业的壮大，有很大的帮助；
- 2、**陈总的管理能力**。我们的团队越来越大了，我的管理能力有限，需要一个实力派，帮我梳理团队。管理未来的万人团队，不是一般人能做到的。而陈总是最佳人选，有实力有威望。
- 3、**陈总的品牌效应**。因为陈总是西祠胡同的创始人，他的名气，相当于我们团队的品牌背书。想想一个互联网界的风云人物，重出江湖做的项目，当然具备一定的号召力。

所以，在这个情况下，2010年5月6日，陈总正式加盟了我们团队。

利为汇公司

我跟陈总合作成立的一家公司叫做“**南京利为汇信息技术有限公司**”。

“利为”，取自于道德经的最后一句：“**天之道，利而不害；圣人之道，为而不争！**”也是我们希望能够做到的利为汇的价值观。

“汇”，是汇集的意思。我们团队是一群人**汇集**在做一件事情！汇正好也对应了我的本名蒋晖的“晖”和陈辉民的“辉”。

我们对利为汇公司的发展拟订了非常完善的商业模式和发展规划。

商业模式：通过培训积累起一支训练有素的万人网络销售团队；而借助于这个团队的销售能力，我们去代理无数款热卖商品。通过销售这些商品，**学员赚大头，产品供应商赚小头，我们作为平台赚零头。**我们要做一个非常有影响力的网络分销平台。

我们这个模式，最重要的，还是“人才”的力量，目前我们的平台上，通过我们培训出来的精英人才非常之多，可谓人才济济。在不远的将来，这个精英团队会成为互联网行业有着巨大影响力的团队。

为了进一步提升整个团队的实力——因为人才可谓是我们团队的 90%。我们为了更广阔的发展，需要进一步提升这支队伍的实力。在上个月 7 月，我们首先邀请在我们团队中曾经作出过重要贡献的最优秀的同学们来到南京这座城市。给他们举办了完全免费的 4 天 3 夜的实地培训！

这些是我们的照片：



前排左五就是我

右排左四就是陈总

其余就是我们学员中目前最具执行力、对我们团队贡献最大的成员，他们非常优秀，想了解他们的故事，请点击：<http://bbs.seo265.com/forum-120-1.html>

三个影响我最多的偶像

陈安之说“赚到多少钱不会让人真正幸福，而成为什么样的人才会让人真正幸福”最后，我想通过我的三位偶像来诉说一下我的理想，拥有这些人身上具备的人格魅力，是我追求的目标：

第一位：

他是一位开国皇帝；

他文武双全、文韬武略；

他为人很好、心胸宽广；

他建国后不杀功臣；

他虽为开国皇帝，但是很多人都不知道他是开国皇帝；

他对感情非常专一，一生只爱了一人，虽为皇帝，也只娶了 3 人；

他为了一个爱人，立誓创大业，终抱得美人归；

他善于整合各种势力，常常不战而屈人之兵。

在他最困难的时候，仍然有很多强将跟随他，最终积下最大的功业

他就是东汉开国皇帝刘秀。

我欣赏他一直以他的才华、能力去凝聚别人，一直保持着自己品德的高尚，并且做到了很多皇帝都做不到的对自己的严格。如果要成为一位优秀的领导者，我心中的标准就是刘秀。

第二位：

他是一个小说人物；

历史上也真有其人；

历史上他曾是朝鲜首富；

他追求财富只是为了实现自己的价值；

他成为首富后散尽家财；

他是林尚沃

“财上平如水，人中直似衡”，这是他的座右铭；

做生意不是赚钱，而是赚取人心，这是他的经营理念；

如果要成为一位优秀的商人，我心中的标准就是林尚沃，为赚取人心而奋斗。

第三位：

他是一个梦想家；
他 19 岁给自己订立了以后每 10 年的梦想；
他在未来的数十年中一个一个实现了他曾经的梦想；
他帮助无数家互联网企业取得了巨大的成功；
他带领无数家小公司用创意和执行战胜了行业巨头；

他就是世界互联网大帝——孙正义。

他有两点影响了我：

他 19 岁订立了自己的梦想。我是 19 岁的时候了解的他，我也学他订立自己的梦想——那时候的梦想是 25 岁赚到人生的第一个一百万。今年我就是 25 岁（虚）。

另外一点是他认为选择行业是成功的第一要素，所以他花了大量的时间去研究各种行业，80 年代的时候，他认为软件行业是最有前途的行业，90 年代的时候他又发现了互联网行业，并且其后立誓终身将为互联网行业而奋斗。所以，我在毕业前选择行业的时候，我当时认为传媒行业是个不错的行业——但这个判断后来我认为是不对的。最终 2009 年我找到了最吸引我也是最适合我的——互联网行业。

后记

这本电子书，写到这会儿，已经 1 万多字了。这本电子书，就是我的曾经的故事，也是我未来的故事的基础。在我的故事中，失败比成功多得多：

学习、人际、爱情、事业。每一段都是由若干个失败+若干个不服输积累起来的。现在的我，离成功，其实还很远，比如，我到现在还没有找到一位令我觉得心有灵犀的另一半，我的事业也面临着很大的压力和困难。

但我相信，我会克服这一切。

证明自己，让世界认识我。

蒋晖 2010-8-31 于南京市栖霞区中电颐和家园