

新理财杂志征订开始了  
最新会计课程开班了!  
2012年财会信报征订  
《税务规划》期刊优惠  
轻松搞定会计职称考试



懂ERP的ERP 筹划企业未来

企业利润筹划、经营活动筹划、成长路径筹划

Aisino 航天信息软件 | 网址: http://soft.aisino.com 电话: 010-88897666 传真: 010-88897558

2011年注会考试网络速  
中国CFO的梦想课堂  
陪小艾来一次会计长途  
会计继续教育辅导年检  
会计考试保通过只考一

## 职场招聘



热词:

在这里输入关键字...



搜索

高级搜索

- 职场英语
- 求职指导
- 简历中心
- 求职参考
- 职场故事
- 职场潜规则
- 求职信息
- 招聘信息
- 职场礼仪
- 职业规划

中华财会网 > 职场招聘 > 职场故事 > 正文

## 从下岗工人到千万富翁的传奇

2011-07-16 10:15 来源: 财富网

阅读: 打印

下岗工人，打工仔，千万富翁，这些似乎风马牛不相及的身份8年间在侯晓军的身上神奇变换，这位年届40遭遇下岗的普通中国工人，也在8年间创造了一段颇有传奇色彩的财富佳话。

1999年6月，美国总统克林顿访问西安，侯晓军作为西安下岗工人创业代表参加了欢迎活动。随行的美国记者问他：“你下岗创业是被迫的，还是自愿的？”当时他的回答很是体面：“是服从国家经济调整的需要。”此次面对记者的采访，侯晓军笑着承认：“其实我是被逼出来的。”

当年的被迫下岗，如今的侯晓军心存感激

“中国人讲四十不惑，而我四十岁的时候，却碰到了我们这一代人最痛苦困惑的事情——下岗。”

1994年6月，古城西安已经热浪滚滚，而侯晓军的心却像掉进了冰窟窿。

1975年参加工作，在邮电部第十研究所电讯元件厂工作了近20年的他，终于在这个夏天离开了自己的工作岗位。对于已经习惯在工厂干活、从工厂拿钱的侯晓军来说，离开工厂怎么生活，20年来从未想过。在家闭门不出、闷头大睡了半个月后，他终于痛苦地意识到：要自己出去谋生了。

干什么呢？正好侯晓军的一位朋友处有一批积压的落地电扇，每推销一台可以赚10元。家庭和工厂两点一线生活了20年的侯晓军对推销一无所知，只好硬着头皮走出家门。

冒着炎炎烈日，侯晓军一家商场一家商场地问，流汗不怕，让他受不了的是不断遭遇的拒绝和白眼。转机出现在解放路的一家商店里，一个小伙子很热情地说：“等一下，老板马上就来。”受够冷眼的侯晓军非常激动，更让他感动的是老板爽快地要了100台风扇。这个上午，侯晓军淘到了自己的“第一桶金”——赚了1000元，比他在工厂当车间主任时工资多一倍还多。

但这样的机会毕竟太少了。随后的一年里，侯晓军推销过各种商品，但终于没能养活自己和家人。等到身上仅剩600多元钱的时候，侯晓军想，我必须去寻找新的机会了。1995年10月，他踏上了南下深圳的火车。

回忆初到深圳时的情形，侯晓军只有苦笑：“对于只有一张高中文凭、年过四十的我，深圳的机会并不比西安多多少。”举目无亲，侯晓军整整60多天没有找到一份工作，兜儿里家里人凑起的1000元钱

### 频道推荐

- 强势上司or弱势上司? 教你与上司的相处之
- 研究表明职业女性穿裙装更易给人好印象
- 员工“十一”年假一起休 愁坏老板
- 毕业生面对职场输在哪里
- 涨薪潮中，电子制造产业升级、觅人才
- 持有ACCA资格者不足15% 高级财务人才紧俏
- 职场版“蓝精灵体” 看看有没有你的职业
- 汽车行业高端营销和技术人才匮乏

### 点击排行榜

### 图片新闻

### 其他

已经所剩无几了。

“尽管没挣到钱，可我从没有放弃的念头，总想着会有机会的。”终于有一天，一张招聘电子玩具厂厂长的广告吸引了他的视线，和对方一联系，才知道厂子还没有建起来。侯晓军毫不犹豫地找上门去毛遂自荐，对老板谈了自己车间主任的经历，并对企业的管理和建设提了不少建议。“大概是我的勇气和十几年当装配工的经历起了作用，这位老板当场决定聘用我负责生产流水线的设计和工程安装。”

工资多少都没讲，侯晓军就干了起来。水土不服，身上起了疙瘩、腿上长了疮，但侯晓军没日没夜地泡在车间里。半个多月后，满手水泡的他竟然一个人完成了简易玩具流水线的设计和安装。

老板很快提升他为管理生产的副厂长，月薪1500元。“那是我有生以来的最高工资。这1500元我终身难忘，因为来的太不容易了。”由于股东原因，这个玩具工厂不久就关闭了。不过，这段经历给了侯晓军从无到有开办企业的完整经验。不久，他又在一家只有几十人的彩印厂找到了工作。

“名为‘经营部’经理，其实就是到处拉印刷业务的活儿，装备只有一辆破烂自行车。”有了从前的推销经验，侯晓军这次老道了许多，他敏锐地发现，对没什么技术力量的小彩印厂，大批量的矿泉水瓶是主要的业务机会。

于是，在深圳繁华的大街上，人们常常看到一个中年男人骑着辆叮当作响的破自行车，狂追着驶过身边的一辆辆公交汽车，还不时停下来记着什么。那是侯晓军在忙着抄公交车上瓶装水厂家的地址和联系方式。在其他同事疲于寻找一次只能印一两盒的名片、包装纸、包装盒的时候，侯晓军却拉到了大批瓶装水商标印刷业务。这一回，侯晓军独辟蹊径的生意灵感获得了可观回报：彩印厂老板决定，将厂里15%的股份划给侯晓军个人，参与年底分红。

这段苦乐经历磨练了侯晓军的经营意识。他发现，在经济相对发达的广东，随着汽车进入家庭，与之配套的汽车服务业正逐渐成为朝阳产业，他自己就眼看着一些小小的汽车装饰店很快扩展了门面，增加了员工。这些眼皮底下的成功案例刺激了侯晓军，终于有一天，他决定回西安，自己创业。

1997年春节，侯晓军怀揣着在深圳打工挣来的5万元创业资本，回到了西安。

创业古城，汽车装饰公司“傍”着大经销商开

侯晓军发现，尽管汽车开始进入寻常百姓家，但那时的西安汽车经销商只卖车，不做新车装饰装修等配套服务，车主只能开着车满西安城跑，寻找汽车装饰店。而当时全城也只有几家汽车装饰装修店，规模和服务都不够需求。

于是，他一连许多天守在汽车销售公司门口，观察每天销量。汽车销售公司的人熟了，都说，“从没见过这么能吃苦的人”。估算了每天大致的汽车销量，他开始四处找店面。1997年5月，侯晓军的“猴王汽车装饰公司”第一家店开张了。

小店员工加上他自己只有6个人，不比其他店醒目多少，如何揽到生意呢？侯晓军心里自有主张：买车的人一般都到大的销售公司，图的就是一个信誉，要做汽车装饰，肯定也会更相信这些销售点的。另外，要能让买主把买车和装饰装修就近一次完成，不跑第二次，肯定也会赢得不少生意。

于是，侯晓军试着找到陕西当时主要的汽车经销商长征机电公司，要求在他们的销售大院里租一块地方设立分店，公司售出新车后，自己的装饰公司就能及时为车主提供装饰装修业务；而机电公司觉得侯晓军的装饰服务有利为自己吸引客户，双方一拍即合。

侯晓军这一着把对了市场的脉，开店第一月，收入就达到4000元。

随后，侯晓军继续通过或租房或交管理费的形式，先后进入陕西5大汽车经销点。稳定的客源帮助侯晓军在资本较少的创业初期，通过数量优势完成了资本的原始积累。这种“服务跟进销售”的经营方式，使侯晓军在后来竞争日渐激烈的西安汽车装饰业中脱颖而出。

为了扩大业务，1999年夏，侯晓军开始涉足旧车装修业。在当时一些汽车装饰店“来一个宰一个”，用伪劣产品冒充高档产品的时候，侯晓军坚持保证质量，同时在服务上下功夫。他率先在西安同行中引入CIM管理，将所有顾客资料集中管理，与客户建立长期经常的联系。这使他的公司逐渐飙升到陕西汽车装饰装修行业领头羊的地位。如今，侯晓军已经开到了6家分店，有员工160多人，总资产超过千万元。

向产业上下游延伸，“猴王”的筋斗越翻越远

在汽车装饰装修市场上站稳了脚，侯晓军的心思开始游走得更远。“一个企业必须形成自己的产业链，才能让事业延续下去。”在经营中他发现，由于陕西冬天特别寒冷、干燥，遇到碰撞，汽车玻璃很容易发生爆裂，车主损失不说，还可能伤及司机人身安全。于是，他请有关部门设计制定了适应当地气候的技术参数，由美国一家公司以“世纪猴王”的品牌贴牌加工专用汽车防爆膜，应用到公司的装饰业务中，并在市场上推广，效果相当不错。

“猴王”的筋斗越翻越远。侯晓军告诉记者，今年他计划向省内外推广直营连锁店和特许加盟店；公司与前身为西安公路交通大学的陕西长安大学合作，创办汽车服务技校的事，正在紧锣密鼓地进行中；另外，公司创办的陕西猴王科技公司还成了西安下岗职工再就业培训基地，数百名下岗职工通过这里的专业技能培训，重新找到了工作……

谈自己的创业和经营，侯晓军一直显得平和平静。采访快结束时，他拿出一叠照片给记者看，今年他被选为省政协委员，那是他出席陕西省政协第九届委员会会议时的留影，笑得由衷而灿烂。

## 相关新闻

## 我要评论

文明上网 理性发言

发表评论

[关于我们](#)

[广告服务](#)

[联系我们](#)

[招聘信息](#)

[网站律师](#)

[网站地图](#)

[合作伙伴](#)

电话：010-88155800 010-88155700 地址：北京市海淀区西四环北路146号三层(100142)

Copyright www.e521.com All Rights Reserved

北京未名集团 中华财会网 版权所有  京ICP证010498号