

# 手把手教你 一无所有 到财务自由

源自天涯论坛 神秘资深人士献贴

# 手把手教你：如何从一无所有到财务自由

作者：突然心血来潮

日期：2010-9-12 11:49:00

这世界，谈创业的人太多太多，教创业的人也太多太多，而且篇幅内容一个比一个长，一个比一个深，一个比一个广。。。。。

有用吗？对部分人是用处，但对另外部分人可能是毒药，有可操作性吗？不一定或者不完全有。

系统吗？基本不成系统。

所以，很多人看了很激动，过后还是一头雾水，不知道从何做起，做了以后也不知道路在何方，通往何处。

明白几个道理有用吗？道理当然有用，但不至于让你创业真正成功，而偶然的一次创业成功也不至于让你最终实现财务自由。

所以，我就写这篇鸟文系统地谈谈如何从一无所有到财务自由。

尽可能简洁明了，尽可能通俗易懂。

我写这篇鸟文的动机：希望看到有人能通过看我的鸟文而真正从一无所有一路走到财务自由。我喜欢指导人，并看到指导有成效。本人较变态比较享受这个。

日期：2010-09-12 11:56:08

创业的动机？任何动机都对。

创业的目的？直白点讲：赚钱，赚大钱。

这篇鸟文就是针对一无所有的家伙们想赚钱赚到财务自由而作。

所以除了这一类人，其他人士不适合看这篇鸟文。

什么叫一无所有？

我这里给出的定义是：

要资金没资金，要资源没资源。

从一无所有到财务自由，说白了就分三步走：

一，寻找项目

二，经营项目，积累财富

三，让财富增值

听起来很简单谁都懂，其实也很难。

为什么简单呢？因为说明白了就很简单，谁都能理解。

问题是这世界上绝大多数人不去想，或者想不明白。很多人一难就难了一辈子。

就像一个 36 位的组合密码，知道密码的人一分钟就解开了，不知道的人可能一辈子也解不开。

日期：2010-09-12 12:16:46

现在开始要谈的是第一步：寻找项目。

如果铁了心也要创业，那到底什么样的项目才适合一无所有的人？

要记得一无所有的人可是要资金没资金，要资源没资源啊  
没资金？

那么要投入钱稍微多一点的项目就要 pass 掉了，  
没资源！

那就不能靠这个关系靠那个人脉了，只能靠你的勤劳和你的头脑了。

一无所有耶，大哥，而你又创业？那你打算咋办？想想？

我来告诉你你是怎么想的吧：做点小买卖。

专业点，那就是两个字：销售！

销售，可以是销售产品，也可以是销售概念，也可是销售服务。

等等等等。

销售什么？销售东西咯，那这东西是什么？东西可以是你自己，也可以是商品，也可以是一个概念，也可以是你提供的服务，也可以是一些观念，  
等等等等。

总而言之，你就是要用你拥有的东西换取别人的现金。

因为你要赚钱嘛，别人不会平白无故地给钱你，你也要给别人一些别人恰好可能需要的东西。

那么，怎样去拥有这个东西、怎样去用这个东西换到钱就称为项目。

至于我呢？

不想浪费时间激励你如何变得更勤奋，只能把你的头脑变得更有思想。

所以，我现在首先要做的就是教你如何选择项目。

我坚信一句话：正确的选择比盲目的努力重要得多。

日期：2010-09-12 12:38:28

有的人一辈子工作勤勤恳恳，任劳任怨，到头来还是衣不遮体，食不果腹，往往还经不起生活中的意外遭遇的打击。

而同样起点同样条件同样资质的人，忙碌几年后就轻轻松松，一辈子衣食无忧，财产颇丰。

为什么？

世界上也有很多人常常嫉妒他人飞黄腾达、抱怨自己境况凄凉，百思不得解。

为什么？

因为选择不同，所以结果不同。

因为今天的状况是由你过去的选择决定的，现在的选择又决定了你未来的状况。

但遗憾的是，大多数人只是被动的接受而不是主动地思考后选择性地决策。

好了，既然开始的选择是如此的重要，且占据了三大步中的第一步，那到底好的项目应该是怎么样的呢？

好的项目应该是一部机器，你只需要开始的时候启动它，然后它就能自己自动地运行，给你带来效益，带来源源不断的财富。

而不好的项目则是纯粹的手工活，效率不高事小，关键在于你时时刻刻不能松懈，一旦松懈，进度立刻停止，财富之门立刻向你关拢，就更谈不上

源源不断了。

所以，创业要像鳄鱼一样，不等到机会就一直潜伏，等到机会就速下狠手。

宁愿在寻找、选择中等待，也不能将就屈身，将就屈身会让你在错误的路上越走越迷茫。

日期：2010-09-12 12:47:01

一个好的战略是能够自我强大的，一个好的项目也是如此，正是因为这样，选择一个好的项目才变得如此之重要。

而对于一个想赚钱而又一无所有的人来说，判断一个项目是否是个好项目有 3 个标准，

也就是 3 个圈圈，明白以后就可以拿着这 3 个圈圈自己去衡量测评林林种种的项目群了。

我现在要做的就是发给你这 3 个圈圈。

日期：2010-09-12 13:23:58

第一个圈圈是最为重要的，谈之前先做个引子。

有如下 2 个生意：

1. 销售感冒药
2. 销售心脏病的药

只是从生意的收益方面来说，让你选择，你会选择哪个生意做？

事实证明，相同条件下，销售感冒药的收入绝对要超过销售心脏病药的收入。

难道不是吗？

所以有了 2 小点结论：第一点就是你销售的东西所面对的受众群体越大越好。

有一句话这么说的：量大是致富的关键。

当你销售的东西永远只是面对一小撮人群，最终你是干不过销售大众化

产品的人。而并不是别人比你强多少。

好好想想身边的那些从大到小的生意，是不是这样？卖豪车的企业往往最终会被买中低端车型的企业收购；卖奢侈品再卖得怎么贵利润再怎么高也很难挤进世界五百强。。。这是规律。

所以，对于想创业赚钱而又一无所有的人来说，要选择大众化的、中低端的东西来销售，消费群体越大，对你的销售能力和体系以及销售难度就要求越低，你就越容易成功，以量取胜。

有疑问的不妨多认真研究一下，好好体会。

如果现在有家生产日化产品的公司，你和另外一个家伙要选择 2 个业务去做：

1，销售除臭剂

2，销售沐浴露

你会怎么选择？答案会不言而喻。

第二点是你所销售的东西一定要能够在短周期内重复消费。

这点尤为重要。

能重复消费的好处太多了，多到你一旦入迷将不能自拔。

能重复消费的话，你的后期行销成本和利润的比例将会让你赏心悦目。

能重复消费的话，后期你用可以忽略不计的成本就能带来源源不断的现金。

能重复消费的话，你的大量精力可以得以解放，可以轻轻松松地赚钱或去再弄个项目做做。

。。。。。。。。。。

当然，达成这些是有条件的，只是相比而下，那些前提条件都显得轻而易举、微不足道了。

如果现在又有家生产教学文具的厂家，你和另外一个家伙要选择 2 个业务去做：

1，卖黑板

2，卖粉笔

你会怎么选择？答案也会不言而喻。

选择能重复消费的项目来做的精髓在于：创业者在事业体进入稳定期后，能很轻松地退出具体的执行，只需要做适当监管的工作，而利润却不会随创业者身份的转变而减少。

所以，宁愿选择花很少精力获取小而稳定利润的项目，也不要选择要花全部精力获取较大利润的项目。

因为一个项目稳定后，创业者若还不能抽身出来让事业体自动循环产生效益，那怎么能达到轻松赚钱的目标呢？更谈不上实现财务自由的终极目标了。

当然，就算是不能重复消费的项目，创业者也有一系列方案能抽身出来让企业自动运行创造效益，问题是作为一无所有的你，有这样高深的武功段位吗？

只是经营能重复消费的项目，低武功段位的你才更加容易做到这一点。

日期：2010-09-12 11:48:11

好了，第一个圈圈已经送出了，那就是：销售的东西所面对的受众群体越大越好，且一定要能够在短周期内重复消费。

有心人不妨拿着这个圈圈，先去框框身边的那些正在进行的或即将进行的项目，也能得到一些感悟估计。

比如，曾经有2个人，所有的起步条件都差不多，都选择了做一次性餐具的生意，一个人就留着了当地，在当地的一个市场租了几间大门面，做一次性餐具的生意，而另一个人则去了义乌，在商品城租了个小小的摊位做一次性餐具的生意，3、4年后，留在当地的那个人除了又增加了几间门面以外，资产大概区区百来万，而去了义乌的那个家伙业务遍天下，早已是几千万的身家了。

这是真人真事，而且这样类似的事情在不同地方不同行业每天都在上演。同时，这又印证了正确的选择重于盲目的努力这句话的正确性。

所以，对于没资金没资源的你而言，

只要你的项目具备能够重复消费的属性，相同条件下，生意破产的概率是相对比较低的。

如果同样是可以重复消费的东西，面对更为广泛的受众群体者能胜出。这里的受众群体自然是包括性质上的和数量上的。

同样的东西面对同样性质的受众，受众数量相对占优势者能胜出。

日期：2010-09-13 11:26:24

以上所述还只是长征中一小步的一小步，连怎么样选择项目都不明白，何谈能轻松赚钱从而达到目标：财务自由啊？

但是如果有的人已经到了第二步，已经有了稳定的收入，且还较为可观，那么要实现财务自由的目标就轻松一些了，

虽然轻松一些，仍旧难倒了大多数人一辈子，

因为他们不知道怎么样才能让已有的财富不断增值，只知道存在银行被cpi不断蚕食殆尽，或者他们采用的途径极具风险且不稳定，而且其中侥幸成功者的方法不具备复制性，不值得研究推广。

同样的道理，一遇破玄机就轻轻松松，不明白就潦倒挣扎一辈子。

所以这就是找到了第三步就要开始谈的如何让财富增值，现在时机不对，讲到第三步了以后自然会谈。

日期：2010-09-13 11:46:28

有空上来了再开始谈第二个圈圈。

日期：2010-09-13 16:09:19

我不是说做小众化个性化的产品就没有前途，

只是资质、条件、起点相同的情况下，

最终，做大众化产品的成就会比做小众化产品的成就高。

做小众产品更专业化，需要你具备更高深一点点的武功，更透彻的研究。。。。



如果你的能力相同，起点相同，  
做大众产品破产的概率就远远小于做小众产品的概率。

你开个提供消毒碗筷服务的公司，是服务中小型餐馆容易成功还是打进星级酒店容易成功？

先掂量掂量自己的段位。

所以，创业需要做成功概率大的事情。

另外，对于一无所有的人来说，不要谈什么红海蓝海，  
那是有一定高度的人谈的，与你无关。

再怎么红的海，也不至于压榨得让你一个月赚2、3万元的空隙都没有。

永远记住，武功低的人一定要找到一件厉害的兵器，不然，学人家高手折柳为剑只有死路一条。

日期：2010-09-13 16:33:21

牛人可以上卖飞机，下卖袜子。

因为他是牛人。

而你不能去卖飞机，只能卖袜子。

因为你不是牛人。

那，这是为什么呢？

因为买飞机的人很少很少，而牛人武功高，能够搞定那些很少很少想买飞机的人，

所以他去销售飞机很少谈砸，有较高的成交率。

你呢？武功很低，想买飞机的人一共就那一小撮，没能力没资源没经历，自然搞不定那些人，谈崩一个你的成交率就少了几个百分点，谈崩几个几乎就再也找不到想买飞机的潜在客户了，那你不死谁死？

但，你如果去卖袜子，情况就不一样了。

你可以在任何地方向任何人推销你的袜子（武功高点还可以卖原味的）。

尽管你很差，谈了10个人别人都不买，没关系，坚持下去总有人买的，  
因为袜子嘛，人人都有不向你买的理由，也人人都有向你买的理由，比如说

看你太敬业被你感动了随便丢两个硬币权当可怜你。。。

你看你看，你不就有了收入嘛。

有了收入至少不会饿死，然后收入渐增，然后盈亏平衡，然后组团忽悠。。。

日期：2010-09-25 11:21:37

现在开始谈第二个圈圈，之前还是做个引子。

有人问了，说有很多不是短期内能重复消费的生意，为什么还是有一些一无所有的人，从零做起，到后来都做得很好呢？

比如，做服装生意，各方面条件相当的前提下，有的人选择在高档商场租场地做服装生意，有的人选择在批发市场租个小门面也是做服装生意。但，不出意外的话，几年后的情形就会完全不一样了。后者会比前者发达许多。为什么呢？很简单，因为后者做批发，前者做零售。

这样可以看到，就算是短期内不能形成重复消费的东西，也可以通过模式上的腾挪来形成重复消费。

有人就要质疑了，服装还不是可以重复消费啊，我就认定耐克了，我就喜欢阿玛尼。只是，你要搞清楚，那是人家一群款爷们花了N多年N多资源建立起来的品牌文化，你能做到吗？你说我可以代理啊，LV不行我就找个国内二流牌子代理总可以吧？二流的不行？三流的总成吧？呵呵，不是不行，只是你摸摸自己的口袋是不是比隔壁开小卖部的王麻子要暖和些许？

所以，我就要教你了，聪明的、一无所有的你，如果你不是想建立一个民族品牌冲出亚洲走向世界，只是想赚钱而已，那就暂时死了建立品牌或者依靠品牌发家的心吧，等你赚到大钱了以后再琢磨这方面的问题吧。

而恰好你搞的产品实在不能在短期内形成重复消费，那就老老实实走批发这条光明有前途的大道吧。

日期：2010-09-25 11:30:43

因为，

对于你的产品能在短期内形成重复消费，那么你的终端对于你本身来讲

就是重复消费，

而你的产品不能在短期内形成重复消费的话，你的终端对于你本身来讲就不是重复消费，

这时候你如果有经销商的话，情况就不一样了，你的经销商对于你本身来讲就是重复消费。

这就是通过模式上的腾挪，让不能重复消费的生意重复消费了起来。

有人估计要拍砖了：

奶奶的，这道理还不简单啊，不就是要搞批发不搞零售嘛！

连最愚蠢的猪都知道难道我堂堂一头最聪明的驴就不知道吗？

只是条件不允许啊，哥就是传说中的一无所有啊，只能搞零售，还只能小打小闹耶。

日期：2010-09-25 11:44:56

呵呵，第二个圈圈的确是找下家，做批发。

但不是说让你最开始就借高利贷去搞批发哦，我当然知道你只能搞零售而且还只能小打小闹地起步。

我要说的是，从生意开始之前，你就要一定要具备这样的思维，一定要有这样的发展思路。

如果不符合这样一条发展思路的项目，宁可不做再去选择寻找其他的项目也不能将就为之。

这一点非常重要。

不然，你的项目很有可能被你做成鸡肋。久而久之，连放弃的勇气都将失去了。

静下心来想想，是不是这样？

听好多人说，哎呀，我要开家餐馆，我要开家美甲店等等等等之类。。。。

是啊，这些生意都能重复消费，而且面对很广的消费群体，

那，最后结果呢？

结果好点的是：不久后就关门不干了。好处在于，至少还可以去寻找其

他的机会，有可能接下来会一蹴而就，虽然机会渺茫，但概率的确是存在的。

结果不好的就是：一直在撑，大几年过去了，生意规模也难以扩大，想通过这个赚大钱也基本不可能，郁闷的是还每个月有一些收益，虽然不多但总比没有好，做吧，难得做大，不做吧以后可能一分钱都赚不到了。在蹉跎犹豫中，慢慢白白浪费了大把的机会成本，撑的时间越长，越发难以放弃。

你可以随便在街上这么走一圈，凄凉的是，基本上 90%以上生意都是这样，不然怎么说，成功的人那么少呢？

又假如哪天你走在大街上，不是像以前那样感叹这个生意赚钱那个生意红火，而是能有这种凄凉悲哀的感觉。哈哈，你的武功又高了不少。多高？3、4 层楼那么高了已经。

基本上，成功迟早会属于你。

日期：2010-09-25 11:51:20

再次重申，我们的目标是（不是没有蛀牙）是财务自由。

所以我这里对成功的定义就是：实现财务自由。

日期：2010-09-25 12:02:40

现实中，很多生意是不符合这第二个圈圈的。从你下定决心的那一刻就决定了。问题是你下决心的时候考虑过这一点吗？

往好的方面说，如果你的产品经销商能重复消费，消费者如果也能重复消费的话，那就不得了了，

你的成长将是爆炸式的，你的财富也是爆炸式的，你的快感也是爆炸式的。

也就是说，如果你能选择一个项目，既符合第一个圈圈，又能在发展中符合这第二个圈圈。

则牛逼大矣，不出意外，假以时日基本上你就可以秒杀大多数拜金女那狂傲的自尊心和宝马里的眼泪了。

日期：2010-09-25 12:45:07

哪天有空了再上来谈第三个圈圈。

日期：2010-09-25 16:32:16

本来想说圈圈的，看到有人说到执行力的问题，就暂时跑跑题吧。

等待，就是在潜伏中比对项目、寻找机会，不是昏昏终日、无所事事。

屈身将就，是指找不到合适的项目就随便拉一个做起来先，希望在做的过程中找到理想中的机会。

至于执行力，本不是这个阶段该谈的，如果该谈，也是下个阶段：经营项目的话题。

所以现在只随便说说，对于执行力，我们的理解是：谋而后定，按部就班。

该执行力强的时候强，该执行力差的时候差，才叫智慧。

你说没有执行力怎么办？我可以理解为该执行力强的时候执行不起来怎么办？

强扭的瓜不甜，靠外在激励是不能长久的，要寻根溯源。

为什么执行力不强？是因为没有动力，

为什么没有动力？是因为没有欲望，

为什么没有欲望？是因为没有需求。

为什么没有需求？这是重点，要么你认为的需求只是你个人的需求而不是执行者的需求，要么这样的需求不足以抵消执行过程中遇到的困难，这叫需求不够强烈。

所以，你要想执行者的执行力强，就必须直接或间接地把执行和他的需求巧妙地链接起来，这样，不用你激励和监督，他的执行力强的让你看着都怕怕。

而你的智慧则在于选对一个方向，然后将执行和需求链接，并不断放大其需求。

至于事情的结果，往往你开始的选择比你中途的努力要重要。

一样的道理，举个例子，

如果我要找个人去面包房给我偷一箱面包。这件事作为我将要去执行的目标。

重要不在于你怎么样去激励一个员工鼓励他勇敢去偷。

而是选择一个饥寒交迫的乞丐作为执行者去执行任务，这样成功的概念会不会更大一些呢？因为执行后就能很好满足他的需求。所以他会愿意冒险。

可是有人说了，他怕坐牢怕被打，宁愿挨饿也不敢轻易尝试，怎么办？

这时候你需要做的就是不断放大他的需求了。例如给他看一些美食的杂志啊电视节目之类，或者专门在他面前啃汉堡，大呼过瘾。告诉他，只要他能勇敢走出第一步，很快就能和我一样享受美食了。呵呵，这招屡试不爽。

所以，高明的人可以给其他人制造需求，然后告诉他们怎么样去满足。自己从中获益。

或许又有人要说，我自己比较懒，执行力不强，咋办？

很简单，不断给自己制造需求嘛。不断加强潜意识，非要得到一样东西不可，不然就活不了了。咋地咋地，得到了就爽翻天了，咋地咋地。

久而久之，习惯性地，只要你的目标或者说需求没有达到，你心中就会有根刺，你就会寝食难安，执行力超强。这招对我自己来说也是屡试不爽。

时间有限，第三个圈圈押后再审。

日期 2010-09-27 12:19:37

现在开始谈第三个圈圈，之前还是做个引子。

好几年前，有2个小伙子，琢磨着创业，都打算进军餐饮业。

于是，一个人去了厨师学校，毕业后在一家不错的酒楼当了2年厨师后辞职，东拼西凑了几万元钱，凭着自己的手艺开了个小餐馆；

另一个则找了个做烧饼的师傅当学徒打工，一年不到就学到了做烧饼的技术，辞职后也开始了自己的创业生涯：开店卖烧饼。。。。。

这也是我身边的真人真事。

各位看官，觉得这2个人几年后相比大约会如何？

日期：2010-09-27 12:46:30

还是我来告诉各位吧，

几年后，第一位兄弟在原有的基础上兼并了旁边的一间小店，由于他烧菜的手艺的确不错，餐厅的生意好得不得了，天天人满为患，那小伙子整天忙得不亦乐乎，脸上始终洋溢着幸福的淫笑。嗟乎，创业者之悲莫过于此，蒙在鼓里困在井底还觉得自己刀枪不入天下无敌。

至于另一位兄弟嘛，人家可就不简单了。在当地直营店啊加盟店的就有几十家了。原来，这家伙雄心万丈，技术学成辞职后，手上不到一万元钱，只能租了个小店，自己卖烧饼。起点可比第一位兄弟低多啦。可以后这兄弟在发展中就只做2件事：1，到处去租合适的门面房。2，找一帮学徒，传授他们做烧饼的技术。然后和他们合作，让他们去自己租好的店去做烧饼卖。自己帮他们统一提供技术支持和指导、统一提供设备的配备、统一提供原材料的供给。然后巡店监督，利润分成。

我靠，在这位兄弟彪悍的身躯下，你是否看到了肯德基和国美的影子？

所以，现在第三个甜甜圈新鲜出炉：

业务结构要尽可能简单，容易快速、低成本低复制。

日期：2010-09-27 13:19:18

如果有人说：嗨，人家业务结构复杂的生意还不是可以复制啊，全球那么多做得风生水起的，你咋解释？

请允许斑竹掌掴你三千。

的确，复杂的生意也可以做到完美的复制，比如肯德基、麦当劳之流（看起来简单其实复杂着咧）。

无非就是把复杂的事情简单化，简单的事情流程化，流程化的事情系统化，再加上考核监督嘛。

可我要说的还是那句话，先掂量掂量自己的段位，多大头戴多大帽。

有八段的武功就去复制肯德基，只有三段的武功您就踏踏实实去复制烧饼的生意吧。

说到底，就是几句话，

想要跑马圈地？让财富破冰突围？

如果你的水平不够高，那么你的业务结构一定要尽可能地简单。

如果你的银子不够多，那么你开展新生意的启动资金一定要尽可能地少。

假如你的水平不高、银子又少得可怜，而你又迫切地想快速致富、早日实现财务自由，那你的业务结构只能尽可能简单、启动资金尽可能地少了。

有人又会说这是废话，谁都这样想。哪有这么好的事等着我啊！

是啊，我知道你想，做梦都想，你们全家做梦都想。

只是就算你短期内找不到如此完美的项目，至少你有了这个思维甜甜圈，是不是在衡量你遇到项目群的时候会多一种考量？会多一种比较？你如果因此而放弃一些项目、选择相对合适的项目去经营，我想你那实现财务自由的理想会更加靠谱一些，且总有一天会实现。

世间的事情大抵如此，不完美，就怕在错误的路上越走越远，而你不知道。

创业尤其是这样，所以正确的选择比盲目的努力要重要得多。

只要有了正确的道路，那接下来，就是按部就班地成功了。

有了这第三个圈圈，你选择项目的时候思路是不是更加清晰了呢？

戴上这个圈圈，再重新审视一下这个美好的世界吧，你会发现你的视角是前所未有的宽广，思维是前所未有的深邃，连坚挺都是前所未有的持久。

你会发现你俨然变身成了项目审判长，面对林林种种的正在进行或即将进行的项目群，你都可以为他们大致盖棺定论了。

日期：2010-09-27 13:56:43

我知道，很多人到现在依旧觉得创业项目的成功与否与个人因素是息息相关且有着根本的关联。

他们会说，同样的条件、同样的项目、同样的思路，给不同的人经营，有的人会做成功，有的人会败得一塌糊涂。

所以他们觉得项目本身不太重要，还是人的因素比较大，因为一流的人



才能做好三流的项目，三流的人才会搞垮任何项目，所以还是从如何提升个人素质开始做起。

是的，我从来没有否认过个人因素的重要性，我也认为在不断创业过程中人也是需要不断学习不断进步的，也必须要苦练内功提升自己的级别来去匹配事业的不同阶段和高度。没看见我举起了三只腿来表示赞同吗？

只是我现在探讨的是：一个小屁孩，想要冲进高手如林、鲜血淋漓的江湖，除了慢慢练功以外还有什么另外的办法？（不用东张西望，你就是这个小屁孩，这里的小屁孩说的就是你。）

当然了，在险恶的江湖里，一个高手，不管是手持屠龙大刀还是赤手空拳都可以灭你于无形。

要知道，人在江湖身不由己，还等你慢慢修炼武功，哈，都不知道死了多少回了。那练好武功再误入江湖行不？那，白发苍苍的你就要感叹黄花菜都霉了。。。。

既然如此，那就只剩下一条路了，以前也提过，那就是一定要找一件厉害的兵器。

嘿嘿，你是高手你有屠龙刀，我是小屁孩，我找到了机关枪。

你再怎么厉害，我隔着几百米就是一梭子子弹过去，留你全尸。

这个比喻再鲜活不过了，这个道理再明白不过了，我第一个阶段要做的就是教你如果找到这样一把机关枪，让你这个要资金没资金、要资源没资源、要能力没能力的小屁孩，也能过把江湖大佬的瘾。

日期：2010-09-27 14:21:08

再说了，如果这个世界，财富都是按照人们能力大小的比例来进行分配，那选择项目还有何意义呢？

在你我周围都充斥着那些很差很无知的人都能嚣张地分吃财富大蛋糕，经常一身酒气地开着大奔从你脆弱的自尊心上碾过，你到如今却只能仰天长叹生不逢时怀才不遇命运不公。

正是因为这样，选择项目才会变得如此之重要。

而那些之所以能成功，第一，他们在懵懵懂懂中，肯定做对了一些事或者更精确地说是做对了一些选择。第二，在经营的过程中，他们身上肯定有某些品质值得我们学习。第三，很多人连自己是怎么成功的都说不清楚，就更谈不上成功秘诀了。

听一个暴发户如何致富的一面之词还不如去看个爱情动作片放松一下。所以我们要研究的是学习的是其中的共性，而不是个案。

而在我这里，就选择项目这个阶段而言，则是我这传说中的三个甜甜圈。

其博大精深的确需要好好领悟一番，只是千万别一根筋到底，这样的人是最可怕的，拿到这 3 个甜甜圈就是这 3 个甜甜圈了？你要会融会贯通知道不？能同时符合这 3 个属性的项目的确不是很多，但同时能符合 2 个圈圈的项目在你周围难道还少了吗？

圈圈是死的，脑筋一定要活，不然谁也救不了你。

日期：2010-09-27 15:35:47

第一个阶段基本告一段落，有需要探讨的再议。

以后有空我会再上来谈第二个阶段。

近期繁忙，节后再见。

日期：2010-09-28 11:59:11

不好意思几位朋友，QQ 啊啥的咱就不加了，有问题直接写上来，一起探讨。

认为有必要谈就谈，没必要回就不谈，

原则是看借此能否给其他人启发。

其他人可以畅所欲言，骂我都行。

日期：2010-09-28 12:30:05

做产品代理的，产品本身很重要。

永远记住：

能重复消费的产品，不代表着消费者会重复消费；

消费者会重复消费，不代表着他会来找你进行重复消费。

而你要做的事情，则是如何让你的消费者找来进行重复消费。

这是属于第二个阶段要谈的。不然选个好项目人人都能经营成功的话，还要第二阶段干嘛？选对好项目只是说相对比较容易成功罢了。就比如给你一把机关枪，虽然你暂时不用去苦练内功心法、苦练剑术刀法之类，但基本的如何上弹夹，如何瞄准，如何射击这些东东至少应该去学习掌握吧。

如果一个产品，做着做着就在市场上消失了，只能证明你选择的产品有问题，选择前没有进行深入地调研。当然要排除天灾人祸的意外。

而如果一个产品，市场反映很好，别人都做得红红火火，同样的搞法你却搞垮了，只能说明你太逊了。而事实上，这种情况是比较少的，或者说是小概率事件，因为在这种情况下，差距往往是好和很好的差距，而不是很好和很差的差别。

因为这个世界上，有百分之二十的人是佼佼者，为别人打工或者自己创业都能成功，还有百分之二十的人是落后者，为别人打工或者自己创业都会被淘汰，剩下的是百分之六十的人则是大多数普通人，为别人打工尚可勉强度日，自己创业则凶多吉少。所以，我眼中的创业是少数人的乐园，但绝不是落后的那一小撮。

我的初衷则是：希望通过我的绵薄之力，能提高一点点创业者获得成功、大成功的概率。

日期：2010-09-28 13:38:53

当看到有人提起什么蓝海红海啊，什么竞争激烈啊，什么提高门槛啊，什么战略高度啊等等之类的话，

基本上可以判断要么此兄台是已经有一定成就有一定高度了，要么就是稀里糊涂，人云亦云。

我早就提出过，这些东西是你已经有一定基础了以后需要考虑的。如果你是个上市公司董事长，你谈这个，行，我赞成，咱可以泡壶好茶，细细聊

开。

但如果你只是一个一无所有的小屁孩，趁早忘掉这些经常看到的词汇，以机会为导向吧，就是说项目一旦开始，哪个能赚到钱了就拼命推广，管那些鸟玩意干嘛？你的目标不是如何经营好经营长久一家伟大的公司，你的目标是赚钱，赚到钱，就时时刻刻提醒自己。不过要记住：是哪能赚到钱就拼命整，不是赚钱，是赚到钱。

不过也不能说那些东西是糊弄人的，你的事业体发展过程中是必须慢慢考虑这些的，因为公司要长期发展在市场上占有一席之地。后期必须要有明晰的战略方针，需要具备需要考虑的东西多了去了。

但凭我的经验，嘿嘿，还没有到这个阶段，你应该就能赚到你想赚到的钱了，还管他去？

我靠，冥冥中似乎听到有人骂我没有社会责任感啊没有远大志向之类。

Hoho，骂对了，这个真没有。地球人都知道我只有这么一个庸俗的目标。

假如，有人不认同此，不屑于此，那就非我族类，请点击屏幕右上方的  
小叉叉。

日期：2010-09-28 14:58:49

很多人心里估计会犯嘀咕，财务自由？到底多少钱才算是财务自由？

有的人说我住在偏远山区，给我 10 万吧，我就自由了，

有的人说哪天我能成为百万富翁，我就自由了，

有的人说让我中个 500 万吧，我就自由了，

斑竹听不下去终于发话了：你们太没品位了，要想财务自由，没个 1000 万能行？

我的观点是，当你作任何消费的时候没有钱的概念，拿钱抵灾的时候没有肉痛的感觉，财富对你来说只是个数字的时候，你就财务自由了。

而生活环境，欲望大小，社交圈子。。等等等等诸多因素又决定了你对于财务自由的标准。

每个人应该有每个人自己的标准。就我个人来看，手握区区千万资产在如今的社会也是很难有安全感的，稍微有点追求的人，至少应该把亿这个字牢牢刻进自己脑袋里面。

所以，从现在开始我们的终极目标：财务自由，也可以和这个字划上一个约等号。

当然，一个目标如果没有时间限制，那就缺乏意义了。

我的观点是，成功要趁早。不然你都老得走不动了要那么多钱干嘛？洋妞也没能力泡，世界也没力环游了，兰博也开不动了，啥事都干不成了要钱也没意思了。

嘿嘿，没看见那些老迈的款爷们最后都把钱捐出来了么？所以，你至少要在捐出全部家当之前想干的事情差不多都干完了，才带劲嘛，不然岂不是遗憾得很？

那到底多长时间呢？我想，方法正确的话，10年应该差不多了，天资再愚钝些，15年应该也是绰绰有余了。

谁去注册一个十年一化的ID，我就佩服你。哈哈哈。

好了，明确了这些东西，就做好准备进入第二个阶段了。

咱家和一般人不一样，平时没啥事，每逢佳节就特别忙。今天起，真没有时间上来捣鼓了，节后整理一下思路继续吹牛。

小林子~~~起驾~~~

日期：2010-10-13 16:45:14

每天来每天都不能登录、发帖。

现在终于可以登录了。具体原因仍不详。希望以后不要出现类似卡壳了。。。

帖子继续。

日期：2010-10-13 17:09:11

有盆友想听听我的经历，唉，是个费力不讨好的事情，要么有人当小说

看看就忘了，要么有人要说我虚构捏造了。

而真要写的话那得打多少字啊，人太辛苦不说也没多大指导意义，多不低碳啊

想看这些内容的还不如去看看财富故事会啊致富经啊之类的，比到这里来看文字可要愉快得多，还节省不少时间，但问题是你能从中学到的东西多吗？

所以，浪费时间、精力、电费去写那些过往经历还不如直接传授秘笈来得畅快啊

官人们，是不？

日期：2010-10-13 17:58:24

至于有盆友猜测我可能是个成功人士，哈哈。有趣，这却是个伪命题。不明白坦斯因爱的相对论吗？

成功这东西，要看你和谁比较嘛。

不用说盖茨、沃伦，就说嘉诚、玉柱看我的话，我就只能叫没有起步的小屁孩；

但如果只是普通的都市小白领、小店主看我的话，hoho，不出意外一辈子他们都很可能望尘莫及。那啥，我算是成功吗？

其实，我的基本条件不能叫很差，那是相当差。从小到大，俺的智商就很低，IQ 测试几乎次次都是垫底，数学稍微难点的题目都没有算对过；记忆力也超级糟糕，英语单词刚背会转个身就忘得一干二净。。。等等等等，也就是说我就是一点天分都没有，就是那种大家眼中不太可能成功的那种不出众不中用的类型。

而幸运的是，我也就暂时认清、掌握了几个微不足道、一点就破的道理而已，其他的真没啥。

不然，马大神为什么会感叹：如果连我都能成功，那 80%的人都能成功呢？这点，我和马大神估计有共鸣（只是俺长相稍微比他精神一点点，YY 俺庐山真面目的 MM 完全可以不用失望，把想象从 ET 的方向往回撤撤吧）。

今天我也先撤，明天进入正题，继续码字。

日期：2010-10-14 09:24:17

包山种核桃的牛顿：

你和我遇到的大多数创业者思维极为相似，幸好你现在还没有去干，不然你的结果真的可能不太愉快。

强烈建议你继续看完我的全部帖子。

你会有很大启发，说不定可以避免你走很多年的弯路  
我保证。

日期：2010-10-14 10:03:47

唉，说了这么久都没人来拔裤拍砖，倍感无趣啊

估计进入第二个阶段就会激烈些了的，因为这个阶段是最为复杂的。每个项目都有每个项目成功的一系列因素，每个项目都有每个项目的特殊性，公说公有理婆说婆有理，100个人估计有 101 种看法和思路。

重要的是你很难研究透彻一个项目为什么能成功，而且就算你能研究透彻这个项目为什么能成功了，又很难给自己以后的创业提供参考。

这就是为什么很多人读了大量案例，看了大量书籍，学了大量知识，拜了很多大师，最后还是走火入魔，处处碰壁，头破血流，精尽人亡。

所以，这个阶段是争议最大，最为麻烦的。

那我要做的事情是什么呢？

我做的是在第一阶段的基础上，研究绝大多数或者说大多数适合我们的项目创业成功之间的共性。然后为我所用。

比方说，有的人说创业者要度量宽，能包容人。那这是不是共性？你多走访调查你会发现其实很多成功的小老板小肚鸡肠，眼里容不下一粒沙子。然后你就再看看这个小鸡老板是不是特例？如果不是特例，还有一些成功的人也是这样小鸡鸡。

那么就只有一个结论了：肚量大，能包容人这一点就不是你必须具备的。

顺便，我对这点的看法是：该大肚时大肚，该小鸡时小鸡。

又比方说，创业啊，销售的产品要搞专业，不能盲目地多元化，拉长战线。肯定又有人说就是不能太单一，要丰富产品线，这样才能东方不亮西方亮，加强抗风险能力。

我X，一个企业成功失败不是一两句话讲的明白的，那叫倒果为因。你可以找到很多因为盲目扩张产品线而倒闭的企业，也可以找到大把因为搞专业化而产品太多单一而被淘汰的企业。

孰对孰错？也许战略是对的，可结果不好，是战略制定的问题吗？

很显然，这些类似的因素也不能成为你选择哪条路的必备因素。该多元时多元，该单一时单一，同理不同路，具体问题具体分析。

像盲目崇拜我一样地去盲目崇拜任何一种流派都是在啃大麻。

日期：2010-10-14 10:29:28

细心、勤劳点的人可能会最终发现，按照这样的标准，任何原先你所信奉的、可以谓之共性而趋之若鹜的，基本上现在都可以找到一些反例。似乎也没有什么能称得上是共性的东西了。

这时自然就会有人怨我：你也太墙头草了吧？该干啥时干啥，我怎么知道什么时候该干啥，什么时候该干啥呢？

虽然你会失望，但我还是要负责任地说，世界上没有一个人能告诉你什么时候该怎么变通。

因为这是术的层面，术，是千变万化的，加上场和时这两个重要的捣乱变量，术的演变就更加扑朔迷离、五花八门了，再加上一般人们都有急功近利的心态，都想速成几个招式就独步天下，所以市场上才会有那么多那么多的这样那样的书籍，才会出现各种各样的所谓大师。

可以不客气地讲，这些书籍多读无益，这些大师多拜也无益，对你的创业致富帮助不大，甚至有时候还是有害的，因为你一旦深信任何一点，就会增加一个业障，为你的最终失败埋下一个伏笔。

这里，我就不详细举例子了，对于以上，屁孩帮里有谁不明白时我再举，



OK?

日期：2010-10-14 11:25:36

明白了这一点，你终于舒了口气，感叹道：原来，会变通，才牛逼。答对，加 10 分。

重要的地方来了，不就是变吗？谁都会，谁都善变啊，何牛之有？

是啊，人人会变，但不是人人都能变得好啊不排除运气成分，变得好就好，一般变得不好就会死得更快。

问题的重点在于：到底该怎么变？如果变没有基础那就叫乱变，不值得研究，不健康。

所以变一定要有支撑，要有基矗

这个基础称之为：道。你也可以调皮地称它为：小道道。

道，轻易不会变，所谓一通百通。就是这个东东在起作用，有的人搞个项目成功了就以为自己洞悉天下真相盲目自大了，结果搞其他项目就搞垮了。但有的人却不管搞什么行业不管搞什么项目都能成功。

这就是有道和无道的区别。

术一定要建立在道的基础上根据场和时的变化而变化。

场变时变而术不变，就会失调，失调后凡事都不协调了，而不协调的东西往往最终会被和谐掉。

随便举个例子，各位好好体会。

以前看到个实验，就是将一条鲨鱼和一群热带鱼放在同一个池子，它们之间用玻璃隔开，鲨鱼要冲过去吃鱼结果撞在玻璃上，头痛、未遂。数次之后，鲨鱼就不在攻击鱼群了，就算拿走了玻璃，它也不在攻击鱼群了。它知道，攻击鱼群=头痛、未遂。

好，我要讲的例子就是这样了。

很多人看到这个实验后会耻笑之，觉得鲨鱼傻。真是五十步笑百步，殊不知往往自己就是这条头痛鲨呀。

其实，鲨鱼的行为对不对呢？肯定是对的，只是它掌握的经验是术，而

不是道。

在这个例子里，术是什么？术就是：攻击鱼群就等于挨撞。所以它就不去攻击鱼群了。

你会说，鲨鱼正确的方法就是去看看有没有玻璃隔着，没有就可以去攻击，有就不去攻击。

哈哈，你好聪明，你都知道什么是道了。

这个例子里，道就是：有玻璃而去攻击鱼群就等于挨撞，问题的关键不在于攻击还是不攻击，而是在于有没有玻璃。

而在现实生活中，这样的头痛鲨多得是，往往做事只是掌握表面的解决方法，不去探究事物发展的根本之道、根本的逻辑关系，死守着过去的经验和思维。所以环境一变就死掉了，时间一变就死掉了，项目一变就死掉了。。多脆弱啊，比白沙洲大桥都脆弱啊

所以，小屁孩们，趁着年轻，别走弯路，别穷尽毕生精力去学什么破招式了，练习内功吧，掌握了小道道，自己都会把小术术耍得眼花缭乱了，在别人看来你俨然就是位管理大师了。

我在这第二个阶段呢，要传授的正是我那几个压箱底的小道道啊

日期：2010-10-14 13:58:49

废话少说，开始讲俺的那几个压箱底的小道道吧。

其实，当我明白像我这样的条件资源想要有一天实现财务自由必须得通过创业之后，我前后创业过7次，遗憾的是没有一个项目搞成过。

这点很多人有同样经历，次数多少而已。

只是我和多数人不一样的地方在于，很多人失败就失败了，随便找找原因总结总结就过了，我不同，每次搞完，我都会再花很多时间和精力再深入地去调研、了解，直到找出为什么会失败的真正原因。

不然，以我的智商咋就能琢磨出那几个惊世骇俗的甜甜圈呢？

所以，我能取得那相对小白领的成功，这第一个大道道就是历经劫难我最后终于明白了如何去找项目、找适合我这种小屁孩的傻瓜项目。

第二个大道道，就是如何找到适当的人，一起经营或者让他来为我经营这些项目。

第三个大道道，就是如何运营，掌控和监督这些项目的正常运行。

你看，这第一个道道就是第一阶段啊正所谓，好的开始是成功的一般，好的选择也是成功的一半。

而第二阶段就是要谈第二个和第三个道道了。

日期：2010-10-14 14:37:10

天涯成了老虎机，吞了我一大段，唉，谁让我喜欢在这个小框框里码字呢？以后发前可要复制一下先。今天手酸了，不搞了，收工，明天赶早。

日期：2010-10-15 08:43:27

性格内向的人也有很多人做的生意很成功，这位兄弟千万不要失去信心自我设限。

但是公平地讲，相对于性格开朗、健谈的人来说，的确是难了一点，这点我承认。不管做生意与否，人是群居动物，每天就是和不同的人打交道，不善言辞在短期来说是很吃亏，不过记住是暂时的。

我认为你有2条路可以选择，一是强迫自己进行相关训练，让自己变得开朗、活泼、健谈起来，我以前有个朋友就相当内向，和陌生人说两句话就脸红，但是通过两三年艰苦的磨练后，现在已经是业内比较厉害的讲师了，这样类似的例子我相信你自己都能找到很多。

还有一条路是坚持自己的风格做适合自己的工作，因为一个事业长期来看不是由你是否开朗、外向、健谈等这些因素决定的，只是要看你有没有足够的耐性和毅力。

从我个人来说，还是很看重性格方面的因素的。这个方面的问题有需要的话以后找机会再慢慢谈。

日期：2010-10-15 08:49:40

楼上的兄弟，太抬举我了，第二的位置不敢当，我敢拿小月月的贞操向你保证，天涯比我厉害的人多如天上繁星。

我代表党感谢你给了我们大家学习的机会，

可以的话请将你眼中的牛人都展现出来，我们翘首以待。

日期：2010-10-15 10:28:05

原则上我是不计划回复具体的项目思路的，因为我没有做过，所以不能给出具体方案。

但碰巧的是，前年我有个朋友的朋友不顾我的苦口婆心，放弃了一万多的月薪，从一家很有名的国企辞职，到广州开了一家类似足浴器的产品销售公司。

展业前的基本思路和你的差不多，后来尝试了很多推广的渠道，其中很多渠道至少在我看来是比较靠谱的，包括免费送给足浴城推广给客户用，然后分成，想法就是把不能重复消费的东西通过经营模式的腾挪变成可以重复消费，就和巴菲特小时候在街道理发店放老虎机一样的思路。

但不幸的是，如我所料，一年后无疾而终了。至于这个项目为什么会行不通，展开谈的话篇幅太长，时间有限，你可先自己琢磨琢磨。

当然，你可能觉得人和人不一样，别人做不好的事情你可以做好，别人做的好得事情你可以做得更好。

牛，我欣赏你的志气和勇气。

但，如果你真的想尝试的话，未尝不可。

接下来我写到经营项目的思路里面有一个重要的概念，订单销售法。

和那个包山种核桃的牛顿一样，我相信会对你有些启发。

日期：2010-10-15 10:39:30

renjuncyng,

首先恭喜你，已经具备一些成功的素质和思想了，把这种激情保持下去，不要放弃追求，不要被生活淘汰了，总有一天，你会成功的。

你现在就像当年的我，像个无头的愤怒的苍蝇，这点很好。不同的是，撞过很多次后，我是负债累累，你还有几万块，多好啊几万块对很多创业者来说不是小钱了，方法对路你的成功是靠谱的。

你现在需要的是一些系统的思路来具体指导你的行动，所以，你现在要做的就是看完我所有的帖子，这些东西是血和泪换来的。

最后告诉你一点，我也是名牌大学毕业的，但事实证明，没人鸟这一点，所以以后创业过程中尽量不要向人提起，大多数情况下有害无益。

真心祝愿你一路走向成功。

日期：2010-10-15 11:39:50

现在结合我的经历和经验，慢慢讲开，期间讲到我用过的非常有效、非常有代表性、非常重要的、有一定参考价值的术我也会详细写写的。

何谓道、何谓术，大家注意分辨就好。

我做事情其实很简单，秉承一个原则，就是每时每刻做最有生产力的事情。

当我发现了合适的项目以后，就会去寻找合适的人才，邀他入伙经营，等项目走上正轨后就脱离具体管理，以后每年都可以坐地分赃，然后再去找项目找人。。循环往复，其乐无穷。

因为我一直认为，找到合适的人去做合适的事，成功基本上就被你内定了。

所有的具体的事情都是由人来完成的，所以问题最后都是人的问题。

事情对了，人也对了，世界自然就对了。

说起来简单地再不能简单了，但复杂起来你可能会一辈子都不明所以，磕磕绊绊。

那第一步最有生产力的事情就应该是寻找合适的合伙人。

（为节省笔墨、篇幅。我就不再重复这句话了，你会发现我在每个阶段

要做的事情都大不相同，只有一个共同点，那就是这些不同的事情都是我认为的当下阶段最有生产力的事情）

什么叫做合适的合伙人？

其实，很多人创业初期对于合伙人都没得选择，因为往往就是 2、3 个好朋友一顿酒过后拍着胸脯就干上了，何来选择之有？如果没有选择的话，就要注意具体分工、性格互补、项目预期等很多方面的问题了，不然事业长久的可能性不太大。这方面的问题这里不作探讨，已经超出了本文的主旨范围，所以各位，项目因为创始人之间内讧而流产的本人概不负责。这里只讲如果你有得选择，你如何选择的问题。其实只要你有这个思维，你都是有得选择的。

因为你的目标是有一天自己能从项目的具体执行中脱身，让该项目成为你的提款机之一。所以你要选择的人慢慢会成为这个项目的最终管理者。

（我靠，这个课程是不是一不小心就高端飘渺了啊？没关系，我坚信你有一天能做到，因为最初的选择决定最终的结果，只要方向对路，这个真的可以有。）

这么一说，定位很清晰了，你就是要选择一个现在能冲锋陷阵、将来能独当一面的男人。

我不止一次强调，好的选择是成功的一半。对于你的项目来说，只要这个人选对了，你就成功了一半。

日期：2010-10-15 12:39:35

这样的话，又有个问题来了，世上项目何止千万，且个个都不尽相同，自然，需要与之匹配的操刀者的要求也不尽相同，尽管大多数的项目核心在于销售能力，还是有很多项目的核心是在于专业技术方面的，等等等等，项目的侧重点不同，管理者需要的武功侧重点也不尽相同，再者，项目前期、中期、后期所需要管理者配套能力的方面也不尽相同，所以，很难一开始就找到以一概之的共性可以贯穿整个创业的过程。

但困难并不意味着不可能。我们来细细分析。

首先，他为何要跟你搞这个项目？大多数的答案就是一个字：利。也就是为了赚钱，赚大钱。

人的潜能是无限的，只要他想、他愿意、他一定要。那么没有什么东西是他学不会的，没有什么能力是他不能具备的。

再者，我们又不是要创建一个跨国大企业全球五百强，也没那么多高深的能力需要我们去具备。

记住我们不是去屠龙，我们只是杀猪的，事情就简单多了。

所以，在项目不是特离谱的前提下，只要他的主观能动性足够强劲，再加上你这个超级智囊的领导，你们不成功那耶稣就是脑残。

问题的关键是，他的主观能动性如何能从一开始勃起就一直坚挺下去？这个持续的问题应该是后期再谈的，现在提前说说也好。大家千万别说我跑题啊

先说勃起，再说持续。

很简单，以前谈执行力的时候说过，这得先有欲望，欲望的根源是需求。

所以，要开始就能勃起，首先就要发现他最初得有需求，幸运的是需求这玩意是可以塑造、引导的，逐步向上一个台阶让需求不断升级就能让勃起持久下去，这点很重要，至关重要，要花精力好好体会。

为了说明这点的重要性，我举个例子，以前就是因为这一点我不太会灵活运用吃了大亏，为了简化公司内部结构，我一个生意里面的职位从低到高就是业务员，业务经理，副总经理，没了。所以，到后期一个月工资开到了八千给副总经理，他还是不满意，工作积极性不高，非逼得我使出另一个境界的降龙十八掌。。。。。

后来明白这个道理后，觉得我他妈当初真是是个傻帽啊所以我现在所有的生意里面，职位设置很多，为的就是多增设一些台阶，让他们的激情能多持续几年，但台阶总有顶的时候，等到你的能力范围不能满足他的需求、而又希望他继续坚挺的时候，这又是另一个境界的话题了，估计暂时没多少人能达到这个境界，现在就不深入了。

日期：2010-10-15 12:55:55

一个项目的成功不至于能让人实现财务自由。

赚几百万，有时候只需要一点机会和一点运气。

赚几千万，则需要一点思想和一个系统。

赚几个亿，则又是另一个境界了。

所以，我会系统地把这个帖子的所有内容继续讲完，让大家有个全局的观念和发展思路。

尽管很多人现在做不到，或者还没有到这个阶段，但只要有个方向，不再盲目地走弯路，迟早就是能达到的。

至于我自己做过的一些项目，有必要的話，我会在第二阶段后期结合我的理论部分讲一部分出来。

日期：2010-10-15 13:25:53

既然大多数人跟你做项目的目的只有一个就是利，那么你就有了可以诱惑、捆绑他的武器。

道理就是这么简单，问题是你以前琢磨过吗？

所以，在实战中经过反复尝试、研究，我现在选人的标准就是这样：

第一是要尽量贫困。贫困才能有更持久的战斗力，才能轻易激发他对金钱的渴望，激起他的斗志和企图心。真没看见几个富二代能艰苦创业持续奋斗的。

既然是做项目，绝大多数应该和销售、服务相关，而且现在社会的成功都是团队的成功，一个人再牛也是捣鼓不出什么水花来的，很有可能的是以后他还要带领团队作战，性格至少应该开朗一些，健谈一些，起点高低无所谓，但学习能力应该强一些。所以，这就是我选择合伙人的第二个标准。

第三个标准更加简单，就是品德要好一些。前 2 个标准很好判断，最后一个标准也许有人会说，那我怎么知道他品德如何呢？在我的系统里，这点很重要，千万不要因为麻烦就忽视这一点，你完全可以多花点时间去接触了解他以及他周围的人。其实也是很好判断的，只是要多花点时间和心思罢了。



日期：2010-10-15 15:08:10

看了以上这几个选择合伙人的标准，估计很多人会觉得有点搞笑，是不是觉得这个期待中的几个标准过于随意、平凡了一点？

但在我的体系里面，的确就是这样，我也想写得科幻离奇一些，但没办法，太阳底下没有新鲜事，事实就是事实，简单平凡的东西用好了就是不简单不平凡。

进入我的系统再好好体会这几个标准，你会发现真的不一样，勇敢地用吧，会有惊喜的，等你真正成功地运作几个项目后，你一定会发现这三个标准的精妙之处。

还是那句话，例子我就不列举了，大家好好体会，有疑问就勇敢发出来我们一起探讨。

看得懂就赶紧转变成自己的思维，为自己今后所有。看不懂有疑问就要问，就要探讨，智慧就产生了。有疑问不明白又不交流探讨，吃亏的只能是你自己，您不是一，也不是三，您就是个二。

宁愿当二百五，不作装13侠。才能吸众人所长，补自己所短。

需要你充的一点是，选择合伙人不是招聘员工，不能混为一谈。

且，这3个标准也是相对而言的，并不是绝对的。

如果你的忽悠引导能力足够强劲，你找的人不必开始就很贫困，富二代都会跟随你玩命天涯；

如果你的教导能力和耐心毅力足够强劲，你找的人也不必性格开朗、学习能力强，闷壶也能被你折磨成疯狂的小月月；

如果你的统领能力和洞察力足够强劲，你找的人也不必德行上层，唯才是举也能殊途同归。

所以高人到最后都是无招胜有招，你呢？小屁孩。

日期：2010-10-15 15:15:06

好了，今天打的字不少，手又酸了。收工。

有疑问要探讨的尽量往上发。

下个环节是：如何忽悠你的合伙人，拉他下水。

周末不出去玩就继续开讲，否则只能押后。

先下，抱歉。

日期：2010-10-16 10:30:00

中午有聚餐，迟到罚酒，

赶紧说几句。见谅。

日期：2010-10-16 10:35:48

此贴已不能回复？

什么个情况？

这个天涯咋就经常出问题啊？

日期：2010-10-16 11:50:08

判断一个新兴产品的受众是否宽广？

大多数人一眼就能判断，每人心里有杆秤。这个没有固定标准，原则是多多益善。我说过牛人可以上卖飞机下卖袜子，小屁孩想要确保成功首先就要选择大众化的产品。但什么是大众化的产品？这又是智者见智仁者见仁。

这一点上，我自己的判断标准是：如果你要销售一个新兴产品，至少要确保你很长一段时间内每天都能不断有潜在客户让你有机会去展业。

假如一个产品，你需要花很大气力才能找到一个受众，那很显然就不是大众化的产品。

你销售专治毒蛇咬伤的灵药，如果你的能力可以保证你每天都能找到很多被毒蛇咬伤的患者，对你来说这个生意还勉强成，但我估计大多数人面对这个没有多大前途的生意时除了茫然还是茫然。

就好比在一片固定的海域每天会出现 100 条小鱼，一只海豹可能觉得很爽了，但是所有的蓝鲸则都不这样认为。

问问自己，你是海豹还是蓝鲸？是猥琐的还是彪悍的？

日期：2010-10-16 11:08:20

你的生意能否复制，能以什么样的速度复制，取决于一个条件：你培养出了多少人才。

或者更细致点，是：你捆绑住了多少人才。

当然，人才的概念也是相对的：你的生意体系越复杂，需要具备的配套能力就越高，那么这个人才需要的段位也越高，生意复制的难度也越大；

你的生意体系越简单，需要具备的配套能力就越低，那么这个人才需要的段位也就相对越低，生意复制的难度就相对越低。

比如，肯德基和烧饼店的生意，是培养或者找到一个肯德基分店店长容易还是一个烧饼店店长容易？是复制肯德基的难度高还是复制烧饼店的难度高？

所以，对于不同段位的生意来说，不管是高人还是小屁孩，都会面临一个人才的问题。

就像这位古不常常兄弟一样，有很多人的生意做了好多年还是自己一个人的战斗，多凄凉啊，比苏武都凄凉。那问题为什么这么多年就培养不出一个人才来做你的接班人或者帮着你去复制你的生意呢？有人想过吗？肯定有人想过，但一般都不是在自己身上找原因，都是从外界找借口，什么现在人不实诚了太狡猾、不能信任，现在人学到一点东西就跳槽单干了、没有信托责任，现在招到诚信、又有能力的人太难太难，人心散了，队伍不好带了。。。更

等等等等，这的确是困扰很多人的一个大问题。解决好了就是柳暗花明又一村，解决不好就如鲠在喉，瓶颈永远是瓶颈。

好，关于这个培养、捆绑人才的问题，等到第二阶段后期我会拿出一个篇幅来谈一谈在这方面我屡试不爽的独门秘籍，在此承诺。

日期：2010-10-16 11:29:24

下个话题就是要谈怎样忽悠合伙人入伙。

别急眼，各位大大千万别说更新慢了，我又不是复制粘贴过来的，是一个字一个字打出来的啊，打之前还要琢磨思路清晰吗？跑题了吗？语言通俗易懂吗？有错字、语并歧义句吗？会让人产生误解吗？多烦恼，多伤身体啊

有人让我接着讲课程，有的人又让我推荐具体项目。

课程是要继续的，有始有终是我一贯作风，所以这点大家完全不用担心。

至于推荐具体项目就难倒我了，没有经过验证的项目就信口开河那叫意淫，意淫是不健康的，是要杀头的。最多我只能在第二阶段后期讲一讲我是怎么操作我那些具体项目的，说不定能给大家一些启发。这个可以有，这点在前几个帖子也提过，说过的话咱不反悔。

没钱不可怕，一无所有也不可怕，坚持信念不放弃，用对方法做对事，好多成功的人不都是这么从负债累累中走过来了吗？

好好享受没钱的日子吧，指不定以后这辈子就不再有这个经历了。

老了回忆起来都是会心一笑啊，满满的自豪。

日期：2010-10-16 11:31:44

下个话题需要专注点写，有时间了再来谈。

先下，抱歉

日期：2010-10-16 14:55:04

多谢冬虫夏草的夸奖，这些年来，大家都这么多。

日期：2010-10-16 14:57:15

你看你看，

一有人夸奖就激动得打错别字了。

罪过罪过，淡定淡定。。。

日期：2010-10-16 15:23:04

回 0.3 元兄弟：

基本上，你的上家都做不好，而你能做好的概率比一个人能同时踏进两条河流的概率还要低。

知道为什么作装饰性墙壁开关的公司业务都不怎么火爆，有的还濒临破产吗？

虽然电源开关家家都有、都需要，但在我眼中这个东西仍然是属于小众产品，而这个装饰性开关则是小众中的小众。

而越是小众的产品必须要对小众消费人群有绝对的杀伤力，就像专门做胖、肥大衣服的服装店一样，那些丰满过度的人群必须要到这样的店子去消费，且很容易形成重复消费。

那这个装饰性开关呢？

几乎很难有人对于一个电源开关会有情有独钟的审美、有非常强烈的需求，而且重要的是这个产品就算在小众人中也很难形成重复消费，你见过一个家庭每个月换一次电源开关的吗？

还有一点是，尽管这玩意技术含量不高，但现在人们对于开关来说判断选择的准绳主要还是安全可靠，而不是外表和美感。一谈到审美和艺术，那绝对是小众的，必须的。

那人们对于这个开关的安全可靠的判断依据是什么呢？呵呵，不是技术指标、面板材质等等，而是牌子。

所以综上所述，你如果坚持要做的话，不出意外你的业务会越来越艰难，走进死胡同还算运气好，运气不好就搞成鸡肋了。鸡肋多不美观啊，我最讨厌鸡肋了。

当然，如果以后西门子阿 TCL 阿西蒙啊之类的巨头们觉得国人的艺术素养、审美品位都普遍提升几个层次了，他们也开始大量投入这类艺术性的电源开关了，你可以考虑插一腿。

但那又是另外一个完全不同的话题了。

日期：2010-10-16 15:54:38

至于你说的矿山碎石设备。胸口碎大石我倒是见过，这个真不知道。

但如果你有朋友帮助你真能找到门路把设备卖出去的话倒不妨一试，尽管我觉得这个项目也不符合我选择项目的要求，但至少比你去代理艺术开关要靠谱一些。

这叫利用自身和周围的资源。

但如果卖这东西你朋友帮不了你、完全要靠你自己的力量的话，以上当我没说。

至于具体的销售思路可以继续看帖子，以后会讲到我的屡试不爽独门秘籍之一的订单销售法，希望对你有所帮助。

关于代理价格的事情，有一种穿越型的打法，但要配合战略性亏损，最终能达到越俎代庖、鸠占鹊巢的阴谋。想必也是不适合老兄的境况，不提也罢。

以上内容我也就这么天窗一开，随口一嗨。对不对、适不适合可要兄弟你自己判断了。

还有，你一定要年前找个事情做吗？不然就对不起老婆孩子了？心情可以理解，动机令人敬佩。

但这些不能就其为你必须要创业的标准。只有找到很有可能会赚到钱的合适的项目，才能成为你开始创业的唯一标准。

开炮之前最重要的事情是寻找、瞄准目标，这点做好了剩下的事情就是按部就班了，这点没有做好而又想达到相同的歼灭目标的目的，就要通过不断发射炮弹、通过数量来弥补了，问题是在你有生之年能发射几枚炮弹？

这点一定要坚持，宁愿在选择中等待潜伏，也不能随便找个事情抱着侥幸心态勉强为之，不然急功近利只能让你离利越来越远，最后远得遥不可及。因为人生没有几个几年可以浪费。

也许是我的定位过高，否决了你的两个项目，为此带来的不便深感惭愧，不管你接不接受，我都带着歉意扑面而来，举起了酒杯。。。。。

日期：2010-10-16 16:12:47

晚上再上来把下个环节讲完。

日期：2010-10-16 20:20:55

哇，已经看到有 2 位朋友觉得我就是表哥啊，

呵呵，

如果不澄清一下估计以后有人会说我滥竽充数了。

首先，表哥的文章我也是早早全部拜读过了的，

在企业经营管理方面，他绝对是天涯里我见过最牛的，这方面我和他比起来差得远了。

他的经营管理能力数十倍于我，如果同样给 2 个企业我们俩经营，短时间内他就会远远超过我。

所以他的企业规模可以做得很大，而我们的企业们规模都很校

那么，现在我的课程连第二阶段都没有讲完有人就说我是表哥，那绝对是走眼了，什么鉴别能力啊？

可能是我们的追求目标不太一样，我比较肤浅，只要赚得到钱，赚到足够的钱，企业规模无所谓，在我的系统里，真正牛逼的是第三阶段，如果说这个世界成功的人里面，有 50% 的人具备第一和第二阶段，那么能够具备我第三个阶段的武功的人不会超过 10%。而真正拉开财富差距的，正是这第三阶段。也正是因为有了这第三阶段的武功，我的体系才会对企业的规模没有太大的要求。

这才是我自豪的地方。也估计是表哥很难真正具备的地方。

更加能让大家高兴的是，要具备我的这些武功相对比较容易，而要达到表哥的功力，则非一日之寒。

好了，现在真相大白，嘿嘿，以后雕粉可要注意别站错队了哦，不小心被同化成血粉了我可不好像表哥交代啊

日期：2010-10-16 20:26:50

现在开始下个环节了，码字开始。。。

日期：2010-10-16 21:04:04

一旦你已经物色好了目标对象，接下来第二步就是如何忽悠他，拉他下水。

如果你看好一个项目，你如何让一个合适的人和你一起去经营这个项目或者让他在你的领导下去经营？

你要知道你看好的别人不一定看好，所以基本上把合伙人拉下水并为你心甘情愿卖命是不太容易的事情，特别是一些本来就很牛的人。这些人为了参与你的项目还要放弃他原有的一些东西，比如岗位阿薪酬阿机会成本啊之类的。所以很困难。

那你具体要怎么实施你的阴谋呢？关上门，灭了灯，把头都探过来听我咬耳朵。

人的行为动机只有两点，要么是追求快乐，要么是逃避痛苦，且以后者为主导。

拿张纸写下来，并牢记这一点。未来你将高潮迭起、获益无穷。

也就是说每个人在做选择的时候都会考虑这 2 点，如果他觉得做一个选择需要放弃原有的东西而未来很可能不会带来快乐的时候，他就不会选择继续了，只有他确信未来的收益可能远远大于现在所拥有的，他才会放弃现在的东西去追求未来的收益。这里的关键词是：远远。

比方说，你要找的人现在本来就有一份不错的工作，就量化为月薪一万好了，你要他辞职跟着你从零开始干，你如果保守地告诉他这个项目可能搞垮、血本无归，也可能搞得好的话一个月能赚 2 万，你放心好了，大多数人都不是脑残、不会为你破釜沉舟的。

那么，你最初要做的事情就是根据上面那个原则做两件事，一方面告诉他现在的工作通过研究升值空间非常有限，以后通货膨胀物价上涨啊生老病死天灾人祸啊等等负面事实让他感受到生存的压力，墨守现在的工作小成果而不去勇敢地追求财富的最大化简直就是慢性自杀，让他明白不做突破就会现在痛苦未来更痛苦。

这是在干嘛？这是在加大他的痛苦，让他有辞职大干一场的动机。



他感到痛苦了你接下来再干嘛？给解药啊就是帮他解除痛苦、给他追求快乐的途径。

所以，接下来另一方面，你要做的就是把项目规划好的方面光辉灿烂的方面一一呈现在他面前，尽量不能用过多的比重谈风险以及负面信息，只能大篇幅渲染极可能成功以及成功后的风光景象。

尽管你可能没有张良的如簧巧舌，但坚持这个思路，你会收获意外。你会神奇地发现很多牛人居然都会被你打动，都会抛弃妻子跟随你背水一战。

别认为这是没有技术含量的忽悠，去看看历史、看看现在周遭类似的事情，你会觉得这才是大智慧。没看见历往大将军都是这样在忽悠部下卖命吗？没看见地震后主席在黑板上写的那 12 个字（新校园会有的，新家园会有的）吗？

这种画饼的智慧，作为领袖，是必须具备的。这点，你懂的。

顺便说句，你要让人更加信服和接受你的观点、观念，用举例子和讲故事来佐证的方法总是能事半功倍。

日期：2010-10-16 21:06:50

很巧，

我的生意里面也有一个是做汽车美容的。

我承诺过，到第二阶段后期我会具体讲一讲我的一些项目是怎么操作的。

就从这个汽车美容开始讲吧到时候。

日期：2010-10-16 22:25:47

终于，在你的蒙汗药加砒霜的猛攻之下，这个牛人一咬牙，舍得一身剐，放弃所有，跟随于你，信心满满地准备大战一场了，这时你又当如何？

这个时候，项目即将拉开序幕了，大家都情绪高涨的时候，你，作为项目发现者、创始人、领袖，要考虑和灌输一个词汇：困难。

因为大家已经跟随你开始做项目了，婚前婚后大不一样。现在你要把风险和困难的意识灌输给大家，降低大家对项目收益及时间的预期，不能像刚

开始那样夸夸其谈，只谈包子不提棒了。

为什么？因为人在不同状态下，对于困难的承受能力是不相同的。是心理预期和心理落差使然。

如果他没有希望、没有什么预期、情绪也不怎么激动，按部就班地去做一件事，可能会扛得起加 9 追 12 的困难。

但如果他预期一件事情会很快得到很好的结果，摩拳擦掌去做，结果是很可能会被一个小小的拦路虎吃掉，为什么？激情因为一旦遇到小困难就会产生愕然同时产生失望，这种惊愕和失望会有重力势能，这种负面情绪会如疯长的野草占据你的心灵，慢慢你就会对项目失去信心了，信心没了，就什么都没了。

就像足球赛，巴西男足如果败给了德国啊意大利啊之类，你都不会感觉愤慨，但假如巴西居然败给了中国男足，感情上你是不能接受的。就好比好端端一个橘子吃出一窝半截半截蠕动的蛆虫来这么恶心。同样是败，就因为预期不一样，反响就会不一样。

开始的强调项目好的预期，目的是拉他加盟。现在的强调项目困难的预期，目的是为了增强他抵抗困难的免疫力。

有人来问了：那降低了预期还做什么，本来创业就是要赚钱、赚大钱的呀，没预期还不如回去打工呢。

应该这样理解，降低预期不是说结果有变化，只是让他能清醒认识到困难的存在，本来他以为轻松一年赚个五十万，现在目的是让他理性的认识到这过程充满挑战和困难：预见的到的困难，预见不到的困难。但只要狠下一条心，是都能克服的，只要能披荆斩棘克服任何遇到的困难，一两年还是能赚到五十万的，重点在于不要放弃，连放弃的念头都不能有。

简单地说，开始是让他沸腾，现在是让他冷却。一阴一阳之谓道。

日期：2010-10-16 22:37:04

到管前去搜索 ID：鲁西西的表哥，此乃他众马甲之一。

花一段时间去潜心学习吧，胜读三十年书。

日期：2010-10-17 13:01:02

来了，和上面几个朋友先聊两句吧。

日期：2010-10-17 13:42:15

T0 淡定雅洁：

窗帘店的生意在某些方面类似于上面那位兄弟做装饰性开关的生意。

在我选择项目的圈圈里面，如果说只有一点是最重要的，那就是产品要在短期内能够重复消费。这点至关重要，这是立项之本。其他的是锦上添花，是将鸡肋变成鸡腿。

判断的标准也很简单，就是这个生意你问一下你自己，你有多少老客户？有多少人是上个星期来买了你的产品，今天又来买的？

如果一个生意，当你不再花心思去开拓市场，不再去接纳新业务、新客户的时候，你还是有源源不断的老客户与你打交道，还是有订单飞来，那么你就会过得很轻松愉快了，反之，如果你一旦停止开拓，或者说店子的大门一关，手机也不再响起，也不再有订单飞来，那这个生意将很大程度依赖于你，很大程度拖了你的后腿，很大程度影响了你的生活质量。

记住我们的目标是轻松地赚钱，不是被生意、项目囚禁。

但，如果你的能力足够强，能够让一些装饰公司啊设计师啊都和你达成协议，以后都会到你的店子去定点采购窗帘，这就是另一回事了。如果你有这样的能力就去做，没有这个信心不如死了这条心。

假如你现在就已经有了这样或者类似这样的一个生意，又实在不愿意放弃，那就只能建议你主要精力和重要资源放在这样类似的渠道上面了，说白了就是通过找下家来把不能重复消费的东西盘活。不然，你的产品在消费者这头不能重复消费，又没有下家来帮你重复消费，可想而知，你今后的日子就难过了，比骆驼祥子都难过了。消化不掉租金啊工资啊水电啊等开销你就准备关门大吉，消化的掉那就恭喜你，你将荣升为传说中的鸡肋专业户。

日期：2010-10-17 13:43:55

创业家园的下面一个版块就是管理前线，俗称管前。

日期：2010-10-17 14:17:17

1977 这位兄弟，

不知道你的照相馆具体以是照什么像为主的？登记照？结婚照？艺术照？

我老家认识的一个人也开了一家小照相馆，只照登记照，请人打理，因为他亲戚是公安局副局长，所以他的照相馆是公安局指定的照相馆，一年下来他啥也不干，轻松赚 40 万。

如果你没有这样的关系或者获得这样关系的可能，那就只能靠你自己的头脑了。

你有能力捆绑住你的顾客吗？让她们有事没事来你店照几张相，以后只要想照相非来你的店子不可吗？

你如果真有这样的本事，还不如找个其他属性好些的项目去做，成就绝对比现在要高。

也就是说，在我的系统里，开照相馆相对来说不是个优质的项目。同劳不同酬就是这个道理，往往事情的结果是由最开始的选择决定的。

也许有的人说，创业啊，要做自己感兴趣的事情最容易成功了。

唉，这句话不知道误导了多少无辜的热血青年。

你喜欢跑步，只要你跑不过刘翔，退役以后生活估计都成问题；你喜欢画画，只要你画不出蒙娜丽莎的微笑，慢慢地连宣纸都买不起了。

想要成功，选择上就不能凭喜好，要选择最可能有前途的事情去做，然后逼自己喜欢它。当然，如果你生来就淡泊名利、视金钱如草芥，则例外。

日期：2010-10-17 14:35:48

T0chlcsy:

最初选择的方向当然至关重要，只是很多人创业都是稀里糊涂地步子指

挥脑子，没有注意这一点而已，你能够及时感悟到这一点为时不晚啊

我有个生意也是做服装，不过是做批发。这个生意才起步两年左右，现在已经收到不错的成效，重点是每个月在原有的基础上业绩都有增长。

很多时候，方向对了，事情往往能事半功倍。

日期：2010-10-17 14:58:00

越是贫困的人，越能激发生命的斗志和超强的企图心，就像这位叫小女大梦的朋友。

我相信很多朋友经历过或者正在经历这个阶段，我也曾是这样。

我曾经很羡慕那些白手起家的人，因为我很早很早就是负债累累了，不是每个人都能像我这样跌倒7次以后还能爬起来继续信心十足地去战斗的。

对于这一点，我要分享的是：信念很重要，只要心不死，一切都不是问题。

希望正在经历磨难的朋友看到这个帖子后，能振作起来，拿出不达目的誓不罢休的魄力来，因为你每向前冲锋一次，都是对生命的一次攀登。

日期：2010-10-17 15:50:13

果吃栗：

斑竹多忙啊，估计是没有时间理你的，不嫌弃的话还是我来和你说几句吧。

你这个问题太大了，我都无法回答你，再说培训业我一直认为是个高智商的行业，我智商很低一直没有运作过，所以无法给你具体操作建议，只能给你几个思路你自己去琢磨了。

一样的行业，一样的生意有不同的操作思路，万变不离其宗。

第一，如果可能，你要想办法让这些孩子成长过程中一直离不开你的培训，但假如你的培训是一次性的那就没办法了。

第二，你的发展思路是应该把大量精力放在攻克幼儿园啊小学啊儿童医院啊这样的机构，如果能和他们达成战略合作伙伴关系，哪怕他们拿利润的

大头，你也会有源源不断的轻松的现金流入。这要和你的能力匹配，因为我估计县城的话这样的机构应该不是很多，谈得好当然皆大欢喜，成功了就是你的经验，以后说不定可以发展成全国性的幼儿培训机构。但情况不好、谈崩几个估计这条路就走不通了，以后如果只能靠自己一个一个去开发客户，多辛苦多费事啊

望陛下三思。

日期：2010-10-17 16:47:54

就像我以前说过，成功要趁早，创业要趁早，因为越往后你的选择就会越来越少，负担会越大，阻力也会越大，到后来连放手一搏的勇气都没有了。

好的是兄弟你对生活还是有希望有想法的，那现在要做的事情不是很简单吗？

学习好的思维，把这第一和第二阶段的内容结合到实际，好好体会，变成自己的内功。同时，

不要放弃信念，保持激情，养成思考的习惯，有意识地扩大你的生活圈子，扩大你的信息量，心里有个筛子了就会过滤你所听到、见到的项目。

我坚信，总有一天，你的筛子里会出现让你眼睛为之一亮的项目，那就到了你放手一搏的时候。

所有这些事情都是按部就班，急不来的。

日期：2010-10-17 17:47:49

学经兄弟，

摩修和汽车美容很多方面都有相似的地方，我说过，我有个生意也是做汽车美容的。我敢说，大多做服装批发、汽车美容店、餐饮连锁之类似行业的人都有这个苦恼。

所以我特别能理解你。我承诺过，这个阶段后期我会好好仔细讲一讲这个项目。一定会对你有所启发。

先下，明天有时间就上来谈谈下个话题。

日期：2010-10-18 09:03:57

先来简单说说两位朋友酒水项目的问题。

首先，苹果兄弟是个很有头脑的人，能在工作中琢磨出机会，值得大家学习。

可是你说的三个圈圈和我的三个圈圈好像不太一样，好像少了一个找下家、做批发哦，不过也不是重点了。酒水这个行业我可是从来没有涉足过，可以说是听的都比较少。所以，现在我就当他是一个全新的项目重新开始评估，说得不对的地方请及时指出。

对于你说的这个酒水配送的项目，的确受众很广，太广了，广到完全不用担心没有潜在的客户；也的确能够在短期内重复消费，戒得了老婆也戒不了酒啊；模式也的确够简单，不就是配送嘛，一个电话来了就送货上门，容易快速复制。

恩，我完全赞同。

我说过，3个圈圈里面最为重要的是产品要能在短期内重复消费。那么我们就在这一点上好好探讨吧。

如果兄弟足够细心的话，应该看到我发过的一个回帖，是这样说的：

做产品代理的，产品本身很重要。永远记住：能重复消费的产品，不代表着消费者会重复消费；消费者会重复消费，不代表着他会来找你进行重复消费。而你要做的事情，则是如何让你的消费者来找你来进行重复消费。

正好，现在可以借这个项目展开来谈，所以篇幅可能长了点，请其他人不要介意，我尽量言简意赅。

那，具体到这个项目，重点则是：消费者绝对会重复消费，问题是他会不会来找你并在你的游戏规则下进行重复消费。

所以，一分析下来，你的项目成功与否的关键就是在于：客户会第一次打电话找你送酒吗？第一次配送后还会有第二次吗？

好，我们现在开始研究这2个问题，先研究后一个问题再研究第一个问题。

也就是，如果客户第一次配送后，如何能保证还能有第二次服务的机会？我粗略琢磨了一下，认为大致由以下几个因素决定：

第一，你的价格要有优势。比酒楼、酒店、餐厅场内的酒水价格便宜很多这是必须的。至少要和这些经营场所附近的超市、烟酒专卖店卖的零售价持平。当然，略高一点点问题也不是太大，这不是至关重要的。你给自己的定位很清晰，就是赚个辛苦钱跑路费，所以这点应该能理解。如果你的货源有一定优势，那没问题，我们继续往下谈了。

第二，从客人进包房或者上桌开始计时，到第一个菜上桌计时结束，就假如是 15 分钟吧，你能否保证从你接到电话开始计时，中途配货、安排快递、直到找到酒楼包间、送到客人手上计时结束的时间能够小于 15 分钟？

当然，你可能会说客户会提前打电话订酒水嘛，不一定要到了包间才记得打电话嘛。是有这样的可能性存在，但你不能以这样乐观的情形来评估你的项目可行性，要以可能的较不理想的模型来建立项目体系。因为客户可能点菜了以后才记起来打电话订酒水，你到时候就算是坐跟斗云送酒都会迟到，你又如何解决这样的危机呢？

好吧，危机管理先不谈，我要说的就是这折中的时间 15 分钟的事儿，你能保证吗？

至于其他的一些问题，比如怎样让别人觉得你卖的不是假酒阿是一手交钱一手交货还是品酒后付款阿有没有正规的餐饮发票阿会不会存在一些地方是不让送酒进场的啊，就都不是主要问题了。

基本上只要能保证这 2 点，我认为，你的客户就能在配送过一次之后能够重复找你送酒。

但是，我的感觉告诉我，这个时间的问题很难协调好，因为我操作过和你这种模式类似的项目，我的答案是如果酒楼不代卖你的产品，那么酒楼就不是你的下家，你做的就是零售不是批发的生意了，单靠你自己的物流系统来运作这个对时间要求又比较高的项目，基本会走得很艰难。

但世界上比我厉害的人多了。所以如果兄弟有信心能搞定这个时间的问题，那我们再进入下一个问题的探讨。



怕停电，先发，接着码字。。。

日期：2010-10-18 09:53:22

这个问题也就是，如何让客户第一次打电话找你送酒？

哇，这个完全就是赤裸裸的术的部分了啊，我就只能咋想咋说了啊

首先，你可以制作一些精美点的名片，要印上一些消费比较快的、受欢迎的主流酒品的价格差异表。注明保证无假酒，无论在家还是在外吃饭喝酒，都可以一个电话，10分钟送到。然后选定几个酒楼、餐厅去发送给就餐或者就餐过的客人。

而发传单名片的技巧这里有必要聊一聊，因为直至今今天满大街上这样发传单名片的人还没有我多年前在深圳街头发传单名片专业呢。

你想想，传单名片内容都一样，也都是站在门口发给路过的人，为什么最终业绩就会存在差异呢？

问题的关键在于就是那么2秒钟与人接触的时间，你通过一两句话和你差异化的、专业的着装塑造了你与其他人不一样的形象。

营销总是讲究差异化，发传单其实也需要差异化。

其他人为了向客人多介绍自己的产品，发传单名片时总是想尽量多说几秒钟，而随看客人的脚步跟着走几步，点头哈腰的，我呢？只说一句话或者一个词（在你这里完全可以就是一句话：专业酒品电话直销），脚步绝不跟随客人前行的方向移动，给他就是给他了；其他人穿什么样衣服的人都有，而我敢于在大夏天的暴晒街头西装革履领带皮鞋。其他人站着等客人时总是交头接耳左顾右盼左摇右晃，我屹立不动，目光坚定。

你瞧，一眼看去，俨然一道风景嘛。客人会觉得这个发传单的人真的与街上其他发传单的人不一样哦，有了好的印象，自然很多人就会想多了解一下这个家伙传单上的内容了，而不会看都不看一眼直接丢掉了。

同时，还可以找一些餐厅、酒楼的服务员，和她们私下合作，让她们在客户点餐有酒水需要的时候适当推广你的送酒服务。只要利润能让她们心动，会有人愿意合作的。就算让她们拿利润的大头，又有何妨？

还有一些品牌的酒水推广员，只要你能给他们的提成高于她们本身的牌子的酒水销售提成，也是有很多人愿意和你合作的。这个利润空间就只能你自己去估摸了。

至于其他的一些具体操作方法，就真的难倒我了，因为我的确没有做过这个业务，不专业啊不过我倒是可以介绍一个人给你，你在论坛上搜索：超级菜青虫，这位老兄也从零开始创业，也做酒水配送，3年后的现在每年营业额超过一千万。幸运的话，具体业务怎么样去操作你可以得到他的指点，比我这里得到的东西会多太多了。

而我的观点始终是，如果你确定能够解决送酒时间的问题，我相信你这个项目是可以成功的，哪怕你的客户积累的速度很慢，可能发了一百张名片才会有一个客户打电话送酒，但你的客户不会流失，你的业务是不断有增长的，重要的是这个增长几乎是没有天花板的。久而久之，量起来了，财富也会跟着起来的。

而我感觉这个项目可能会做不好的主要原因还是担心这个时间的问题，因为时间的问题解决不了你辛辛苦苦开发出来的客户就可能死掉，要知道有人第一次给你打电话送酒多不容易啊所以这点请兄弟重视。

日期：2010-10-18 11:24:09

既然都说了这么多了，索性再多说一些吧。

你的这个项目说白了，基本思路其实是：让自己的产品走进别人的经营场所。

商界有太多太多这样的例子，比如以前有个卖玩具的公司异想天开走进了新华书店；银行营业厅里面有了券商的驻点；驾校里搞起了车展。。。。

很好很强大，既然我的目标客户和你的目标客户重叠了，而我的产品又和你的产品有差异形成不了竞争，我为什么不能走进你的经营场所？你有什么理由不与我合作呢？

其实，很多年前，我还在打工的时候就无意中用这个模式取得了很好的成绩，那也是在深圳的时候，我从一家做企业管理咨询的公司跳槽到了另一

家做国外一些大师演讲推广的公司，大家每天做的事情就是到处去街上发传单、发名片、等电话。我是比较懒的，觉得这样出去真是太辛苦了成功率又不高，几万元的演讲会难道去街上发传单发名片就能有很大收获吗？我觉得很渺茫。

于是我联系了很多以前企业管理咨询公司的同事，让他们去向他们自己的老客户推广我现在这个公司的演讲会，承诺赚的提成三七分，我占三成。

呵呵，结果让我吃惊的是，演讲会结束后，我的业绩居然是包括所有其他分公司的第一名。

其实我做了些什么呢？只不过是打了几个电话向以前的同事介绍了一些演讲会的内容而已。后来我才知道原来那些同事又去找了很多他自己圈子的朋友去推广这个演讲会。

无意中，我居然推倒了多米诺的第一张牌。这就是有钱能使磨推鬼啊

这时候，估计有人会说了：呵呵，这是你有人脉资源啊，其他的人没有你以前的经历没有资源啊当然不能这样做了。

后来的事实证明，用这个思路去做事，只要把握好利润的合理分配，大多数人是愿意和你合作的。

各位，从我以前这件事来看，你学到了什么东西呢？

是不是对经营的模式又多了一些思路了？

我有个生意也是做餐饮，和你的模式差不多，前期也是因为这个时间难以协调，就放弃了，后来在这个基础上作了一些调整，效果就立竿见影了。

具体是怎么操作怎么调整的我就不说了，我可以告诉你基本操作的思路，你自己去琢磨变通。

很简单，一句话：你这个项目的优势在于你的销售模式，而不是具体产品。

为什么一些酒店、餐厅不接受你的合作邀请，或者需要天价的入场费？

因为你的产品和有了竞争，人家有了坐地起价的筹码。

远古时期，餐厅、酒楼还没有酒水卖的时候那叫没有竞争，所以你走进他们的经营场所利用他们的消费群体去卖酒水，就很容易和他们达成廉价的

协议。

现在时代不一样了，大家都知道酒水要打进酒楼、餐厅了，于是，这些类似场所都有酒水销售了，这时候你还想去分一杯羹，估计挤破脑袋都难了，不天价才怪了。

对于这点你肯定比我了解得清楚了，所以你调整了战术：就是不和酒楼、餐厅合作，让消费者越过酒楼、餐厅自己和我直接联络。

恩，想法是对的，但是这样在你失去下家无法做批发的同时，对你的配送条件也作出了很大的要求。

我的经验是，小打小闹还行，一旦量稍微起来一点点，你就很难控制局面了，至少我是没有这个掌控能力去做这个项目，也许你能做得好，我到时候向你学习。

至于我操作的那个项目，尽管我开始选择的产品还不和酒楼、餐厅产生竞争，人家也愿意和我们合作，但是这个时间的难题始终解决不了。

后来我只能转变思路了，我认为我的优势在于商业模式，而不是产品本身，所以不能被产品的时效性以及其他的任何属性所束缚。

需要研究的是如何利用酒楼这个固定的消费群体，而不是先找个产品然后想办法强加于他们之上。

所以我要选择一个产品去配合我的模式，而不是用模式去配合我的产品，不能让产品本身给我的营销过程带来无法解决的难题。

于是，我勇敢地慢慢停掉了那个当时每个月还能给我带来一万多元收入的产品，尽管这个产品还是我们自己制作生产的不是代理的哦。明确思路后，我就开始着手在我的商业模式下寻找合适的产品。。再后来的事情就是按部就班了。

呵呵，一不小心，打了这么多字啊，难怪手酸得要命啊

大伙将就着看，帖子如果思路有不清晰的地方还望各方神圣不吝赐教，及时提出来我们再行探讨。

日期：2010-10-18 11:47:19

下午可能有事，晚上有空再来。

先下，抱歉。

日期：2010-10-18 19:13:57

来了，这么多朋友的留言啊，

看来课程今天继续不了哇，

回复几个朋友的问题先。

日期：2010-10-18 20:04:26

T0 三年不知肉滋味：

毕业不久就有这样的想法可喜可贺。

但我不建议你现在就做资源性的项目，五万元，不少了啊，就算是现在，我的一些生意起步都没有你这么阔绰哦。

我也不喜欢开店做买卖，更何况是在学校里面做买卖？

去年我有个亲戚，在一所大学有间经营了好几年的饰品店，由于家庭方面原因不能做了，我商量希望我接下来，一年最少可以保证 20 万的盈利，这是事实。很多人听来都是很爽的事情，但是我没有接，把机会留给其他人了。

为何？因为这个开店做生意有个局限，就是天花板太低了，就像这个饰品店，一年可以赚 20 万，比较稳定，这是无可厚非，但另一方面，想要突破就难上加难了，几乎没有太大可能，你东西再好，其他地方的人不可能为了买个耳环打的过来买吧？

所以在我眼中这不是个好项目，但如果你只是想找个靠山养家糊口颐养天年，那这不失为一个好项目，因为标准不同，选择也会不同。

就像我有个表弟前些天问我想锻炼锻炼该怎么做？我就直接介绍他去批发市场进点饰品，然后去各个大学的女生宿舍附近摆地摊，这个也能锻炼人，且现在每天还能有个百来块的收入呢。

一样，你如果想靠这个项目起家赚大钱赚到财务自由的终极目标，无异

于痴人说梦。如你只是想锻炼锻炼，这个代价是否相对有点大了呢？

但如果你的店子已经在学校内开张了，那你就要有个发展思路了，不然被这个店把你套牢了可不太美妙。

其实在大学里面想做点小生意赚大学生的钱不是一件很困难的事情，基本上，我个人感觉有这么几点思路供你参考：

如果你没有什么阅历没有什么经验没有什么资源，那你最好从大学生的衣食住行基本的需求做起。

赚女生钱比赚男生钱容易；就比如卖饰品就是个不错的主意。

要有很好的退出机制的保证，一方面是店铺一方面是你自己，店铺方面我想学校里的应该还有很多人感兴趣，你自己的话，要在店铺生意稳定后能请人打理自己能脱身出来去追求其他的机会。

时间有限，就胡乱说了些，剩下的就需要你自己去研究了，或者好好研究一下我的帖子，把思想格局再拔高一个台阶。

人与人最大的不同在于思维模式的不同，你还年轻，放心，只要大脑强大了，以后有的是机会。

日期：2015-10-3 20:49:16

SM兄弟，

如果做生意能有一个系统的思维来指导，那就大抵不会出现大起大落的局面，就像这个论坛上有个3年850万的兄弟，这是个有才的兄弟，不管是个人能力还是带人能力都很强，我很佩服，但其经历还是大起大落，就是没有一贯思想主导的缘故，机会只能让你大赚一笔，只有系统才能让你最终踏进财务自由的殿堂。我一直都是风险的厌恶者，大起大落多不和谐啊，我们追求的是稳步增长。

而你所缺少的也正是这一点，一个生意赚钱了不知道为什么赚钱，一个生意亏钱了也不知道为什么亏钱。所以现在还依然处在以机会为导向的阶段，没有上升到系统的高度。

在我不喜欢开店做生意、也不擅长开店做生意、对豆捞店啊干洗店啊咖

啡店啊都不了解的情况下，你问我该怎么样去挽救你的事业，这个事情比较严重，如果我胡乱分析一通，那就是不负责任，那就是在害你，我于心不忍。

我能做的依旧只能是从常理上给你思路，具体如何调整、如何操作还要结合你自己的实际情况和自身资源来拿主意。

你说会不会是和位置啊营销有关系，要知道黄金地段同样的生意也有人做垮，胡同里同样的生意也有人经营得如鱼得水，乃策略使然。

就像我们这边郊区有个做烤全羊的餐厅，去吃一次不容易，开车都要开一个小时，每次消费都上千，但每次去都爆满，还要订座。

所以，既然你的位置已经定了改不了，来之则安，那就要在策略上下功夫了。

如何调整策略？要从最根本、最基本的东西开始研究起。

你这些事业体基本上都是可以重复消费的项目，那就以你投资最大的、最头痛的豆捞店为例来展开说吧。

对于可以重复消费的项目，最为重要的一点是什么？

再次重申：那就是如何让第一次来消费过的人们接下来会继续找你重复消费。

大多数餐饮项目成功与否的标准其实很简单，俗话讲就是有没有回头客。为什么我们这边那家郊区做烤羊的餐厅生意好？因为去过一次的人都记住了，以后只要吃烤羊就会去。尽管有很多不便的地方，人家生意还是会好，就是因为老客户不会流失的同时还有新客户的加入。而那些不便的地方只能影响新客户加入的速度而已，不会对你的生意产生根本性的影响。

也就是说，你的店要达到让食客第二次、第三次再走进来，必须要有一些能够捆绑这些人的地方，有人说这就是叫特色。虽然不准确，但你还是可以这样理解。

日期：2010-10-18 21:23:58

问题是，你的豆捞店有这样的工具可以去捆绑你的顾客吗？

有的餐厅是用价格低廉捆绑顾客，有的餐厅是用方便快捷捆绑顾客，有

的餐厅是用装修豪华大气来捆绑顾客。。。。。

这里涉及到的一个定位的问题，你要充分研究来你店子消费的顾客，特别是来你店子重复消费的被你认出来了的顾客，深入去研究，深入去了解你的店子需要作出怎么样的调整才能更加符合这类人群的价值取向，才能把自己的豆捞店定位准确，定位准确了才能用小的代价收获大的成果，定位不准确就会半身不遂。

比如一经调查你发现你的目标客户都基本不在乎你的店子装修如何，你却花了 150 万去装修，真是这样的话这岂不是天大的乌龙？

调查取证的过程是必须要做的，因为我估计你的豆捞店也不是小作坊了。

让这群你们店的准消费者对你们豆捞店的各个因素全部打分，比如装修，上菜速度，价格是否适中，菜品丰富与否，服务员的服务态度，菜品味道如何，需不需要提供停车位。。。。。

等等等等，一番调查出来，根据这条消费者眼中的价值链，你基本上就知道策略该如何调整了。

只有这样，你的餐厅才能定位更清晰，更加符合消费者的需求。只有这样，你的老客户才不至于流失，而新客户又陆续加入老客户的阵营，假以时日，你就会体会到翻台子的乐趣了。

一不小心又是一大篇了，还有需要探讨的可以继续发帖，大家一起参与案例的探讨，不要总是我一个人唱独角戏，很累，又影响课程进度哇。

日期：2010-10-18 21:31:32

孕婴市场从来没有接触过，一点都不了解，所以无法给出任何指点，如有，纯属虚构。

日期：2010-10-18 21:41:32

T0 围观 MM：

我说过，真正的智慧是，执行力该强则强，该弱则弱。

需求也是一样，要懂得因时制宜，收放自如。



在险恶的资本市场当然要懂得控制自己的欲望，战胜人性的贪婪和恐惧。但有时候需要你的欲望膨胀、需要有强烈的动力去完成一件有意义的事情时，就让你的欲望疯长吧。

另，

大家当然都可以把好文章好帖子发过来，一起学习、一起研究、一起获益、一起成长，这是多惬意的一件事啊

日期：2010-10-18 21:59:38

还是 TO 围观 MM：

恩，世间万物都是相对的，绝大多数事情都可以找到反例。

而我们要把握的是大概率事件。这样才不至于钻牛角尖。

比如，一枪打中心脏位置，100 个人可能有九十几个人会当场毙命，总有那么几个命大的会幸存。问题是我们不能以少数现象为评判标准觉得中枪都会没事就去勇敢堵枪口。

正如，绝大多数企业招聘员工都会有学历要求这道门槛，为什么？难道是因为他们不知道学历其实不太重要吗？

其实他们都明白，明白为什么还要设置一道坎呢？

因为很简单，受过稍微高一点教育的人群 10 个人可能有 3、4 个人会比较优秀，但没有受过高等教育的人群里面可能就只有 1、2 个人比较优秀了，谁都不会排除没有受高等教育的人群里面会有杰出的人才，但他们知道，在前一个人群中找到这样人才的概念会大一些而已。

至于你说的相对的问题，更加简单了，如果是一个空水瓶，我一次倒一杯水进去，10 次能倒满它；但如果是一个有半瓶水的水瓶呢？可能倒 5 次就满了，性价比不高哇。

日期：2010-10-18 22:22:07

TOlizojin:

你的项目确实游离于我的系统之外了，已经不是小屁孩所能企及的了。所以需要具备更高深的武功，我当然希望兄弟你能具备。

对于包工程，也是我不能企及的，能力不达标啊，我总感觉这事儿不是你有专业能搞得定的，人脉，资金也很大程度的影响了最终结果，对于结果飘渺的事情我基本是不碰的，我胆子一向很小，这样多危险啊

但如果兄弟在已经具备了高深的专业知识，而人脉、资金都不成问题的话，当然可以去做。

所以，现在我回答你的4个问题：

1，我说了，你如果具备专业知识、人脉、资金中的两样以上，就基本可以去做了。如果没有的话，那你有包工程最后赚到钱的成功经验吗？哪怕一两次？如果有的话，基本上人脉和资金也显得不是那么重要了。

2，我不是大神，也没有第六感，这世界有很多事情我无法理解，因为我无从去了解，所以无法预测任何我不懂的事情。

3，如果是我，面对这个项目我会很茫然，整一个门外汉嘛。所以基本不会去做这样确定性不能控制的事情，因为我只做我能看得懂的事情。

4，如果兄弟下了决心一定要做的话，那就去做吧。只要坚持信念就好，信念不能当饭吃，但没有信念饭都没得吃。坚韧地做下去，没人脉做着做着就有人脉了，没资金做着做着就有资金了，时间做长了我相信以兄弟的智商一定会出类拔萃的，就像暗夜里的萤火虫，田地里的金龟子那样的鲜明与出众。

总而言之，兄弟是令我敬佩的，至少是勇气方面。说得不对的地方还望兄弟指出与海涵。

日期：2010-10-18 22:38:48

T00940，

淘宝的问题估计有点代表性，明天专门花点时间来聊。

T01977，

如何花最少的钱代理产品的事情，这个问题要具体产品具体分析，最好

描述要清楚些，大伙才好给你思路啊或许我接下来的课程内容会在这方面给你些启发，如果到时候没有启发或者有疑惑，我们再具体探讨，好吗？

T0 晗绮，

你可以先看看帖子然后结合实际多思考、多琢磨，同时参照我对于这位开照相馆兄弟的类似问题的回帖。

日期：2010-10-18 22:41:12

这页帖子里我看到最有价值的一句话：

捷径，也要一步步走。

大家鼓掌！

日期：2010-10-18 23:05:10

T0 达文西，

第一个，起点的问题。的确，大多数人创业的时候不能负担得起高起点的项目。但这不是问题，我的所有生意里，大多数都是起点很低，只要思路正确，照样可以取得不错的成就。这样的话，自然是起点越低越好啊

第二个，竞争的问题。居然又谈到这个竞争的问题了，好像起点低和竞争激烈就是一柄双刃剑，那，起点低为什么会竞争激烈？是因为起点越低，越多的人就能参与进来，所以就有了争夺，有了竞争。这是事实。

但你要明白的另一个事实是什么？起点低的项目是小屁孩的最爱，起点高的项目是高手们的乐园。

那你自己的定位是什么？我说了就是一无所有的小屁孩。如果你把自己定位成高手，那你就回火星吧，这里不适合你。

那么一无所有的小屁孩们在一起做起点低的项目，当然觉得有压力有竞争，这是必然的。

问题是，经过锻造，一些小屁孩变成了训练有素的童子军，再去经营这些起点低的项目，会有什么结果？就像狼入羊群，他们会变得超级有竞争力，应该感到害怕、感到竞争激烈的是其他的小屁孩才对。但如果这些童子军进

入了起点高的项目，面对一群资本大鳄、绝顶高手了，咋办？何况就算是变成了童子军，你手头也不一定有余粮啊，那铁定又要重新变得没有竞争力了呀。相比而下，你该何去何从？

所以，我最爱这种起点低的项目了，每每杀到，展业成本很低廉不说，绝对有一种鹤立鸡群的感觉，因为你面对的都是些手无寸铁的小屁孩，灭他们不是轻而易举？

日期：2010-10-18 23:13:54

T0 十年一亿：

你的 ID 我太喜欢了，

你的要求我会满足你的，下个课程内容就有如何低成本展业，和你说的空手套白虎差不多，到时候保证你快感不断、高潮迭起。

但是今天就太晚了，身体重要，大家撤吧。

作者：排队吃苹果 回复日期：2010-10-19 00:35:56

To: lyjun1917 这位朋友问的关于货源的问题，楼主说了不熟悉酒水行业，我就不说一下吧，我的货源怎么找的？其实很简单，我找到一家较大型的烟酒店，跟老板说，我来帮你打工可以吗？他说：你能做什么？（这也是一个有水平老板的反应，普通老板一般的反应是：不好意思，我这里不招人。）我就说帮你卖酒啊，我手上有很多客户，他们有时候会找我要各种各样的酒（给他画饼，其实我哪有什么客户），你这里酒比较齐全，我跟你提货行不？他说可以啊，量大优惠。于是再谈些细节问题把价格砍到最低就成了。够简单吧？这个怎么说呢，叫需求一致性吧！他想多卖点酒，我也想多卖点酒，结果就狼狈为奸了嘛！当然，前提也是要有，比如我为什么找他不找别人？因为他在业内口碑较好，为人诚实，不卖假酒，还有，他实力雄厚，很多品种都是直接跟厂家或一级代理拿货，价格很有竞争力。

日期：2010-10-19 09:23:22

出去办事前来看看，下午再来继续。

苹果兄弟太棒了，十年一亿兄弟，这就叫空手套白虎啊

掌握这样的思维，要学会变通，才会获益终生。

热烈欢迎呆呆到来，欢迎呆呆为我们分享独门秘籍。

希望这样的朋友越多越好，把自己乾坤袋的宝贝都拿出来晒晒啊，博百家之长，研天下之道。

日期：2010-10-19 18:40:33

好了，课程还是继续，回复就只能押后了，对不起了。

上次讲到在你的领导下，大家信心十足，也对风险和困难有了充分的心理准备。

这时候项目才算真正开始了。这样那就能赚到钱了吗？

这才哪到哪啊，还远呢。。

开始就说了，由于每个项目都不尽相同，所以无法给出具体建议，而且具体的建议往往是术的层面。

这里，只能在我的系统里结合我的经验给出一些具体如何经营项目的道道。

（嘿嘿，大家细心点可能发现，我的道道也好，圈圈也好，都不会超过3个，因为一般而言超过3条以上的东西人们都记不住了，所以这次也不例外）

第一个我要说的是：如果可能，用订单销售法去尝试可以尝试的所有渠道。

这一点分两个部分，先讲第一部分，就是订单销售法；再谈第二部分，就是尝试可以尝试的所有渠道。

其实，不是所有的项目都需要万事具备后才开始做销售的，这要看你具体是用什么样的思维去指导实际操作了。

为进一步降低项目运营成本和风险，我独创了一个词汇：订单销售法。说清楚了也很简单，就是钱要花在刀刃上，不见兔子不撒鹰。但我见过的大多数创业的人都不知道运用这一点。多可惜啊，真是暴殄天物。

这个必须要举例子才讲得清楚，钱花在刀刃上什么意思呢？就是说你的钱尽量要投入在可以直接产生效益的东西上。比如你的办公桌椅啊交通工具啊这些非策略性成本投入能少则少不要讲面子排场，等到有稳定收入了再置办齐全没人说你；不见兔子不撒鹰是什么意思呢？就是至少要看得到潜在或确定收入了才开始投入资金，不要八字还没有一撇就大张旗鼓地置办好满汉全席傻乎乎等客人自己来对号入座。

以前有家公司把这方面做到了极致，大家可以参考参考，你也可以理解为空手套白虎，也可以理解为如何低成本执行项目，从中吸收一下这方面的精髓。

那家公司做企业管理咨询，业务很简单，就是一方面签合同聘请一些大师级的人物定期来讲课传道授业；一方面就找到一些中小型公司的中高层卖给他们学习卡让他们来听这些大师们讲课。

如果是你的话，你打算怎么开始这个生意？好好琢磨琢磨再往下看人家是怎么做的吧。

买几张一次性电话卡，找个街边电话亭，翻着黄页给各个目标公司打电话，告之他的公司现在请到了某某某大师们来讲一些什么什么课，然后开始推广他们的学习卡，云云。。。。

一段时间后，就积累了一些有意向的客户，于是他们就上门去收取订金将名额确定下来。拿着这些订金，他们就去找到那些大师，和他们签订合同聘请他们讲课，然后就租办公楼，大量招聘员工，在全国到处跑马圈地。。

短短几年时间就从零起步做到了中国培训业的第一名。这也是真实的案例，只要是在企业管理咨询行业做过的人应该都知道这家公司叫什么名字。

但，假如当初没有人被他们说服，没有人愿意去听他们的课，没有人付订金给他们，咋办？实在解决不了就只能放弃项目呗，损失不过区区几张电话卡啊

但你如果置办好了满汉全席再去做销售，最后项目行不通可能你就要比钓鱼岛都要纠结了。

以前帖子里有个想包山种核桃的牛顿兄弟不知道看到现在了没有。

在他眼中这个项目的重点似乎在于黑白两道的搅局，我现在郑重给你宣布，项目的重点在于销售，在于你能否拿到订单，这才是你的核心竞争力而不是核桃本身，因为不出意外，你还真不能种出独一无二的核桃来。

而如果你真的能够卖出满山遍野的核桃，那我承认你的牛逼。既然如此牛逼那你为什么还需要自己去包山去种核桃呢？直接去倒核桃就行了嘛，赚个可怜的差价但却省了很多事啊，倒卖核桃发大财的人倒是见了不少，真没见到几个种核桃的人发大财，这里面的道理好好去琢磨琢磨吧，想不通了我们再探讨。

好，这时你发话了，我这辈子就喜欢种树，要多余的利力干嘛？我就是要追求核桃利润的最大化，就是要种核桃。

那既然这样我也拿你没辙，你再去想想你能搞定黑白两道的人吗？搞得定你就去包山咯，搞不定你还想搞，也不是没有可能，找个能搞定这些关系的人合作包山种核桃啊

不过要记住的是合作就是互补，资源互补、能力互补。与人合作，就你自己而言还是要将销售牢牢掌握在自己手上。不然到头来什么竞争力都木有了迟早被KO。

好了，说得够多了，总之是条条大道通罗马，不要一根筋就什么都好说了。

我个人在操作很多项目的时候都是用这个神奇的方法，效果好得笑歪嘴，因为行得通说明眼光准，自然好，就算行不通也能把损失控制在最小范围，性价比多高啊，实在是居家旅行、杀人灭口的必备法宝啊

今天，你用了吗？

言归正传，如果尝试后惊奇地发现这条路可以走得通，那大干特干的信号又是什么呢？

是拿到订单！

（不出意外这个是我全部帖子中出现的唯一一个惊叹号，可想而知，在项目的运营中我看到这个信号了是多么地激动啊）

所以，在此之前，请谨慎又谨慎，不见兔子不撒鹰。

这样的话，就算因为种种原因项目最后死掉的时候你不会有一大堆破铜烂铁需要处理，也不会背负一屁股债沦落到犀利哥的境地被人拿刀追着满大街青蛙跳了。

明白了吗？

小本创业的我们一定要记住尽量让销售先行，看见订单这枚信号弹了才能发起冲锋。

日期：2010-10-19 19:28:14

至于第二部分：去尝试可以尝试的所有渠道。

就是说研究好你的消费群体之后，用任何你想得到的方法把你的东西销售给他们。

渠道无定性，只要能把你的东西交到他们手中，把钱收回来，什么方法都要去尝试，用武力强买强卖可不行，欺骗也不行，不过善意的欺骗有时候是允许的。

这就要求你的脑子灵活点，没事就强迫自己多思考、多琢磨，的确是让你那榆木脑袋变灵活的一个不错方法，也是让你的生意能迅速找到突破口的最好的办法，也能让再传统再普通的不过了的生意玩出新花样来。

举个例子来给大家增加一点灵感吧。

我所在的城市是个相当堵车的城市，只要繁华点的街道每天上下班高峰时间段都会堵车堵得一塌糊涂。我有个朋友呢恰好有一条繁华的街面上有个烧饼店。

他堵他的车，我卖我的烧饼，一切相安无事，直到那一天。。。。

我朋友突然觉得，其实每天差不多到5、6点的时候我就饿了，想吃点东西，那这些下班在这里堵车的人会不会也有点饿，想吃点东西呢？而他们会不会因为堵在车里而不能下来买东西吃呢？。。。

于是，他就让他的2个在门口专职拉客的促销员带上几份打包的烧饼走到堵车的车流中开始每台车每台车去推销烧饼。



不用说，效果是杠杠的好，你看，同样的产品，就往前走出了 10 米的距离，就又是另一片天空了。

至于我朋友的这个烧饼店后来的转型发展就超出这个话题范围了，以后有机会了再拿出来作为案例说吧。

所以这一点就要求你的思维开阔点，不要死盯着一个点死磕，不然搞成偏执狂了可不好。

你的目标是将产品送到有潜在需求的消费者手中，这才是根本，始终要牢记这一点，千万不要执着于销售的形式和过程，那只是迷眼的浮云。

好，下课铃响了，再有时间上来了就满足一下做淘宝的朋友谈谈网销，然后就进入下一个话题。

有急事，

先下，抱歉。

日期：2010-10-19 22:55:22

机票代理这个东西，如果你家开个小卖部，平时没生意就坐里面打打毛衣，可以顺便做做，但真当个事业做的话，其行难，难于上蜀山啊兄弟，确定你是认真的吗？

日期：2010-10-19 23:00:04

T0 灿烂中年：

你自己已经有了判断，所以就勇敢地不要再犹豫了。

现在需要做的是提高自己，寻找合适的机会。

无视年龄的因素，这与成功与否没有关系，心态搞坏了反而比较糟糕。

方法正确成功要不了多久，方法不正确再年轻也枉然。

日期：2010-10-19 23:03:37

看到有的朋友思维越来越活，

我是打心眼的高兴呀。

日期：2010-10-19 23:05:59

又夜了，  
最后再回复一位朋友了就下，  
明天满足搞淘宝的朋友，谈网销。  
我保证决不拖后了这次。

作者：烂泥扶上墙 回复日期：2010-10-19 14:36:50

来潮兄弟：

读了你的文章我如获至宝啊，有点茅塞顿开的感觉（夸张了点，但也是实情）。我大学毕业后干了四年的通信工程师，辛苦，全国到处出差，财富积累不过区区十来万而已，想想以后有了老婆孩子后，还要面对大多数时间不在家的事实，实在不能这样了，所以狠狠心，辞职了。我创业选择了休闲食品专卖，没有加盟别人的，想自己闯，现在找到了几个不错的厂家，拿到了品质出色的蜜饯、鱼贝制品和果仁深加工制品。其余的饼干糕点、牛肉类产品靠从经销商那批发，找人设计了 logo 和店面形象，小店就这么开张了。生意干了 2 个多月了，一直是不温不火，店铺位置一般，人流量不大，蜜饯由于品质出色，回头客还是蛮多的。一个月结算下来，去掉 3000 多元的房租，水电，赚不了多少，离自己当初创业开连锁的初衷相去甚远。（回收投资过慢，连锁扩张很难）。最近一段时间发现本地休闲食品小店开张甚多，忽然感觉自己可以借用别人的销售平台，转行做批发，以目前手头上的蜜饯产品为主打，慢慢渗透，最终达到一站式配送。（本人的蜜饯是目前该行业第一家采用真空渗糖技术的企业，产品出口日本）。不知道我这个想法是否可行，具体开展的话要如何去做，请老兄指教，不甚感激!!!!

日期：2010-10-19 23:27:05

TO 泥上墙：

这位兄弟，我首先要恭喜你，多年之后的今天，你的思维终于开阔了，

已经比论坛上大多数人强了。

做食品就有这个好处，就是人人都可能会消费，且肯定有很多人会重复消费。

你现在的思路不错，但还处于萌芽状态。

现在要做的就是，不要在事物表面寻求突破，要培养寻根就源的思维模式。

你完全可以这么认为，只要是个人，我的蜜饯可能他就会吃。

那我怎么样才能让他吃，且重复吃，且想吃就能吃到呢？

你看看肯德基，为什么要在全球开这么多分店？因为他希望他的产品能让越来越多的人接受、消费。

如果说是餐饮行业的话，我想大概没有几家能有像肯德基这样高的密度了吧？

但是，就算是这样，他们算做到极致了吗？是不是有人想吃肯德基的时候就能吃得到？有多想吃的时候才能吃得到呢？如果你是kfc的忠实拥护者，你想吃了一定会专门去kfc店去吃一顿，那假如你只是突然地、有一点点地想吃kfc，你会付诸行动专门去kfc店去吃吗？

鉴于此，所以kfc前段时间开发了项新业务，知道是什么吗？

那就是——宅急送。

也就是肯德基也送外卖了。

这个意义就重大了。以前肯德基是点连接点，现在是片连接片；以前是被动接受，现在是主动出击。能理解吗？

如果你有寻根就源的思维，你会知道，做这个事情的根本意义，则在于：他要让所有喜欢吃肯德基的人在想吃肯德基的时候就能吃得到肯德基。

好，这是一个方面，另外一方面呢，我再给你举个例子，

就是我有天无意中发现，一个卖文具的小店居然有老婆饼卖。一问才知道原来不是他们自己制作的，而是一个公司专门配送的，接着，我发现在那一条街的大多数店面都有这个老婆饼在销售。

呵呵，时间有限，我就只说到这里了，你能得到启发吗？

要善于寻根就源，不要执着于销售的过程与形式。  
思想被禁锢，才是最可怕的事情。

日期：2010-10-20 10:29:51

既然有两个人都提到淘宝的生意，加上网销这些年应该还是比较受追捧的，我们就闲聊几句吧。

朋友啊朋友，你居然说到淘宝上卖的东西不符合我的三个圈圈。真是琢磨得不够细致啊

你好好想想看，我的第三个圈圈是什么？就是要复制生意啊

复制的目的是为什么？比如你在上海发家，业务稳定了就到北京、深圳甚至全国去复制你的生意，为了什么？

为的是能将生意尽可能地展开，面对越来越广的客户，争取能够去面对全国的客户。是这样吗？

那么，你在网上卖东西，是不是无论你卖什么都能够面向全国的客户呢？是不是不管在网上你卖什么都符合了第三个圈圈呢？

所以，很多生意模式本身的属性就带着这第三个圈圈的基因。

既然做网络销售本身就具备了这第三个圈圈，接下来就要在产品本身的属性和销售模式的属性这两个方面下功夫了。

但估计绝大多数做淘宝的人没有什么其他的销售渠道，就是陈列产品、等待、销售、售后而已，所以生意基本上就是零售，谈不上找下家、做批发了。

既然是这样的话，那你还能有什么选择？只能选择大众化的，能重复消费的产品销售了。

不然，如果连这个最为重要的圈圈都不具备的话，生意的艰难程度可想而知。

无奈之下，那就只能靠信誉级别啊好评率来吸引眼球了，所以大家都在拼了命奔皇冠。

真是本末倒置，不过也没办法，这是由产品的属性决定的，他们都没得

选择了。

同样是做淘宝，为什么做着做着差距就越来越大了呢？

同样是做网销，为什么也是做着做着差距越来越大呢？

能力使然吗？运气吗？都不是，是最初的选择和经营的思路导致的不同结果。

也许说了这些你还是没有一个系统的全局的思路，那么，打算继续研究或者有志于网销的朋友，可以去深入琢磨一下这几年异军突起的一个卖服装的新公司：凡客诚品。07年底成立，到现在大概每个月营业额超过2个亿，是每个月哦。这个公司的爆炸式发展很值得大家好好学习。

唉，真不明白事到如今还这么多人说红海、门槛、竞争激烈。。看到这类公司的短期就能崛起脸红了吗？不管是哪个行业，高人有高人的方法从红海中突围，小屁孩有小屁孩的思路看待竞争的问题。

因为我也有个生意是做服装批发，所以以前有一段时间曾经琢磨这个公司后借鉴了一些思路，也取得了不小的成绩。现在呢，为了引导一下大家的思维，我简单说几句，事后大家自己去深入吧。就算不是做服装行业的，依旧可以得到不少启发。

说到这家公司的业务模式呢，其实很简单，就是生产衣服，然后到网上卖。

至于这个公司的套路对我们小屁孩没有借鉴作用的部分我就不讲，我只讲可能对我们有用的一部分。大家不要觉得是倒果为因就好。

他们细致研究过消费者特征以后，确定好了攻击方向，就是将广告投放到互联网上，而不是传统媒体。具体原因这里不讲，那我要讲什么呢？

他们的广告费大多不是一次性付完，而是按照合同约定按件提成，也就是利润分成。

这是什么思维？

就是宁愿让别人拿走自己多一些的利润，也不愿意一次性投入过多的风险。

不管事业大小，这种思维不正是你应该具备的吗？

准确来说这个公司是个服装网络直销公司，但是在零售直销的基础上，他们做了很多很多合作渠道，比如个人博客代卖，网站代卖，实体服装店代卖，网商代卖等等，然后利润提成。这些合作的渠道占他们整体销售的多少比例不是我们关注的重点，我们关心的是，如果你的零售生意不那么出众很难有大的突破，你尝试过其他的途径吗？

这些合作又是什么思维呢？这其实就是在找下家、做批发呀。

将貌似不能重复消费的服装生意腾挪活了，就算把多数的利润分给这些渠道又有何不可呢？毕竟这些渠道合作稳定后可以节省你多少精力和成本啊

这个公司有个据说是首创的业务，就是网上订货后，可以上门试穿，30天不满意退款。这样，无形中就增加了很多运营成本，甚至有很多笔业务都是亏钱的，那为什么要这样做呢？其实思维很简单，就是通过优质的、与众不同的服务，哪怕是要亏钱，也要绑定住一个客户，因为他们觉得能有一个客户来首次消费都是前期花了很多成本得来的，得之不易啊，所以一旦得到，怎么样都要保祝想尽一切办法都要让他变成忠实的老客户，在以后的重复消费过程中赚取长期的利润。

一般人也都知道很多公司在这样做，大多数的解释是做生意呀要以诚为本啊，做生意要服务态度好啊等等等等，但是有探究过这里面的根本道理吗？

而你呢？在你经营项目的过程中，具备这样的思维吗？你愿意为了捆绑住一个老客户付出多大的代价？

好了，关于这个公司，暂时就想到这么多了。

你计划要做网销的生意，在上面这些启发之外，如果我能给的只能有一条建议的话，那就是：选择那些能够重复消费的产品好好经营，并维护、捆绑好你的客户吧。

生意做到后期，别人都会向你投来羡慕的目光。

日期：2010-10-20 10:30:58

一大篇啊，千万别没了，顶顶看。

日期：2010-10-20 10:43:38

关于网销呢，其实我研究得是不够透彻的。

我只能从基本的常理给出一些发展的思路，我的这个系统和这些思路是适合小屁孩的。而像传说中的三八大盖，则是适合已经有了事业基础的人学习的。境界不一样。

所以，对于有一定高度的人来说，三八的文章就像大补丹，能让他们功力大增，但是一无所有的小屁孩看了三八的文章，除了增长见识以外，很多东西都不能理解、不能融会贯通，更加谈不上实际操作了。

而这就是为什么我会开这个帖子的原因，因为我也小屁孩，我熟悉、理解小屁孩。所以将我的经历经验写出来，大多数小屁孩就可能有了方向，可能就会逐步走向成功了。

在于这个淘宝方面呢，很幸运的是各位心中的大神也做过，从零做过。所以对于各位来说，他的经验之谈也许正适合你呢，正可以给你一些启发呢。

所以我现在将他的关于淘宝、电子商务的文章转几篇过来，希望打算做淘宝或者正在做的朋友能从中吸取营养。

我的初衷也是为了共同学习，共同进步。所以表哥应该是不会介意的，哦？

日期：2010-10-20 11:06:28

T0 石头的境界：

实在对不起，因为我没有看到你有任何问题提出，所以忽略了交流。

我很喜欢你的这几点：

把成本降低到最低，连办公场所都没舍得租。都是接到活，就用休息时间，沟通团队，各方进行。有一个客户就服务的让他爽到根.. 这样的心态在积累客户..

这个很好，就是要有这样的意识。只是你的客户如果几年或者说很长时间才能消费一次，那么单从效益上来讲，这样高成本的服务是不值当的。

你具备了一些成功的素质，再继续修炼吧，你将来所需要的或许只是一

个能让你放开拳脚的项目机会了。

日期：2010-10-20 11:21:15

兄弟不厚道哇。

我已经很努力了哦，一个字一个字打得很累哦，包涵点哦。

接下来搞点快的。。。。。

日期：2010-10-20 11:24:32

《电子商务就一定低价？溢价方法有很多嘛？

现在用的那个 ID “雕爷很三八” 因为还是“新手”，发帖实在是麻烦。而子启同学实在是贴心，居然帮我“养”了 ID。哈哈，就是这个“雕爷（封）”，直接可以发帖到深水区，好吧，感谢子启，暂时就用这个 ID 了。

看了子启写的帖子《女装电子商务的一些试错心得》，就我而言，确实觉得，淘宝里面，水最深的就是女装了。里面大鳄无数，而且，N 多方面，走在了电子商务的探索前区。

当然了，我下面所说的溢价，更多是品牌商的思考。平台商而言，因为货品同质化严重，所以确实有点难。但话又说回来了，Zappos 的成功，也许可以有不少借鉴呢。（V 版，嘿嘿，对不起，雕爷俺现在的目标就是做我这个领域的 Zappos。）

刚刚，把俺们漂网 Logo 下面写的价值主张，从“有趣、互动、体验”改为了“包裹着惊喜与感动”，感觉上，从执行，更有具体的方向了。

我的顾客群，都是女性，女性是最感性的一群动物。同样是汽车，你和一个 MM 谈扭矩、谈功率、谈四驱、谈悬挂……那简直是天书。她们关心的外形是否漂亮，颜色是否靓丽，司机座椅旁的杯托，是否有加热和制冷的功能……天啊，这个功能也许从成本上仅仅 1000 元吧，却比价值 10 万元的动力系统，更能俘获 MM 们的芳心。

噢，忘了，我不卖汽车，我卖化妆品的。

化妆品是个好东西，嘿嘿，打价格战没啥用。太便宜了，MM 们根本不敢



往脸上抹呢（确实，化妆品假货也多）。但是，化妆品比之于服装，有个天然的屏障……导致化妆品淘宝大卖家的销售额，根本没法和服装大卖家相比，根本不是一个数量级。

为何淘宝里最大销售额的是服装捏？记得上次有个风投这么问我的。我说很简单嘛，你见过谁穿服装，尤其是女装，品牌忠诚度超强悍的？所谓服装的品牌忠诚度，顶多就是买某个牌子多一些而已，绝不代表别的牌子就不尝试了。当女人碰到价廉物美，或者不算便宜，但就是“眼前一亮”的款型时，跃跃欲试的心态，立即闪现！

化妆品就不同了。有 N 多人，面部产品，还是相当有忠诚度的，一点认准了某个牌子，轻易不太更改。所以，淘宝内的化妆品大卖家，一般都是“替别人养孩子的”，也就是说，销售知名品牌，容易形成销售额，但毕竟是保姆命运，养大了也不是自己孩子。另外一些自有品牌，能以高溢价出售的不多——没办法，价格稍微高上去，就冲击到商场品牌的价格区间了。而商场品牌，毕竟有着超级无敌的体验效果，从味道，到涂抹，到过敏试验，到 BA 的花言巧语……

但毕竟毕竟，电子商务这条全新道路，还是有着巨大机会的。俺们小小漂网，就在慢慢探索着……哎，说实话，做得很多地方太一般了，从销售额上讲，都不好意思乱喷，哈哈……淘宝 C 店、商城、独立网站、三个店加一起，也比不上人家随便一个淘宝 C 店服装大卖家……丢脸啊，呵呵。

还好，有些地方，倒也经常安慰自己。比如锁定顾客的忠诚度方面，俺们做得算是很牛叉了。每天的销售额中，有 50% 以上是回头客贡献的，每天有 10% 以上的销售额，居然是第五次及以上的顾客购买的，哇哈哈~~~她们简直是超级疯狂的瞎买！

所以我经常没事拿雅高集团创始人老爷子保罗-杜布吕对季琦说的话安慰自己：质量比速度重要。

带给顾客“惊喜与感动”，现在俺们漂网，算是迈出了扎实的第一步……嗯，大约“惊喜”是没问题了。方方面面，上百个细节、创意……我们自己开会都说，如果我们自己第一次打开漂网的包裹，都会惊叹其惊喜无数。

更核心的是，现在团队已经开始了正循环：不断“自我强大”这种优势。一个小招数谁都可以学，一个战略方向的形成，就没法学鸟~~~~~

除了“惊喜”，更难的是“感动”，呵呵，这个一旦达成临界点，真的就OK了。努力探索，努力探索……抛个小砖，希望引玉：

我们新近又定制了一个小礼品，机器猫的存钱罐，带一个小锁，非常漂亮，配合这个随机礼品，漂网MM糖精写了一封信，放在存钱罐里，内容如下：

亲，我是漂网糖精MM，这次这个存钱罐小礼物，是我特意挑选的~它有个秘密，最后才揭晓。现在，先告诉你一个属于我的小故事。

小时候特别孤独，因为没有兄弟姐妹，所以只能一个人看书看电视，或自言自语。这都没什么，最怕的就是父母吵架，那时候，我总感到自己是多余的，无处藏身。他们大声吼叫的时候，我能感到心脏剧烈地跳动，呼吸急促，掌心全是汗。必须用被子把头蒙起来，或者紧紧抱着枕头或什么东西，才能放松一点点。

有一天黄昏，我放学回家，看到爸爸怒气冲天的样子，等一会妈妈回家后，肯定又是一场世界大战。我紧张得要命，连书包也没放下，偷偷钻进床底下躲了起来。不过，床底下好无聊啊，过了好久妈妈也没回来，我就从书包里翻出一本《机器猫》（那时候叫机器猫的，后来才统一成了哆啦A梦），借着微弱的夕阳，穿过床头一条缝隙的光，闻着尘土的味道，看了起来。

我打心眼儿里羡慕大雄，大雄无论再怎么倒霉，也不用怕，总有机器猫安慰他、帮助他。其实大雄多幸福啊！被老师骂、被狗咬、被大胖揍，这些事，我宁肯每天遇到，只要有机器猫陪着，又算什么呢？而且，这些事，难道还能比父母吵架更令人难熬么？

想着想着，我摸出来一毛钱，丢向床脚深处，然后向书里的机器猫祈祷起来：“求求你，机器猫，让他们今天不吵架吧！希望你能听到，从口袋里摸出来个宝贝，让我实现这个愿望！

简直太神奇了！不知道什么原因，那天妈妈单位多发了奖金，回家后，他俩不但没吵架，晚饭还多做了两个菜，我心里谢了机器猫好多好多遍。我想，现在我有一个隐形的机器猫了，只有我知道他的存在，别人都看不到。

任何时候，他听得到我说话，我也可以和他聊天、解闷、把心里话偷偷告诉他——他，就像我一直盼望的，能保护我的哥哥。

好了，亲，现在我要告诉你，这个机器猫款的带锁存钱盒呢，简直我都爱死了！第一天拿到样品，我就把自己心爱的两块——没舍得吃的费列罗巧克力——给锁进去了！哈哈！（对面大强经常偷吃我的零食）。当然这个是最小功能……最大秘密是：亲，往里面放一毛钱，然后，许愿！机器猫就会像我小时候那次一样，满足你每一个愿望。快试试吧~亲！

只要有梦有爱，心存美好，我们终究会长大，一切难题都会过去。相信我，亲，我们漂网全体同事都希望你开心每一天！你的所有愿望也终究实现，一定的！祝福你，爱你！

不错，这信我喜欢！想当年，我第一次听到周杰伦的歌，就是《爸我回来了》，立即刮目相看！当别的垃圾歌星只会卿卿我我之时，丫周杰伦唱的是家庭暴力耶！社会问题呢！漂网这封信，聊的其实不仅仅是社会问题，更是试图“调频率”，把一部分顾客的“频率”调节到“感动”档，嘿嘿，未来还谈啥性价比啊？忘记价格那点事吧，让我们聊聊生命中有意义的那些点点滴滴……

价格，就这样溢上去了。

日期：2010-10-20 11:31:27

哈哈，看到没有，转帖多快啊

这里的原则是：只要是好东西、能给大家启发的帖，都欢迎大家转过来，功德无量啊

一人的智慧是渺小的，众人的智慧是巨大的。

好，继续转三八的干货帖咧，做淘宝的人好好去品读吧。

问题是，谁来坐转贴的沙发呢？

日期：2010-10-20 11:41:50

《梦想其实很歇一写在漂网一周岁之际》

漂网马上一周岁了，时间过得真快……去年9月11日，漂网初创，大家连包裹都不知道怎么打，傻乎乎做“暴力试验”，看裹几层泡沫才摔不碎里面产品时的情形，还历历在目。

一转眼一年将过，漂网已经在向四皇冠迈进了，100%好评，淘宝的动态平分，顾客满意度高过同行平均水准30%以上，最高时也糊里糊涂闯入到淘宝行业类目，即化妆品类的第六名（当然，因为我们C店、独网是同一个后台，营业额合起来计算，占了便宜）。

不少同行说，凭漂网才一百来个单品，如此短的时间，不打价格战，也不怎么打硬广，能做到这个成绩，算个不大不小的奇迹了。但只有漂网的同事们自己才知道，其实，我们的梦想很小很协…

漂网所有人都讨厌上班，非常痛恨上班，所以，我们只能把每天的上班，装扮成不像上班。经常从下午开始，蓝光碟的歌剧、音乐剧就开始放了，或者Wii、PS3游戏有人开始玩，红酒配西班牙黑猪腿，随时开始切着吃，大冰箱里塞满饼干、牛奶（非圣元品牌）、和新鲜水果，除了不许在库房享用，想吃就吃……漂网的奖金，从来不按牌理出牌，都是用飞镖扔出来的，有人倒霉，连着几次都是扔一百奖金，也有新入职的，第一次就飞出一千元奖金，惊起尖叫无数。

从我开始，漂网几乎每个人都是网购爱好者，我自己早就三黄钻买家呢。但是，很少拆包裹时，有意外惊喜。所以，我们漂网就有个职位，叫CXO，首席惊喜官，往每个包裹里放新奇有趣的小礼物，不为别的，就为顾客拆包时，能开心一笑。最后导致的结果是，从客服到营销部，好几个同事，都先是忠实顾客，一听说漂网招聘，就跑来当员工了，哈哈！

漂网同事，小时候没几个是好孩子，大多都调皮捣蛋，所以一调查，居然小学时最高官职是小队长……干脆，我们就淘宝订购了两道杠、三道杠的肩章，互相戴胳膊上，大家统统是中队长、大队长！还不过瘾，多买几千个，每个给顾客的包裹里都放一个，天下大同！哈哈~~大伙都是“官儿”了！

可是话说回来，虽然小时候没一个好孩子，现在的我们，一有时间就去做义工。糖精MM是个在公司里永远叽叽喳喳吵个没完的家伙，可是她抱着双

腿残疾的小男孩讲故事时，能一个下午都充满耐心。颜颜 MM 平时养尊处优，自己衣服都懒得洗，可是给福利院打扫马桶时，却任劳任怨，充满活力。

咱漂网，每周有一天，和美国的 Google 总部一样，配有专业按摩师！其技术水平，不吹牛，绝对超过普通华夏良子级别，因为真的是盲人按摩师，有国家等级证书的呢！每周还有个半天，是“比赛”时间，到目前为止，我们搞过“大胃王”比赛，比吃汉堡，男生组一个人最高 11 个汉堡，女生组最高六个半！这还算是靠谱的比赛，不靠谱的有：水里憋气比赛，吃西瓜看谁吐的籽多比赛，脑袋上顶苹果速度比赛，右手端水杯用左手掰瓶子比赛……要不怎么感觉时间过得快呢，我们就这么傻乎乎、乐呵呵、瞎开心的过日子！

都说漂网的顾客体验超级好，其实，背后也是我们对员工，尤其是客服的尊重。举个小例子，我们的出色客服，由漫画师给专门画卡通形象，然后做成冰箱贴，送给顾客——上面还印有该客服的亲笔签名。这种荣誉，不开玩笑，我当董事长的都嫉妒。我还额外出血，贡献出 2008 年时，珍藏的一根奥运纪念版纯金金条，融化后，制作成漂网 Logo 的小徽章，颁发给优秀客服……哎，我经常想，我当年打工时，怎么没这么好运气呢？

其实，所有上面唠叨的一切，都是因为我们梦想很校我们没打算做京东、凡客，没打算做几十亿几百亿的大生意，我们只打算捍卫我们小小的“工作方式”，其实同时也是“生活方式”。

我们的梦想很小，我们就喜欢一群“气潮相同的同事，一天都嘻嘻哈哈的工作。我们就讨厌繁文缛节臭规矩，上班从不打卡，有一半同事穿着拖鞋上班，几乎所有同事奇装异服……外人看了也许奇怪，但这毕竟是我们的一个关于“自由”的梦。

我们的梦想很小，我们却真的在捍卫荣誉！这些荣誉来自顾客的评价，客服主管“董大环”不止一次，深夜看顾客评价看到泪流满面，然后第二天，给所有客服大声朗读。多少客服被顾客在评价里高喊，“XXX，我爱你 1 无比肉麻的评价我们就仿佛吸毒般，看也看不够。有几百个经典肉麻评价，我们打印出来，贴得公司满墙都是……论销售额，我们在 B2C 里啥都不是，论顾客的惊喜和感动，我们很可能是整个中国化妆品网购市场第一名。

我们的梦想真的很小，没什么崇高与伟大，全都是身边点点滴滴，再举个例子，我们打算明年逃离写字楼，去郊区弄个超大院子，这样，就可以户外打打篮球、养养鸡鸭什么的了。想回家的有班车接送，加班累了有宿舍单间。最重要最重要的是，每天中午晚上，不用再发愁吃什么！懂的人都知道，现在每天最烦心的，就是到点吃啥好呢？明年，嘿，请个家常菜做得好的阿姨，每天她做啥我们吃啥，想想都开心！（多么现实而渺小的梦！）

曾有人研究漂网，貌似恍然大悟，说明白为什么漂网返单率那么高了：“你看！漂网送给顾客无数礼品，送的鼠标垫上有网址、送的毛巾上有 Logo，送的水杯上有联系方式、送的便签纸上有优惠信息、就连顾客去冰箱拿瓶饮料，也得看到冰箱门上的冰箱贴，上面有你们漂网客服的名字和网址信息！你们把顾客家整个占领了！返单率能不高么？”

我只能笑道：“这些所谓营销技巧，随便拿去，谁都能学，可是，就算你把网址用红漆刷在了顾客家墙上，没有相应配合的内功——客服真诚的态度、专业的知识、以及包裹里都能嗅出的漂网快乐团队的强悍气——恐怕学再多小招数也只是浪费金钱。”

在这漂网三周年将要来临之际，我们最后想说的是，梦想虽然都很小，但只有一条，算是小中见大——就是我们的顾客满意度，希望能越来越好。我们坚信，这要这点做好，生意自然会好，完全不必费心其它。只要我们坚持做到包裹里充满“惊喜与感动”，那么，就如大卫奥格威所说，“顾客不是别人，她是你的妻儿——没错，顾客一定会用不断的重复购买来回报我们的！”

日期：2010-10-20 11:49:20

哇，转帖的感觉真不错。鼠标点几下就是几大段啊  
好了，有志于在电子商务上取得大的发展的朋友，  
我再最后转一篇高端一点点的过来，  
然后，下午我们就进入课程的下个环节了啊

日期：2010-10-20 11:51:20

从“核心竞争链”看电商之未来……（干可干，非常干）

豚爷在长江上课时最佩服的导师曾鸣，曾一再反对“核心竞争力”这个说法，认为该词毁人不倦，引无数狗熊闪了腰……导师既然都这么说了，我自然也声嘶力竭捍卫其观点。

后来曾大神仙去给马大神仙当参谋长去了，不讲课鸟，不谈没有“核心竞争力”之后，到底该修炼个啥呢？我这样的窝囊学生，只好自学成才……侃侃“核心竞争链”这个词。

话说，今天看派代某个帖子，谈到一个淘宝网店“LUNA”五皇冠，便顺道跑过去看看，一看之下，口水都从耳朵淌出来了！顿生看完 LUNA，柠檬绿茶算个 P 之感！为何如此感慨？随便一查：最近一个月，LUNA 是三万个信用，柠檬绿茶是十一万五千个信用。但是……柠檬绿茶的单件金额，鲜有超过五十元的，N 多都是几毛几块，就算 50 好了，月销售也才不到五百八十万；LUNA 呢，单件金额大多数都是一二百，五六百的也比例很高！如果算 200 元，月销售可就六百万了。更关键是：利润。我可以毫不负责的算出：柠檬绿茶的毛利，不超过 20%，净利润到不了 10%，而 LUNA 的毛利高达 50% 以上，净利润超过 30% 以上的……

这样一算，LUNA 的年净利润，在二千一百万以上啊，以一个淘宝店铺来说，算是很滋润了吧？！甚至可以说，任何自然人，现金一年赚二千一百万，很开心啦！

光羡慕人家没用，赶紧多问“为什么”才行，人家在闷声大发财，咱不学人家的具体“武功招数”，起码得研究“武学思想”不是？立即让我的同事，也是俺公司的 CWO（首席挖掘官），花了长达十五分钟，调查了一下。

就这十五分钟的调查，就挖出了两点，漂亮的两点：1，LUNA 牛逼闪闪的社区。2，miniZARA 式的快时尚。

虽然，粗糙的十五分钟调查，可能离“真相”还差得很远，但严格说，这两点做得如此之好，理应对得起这一年两千万的净利润了。LUNA 社区的粘稠度之高，人口之多，超乎想象。而 miniZARA 式快时尚，快仿小订单式产销

服装潮货，恰恰把电子商务中的核心——供应链，发挥得淋漓尽致！（请大家和我再次一起默念 V 版的签名：轻电子、重商务。WEB 端是表现，供应链是核心。）

当这两者配合起来之后，威力爆发了。关于社区的魅力，大家可以去看《未来是湿的》一书，至于 ZARA 的快时尚，案例分析更是多如牛毛（当然了，我觉得我以前分析得最好哈哈）。关键在于，当社区的人，探讨完东京涉谷最新的流行风之后，没俩星期，LUNA 店里便出现 N 款潮货，价格还比涉谷明显便宜很多，“潮流、质量、价格”三者达到一个微妙均衡，怎能不一扫而空？

不能再继续侃 LUNA 了，呵呵，否则，这篇完全跑题啦。不得不说的是：虽然才挖掘这两点，但这两点，已经大幅无限贴近了雕爷最推崇的一个标尺：行业本质。LUNA 把其服装的定位，推向的是“潮流”，而潮流衣服的行业本质，一个是“沟通”，一个是“速度”。“沟通”解决“什么是潮”——总不能芙蓉姐姐穿身衣服宣称自己最潮就 OK 吧？总得有些小标准，米兰的发布会？巴黎的订制？还是东京的街头范儿？大部分 MM，就得依靠一个沟通方式……多年以前，是靠《时尚》《ELLE 世界服装之苑》《瑞丽》等杂志单向沟通，教育 MM 们啥是潮流。不过目前最犀利的武器，就是社区方式鸟~~就仿佛，以前大家看每月一期的《商界》，现在不都天天泡派代来了？哈哈……

而“速度”，则是“潮流”的生命。这个似乎不用解释了，一个电子配件，一个时尚服装，速度快就有赚，速度慢就赔死，十年前是这样，十年后理应还这德性。

虽然才挖这两点，但基本上够雕爷本帖子自圆其说了：战略的本质是差异化，差异化的客户端表现是对行业本质的理解，行业本质的运营手段则是“核心竞争链”的组合搭建。

用耳熟能详的案例来说，沃尔玛的天天低价，是其创始人老沃顿对行业本质的理解，但仅仅某一天玩次全场打折，就毫无壁垒可言。沃尔玛放卫星来解决物流信息、选择开店在小镇周边（最初 N 年）、最早开始全球化采购、甚至高管出差都挤在廉价旅馆这种企业文化……无一不是围绕着“天天低价”来做文章。故而，“核心竞争力”这词乃垃圾是因为，取某一点看，谁都能学。



难道京客隆的管理层，也开始出差只睡硬卧、住地下室招待所了，就是学像了沃尔玛？“核心竞争链”是指，围绕着认定的“行业本质”这一核心，经时数年，打造出多个能够产生联动效果、并将力量不断运转放大的发力点。对手光学某一点都是白费，组合来学，一是更容易四不像，二是先发力者“卡位”成功后，学也没法学。

累死我了……都码了这么多字，才开始要点题！

这篇字，是要谈“电商之未来”啊，一千七百字了，终于要谈啦。靠。

目前传统商业，之所以创业家们机会少，就是因为行业巨头们早就建立起“核心竞争链”。举例来说，LUNA 所在的女装行业，无纹服装巨头，早就把“卡位”放入“核心竞争链”中的一环啦！啥叫“卡位”？商场内的好位置啊！ONLY、JackJones、VeroModa 这都 TMD 一家公司的，大商场敢得罪？HR（赫莲娜）、Lancome（兰蔻）、Biotherm（碧欧泉）、L' Oreal（欧莱雅）、小护士、Garnier（卡尼尔）、shu uemura（植村秀）、Maybelline（美宝莲）、Vichy（薇姿）、LAROCHE-POSAY（理肤泉）这一大坨一大坨的品牌，也都是欧莱雅集团一家的！商场得罪欧莱雅一下下我看看？P&G 宝洁在超市中的品牌之多、地位之高……我都懒得列举啦！谁敢不卖宝洁的货，我看他都不好意思自称叫“超市”（其实，自称小卖部都不敢，唯一敢自称不卖宝洁品牌商品的那个家伙……是个卖烤白薯的！）看完他们在“零售环节”的卡位，请再看看他们在“广告”环节的卡位……一百万广告费和一个亿广告费去谈电视台的区别，可不是一百倍，而是一千倍！

顺便说一句，之所以这些年，奢侈品品牌独立运作的越来越少，慢慢都被大集团收入囊中，也都是这个道理。单打独斗，存活空间越来越有限。所以纷纷卖身投靠大集团。

好在，电商开始发飙了！

电商之利器，绝不应仅仅是减少了流通环节后而造成的低价——虽然，低价，是最容易吸引消费者的初始诱因，但不该是唯一因素。换个说法，低价可以是“核心竞争链”中重要的一个节点，但不是全部——否则，岂不又成了割喉式价格战，拼谁块头大，能流血挺到最后？！

电商，最该考虑的是：通过互联网，我能创造出哪些独特的价值主张？如何把基于互联网时代的、我对我这个行业的“行业本质理解”加以新的诠释？怎样不断打磨出属于自己企业的“核心竞争链”并不断强化？

让我们再次 TND 回到上面的服装案例……当西班牙的 ZARA 成功后，全世界做服装的谁不想玩“快时尚”啊！问题是，ZARA 的极速供应链，那是多少年的痛苦磨练！别家公司款式一快一多，玩不好就是个死……但互联网时代呢，一个突出优势就是玩长尾！咱不怕个别款式剩三两件！咱不怕货架不够地方摆！咱不怕北方下大雪南方穿短袖导致的不知道该怎么上货！从前啊，传统服装品牌想炒作个新款，从服装杂志的铺垫，到商场上货，最后卖光，周期怎么也得俩月仨月，现在呢，LUNA 的社区里，真人兽一把，五分钟之后，淘宝那边已经一二百件卖光了！一星期之后，更新的新款已经上架，老款根本不再追单了呢！

哈哈，这时我们会发现，传统行业巨头，对零售终端的掌控、对传统媒体的掌控，以前那些最牛逼的杀手锏，居然失效了！他们丫的“核心竞争链”开始有缝隙了！对新探讨出的“行业本质”有些力不从心了!!! 互联网时代玩的新把戏越发眼花缭乱，高速公路一出现，汗血宝马还真不如二手摩托……

我相信，未来会像马云所云，一切生意，都是互联网的生意。更远的未来，没人再提“电商”二字，因为做生意的都是电商。只不过，在这个转换过程当中，巨大机会涌现，就看谁能把握住，尽早打磨出自己的核心竞争链，构成壁垒，成为未来新世界的巨人！

OK，每一天，试错！行动!!

日期：2010-10-20 17:05:42

晚饭去腐败，

现在回复几个朋友的问题。

然后晚上再上来好好写下个话题。

日期：2010-10-20 17:06:49

我的帖子不是要让你激动、有激情，是让你冷静，让你有思想、思路。  
激动有什么用？激动过后基本会不动。  
激情有什么用？短暂的激情那叫冲动，冲动是魔鬼。

日期：2010-10-20 17:08:58

T02009:

我提到过我有个做服装批发的生意，在这个阶段的后期我会讲一讲的，希望对你有帮助。

日期：2010-10-20 17:13:29

T0 等闲：

如果你开门店做的生意不能让消费者在短期内重复消费，那么地理位置就一定要好，人流量一定要大。

这样每天能有很多潜在的客户可能会购买你的东西。

这就是为什么火车站门口的黑旅馆阿黑饭馆啊不图回头生意骗一个算一个，也能过得比较滋润的原因。

但一般如你的门店连地理位置都不太好，那，这个就比较乌龙了。

日期：2010-10-20 17:17:10

另，

看到有些朋友过于关心我个人，很是感激。

所以，现在认真回答可能出现的一个、也仅此一个私人问题。

鉴于私人问题对其他朋友没有任何益处，故，以后类似问题就不回答了  
啊，请各位海涵。

那这个问题是：你帅吗？

答曰：我很帅。

日期：2010-10-20 17:28:44

洗发水是个可以重复消费的东西，如果是品牌的话，不容易隐藏利润，如果是杂牌的话，在网路销售的话，估计也没有能力和空间让你去说服消费者接受使用。

但这些不是重点，

重点是，洗发水就我看的话一大瓶足足可以用半年了，长头发的话，估计也得几个月吧。

这个消费周期对于你来说是不是太长了一些？特别是在利润很微薄的情况下。

再者，你如何能保证消费者在你那里买过一次洗发水后，过了几个月又记起你来呢？又如何能保证他或她在这几个月中哪一次逛超市的时候不会随便买一瓶呢？

所以，尽管比起你开始说的那些产品的属性要好一些，但是也不是足够好，你可以再去琢磨琢磨，开弓最好不要有回头箭，选只好箭，才能杀敌于千里之外。

日期：2010-10-20 17:38:06

郑重提两个建议：

第一个，希望有朋友再咨询自己的问题时，能将情况多费点笔墨，描述得更加详细一些，这样大家就能更好地帮你分析了。

第二个，希望有更多的朋友能加入到问题的探讨中来，特别是行业内的人士。比如，有朋友发问，是关于团购网站的问题，那做过团购网站的业内人士可以无私地发言帮助提问的朋友，比我从头开始思考、分析的效果要好很多。

这样，你帮我，我帮你，你一言，我一语，才能让我们的思维更加灵活一些，启发也更大一些，一个人的智慧永远抵不过众人的智慧。

日期：2010-10-20 17:39:30

派代，电子商务的专业网站。

现在堵车，要早点出发。

晚上尽量早些上来。

先下，抱歉。

作者：蓝云儿 2010 回复日期：2010-10-20 18:20:57

13941394：看到你做红酒项目，忍不住说几句。红酒虽然利润大，是快速消费品。但商贸行业渠道成本高，垫资大，应收账款多，竞争激烈。能否做好，主要是厂家对品牌的投入与整体运作，靠代理商以己之力能运作好品牌几乎不可能。借用楼主一句话：创业需要做成功概率大的事情。现在新商贸想做好挣钱，太难。很多小商贸的生存状态时很差的。但愿你好运！

作者：蓝云儿 2010 回复日期：2010-10-20 19:32:43

13941394：你如没渠道，铺底都很难。就算铺下来，动销也是个难题。最好的有团购资源，如没有，的确很难操作

日期：2010-10-20 21:20:56

腐败回来了

90401

如果真的是一两个月就能重复消费，已经算得上比较合适的产品了。

为什么三八大盖的化妆品淘宝店，用 95%的人都能负担得起的启动资金，从零开始，一年就能做到 4 皇冠？而且价格比别人高，利润比较丰厚，市场上也有很多商家在卖同样的产品，基本上在产品本身而言，毫无优势的情况下，那些客户还是紧紧被他们捆绑住？

这些才是你需要去研究的地方。

成功大抵有两种途径，一是自己摸索，二是学习成功者的经验。

只有研究透了和你做相同事情的人的成功之道、成功之本，并融会贯通、变通到自己的项目中来，你的成功在很大程度上才是可以预见的。

日期：2010-10-20 21:31:07

T0 恨不平：

我不认为如果项目不具备这 3 个属性的话，就一定不能成功。

只是那就需要更高深的武功，更专业的技能，更优质的人脉，更雄厚的资金支持。。。

就像上次讲过的那个包工程的兄弟，你可以去参考一下那个回帖。

但这些东西是一般人所很难具备的，更谈不上一无所有的小屁孩了。

所以，你需要好好权衡一下，认清自己，才能认清未来。

日期：2010-10-20 21:47:03

T0 蓝图天空：

如果你不写出你现在的处境多好啊，由我来给你判断出来现状来的话，我就不会有马后炮的嫌疑了。

从你的帖子中看得出来你是个有能力的人，我肯定这一点。

这个生意从最开始就注定了结局。只是你当时没有考虑到而已。

因为市场容量有限，而一旦产品无法重复消费，那么你的销售额铁定是逐步下降的。

就像前几年我一个亲戚打算在一个学校门口租个店卖玉器。我当时是极力反对的，他却坚持地认为这个很赚钱，他几个朋友都赚钱了，不愿听我的劝告。于是，不久之后店子开业了，第一个月净利润 8000，第二个月就急剧下降到了 3500，慢慢地，连房租都交不起了，最后被迫清盘。

你看到这个生意和你的生意的相似之处了吗？就像一个池塘，里面有鱼有虾，你最开始到这个池塘里用渔网捕鱼，最开始几网自然是收获不错，但是渐渐的，有漏网的鱼都渐渐被你抓住了，虾子比网眼小，所以怎么样你都抓不祝如果你还想继续有收获的话，只有一条路就是重新编织一张网眼更小的网，这样就能去捕到虾了，但，投入与收获成正比吗？所以，你现在感到越来越辛苦，就是这个道理。

你的能力我相信是不错的，需要的只是有个更好的更优质的项目。

接下来，知道怎么做了吗兄弟？

日期：2010-10-20 21:49:27

时间不早了，  
赶紧开始写课程。  
码字。。。

日期：2010-10-20 22:30:08

到了这个环节就是说，用你灵活的头脑，开阔的思维，灵敏的嗅觉，以机会为导向，四面出击，终于在某一条渠道上赚到了一点钱，这时候，你该何去何从？

记住八字方针：一点开花，四处结果。

这时候应该停下所有能停下的活儿，分析总结，调整火力，用可以调用的全部资源猛攻这个渠道，拿下这个渠道中的尽可能最大份的蛋糕，最短时间内争取盈利最大化。

其实很多人经营的项目都做到了这一步，遗憾的是很多都止于此了，为何？

原因很多，有人不觉得这赚到一些钱背后隐藏的冰山；有人觉得这是理所当然、运气好、正常的份额而已，没想到去集中攻打这个点；有人不想放弃其他的渠道，因为前期已经投入了很多资源，虽然没有看到效果，但说到放弃就觉得有点可惜难以割舍；有人没有那个魄力来孤注一掷（其实是轻重不分、不明所以）。。。。。。

他们不找自己的原因，一天到晚只知道抱怨周遭，实在是又可气又可笑。总而言之，这点相对比较简单，就是一切以盈利为中心。

抓到老鼠的就是好猫，就应该大量饲养繁殖，其他的就相对不那么重要了。

这里呢，我要讲个我自己操作的在这方面比较突出、比较典型的项目，来说明用这个思维是如何具体指导实际操作的。

但是这个生意是我的系统里最为重要的项目，而且涉及到商业机密的问

题，其他的项目讲多一点倒是无所谓，但对于这个项目，我只能粗略地讲一讲操作的思路 and 流程，不能讲到具体业务细节，请见谅。

那是新团队刚组建不久，为了尽快打开市场，我把所有的业务人员分成了三个业务小组，每个小组大概 7 个人，我要求他们，在传统销售模式的基础上，每个小组必须要去尝试非传统的销售渠道，至于具体是什么渠道，自己琢磨试验、自己去想办法（当然，是在一定基本行为规范的前提下自由发挥了）。

3 个月的考核期，哪个小组在非传统渠道之外的渠道取得最好的成绩，哪个小组胜出，然后再在这个胜出小组的 7 个人中统计排名。第一名直接越级升职为营销主管，第二名到第四名分别任这 3 个业务小组的组长，如果能在接下来的 3 个月排名也为该小组第一名，则升为销售经理。

至于我后期的晋升制度就与本话题无关了，不做详细介绍。

这是在干嘛？这是让每个人在团队合作中有竞争意识，最大程度地发挥每个人的主观能动性。

知道 3 个月考核期过后的情况如何吗？

结果让我都大吃一惊，给我带来了很大的震撼。

他们出其意料地尝试了很多很多不同的渠道，很多连我想都没有想过，更让我吃惊的是，最后效果最好的渠道也是我从来没有想到过的，真是不可思议。就算再给几个月时间让我去想破脑袋我估计也难以想出来。

问题的重点来了，原先我最有信心的渠道成果并不明显，投入了大量资源的渠道效果也不明显，而从来没有想过的渠道却赚到了相对最多的钱。

这个时候，是你的话，会怎样继续开展公司的业务呢？

因为我深知我其实就是个小孩而已，不具备高深的武功。

所以经过深思熟虑过后，我是这样做的，壮士断腕，将所有的其他渠道全部停掉；

将业务人员重新分配，还是 3 个小组，只是将胜出的那个小组的二三名以及倒数二、三名与另外 2 个小组的 4 人平均置换了；

然后在全团队第一名，也就是营销主管的带领下，全部人员把全部的精



力都投入到深入学习、研究这个赚到钱、效果最好的渠道中来；

然后开始疯狂地挖掘这个渠道，每个人都用尽自己所能，把这个渠道的生意做到极致。

后来，这样调整思路后的效果反映到公司利润上来，就是每个月都以惊人的速度增长。

而这个生意从无到有、从开始走到正轨、直至我最后抽身出来它能够自行运转，才用了不到一年的时间，其中这个思维的实际运用毫无疑问起到了重要的作用。

希望大家能从中领悟到一些东西，对将来自己的创业能有些帮助，而我像现在这样手再酸，也是值得的。

日期：2010-10-20 22:56:49

当然，也可能有人看了这些会觉得我的理念和方法落后、不正统、不规范、小农思想甚至庸俗、幼稚，但是我只能告诉你：有效。

要规范干嘛？只要赚得到钱，

要正统干嘛？只要赚得到钱，

要前卫干嘛？只要赚得到钱，

要高雅干嘛？只要赚得到钱。

.....

赚钱才是硬道理，你什么都可以不要，就是不能不赚钱。

大企业可以战略性亏损，你亏不起，所以你的所有注意力都要为现在赚钱、现在赚到钱而服务。

哪条路有效就坚定不移地走哪条路、复制哪条路，名门正派有名门正派的思路，无名小辈有无名小辈的玩法。

你嫌我鼠目寸光也好，骂我唯利是图也好，我反正永远都要做目前最有生产力的事情。

时时刻刻记住你的目标不要弄偏了，很多人做着做着赚了点钱就慢慢和初衷背道而驰了，最初只想赚钱，后来想做有派头的大老板，最初只想赚钱，

后来贪恋规模和形象。。。。。。

派头大于赚钱、面子大于赚钱、规模大于赚钱、形象大于赚钱这都是不健康的，不健康的搞法是迟早要搞进医院的。

作者：十年壹亿 回复日期：2010-10-20 23:09:25

作者：甲乙丙丁当然后 回复日期：2010-10-20 22:22:27

楼主真是“人精”（完全是赞美之意，目前能想到的最合适的词），我真想拜你为师，我是认真的，师傅，您先喝杯茶吧，受徒弟一拜-----在下正用迷茫、哀伤的眼神看着你，恳请你点拨我一下：我在一个普通的村庄念完了小学，以普通的成绩考上了镇上的一所普通初中，再以普通的成绩考上了县里的普通高中，之后以普通的成绩考上了市里的一所普通大学（还没达到大学级别的一个学院，目前还在读大二，念的是国际贸易专业）每当想到自己未来也要贴上普通的标签，我就抑郁、再抑郁、反复抑郁-----我也想了，可能我真的真的就是一个普通的人。现在纠结的是：1、大学毕业后是该考研还是直接去混？最好推荐一个您认为比较好的大学（清华北大之类的我极有可能考不上）2、启迪我一句话或一本书。时刻期待您的回复-----

=====

这位小弟，潮哥很忙，而你好像有点跑题。呵呵。不介意的话，我说两句可以吧？普通没什么不好，我们绝大多数人都是普通人，伟人或者天才百年才出一两个。想明白这3个问题，你的迷茫应该有所减轻，如果无解，那就要潮哥出马了 哈哈！1. 你想要什么？你想成为什么样的人？（说简单点就是你的人生目标）这个不是潮哥能告诉你的，只有你自己在夜深人静的时候站在阳台仰望星空时才知道。2. 你有什么？（包括你的家庭背景，你的个人能力等等，也包括当下的大环境，乱世出英雄，你懂的！）3. 你愿意付出什么？（你愿意用你的一生去追求你最想要的东西吗？甚至与放弃很多你想要的其他）

日期：2010-10-20 23:18:21

T0 路人甲乙丙丁：

小伙子觉悟不错，才上大二就能有如此的忧患意识了。前途无可限量啊  
如果你的身体里流淌着有创业致富、不敢为人下的血液，那就劝你不用  
考研了，早些加入社会大学深造吧。

也许我的思维比较极端，因为我有同学考研、考博，这么多年过去了，现在相比而下，最凄凉的就是博士了，其次就是硕士，本科同学却只有小部分人混得比博士差的，毕竟人家都工作了五、六年了啊，也都小有成就了。

不过也有可能是专业的原因。

这方面，我一向都是比较激进的，尽管我也是出身名校，但一直有浓郁的厌学情绪，在校期间也是不务正业、不学无术，最后竟然还差点。。。呵呵，不说了，不说了，

反正这点不太好，请勿模仿，如有意外，后果自负。

另外一个建议，

从现在开始，你就可以创业了啊，不说小本，就算是无本创业的项目都N多，不为赚钱，就是锻炼锻炼，也是超级有价值的，况且现在的你，多有时间啊，对不？

我大学四年就创过4、5次业，每次都很惊心动魄，每次结局都一样，但是也没有关系呀，至少长了教训，以后和别人比，咱就相当于也是赢在了起跑线嘛。

知道我现在是多么羡慕你这么年轻就能看到这么好的帖子吗？

唉。。。

日期：2010-10-20 23:24:41

哇。

十年一亿兄弟，你太刻苦了，这么晚还在啊，

王进喜呀你。

讲得不错啊，有思路。赞一个。大队长归你了。

只是俺每次夜深人静、站在阳台仰望星空的时候，都想变成蜘蛛侠或者超人啥的去拯救地球，维护宇宙和平。

咋整？

日期：2010-10-20 23:27:29

我靠，居然又出现错别字了，罪过，罪过啊。。

上个帖子中：是不甘为人下，不是不敢为人下。

谨此更正，阿弥陀佛，山寨山寨。。

日期：2010-10-20 23:29:26

蓝云儿，好样的。

大家向蓝云儿学习，都畅所欲言，发表自己的看法，当个看客多压抑啊以前那个呆呆呢？不是说要分享独门秘籍的呢？咋就欲言又止了？

还有，大伙有窖藏的好帖转上来晒晒啊。。

谁最积极，发个大队长当当，三条杠的哦，白底红杠的那种哦，。。

日期：2010-10-20 23:38:16

To 睡觉，or not to 睡觉，

That' s a question.

作者：其实我就是达文西 回复日期：2010-10-21 10:26:58

火了！

今天看到第五页了，上班时间偷偷看的，不敢看太多。

呵呵，忽然想到最能解释 LZ 思想的一个名词了：“小无相神功”。

小无相功：逍遥派的一门内功，威力强大。其主要特点是不着形相，无迹可寻，只要身具此功，再知道其他武功的招式，倚仗其威力无比，可以模仿别人的绝学甚至胜于原版。

我感觉这也是 LZ 为什么不讲具体案例的原因，无招胜有招，其实 LZ 给

大家介绍的是一种思想一个思路，或许大家看了以后不能立即放下手头工作去创业，但是 LZ 的这种做事的思路就在大家心中扎根了，潜移默化，以后大家在创业的路上遇到了类似的事情就会潜意识的用 LZ 的思路去做事，不会出现老虎吃天无从下口的感觉。

LZ，敢问我理解的对不对？望赐教！

日期：2010-10-21 10:51:39

对，就是这样，氛围慢慢起来了。。。

感谢大家让大家有了更广阔的思维。

看到很多兄弟短短几天，眼界就渐渐开阔，思维渐渐灵活，

我很感动。。。继续发扬这种好的探讨学习的氛围。

早上去医院了，现在刚回来，现在要出去吃饭，吃晚饭下午又要去疯狂购物。

唉，又只能到晚上来再度重相逢了。

抱歉抱歉。。。

日期：2010-10-21 16:25:16

购物归来，累坏了，每次都这样。

休息一小时出去吃晚饭，然后晚上来好好为大家服务。

看了一大篇一大篇的问题，

欣喜之余，倍感压力啊

只能尽力而为。

日期：2010-10-21 16:32:08

我原以为，

道策兄弟已经领会得很深刻了，没想到驰骋千万里兄弟竟然已经到了举一反三的境界，正在感叹之际，突然发现那年十六兄弟的想法也很有创意，同时，蓝图天空兄弟果然是传说中有魄力之牛人，更加惊叹于 woaiyanchen

兄弟的领悟能力。。。。。。而就在我捶胸顿足、感叹世事无常、人才辈出之际，达文西的发言，又犹如一道晴空霹雳，一语道破天机，于是，我就在想，一个小屁孩，如果哪天练成了小无相神功、吸星大法和乾坤大挪移，那江湖上，又将是怎样的一番景象呢？

日期：2010-10-21 16:35:12

T0 渐渐兮：

基本上，你具备了很多人梦寐以求的东西。

只要你的为人不是特别糟糕，秉承我帖子里做事的一些思路，这个项目的成功是可以预期的。

如果能融会贯通我提出的那些思想为你自己所用，那你这个项目成功的概率就更高了。

日期：2010-10-21 16:42:56

T0renjuncying：

如何衡量自己的段位：

我的理解是，段位，就是理解、洞察事物本质的能力。

每件事物呈现出来的都是各种各样的表象，而本质却只有一个，问题是随着变量的变化，不同阶段的事物本质也会发生变化，

所以，段位高，就是要求你时时刻刻都能洞悉事物的本质变化。

至于途径，就是多思考。

往深处思考，往远处思考，往广处思考。

然后试错。

试着试着，你会发现，你的眼光由不准到越来越准，判断由不对到越来越对。

这时，你的段位便勃起了。

日期：2010-10-21 16:45:59

慢慢来，先把第七页的历史遗留问题处理好。  
抱歉。

日期：2010-10-21 16:48:06

疾笔行兄弟，  
我现在真是在疾笔行了啊  
呵呵

日期：2010-10-21 16:51:02

又要下了，  
晚上我会早点来，  
各位，对于第八页朋友们的一些提问，  
希望有人能踊跃发言，给大家多一些的思路。  
先下，抱歉。

日期：2010-10-21 18:28:30

想到还有这么多朋友等着回复，  
没有心思享受美食了，  
草草吃了饭，上来继续码字，手酸为止。

疾笔行兄弟，你的看法绝对是正确的，毫无疑问啊  
有背景有资源的不好好利用就是二，没背景没资源的也不用失望，照样  
能通过自己的努力成功。

人人都希望自己有个富爸爸，如果没有的话，那就让你儿子有个富爸爸  
吧。

日期：2010-10-21 18:57:59

T0 闲云野鹤：  
学习过后要勤于思考，要融会贯通。这点最重要了，千万不要一根筋，

要让脑子活泛起来。

只能说有的项目基本属性符合圈圈，怎么能说符合这几个圈圈的生意就是什么什么呢？

三个圈圈，给出的是做项目的几条重要的基本的思路而已。

我说过了，就算有的项目不具备这三个圈圈，有的人也能经营成功。

同样的产品，同样的项目，有的人慢慢经营着就符合圈圈的思路了，所以越做越大；

有的人呢就是死做事，不会变通，做再长的时间还是不符合圈圈的思想，所以越做越死。

就像三八大盖的化妆品淘宝店，同样的产品，同样的店铺，有的人就拼命去刷信用，低价竞争，结果反而利润不高，回头客不多，越做越辛苦。

而三八兄呢？把精力和资源放在了让客户有惊喜和感动的方面，这是在做啥？这就是让本来捆绑力不强的生意变得捆绑力强，让本来不打算去重复消费的客户能长期重复消费下去，所以他的生意就能越做越大，越做越强。

那为什么人与人的差别就这么大呢？其实就是思维模式的区别而已。

这就是为什么有的人做什么项目都能成功，而有的人做什么项目都搞不成的根本原因。

所以说，很多朋友和你的现状、心态一样。

而目前要做的或者说最有生产力的事情，并不是寻找到一个优质的项目。

是让自己脑袋变得更有思想，这一点，比什么都重要。

日期：2010-10-21 19:51:32

T0gaper:

你说的第一个项目基本上你已经分析得八九不离十了，这个项目想做大做强，可能性不大，如果投入资金能控制在很小的范围内，趁着这个概念去挖一瓢子然后就撤还差不多，但我感觉投入不可能太小，第二是退出机制不太有保障。

至于你说的第二个项目就是家庭旅馆。虽然我没有搞过这个项目，但是



我经常去三亚玩，每次去都是固定的一个公司接待我，那个公司做得时间不长，但发展速度很快。我可以告诉你他们是怎么做的。

他们哪里会自己去买房、租房、装修了再去转租啊，他们觉得问题的重点不在于有没有房子可以租给旅游的客人，而是在于到底有没有客人会找他们租房子祝

所以，他们只做销售，那房源呢？他们找到一些有空白房子或者有多余房间的房主，与他们达成协议，为他们提供信息，帮那些房主把空下来的房子弄成家庭旅馆的形式租出去，然后租金再分成。

如果你经常去三亚，你应该能感同身受，你会体会到这种家庭旅馆的销售模式真的很流行。但是你所在的城市与三亚到底有何内在区别，就只能靠你用你自己的大脑去分析了。

所以，不管有没有前途、是不是优质的项目。相对来说，你的第二个项目远远比第一个靠谱。

顺便，如果对那位朋友的业务理解没有误差的话，你对于那个自来水管清洗的认识很到位，至少短期来看，是个乌龙项目。

赞一个先，继续保持积极的发言，党感谢你的付出。再去多帮助几位朋友把，这样自己成长也更快的。

日期 2010-10-21 21:15:52

T0 共舞、以及与共舞有类似情形的朋友们：

基本上，建立在自身专业的基础上发现的商机会比建立在意淫基础上的商机要靠谱。

问题是，如果你的产品过于专业、不具备重复消费的属性，那如何利用自身的优势资源，把死的项目做活，把一锤子买卖做成能重复获利的项目。

这才考验脑细胞。

因为你可能已经比较专业了，放弃了再去从事完全陌生的行业，多少有点可惜，所以你要尽可能利用自身资源，尽可能在此基础上找机会。

当然，如果实在找不到，那也没有办法，该壮士断腕就断腕，不就少只

手么？要不然，等到毒浸全身，就真的没救了。

接下来引申下去要讲的是腾挪的艺术，武功稍微高了一点点，担心你不知道我在说什么，我还是举例子说明吧。

比如，你是卖消毒柜的，就是给锅碗瓢盆消毒的那种。而你的目标客户呢，就是一些餐厅阿酒吧阿酒楼啊之类的店。

这东西基本不能重复消费吧？那你咋想办法去腾挪，让你本来会很辛苦，越走越窄的生意，做成重复消费的生意，越做越轻松呢？

。。。。。

还是我继续说吧，不然又有人说我吊胃口啊装13了。呵呵。

记住这条葵花宝典：共赢的价值交换。

（这词是我匆忙想到的，各位看过下面内容后，如果觉得不妥的话，欢迎来词替换，一经采纳，奖励十年一亿大从长的限量版香吻一枚）

这个是什么意思呢？我想了足足五秒钟，感觉理论上讲不明白，那就还是用这个例子来说事吧。

好，首先必须要做的，就是分析、研究你的目标客户。

他如果向你买消毒柜，就是和你有了业务关系，也可以说和你发生了关系。

那，他除了和你发生关系之外，还和其他什么人发生关系呢？就是有金钱往来的关系。

这时你笑了吗？。。。你想到哪里去了？思想不要邪恶哦。。。好，继续。

哦，比如他要：买各种各样的菜，进烟酒饮料，店面保洁，买服务员的统一服装，还要交税，碗碟等消耗品的日常损耗，购买一次性用品，购买地沟油，泔水的回收。。。。。

等等等等，很多了，的确，认真琢磨下来，真的是好多好多了。

而你通过研究会发现，其实这些关系里面很多业务其实很简单，门槛很低，不需要你具备太多东西，并且很多业务都是每个月、每周甚至每天都要发生的，尽管可能单价、利润会比较低，但确实都是可以重复获利的业务，久而久之，一定会远远超过你销售一台消毒柜给你带来的利润。

好，分析到这里，估计很多人就知道该怎么做了。

那就是通过消毒柜这个筹码，敲开市场，抢走别人的饭碗。

也就是，你可以和这些目标客户达成一些协议，比如，我可以免费送你一台价值多少多少的消毒柜，具体怎么样去塑造价值，我相信你比我专业，你会吹得好的。然后你店子以后的猪肉我给你每天送来吧，价格还是按照你平时买的猪肉价格不变。

知道这是在玩什么吗？

在老板这一方面，除非他店子的猪肉供应商是他家亲戚，不然，反正一样的价格，到哪里买都是买，何况还能得到一台价值多少多少的免费消毒柜呢，以后臭袜子啊霉短裤啊啥的也能消消毒了，多好。

因为他没有任何损失的，还白赚一台消毒柜，是个人都会选择上你的贼船。

你会说，那别人原来的猪肉供应商是傻子啊？坐着等你干掉啊？

是啊，咋地？我不行动的话，他能先让让利润给老板吗？而我行动过后，消毒柜都摆在店子里面了，他就哭去吧，要知道低门槛行业里面，又能有多少高手呢？以我的经验来看，大多数都是手无寸铁的小屁孩呀，他们也不会因为损失这几个客户而有办法去扭转局面，有的还甚至不知不觉呢。

再者，你的规模效应起来以后，你的猪肉拿货价就会比餐厅的猪肉供应商的价格有优势了嘛，到时候人家就更加不是你的对手了呀。

那你这一方面呢？

你当然也爽啊，本来是一锤子买卖的，现在盘活了。

眼光放长远些，一台消毒碗柜一千元的话，换来了你对新业务的掌控权，就算每天送猪肉只能赚不到 10 元钱，也不超过四个月就赚回来了嘛？

重要的是，这个餐厅以后每个月都能给你带来稳定的、源源不断的收入啊

再者，如果你单单去推销消毒柜，卖到猴年马月啊，跑 5 家餐厅说不定都不会有人愿意买，用这种腾挪的方式，估计成功率就大大提高了，而且能大量复制，到处去跑马圈地。

嗨，这时候，假如哪位同学说：恩，其实也不一定非得选择消毒柜啊，只要选择这些价格看起来比较高的，而目标客户有一定需求的产品作为跳板，也能达到同样的效果呀。

那我可真要开心坏了，必须得派十年一亿大队长去狠狠啾你三百下。

日期：2010-10-22 09:47:55

来了来了。

今天时间比较充裕，

慢慢来。。

日期：2010-10-22 09:49:01

疾笔行兄弟，不错啊，已经分析点头绪出来了。

掌声、鲜花在哪里？

大队长，上，啾一个。

日期：2010-10-22 09:58:03

T01ongport

我常居的城市电影院一般在商城啊购物广场的顶层，票价 75 左右，每次去看电影经过一些商店都有代卖电影票的，随便买张 25 元的就去看了。如果很多人都代卖 25 元一张的电影票了，你的优势在哪里？

可能是城市之间有差异，加上对这个市场我也没有研究过，欢迎行内朋友点评，我替这位兄弟谢谢大家了先。

如果我猜的没有错的话，你的这个思路还没有开始实施。

因为你设计的东西太复杂，其实往往一个生意，简单就是美。

日期：2010-10-22 10:01:16

T0wdj165:

束缚你的不是金钱，而是思想。

单单从做生意（摆地摊）的角度来说，兄弟已经算是中上层次了。  
现在你要做的是先解放思想，让思想上台阶，你的事业才有可能取得突破。

机会，那是迟早的事情。不然，什么样的机会对你来说都不成其为机会。

日期：2010-10-22 10:17:04

帖呢？帖呢？

日期：2010-10-22 10:27:16

T0九年一亿：

把你这期间是怎么样来操作大兴安岭黑木耳这个项目的情况给大家描述清楚一些，我们才好分析和给建议啊。

不管上没上，发前必须得复制保存下了，八路太狡猾，被收缴去了可不好。

日期：2010-10-22 10:42:45

T0alvin3:

社区便利店如何不满足圈圈呢？至少可以重复消费啊，在你的生意里，你是用地理位置来捆绑你的消费者。虽然不算太牢固、一旦面临大点的竞争就有可能会损失一部分客户，但在此之前，日子不是还算滋润吗？

有的人专门去社区开这种小超市都发达了呢，再说你现在已经有了年利润30万。所以，你现在要做的就是好好研究自己的成功究竟在哪里，一方面深度去挖掘社区消费的潜力。一方面琢磨琢磨怎么样去复制你的便利店，既然两个便利店能开好，为什么多开几家就不行呢？一点开了花，要四处去结果呀。

好了，下个回复比较重要，要好好写写。争取中午饭前完工。

日期：2010-10-22 11:42:56

T0 多情暂且保留几分：

（同时给渐渐兮，感觉你的思维过于局限了，希望这帖回复让各位的思维能更开阔一些。

另，如果你的“消毒柜”过于专业，往往还能形成一定的门槛、技术壁垒，何乐而不为？但在项目长期收益的角度来说，好的“消毒柜”并不一定具备好的属性。

看到消毒柜脑袋中不要执着于消毒柜，看到餐厅酒楼脑袋中不要执着于餐厅酒楼，看到猪肉脑袋中不要执着于猪肉。

再者，你的“消毒柜”不管是“普通朋友”还是“润中密友”，重要性并不是你想象中那么大。

而卡位很重要，一步领先往往能步步领先，先入优势要得以保持下去，就要看接下来你有没有我接下来要讲的这些思维了。1977 火速前来围观。。。)

说到多情兄弟，你的 ID 很有感觉啊，什么时候教教我如何取个牛逼的 ID 啊

如果大家都能像兄弟这样多花点笔墨的话，情况就清晰多了。

言归正传，谈谈项目的事情吧，

尽管你的行业对我来说就像潘多拉星球那么陌生，但根据你的描述，你所在的行业是片红得发紫的海，人人都在死磕那微薄的利润。

我的认知有偏差吗？如果没有偏差，就继续。

那，我问你，在这样的行业竞争下，你是否认为没有一分钱买不走的忠诚？你用什么东西来捆绑你的客户？你对你的客户了解多少？你对你客户的价值是否仅仅限于业务帮助？。。。

好好想一想这些问题后，再继续往下看这个给我很大帮助和启发的例子吧。

我有个远房亲戚，十几年前，用不到一百万的低价接手了一家加油站。

不幸的是，那一条路上有 3 家加油站，更不幸的是，他的加油站是右边的一家，另一家在他的路对面右边不远处。

清楚了吗？也就是说不管哪边来的车，他的加油站都不是首眩

正因为这样，所以生意一直很糟糕，油价就算有时候比左右两家价格低一毛钱，销量依旧不及另外两家中任何一家的一半。所以我那亲戚才能以这么低的价格接手。

在这种情况下，如果是你的话，你能咋办？你能咋办？

吃饭先，然后继续码字，希望再发帖前可以看到让人眼睛一亮的思路。

作者：一无所有的小屁孩 回复日期：2010-10-22 11:56:00

作者：tianya9040 回复日期：2010-10-22 09:41:57

作者：我是深海小虾米 回复日期：2010-10-21 22:05:14

看到楼主的帖子，真是有种遇见恨晚的感觉。潮哥的话可谓是句句精辟啊！我也有个项目想请潮哥在百忙之中给分析一下，真的不胜感激。我家是河南农村的，父母在家里面正在经营一个幼儿园，已经有10年左右了，每期都有大概80,90多个学生。生源主要是周边几个村子的，由于父母思想都比较保守，所以一直都不温不火的，除去老师工资什么的，一年也赚不了几个钱。我和我女朋友一直都想回家经营这个幼儿园，毕竟前期已经有一些资源了，比如生源，父母的经验什么的，但是问题是我一直找不到一个很好的突破口，该如何把它做大，模式上应该怎么去创新等，还望潮哥指点一下，拜谢了。。。

---

我来帮帮楼主说说自己的不成熟的想法吧

幼儿园肯定是符合楼主的三个圈圈的，受众广，两三年内每天都来重复消费，可以开连锁店等。所以，现在的要紧问题就是两个，一是留住老客户，让他们确实来重复消费，而不是因为种种原因不满意而ko了你，这时就需要通过提高服务质量、扩大服务品种等解决，比如加强饭菜的营养啊，提高老师的水平啊，增加课程的类别和娱乐程度啊，二是开发新客户，就是营销啊，就是让你的受众人群更广，这个你可以通过自己的品牌打出去，加大宣传，

让邻村的熟人宣传宣传，毕竟酒香不怕巷子深，最后就是从农村包围城市了，呵呵，说完了发觉确实挺浅薄的，坐等楼主的字字真言吧，虔诚的，

=====

如果按照楼主之前提到的饭店酒水的思路，重要的不是酒水而是利用酒店的渠道资源来看的，目前幼儿园已经有了稳定的客户资源，如果站在旁观者角度，如何利用这个稳定的资源？小孩子是不是有很多需求呢？既然他们认可你的教育，是不是也会顺带认可其他的与他们有关的商品？当然这个要针对家长做好营销，不知道楼主是否认同我的观点？

日期：2010-10-22 12:06:58

扒了几口饭就来了。

一无所有的小屁孩，你的思路又开阔了，  
恭喜恭喜。

还有，宠物店打杂兄弟，你是业内人，正可以为深夜的曙光兄弟提供提供思路啊

他和我都期待你的发表观点啊，照例，赠送大队长香吻一枚。

日期：2010-10-22 12:15:04

你看你看，聊着聊着，思路是不是渐渐打开了呢？

所以众人拾柴火焰高啊  
好，继续码字加油站。

日期：2010-10-22 13:05:33

写了一半，一刷新，突然看见大家积极性很高，思路很活跃，很好很健康。

这就是在做脑力锻炼嘛。

智慧尽在闲谈中，就是这样，说着说着，看着看着，琢磨着琢磨着，段位就提高了。。。



真是谁参与，谁进步啊

一无所有的小屁孩分析得不错，加油站的问题，服务不是占主要因素。

且，加油卡？如果你不是经常走那条路的话，你会每次加油都绕几十里去加个油吗？

关键词：深入。

好，继续码字。

日期：2010-10-22 13:48:24

但既然我那彪悍的亲戚敢接下来这个烂摊子，那山人自有妙计。

接手后短短一年多的时间，他将业绩由原来旁边任意一家加油站销量的二分之一，做到了比旁边两家加油站的销量总和还要多。再几年后，以一千万左右的价格卖给了中石化。

我们且看他是如何操作的。

加油站还没有接盘之前，他考察过地形，他知道，这个加油站一点优势都没有，靠直接业务竞争是竞争不过其他两家加油站的。就像一家开在了深胡同里肯德基想打败开在王府井大街路口上的肯德基。

他知道，一旦他接下这个加油站，他只有一条路走，那就是必须要增加重复消费客户的数量，要想办法去捆绑他们，让他们不要像以前那样随机游离，事实上就算是随机游离也很难游离到他的地盘上来。

于是，他就在这条路上蹲点观察了一个多月，直到他研究出了一个惊人的发现。。。。。

这条路是位于那个城市的近郊，就是刚刚出市区的地方，也是省道的一小段。

他蹲点在这条路上拿个本子记录过往的车辆，他知道，他要寻找的那一部分车辆必须是经常经过这里的车，不经常经过这里的车在这里加油是随机事件，是很难争取到的。

一段时间后通过记录的结果他发现，在这条路上经过的车，大部分是外地牌照的车，少部分是本城市的车。而外地牌照里面，又有一小部分是相邻

两个城市的班车；而在少数本城市的车里面，也有一部分是开往这两个相邻城市的班车。

于是，又确认了几天之后，他终于找到了他要攻克的对象，那就是每天都要来往于本城市与相邻两个城市之间的互通班车。他要做的就是看能不能把这些客户争取过来。

得到这个结果之后，他就开始每天坐这些班车来往于这三个城市之间，深入调查、研究他未来的目标客户。不到几天，通过实地调查，他又有了心得。。。。。

原来，车车都有本难念的经啊

几乎每个司机都在做的一件事情是什么呢？那就是从客运站出来后，都会途中私自多带几个路边招手的乘客，这样虽然超载，但是可以多赚一些钱啊，所以每辆车只要有超载的机会几乎都会去超载。

而麻烦的事情又是什么呢？麻烦的事情是这条路上从每个城市出来的远郊区都会有一个稽查点，专门查超载。

所以，所有的超载的司机对此，都有一套一模一样的做法，那就是快到稽查点的时候，就让所有后来上的、超载的乘客下车，走过稽查点几百米后，再上车一出发。

问题是很多乘客怕客车丢下自己后开车跑掉、或者觉得要下车走几百上千米的路觉得不爽，所以很多次乘客都不愿意下车，司机和售票员也没有办法，好多次都把车停到在稽查点前的路边，对乘客要说很长时间的好话，才能解决这个问题。

好，写到这里，各位牛人，有思路了吗？

不管你有没有思路，我这个亲戚是这样思考问题的：假如，我能帮助这些车辆解决这个稽查点的困扰，那，这些司机会不会因为心存感激而到我的加油站去定点加油呢？反正都要加油，都是一样的价格嘛。

思维成熟后，他一方面买了几辆破面包车，分到那几个稽查点附近。

另一方面，他组织人马到这3个城市的客运站去找到一个一个的司机去谈合作的事项，就是说，他在每个稽查点都安置了一辆专车来免费帮助他们

运送超载的乘客，问这些司机愿不愿意到他的加油站办理加油卡，以后就到他的加油站加油，当然，价格绝对不会比市场价高。

结果据说很多司机都激动地不行。。。。。

于是，他开始了加油站真正的经营，生意便开始慢慢好转，之后他也做过很多类似的事情，包括帮这些司机代缴罚款阿帮忙去领被扣的驾照啊等等等等。。。

所以到后来，他拥有一大批忠实的客户。

其他加油站看着估计很奇怪，觉得这个加油嘛，本来就是随机的，地理位置决定了生意好坏，这家伙真是老天在帮他，其实，他们这些个小屁孩哪里知道，功夫在诗外啊

而他找到、考察、并做好这个项目的缘起，只是一次驾车去加油，看见第一个加油站排队，就去了这个加油站，无意中听到那个老板和几个朋友在抱怨这个加油站生意不好的事情。。。

那么，看到这里，那些经常觉得现在世道难、没有好项目可以做的朋友们，脸红了吗？就算给你个加油站，你能经营好吗？

记住，往往不是一个项目能成就你，不是一个机会能成就你，而是你的头脑成就了你，你的思想成就了你。

题外话不多说了，我要讲的是，他其实就是善于发现生活中的别扭，因为有别扭了才会有需求要突破别扭，有需求就有了市场，有了市场就有了机会。

然后再估摸自己的能力，琢磨自己能不能匹配得上去解决这个别扭，看看这个机会是不是属于他自己的机会。

那，如果通过研究他的目标客户，他能够帮助他的客户解决问题，自然，客户就会依附于他了。

这叫什么？这叫为客户提供尽可能多的附加值。

而很多人是怎么做的呢？免费加水啦，积分送礼品啦，客户休息室啊 WC 啊。。。这些都是一年级的功力了，不提也罢。

只是，你呢？你对你的目标客户了解多少呢？你能为你的客户提供多少

附加值呢？

有人说，一旦别人也知道你是用小面包帮他们运送乘客来揽客的话，他们也会模仿啊，中国人的模仿能力最强了。有很多有很好创新的公司后来都不是因为被别人大量抄袭而自己反而死了吗？

所以，接下来的这句话很重要，拿笔记下来，然后刻到自己的脑袋里面去。

决定你以后是被人抄袭模仿而不得不重新面临恶性竞争打价格战，还是一步领先处处领先、差距越来越大的关键在于：你的这个创新举措，有没有核心思想的支撑，是一招鲜还是在战略指导思想下的系统性产物。

而你自已呢？是有道之人还是无道之人？

有道之人会深入研究他的客户，在他客户所需要的东西和自己已经具备或者可以不太困难去具备的资源中找到交集，然后集合自己的优势资源为客户提供越来越多、越来越无可替代的附加值。

无道之人就喜欢看别人是通过什么手段导致生意好，于是就照搬照办，又没有先发优势，又没有后继“研发”能力，自然是一步落后步步落后，差距还是越来越大。

希望这个案例能对你以及一些与你类似境况的朋友有所帮助。

至于其他的一些方面，时间问题就不再继续深入了，以后的课程可能对你有些帮助。

日期：2010-10-22 14:02:55

这么半天还不出来，不会吞了吧？

顶顶看。

日期：2010-10-22 14:09:58

果然吞了我的帖，

一声冷汗，幸好复制保存了的。

哈哈哈哈哈。再来。

日期：2010-10-22 14:45:00

好好的太阳，去阳光下躺一会去。

晚上有活动，周末可能要去郊游。

课程顺延，对不住大家了。

上次提议让大家把自己珍藏的好帖转上来共同学习的，咋就没有一个兄弟行动呢？

呵呵，来来来，谁来带个头，大队长，人呢？

日期：2010-10-22 17:15:34

T0 密西西比：

谁说电话直销就只能卖不能重复消费的产品了？又自我设限了吧。

我有个生意其中一个渠道就是电话销售，产品也是可以重复消费的。

你把项目具体是什么产品，你是怎么运作的，有什么思路，说得详细点，大家才能参与到讨论中来啊

日期：2010-10-22 17:18:58

小飞侠，别哭别哭。

这就来。。

日期：2010-10-22 17:31:33

好，刚才听了一首歌，不错。

我也把歌词转上来，哈哈

日期：2010-10-22 17:36:58

呵呵

这下三八估计要气坏了。

所以大家看过后，还是要象征性地回一句：谢谢哦。  
不然人家心理多不平衡呀。

日期：2010-10-22 17:44:27

朋友别哭  
有没有一扇窗  
能让你不绝望  
看一看花花世界  
原来象梦一场  
有人哭有人笑  
有人输有人老  
到结局还不是一样  
有没有一种爱  
能让你不受伤  
这些年堆积多少  
对你的知心话  
什么话醒不了  
什么痛忘不掉  
向前走  
就不可能回头望  
朋友别哭  
我依然是你心灵的归宿  
朋友别哭要相信自己的路  
红尘中  
有太多茫然痴心的追逐  
你的苦我也有感触  
朋友别哭  
我一直在你心灵最深处

朋友别哭我陪你就不孤独  
人海中  
难得有几个真正的朋友  
这份情  
请你不要不在乎

日期：2010-10-22 18:12:57

T0 小飞侠：

抱歉，应几个朋友要求，本打算到后期具体谈我自己项目的时候再谈服装批发和汽车美容的。

既然这么心急，现在我就简单说两句，见谅。

呵呵，一口气看完帖子啊？了不起哦。不过我担心的是，我这十几年的积淀，你一口气能消化得掉么？

首先，定位的问题，你最开始就把自己定位成了项目管理者，所以这个项目过于依赖你的专业素质。这样导致的结果就是：就算项目稳定，你都无法脱身出来。

就像我大学的专业是很牛逼的，我们学校这个专业很多人挤破脑袋都挤不进来呢。可我不做太过于依赖我的专业的项目，因为一旦陷入，很难自拔。何况，你的专业是：眼光，这东西太过于玄乎，更加无人可以替代你。

而你做的零售，所以几乎很少能有重复的业务，这样导致的后果是，你的精力和你的收获基本会一直保持一定的比例，不会发生太多的倾斜。人辛苦自然是不用说了，何谈解脱。

所以，你要想能取得突破的话，就要在这两方面作出权衡。

至于你说的第二个项目，貌似论坛有人做，而我连见都没有见过，所以不能给你任何建议。

总的来说，你既然在服装行业有很好的经验，为何不继续发展、而去做完全陌生的项目呢？说不定你的生意只需要跟着思维调整一下，就又是一片天了。

顺便，小飞侠楼上的那位做袜子批发的朋友，首先不要想如何将自己的利润最大化，要想如何最大化地捆绑你的客户，让他们死心塌地地不断到你家进货就行了，火候到了，水想不开都不行。

日期：2010-10-22 19:01:42

呵呵，楼上的拍电影的话，我可以去客串一下黑超特警。

出去嗨皮去咯。

祝各位心情愉快，过个好周末哇。

日期：2010-10-24 15:31:04

哈哈哈，

我胡汉三又回来啦。。。。

日期：2010-10-24 15:34:51

哇，周末和家人一起去郊游了，刚上上看到连第 11 页都这么多了呀。看来要好好加油了。

现在就从第十页开始回复朋友们吧。

尽量回复，若精力有限，时间有限，咱就只能选择篇幅长的朋友来回复吧。

不然，人家打字那么一大篇多么辛苦啊，不说的话多不厚道哇。。。

日期：2010-10-24 15:49:26

T0 北海泛舟：

做业务要：先聚焦，再多元。

就像格力，先把空调做到第一名，其他的产品的销量随之也起来了。这是规律。具体的内在原理要谈的话篇幅就太多了，这里就不深入了。

建议你先想办法发展业务、捆绑客户，把奶粉做到第一名，让别人追无



可追、感觉到莫大的压力与恐惧以后，再在此基础上利用你的客户资源挖掘他们其他方面的消费潜力。

不然，头发胡子一把抓，最后大概只能以不伦不类收场

日期：2010-10-24 15:57:54

拆迁里面肯定有机会啊，动荡就会有机会，危机也会有机会，就是看你用什么样的眼光去发现，有什么样的能力去匹配了。

手写板？貌似打字比写字快哦，再说，好多字俺都不会写了。

义乌小狼，你转的好帖呢？大伙等着开饭呢。。。33

恩，那年我十六兄弟的提议不错，我们以后就多做做脑筋拉力赛吧。

日期：2010-10-24 16:19:37

谈到装修。

我有个表姐，室内设计师

在我还是个小小屁孩做什么亏什么的时候，就在大连开了一家装修公司，业务遍及北京、沈阳、山东。

公司员工 70 多人哦，做了十几年，成绩也很不错。

前年，成功被俺忽悠得壮士断腕，放弃了做了十几年的装修行业，做起了服装批发。

现在是越做越有信心了，看得到的不久后利润就会超过她以前装修公司最高峰时期的利润了，最重要的是业绩每个月都有增长，这个才是要命的。呵呵。

日期：2010-10-24 17:06:45

T0 饶宸宇：

兄弟你是从一名保安队长慢慢走到外企总经理的职位。我相信你是个有魄力的人，从你行文风格也可以佐证这一点。

从你的帖子中我基本可以看得出来，你应该是铁了心要搞灯饰了，所以

我觉得大概我怎么样去给判断，对你来说意义并不大了，你只是想听听我对于你这个灯饰店发展思路的建议。

对吗？

尽管如此，我还是要给你我对于你这件事的看法。

你做了这么多年你本来的行业，而且做到了很多人羡慕的总经理的职位。那你就没有累积一些资源可以为你所用吗？在你工作期间，难道就没有发现一些可以为之的机会吗？

尽管我不知道你做的是什么行业，我还是举个例子来说吧，希望你能有些启发。

很多年前，我在深圳打工的时候，那是一家文化传播公司，推广国外一些大师的培训课程。

我呢，业绩其实一直还是很不错的，但是后来觉得做得太辛苦了，因为业务没有积累，开发一个客户就是一个客户了，基本上后期就很难重复消费，而且就算是重复消费和我们业务员的关系也不大了。

正当我比较犹豫是不是要在这个行业做下去的时候，遇到了一个同学，他那时在证券公司当经纪人，他告诉我只要有人在他的介绍下去公司营业部开户，那么以后这个客户只要交易，他就有提成。

言者无心，听者有意。我突然想起来，我以前的很多和我关系不错的客户，我听他们有的人提到过在做股票呀。

于是，琢磨了几天后，我就到几个券商营业部去应聘经纪人，后来被一家比较有名的券商录取

然后我精心制造了一个机会接近我以前那些客户，精心策划了一些话题让他们问我现在有什么打算，于是，顺理成章地他们都知道我在做证券经纪人了，结果不出我所料，很多人后来都从原先的营业部把账号转户到了我的名下。

听到这件事，兄弟有所启发了吗？

也就是说在你周围，肯定存在一些这样千丝万缕的机会，你要看到这些机会以后再去寻求相应的配套硬件，就比较容易成功。

不然，建立在自我想象中的商业会比较飘渺，结果往往是，就算你的判断是正确的，你也不见得能够从中赚到你想赚到的钱，何况你们全家人对这个行业都没有任何经验可言。

日期：2010-10-24 17:55:55

T04649:

兄弟的思维很灵活，能在工作中发现机会。不错。

其实，你现在要做的事情不是想太多，而是去试。因为基本上你开展这个业务不需要任何成本。

你完全可以去超市中展示你们公司产品的货架前，看到有顾客对你们的产品感兴趣就上前去告诉他，他正在看的产品是由你们公司供货的，出示你的资讯式名片，告诉他，你们公司正在发展电话直销业务，由于是直销，不需要付给超市任何中间费用，所以保证同质的情况下价格会比超市便宜一点，而且可以随时电话送上门。

就像您现在提着的这箱牛奶，超市是 65，我们公司直接送货就是 60 元五毛。您看，要不我现在安排人给您送一箱过去？首次送货我们免费办理公司的直销卡，还送一份神秘小礼品哦。

就像我以前做证券经纪人的时候，就去过书店，看到有人翻看金融证券类的书籍就去展业，这个难度比你去超市展业的难度可大多了，但还是可以收到一些效果的。

所以，你不妨一试。

记住，你现在没有任何成本需要支出，要做的就是疯狂出击，尝试你可以想象得到的任何办法。

祝你成功。

日期：2010-10-24 18:15:08

T0pupu:

你的方法可行啊，关键在于你如何去让那些公司放弃以前的供货渠道而

以后都找你拿货。这个要多费费脑筋。

吃饭去，晚上再来。

日期：2010-10-24 19:53:09

来了来了

虽然郊游的疲惫还没有消除，

看到大家这么热情，怎敢置之不理呢？

呵呵

继续继续，慢慢来慢慢来。。。。。

日期：2010-10-24 20:27:06

T0 目标 mj 桥车兄弟：

瞧瞧，思维又被限制了吧？为什么一定要在你公司你的客户身上找机会呢？

你的朋友呢？你的亲戚呢？有没有一些人经常与金钱和货物打交道呢？

如果真没有，那就在这个圈子基础上把自己的人脉再往外面扩展一圈。。直到遇到优质的人脉呀。

去年有个同学的表弟来咨询我做点什么事情，后来经过一番挖掘，发现了一个机会，就是他一个表舅在另一个城市做水泥生意，每天都需要用到 3 辆工程车来运输水泥，在此之前都是请人去运输，后来他回去之后用自己的积蓄加上父母的赞助买了 3 辆二手工程车，轻轻松松接下了他表舅的水泥运输生意。

后来听我同学说，现在他表弟愉快得要紧，一年 20 万以上的纯收入可以保证，我都吓了一跳，原来开工程车拖运水泥都这么赚钱啊？

这就是资源的重要性啊，可以找到自身周围资源加以利用的话，成功机会就大很多了，那就不是一无所有了。

问题是一般咱们中下平民周围也是中下平民啊，周围人说不定还眼巴巴望着你呢。

所以才会有这样一个针对这样的小屁孩的课程呀，如果有个叫李刚的老爸了，那还用得着来听课吗？

日期：2010-10-24 20:41:07

楼上的兄弟，

我都不好意思写你的 ID 名字啊，呵呵。

你理解得很正确。恭喜你。

因为你朋友的老板是个怎么样的人我不清楚，而你朋友真正有能力与否我也不清楚，所以无法给判断。

不过假如那个老板在这个分店也投资了大量资金，且真如你朋友说的他开几个分店都真正赚钱的话，基本上这个项目失败的可能不会很大。有可能是你这个朋友真有能独挡一面的能力呢。

呵呵，实不相瞒，我很多生意就是这样操作的，业务员升职到不能再升职、可以独当一面的时候，我会选择和他合伙做生意。

如果一定要认定了在这个行当做的话，那就做好本职工作的同时，多去了解一些产业链的上下游吧，争取在给别人做下家的同时积累自己的资源，为以后的起飞做点吧。

日期：2010-10-24 21:09:24

T0 中医张丰强大哥：

刚开始打算回复的，现在又看见您的补充了，您的分析和我想的一样。

小病到药店，大病去国营；迷信的找神婆，不迷信的找西医。。。。。

处境是比较艰难。

以前竞争不太激烈的时候呢，当然可以模糊定位日子就可以过得不错，现在豺狼虎豹都出来了，就需要更高深点的功力了。

这时候要做的就是，重新研究中医与其他产业之间的差异，然后精准定位。

中药的劣势在哪里？就是见效慢。

所以，很多人之所以选择中药调理，都是因为西药搞不定了呀。

而能与之配套的特点，其实不是病啊，是调养身体，是养生啊

故，我觉得，用中医思想开门诊治病，就叫做对接不好，对接不好当然就流失了客户嘛。因为病人都是心急的，心急要对效果快，那就都跑到医院去了嘛。

现在要调整业务结构的，就是由治病，慢慢转变到调养身体、养生上面来。

就像您说的，另辟蹊径地搞中医教育，以此为平台，以强大的专业资质为背景，来开展针对个人体质的养生解决方案来。

现在人很多都处在亚健康状态，食品安全问题也越来越受到人们的重视，健康的问题也越来越受到关注。

所以，重新精准定位后这样来调整业务，然后再定位好一个目标群体，比如都市白领啊之类的，那么以前是散弹枪，现在就成了精准制导导弹了，应该会比治病更加受到群众的接受和追捧。

不过，这可是个操心手术啊，为您捏把汗。

另外，请教老师的是，我的过敏性鼻炎，困扰多年了，每年秋冬都因此进医院数次，西医是不做指望了。中药的话，您看可有治疗的办法？

日期：2010-10-24 21:18:47

阴阳大法师：

你家批发小商品很多很复杂？有沃尔玛多和复杂吗？有以我的经验，你的问题其实很简单，就是内部管理的问题，等你具备一些思维后，付诸实施，一年之内可以理顺你的生意。

而你这样的问题估计很多人也在头痛，就像密西西比等等兄弟，也在内部管理上有困惑。

这样吧，我明天回个关于公司内部管理的帖子。

敬请关注。

日期：2010-10-24 22:17:48

T0747:

我说过很多次，不管是圈圈还是道道，学习之后一定要进行过滤思考，融会贯通，才能变成自己的东西。圈圈是死的，人是活的。

市场缺口？这是高人谈的，与我们小屁孩无关。

因为，就算你发现了一个市场缺口，你怎能保证这是个真正的市场缺口而不是海上蜃楼？

而就算你发现的这个市场缺口，幸运地是个真正的市场缺口，你又怎能保证你能够去填补这个缺口自己从中获利？

还是那句话，项目只能让你生存，这点你的观点是正确的，而想寻求大的突破和大的成功，不是市场缺口成就了你，是你的思维成就了你。

就像我失败的创业中，有一个是做求职培训的，因为当时我判断以后大学生会越来越多，而找工作越来越困难，所以我办一个这样的培训班，请一些老师来讲课告诉那些找工作的人如何包装自己，如何表现自己优秀的一面，如何与面试官谈话。。。等等这些技巧。

会不会很有市场？

我相信肯定有市场，于是我就去做了，等盲目投资了很多钱之后，才发现其实这条路走不通，很多人很多机构都做过类似的事情，都没有取得大的成果。直到现在我都没有发现有哪个机构在这方面取得成就。

这个项目失败后不久，我又借钱做了另一个项目，同样也是以失败告终。就是做消费打折卡。业务也简单，就是一方面吸收很多会员，为他们提供一些他们所需要的服务，一方面呢，找到一些商家，希望他们能为我们的会员在消费他们商品的时候打折。

这个有前途吧？我做这个业务的时候那个叫什么携程的还没有开始起步呢，可结果呢？不是项目不好，而是我的段位太低，结果还是搞垮了。

所以，小屁孩呢，

一方面要脚踏实地，不要好高骛远，看了几本书就觉得自己了不得了，操起杀猪刀就想去屠龙，往往这样子做项目都会撞得满头包。你不知道市场

有多么残酷，最喜欢灭这些二脚书橱了。

而另一方面呢，也不要妄自菲薄，看低自己。首先要提升的是自己的思维，多思考多琢磨，对任何事物保持谦虚谨慎的学习心态。这才是根本之道。

日期：2010-10-24 22:21:06

哈哈，

花下孤魂兄弟，

我咋就没有理你咧？

我那个忽悠开装修公司的表姐来搞服装批发的事情，就是因为看你的回帖才写的哦。

有啥困惑有啥想不明白的好好说嘛，千万不要贿赂我啊，停，。。。。不要。。。

不要停。。。

作者：pupu22443253 回复日期：2010-10-24 20:47:44

潮哥作人啊！前面以为你赐我的是盘古大神的盘古斧呢！我错了。。。那简直就是加13 追28的卓越上古神奇啊！通过昨晚一夜无眠认真的思考（两个晚上没睡觉了。。。）我又发现了一个可以做的事情！基本不属于我自己想出来的 是潮哥在前面写出的一段经历让我受到启发 这个事基本符合三个圈圈且低风险 低成本 超级易复制 因为我就是复制潮哥的经历变通到这个想法的 方法如下忘潮哥和大伙给于建议：现在工作很难找 找工作的人有很多 没有一技之长的人也很多 我的想法是和一些有资质的培训机构合作 由于我们这边的培训机构都是通过广告宣传招收学生的 我就想如果我与培训机构合作 不要工资招生拿提成 然后结合第二个圈圈腾挪发展下家 也就是我去招生（比如学俄语） 问他们原不愿意学俄语 然后在让他们去问他们周围的人原不愿意学俄语 如果他们也就是下家招来学生 那我就可以从下家的提成里抽一部分 不知道这样的想法是否可行 但我发现这种做法好像类似于保险



传销。。。不知道可不可行？还请潮哥和大伙给个建议 别一不小心走上了犯罪道路。。。郑重谢谢潮哥为我们这些小屁孩提供建议 也感谢大伙的出谋划策!!

日期：2010-10-24 22:26:24

pupu,

你太强大了，就是要这样，日夜琢磨，武功提升得很快呀。

思维是对的，具体选择和具体操作方面再做做考量。

没关系，又不用去借高利贷，怕什么？

对于小屁孩来说，这是几乎没有什么投入的项目，而且很快会出结果，不试白不试啊，勇敢去尝试你能尝试的渠道吧。

保持活泛的思维，总有一天能被你寻出个渠道来的。

日期：2010-10-24 22:29:26

伟春兄弟，迟来的是最好的。

我在琢磨，是不是应该专门为你的情况搞个专题呢？

恩，就放在明天的课程之后吧。

明天已经承诺过了要讲一讲公司内部管理的事儿，

我保证，这个搞完之后，讲你的特产营销。

好了，现在困得不行，下鸟。。。

日期：2010-10-24 22:33:09

突然想到，原本核心课程的事情，估计要押后很长时间了，

顿时，一种悲感涌上心头。。。

奈何。

日期：2010-10-25 15:23:23

哇，今天大降温啊，清晨就出去办事。

现在才回来，

昨天承诺过，今天讲一讲公司内部管理的话题。

我上个帖子说核心课程要延后，是因为不断有朋友咨询项目的问题，感觉回复的速度没有提问的速度快呀，不回又于心不忍。这样，就影响了正常课程的进行呀，现在呢，第二阶段还没有完呢。

呵呵，尽力尽力。。开始码字。

日期：2010-10-25 15:49:36

作者：密西西比河畔的树回复日期：2010-10-24 17:00:58

T0 密西西比：

谁说电话直销就只能卖不能重复消费的产品了？又自我设限了吧。

我有个生意其中一个渠道就是电话销售，产品也是可以重复消费的。

你把项目具体是什么产品，你是怎么运作的，有什么思路，说得详细点，大家才能参与到讨论中来啊

多谢楼主回复，不胜感谢！

我做高档收藏品的，做全国，和物流合作代收货款。可能 1z 多少听说过这类东西。我想你的三个圈圈目前对我来说基本靠不上，直接导致每月业绩不稳。小众、零售、无法重复消费，我现在尽可能的做好老客户，新客户开发比较难。不知道楼 1z 生意的产品是做本地还是外省，如果外省的话退单率怎么样？还有成单比例怎么样？价格我就不问了，呵呵。

还有个问题，1z 在招这类电销业务员时主要看什么，因为电话销售确实压力大，导致人员流失严重，我现在大概 40 人，规模始终上不去，这是我近一段时间所苦恼的。哈这些问题就比较具体了，不好意思。

盼 1z 给些建议，开阔下我的思路，多谢。

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线

电话销售呢，有个好处，就是很多都不用四处去建立办事处、复制生意、

操控生意的进度。因为电话销售可以面对全国的客户，做全国的生意。

如果在此模式上，产品能够是中低端、大众化的产品，又能重复消费的话，生意做起来就没有你现在这样吃力了。

因为我做的产品和你的完全不一样，所以这方面没有对比性。

我做的产品面向于全国的客户，大概每打一百个电话，能有 3、4 个意向客户，最后能成交完款的只有一个的样子。

所以成功率是百分之一。

重要的是，产品可以重复消费，而且消费周期在一、两个月的样子，所以我们的客户是能不断累积的。你觉得这样做起来是不是轻松多了？

我相信兄弟你的能力不错，也认同电销行业还有很大空间，只是兄弟你的业务和思路有需要调整的地方。

（待续）

日期：2010-10-25 11:52:37

好了，接下来，我们进入很多朋友真正关心的正题。

就是关于业务员的抗压和人才流失的两个问题呢，估计是很多人头痛的问题，以前就有人提到过，现在借这个机会，我可以分享一下，我是怎么样让我这个人才流失率也很高的行业在我的运作下保持人才的几乎零流失。

实在话，我自己的很多项目算下来，其实有一些并不全部符合我自己的这三个圈圈，大部分都只是符合两个圈圈而已。

但我所有的项目绝对的都有一个共同的特点，那就是产品或者服务一定要能够重复消费。

经常看我帖子的人应该不止十几次地看到我郑重地提到过这个项目属性的重要性。

好了，我现在分享的办法都是基于我自己的项目，也就是基于这个重复消费的基本属性。

以前课程里提到过，业务员为什么要加入你的团队为你卖命？答案大致

只有一个：利。那他为什么最后要离开你的团队呢？答案大致也只有一个：利。

也就是，他觉得可以在你的团队中赚到钱自己有前途，所以他来了；当他觉得在这里得不到他想要的东西了，他自然会离开你了。

其实这一点是以后课程的部分，没办法，现在先谈，你用来捆绑基层业务员的办法其实也只有一个，就是利。至于另外的部分，就要增加武器了，现在暂时不谈，只谈捆绑基层员工。

先聊抗压。

同样的业务在同样的阶段，为什么有的团队抗压程度高？而有的团体一有风吹草动就作鸟兽散？

两个字使然：希望。

如果人的希望是能赚到钱。那么有希望就是说尽管现在情况不乐观，但他坚信未来能够赚得到钱，你也可以说成是信念或是预期。

所以，有希望，就能较大幅度地抵抗现在经受的磨练，而没有希望了，就一分钟都不能坚持。

悲莫大于心死。对于绝望的人，任何一根稻草都能将他压垮。

而作为团队的管理者，最为重要的工作之一，就是通过一系列的做法，或者叫举措。让团队内部的人都能时时刻刻具备希望。

所以，你要做的事情就是要以此为根源，衍生出不同的管理举措来。

能够让大家坚持信念的、积极的事情，就要多做。影响士气、使得希望变弱的、消极的事情，就要杜绝。

比如，在我的电话销售团队里面，每个出了单的人都要受到开会表彰，大肆宣扬，还要当众讲解展业过程、给大家传授经验；

每笔公开奖金会在公开场合当众以现金的形式发放；

偶尔会组织看一些励志类的电影，比如当幸福来敲门啊之类的；

你可以自己躲起来放松一下，但在团队内，绝不可以出现消极负面的话，像是叹气啊抱怨业务难做啊消极怠工啊之类的话，互相监督，一旦出现，就乐捐 10 元，其实就是罚款啦。这个钱用来买水果大家吃。

这方面就点到为止，各位自己好好去深入。这个话题以后讲到系统平衡的内容时再详细谈。

好了，现在开始谈谈如何捆绑人才、如何阻止人才流失的问题。哈哈，我似乎看见有人揉了揉刚睡醒的眼睛，精神抖擞了起来。。。。。

日期：2010-10-25 16:55:17

火花海兄弟：

欢迎欢迎，热烈欢迎。

我会第一个搬小板凳。。。

日期：2010-10-25 18:45:02

现在开始谈谈如何捆绑人才、如何阻止人才流失的问题。

其实，留住人才有很多种方式，比如，用你的品德留人才，公司的发展愿景留人才，成长机会留人才，项目承包留人才，法律留人才，合同留人才，股份留人才。。。

一一列举出来就太多了，但总的来说，只有三个字：情，利，法。

这里的法包含法律之外，还有游戏规则的意思。

现在只说捆绑基层员工用的两种武器，法和利。而这两个武器中利的因素是大于法的。

既然，一个人才要选择离开你，要么是他觉得你这里得不到预期的收益、得不到提高了，要么就是另外有地方会比你这里更加有钱途。

感觉上像不像是个天平？一旦他觉得离开可能会比留下继续发展带来更多的好处，天平一旦倾斜，他就会毫不犹豫地选择走人了。

各位有感触吗？

这家伙上了一段时间班，业务糟糕，提成也少得可怜，没过几天就发现人不在了；

好不容易培养一个人才出来，结果到了一定阶段就都跑了另起炉

灶。。。。。

这样导致的结果就是，你发现你的项目一直缺人才，就算有了人才，人才流失也快，生意一直做不大，自己还不省心。。。。。

所以，想要解决问题，突破瓶颈，必须得从源头着手。

基于这个天平的理论，你要做的就是：不断增加他选择离开时痛苦的筹码。

而法只是筹码中很小的一部分。因为很多时候法只是保证一个游戏规则而已，所以这里，我们只谈利，所以你看到利，就应该知道利是要在一定的游戏规则下衡量的，就好。

依旧是感觉用纯理论的东东讲不明白，还是用大家喜欢的举例子来说吧。大家带着这个思维去感受一下例子会体会更深。

就拿这个电话直销的项目来说，我们的产品成本是多少公司每个人都清楚，所以能赚到的毛利润大家也都心里有数。

而我，则把业务员开发到的第一个客户所获得利润的绝大部分作为提成发放给业务员本身。这个措施加上另外一些比如循环淘汰等等制度相结合，是为了保证他能每天都有激情去开发新客户；

以后基本上客户要重复消费都与业务员本身没有联系了，都是直接与客服部联系。但，我把这个客户后续消费为公司带来的利润划分一部分比例作为业务员的后续奖金按时发放。

这样做的结果是什么样的呢？

渐渐地，业务员开发到客户，为公司带来财富的同时，自己也累积了很多老客户，而这些客户就会每一两个月都会为公司带来利润的同时，也为自己带来一部分奖金。老客户很少流失，新客户不断加入，所以，这个业务员差不多每个月都比上个月拿到的钱要多。

那，请问，他还有什么理由离开公司呢？因为一旦他离开公司，这些奖金将全部取消，这就是法，这就是游戏规则。

所以他在离开还是待下去两者作选择的时候就不会那么轻易地选择潇洒走人了。

而我这个项目里面，最牛逼的一个业务员月薪从最初的 500 元不断涨到了现在的一万多，每个月单单拿老客户提成就是大几千的人还不少。

基本上，这个项目从立项到现在，只要是个人才，就只有升职的，没有叛逃的。

因为他们知道，在这里，只要自己认真工作，工资似乎没有天花板。那谁还愿意放弃自己前期这么多的积累而选择另外一个陌生的零起点呢？

而在我服装批发的生意里，也应用到这个思维，不同的是，由于服装行业的特殊性，客户都是到门店与业务员直接接触，所以门店业务员如果缺少监管的话都喜欢贪污、少报或接私单。很多行业都有类似潜规则，业内人士应该深有感触。那几个搞服装的朋友还在吗？吱个声。

所以我多加入一些限制的规则，表面上是法，是游戏规则，其实也是用利的武器来约束他们呀。

那就是，每发展一个批发商的业务，初次打货的大部分收入分给业务员，后期这个客户重复打货而赚取的也拿出一部分作为这个业务员的奖金。

但有一条比较特殊的就是：一旦出现少报、接私单或者贪污行为，一经证实则立刻开除，情节严重者追究法律责任；被开除人的以前客户累计全部计入举报者名下。

基本上，新到的业务员不会这么快就开始搞公司的鬼，都是一段时间后陌生感消失了才开始心痒痒。而在这些制度之下，往往几个月后他就积累了一些批发的客户，有了一定的稳定提成，何况最开始也会有人相互监督。所以在面对可能的诱惑的时候他就会多一层顾虑了。

当然也有其他相配套的一些措施来辅佐，如果继续展开的话篇幅太长，以后慢慢来。

有细心的人应该能够发现了，如果项目中经营的产品不具备重复消费的属性，那么实施这样的举措就显得力不从心了。仿佛这样的举措就是为了能重复消费的项目而量身定做的呀。

呵呵，如果你最开始选择的是能够重复消费的产品，现在是不是能轻松上手了呢？这是不是又证明了选择决定结果呢？

正如德鲁克说过：做对的事情比把事情做对更重要。

而就算，你的生意里面不符合这些的标准，或者说你的生意和我讲的这些东西都完全不相关联，那也不用绝望。

只要你有这个天平的思维，掌握了用来捆绑员工的武器，至少你就有了个尝试的方向，不会像以前那样老虎咬天，无从下口了。

日期：2010-10-25 19:02:35

去吃大餐。

晚上再来回复几个朋友的问题。

日期：2010-10-25 20:49:06

作者：gb747 回复日期：2010-10-2423:48:55

谢谢潮哥的指教。我想的市场缺口是，比如我们家附近要建十几栋楼，而它会用到水泥砖或是工人的饭店，建成后会有居民住进，我可以开装璜啊  
潮哥帮我推荐几本书吧，谢谢潮哥

我会不断跟贴

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

恩，是我们俩对于市场缺口理解得不一样。

呵呵，像你所描述的是突发机会，需要考虑的是持续市场容量的问题；以及由这种突发机会衍生出来的突发项目可否持久的问题。

打个比方，你家附近建几十栋楼，那，你有很多种生意可以去做。

但生意与生意之间的区别那就太大了。基本上附近的生意，在初期大多是由地域因素来捆绑客户的。所以现在暂时不谈竞争的问题。

你如果开个装潢、五金、建材、窗帘、大理石、铝合金门窗等这样类似的生意。那的确会有生意，关键是，你的生意会一直好下去吗？等到



这片地区的楼房装修得差不多了，你还会有持续的生意上门吗？当然，如果你只是想做一两年这个生意倒是无所谓了。

不过我可以建议你的是，等到生意开始走下坡路的时候，就说明这片地区房子都装修得差不多了，不出意外，入住率也会慢慢提高，嘿嘿，如何转型那你就自己去琢磨吧，比如开个洗车店啊特色食品店啊之类？前提是如果这些生意的利润能让你满意的话。

日期：2010-10-25 20:51:13

作者：一把厉刃回复日期：2010-10-25 08:25:51

我有个项目在脑子里酝酿很久了，自从看了潮哥帖子后更加坚定了我做下去的决心。现恳请您指导一下。我从学校出来之后到农村当了村官，我所在村有三家做熏肉的，其中有一家的熏肉每斤卖十八元，其他两家卖十二元，但是卖贵的这家每天上午就销售完了，其他两家要等这家卖完他们的才开始有销量。我有一次还特意买了一些带回去给亲戚朋友品尝，都说味道不错。我找到这家老板跟他谈了谈，他说煮肉的老汤已经二十八年了，他的煮肉方子也可以用到鸡鸭兔上，我和他说想花些钱买他的这个方子，去另外一个地方经营，他说可以，答应得挺痛快。

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

你的这个问题和伟春兄弟的土特产的问题差不多，有空的话，明天开个专题详细谈一谈吧。

日期：2010-10-25 21:10:30

作者：光我鸟事回复日期：2010-10-25 14:39:31

T0：楼主

你说的那些行业都是短期做几年，然后就换一个行业。

可是我想要找一个行业长久的做下去。我想要安定的生活，不想这个搞搞那个搞搞。

这个行业最好带有一定的科技性质，有了门槛就不是人人想做就能做，少了竞争对手。

做的行业还需要感到对这个社会有正面价值的东西，不像那个什么屎玉柱专门搞些脑黄金脑白金之类的垃圾来忽悠人。开药店的不能卖假药，开餐馆的不能用地沟油之类的。能够服务于人类社会。

综合一下就是：

1. 我要找到一个适合的领域，这个领域所提供的东西是大众所需求的，能赚到钱的。

2. 我要在这个领域专注的做下去，可以长久的做下去。

3. 我做的事情有益于社会，有正面的社会价值。比如开个健身馆给人提供健身的地方，开个书店卖些好书。

4. 我做的事情能形成循环回流，我给我的各户好处，我的客户也能给我好处，我们双赢长期的合作下去。

现在问题是——我不知道什么行业才是我可以为之终身奋斗的方向！

注：我没学历没技术没口才，智商一般，年龄 28，单身男人，资金靠借贷可以筹到几十万。

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

兄弟你难倒我了，

第一，你想找个行业长久做下去，想要安定的生活。我从不奢望一个事业能做成五百强，也不奢望做成百年老字号，所以没有这方面的经验，不能给你建议。

第二，行业要带科技性质。我做过的所有行业都和科技无关，所以巧潮难解沙漠之渴。

第三，还要做的事情最好还是自己喜欢的，这样没有人逼我，我自己也会想持续地做下去。

恩。基本上没有什么项目本身是我喜欢做的，我喜欢旅游、音乐、踢球、下棋。。。。。。没一个与生意有关，自然也没有办法满足你。这点我还等着有人来指引我呢。

所以，实在没有办法帮到你了，对不起了。

日期：2010-10-25 21:29:50

作者：gylook 回复日期：2010-10-25 17:23:18

请教楼主：

对于有志于5年后创业的刚毕业的菜鸟来说，这5年该怎么走好呢？学的是工科，电气专业。从哪个职业入手，能为以后的创业打好基础呢？

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

创业是一种思维，是水到渠成的事情。

如果你计划五年后创业，我敢打赌，五年后你都不具备创业的条件。

条件是什么？条件是你的资源和思维。

所以，建议你从现在开始就要用创业的思维来做人做事，积累资源。

经常有人问我，是打工后创业好还是直接创业好？

我是这样认为的，创业就是在大街上开车，打工就是在驾校训练。

如果你开始就车技高超，或者爸爸是李刚，那你就直接上街吧。

如果你不会开车，爹又不是局长，那就先去驾校训练吧。

什么时候可以创业呢？

什么学会开车了或者什么时候拜个牛逼干爹了就什么时候上街。

日期：2010-10-25 22:19:39

张丰强回复日期：2010-10-25 10:18:47

谢谢楼主回复！

鼻炎有过敏性和慢性之分，我们目前正在临床试验，估计下个月可以出结果的，到时再给楼主联系，希望能帮助到楼主。

楼主推荐的项目——养生，是个好项目，上海目前有几家做的不错，但大多还是忽悠的成分多。

养生项目的优点是目下已经被大家接受，但目标客户还是高端！这是养生难做之处之一。

其次，凭什么到你这里养生？还是一个名气问题！调理、养生还是相信名医！我们没有这个名气！

第三，我们一直做医疗，养生属于服务类行业，没有这个经验，需要积累。

第四，我的优势是研究，管理、营销不是我的强项。

之前我们也简单勾画了下养生项目，转录如下，敬请楼主进一步指导！

中医男性养生馆

推拿悬灸经络调理药膳

传统的针灸推拿保健维持生存、盈利主靠自主产品！

产品

男性1号（阳痿早泄）

男性2号（前列腺炎、前列腺增生）

燕窝蜚宝（咳喘吸烟人群）

枸杞甘宝（解酒）

佐心丹（心宝）

膳通茶（便秘）

追风散（痛风）

参灵胶囊（糖尿并高血脂、高血压）

同济生物制品生产

——养生馆销售产品

服务

中医推拿

保健悬灸——保肾悬灸、保肝悬灸、保心悬灸、保脾悬灸、保肺悬灸  
经络调理——拔罐刮痧

自主保健食品——上述产品

膏方药膳

中医体检

养生沙龙——营养师、中医专家、运动专家、灵修专家等

营销

会员制

关系营销——银行、政府、税务、公安——

礼品卡

核心

技师手法好、服务好、环境好、产品好

宗旨

弘扬祖国医药致力男性健康

选址

高档社区

写字楼、门面房

300平方

洗寓卫生间、休息室

典雅、清新、宽敞、明亮、舒心（与市场上阴暗晦涩截然不同——非色情）

古代传统元素加上现代科技信息！

发展

上海做好三个直营店，之后进行招商加盟！

期待楼主的指点迷津！

————— 华 ——— 丽 ——— 的 ——— 潮 ——— 割 ——— 线

张大哥，

第一，养生的目标客户高端？这可能有点自我设限了。

第二，没有名气不能成其为没有客户的理由。

第三，任何事情都是从没经验到有经验，就算没有经验，借力也是个好思路。

第四，我说过成功有两种途径，自己摸索和学习成功者的经验。您没有管理、营销的经验，这不是重点，有两条路选择：武功高点，就找个有营销管理经验的成功人士帮你做事；武功低点，就找个有营销管理经验的成功人士和你合作。

您想一想，被您的公司服务过的客人，对您的公司第一印象是什么？我估计您答不出来。但是您去找个路人甲，问问，海尔的第一印象是什么？人人都知道是冰箱，格力呢？人人都知道是空调。

在您这个阶段，

业务要先聚焦、做足了聚焦，才能谨慎地去发展多元。而前者远远重要于后者，且为当务之急。

只有先聚焦，才能集合优势资源，产生影响力。

在海尔刚进入美国市场的时候，强敌如云，对当地来说，海尔就是个新牌子，毫无竞争力可言。但海尔成功地撬开了市场份额的大门。它是怎么做到的呢？它开始也只聚焦于做冰箱，这是它的拳头产品，但这还不够，于是，继续聚焦。最后它将业务聚焦于美国一些学校的学生宿舍使用的那种迷你小冰箱。很快成为了美国迷你小冰箱的大赢家。只要一提起小冰箱，大家都知道有个中国海尔。

而您呢？您有魄力减掉众多业务产品吗？

现在要做的，就是在众多产品、众多服务中，找到一个有竞争力的拳头产品，剪掉其他一些产品和服务；

将宣传广告，人员配备，资金投放等优势资源集合在这一个拳头上，精准打击您通过研究后确定下来的目标消费群体；

然后把聚焦做深，做精，做广。

至于具体剪哪些，和怎样去减，因为我没有看过您的医院，也从来没有去过类似中医门诊，也从来没有研究过这个行业，所以无法给您具体意见。

这需要结合您的行业经验来作取舍了。

若是有一天，您拉着一个客户再问这个问题，如果有人说：恩，这个公司就是做不伤身体、无副作用的解酒中药的。或者：这个公司的中药针对高血压、糖尿病的确有效。或者：这是家刮痧技法一流的公司。。。。。

等等等等，那么，您的公司就在消费者心中留下了一个印记。只有在消费者心中留下一个印记，您的公司才有走出困境、突破瓶颈、进入下一个发展期的可能。

您或许会问一个更远一点的问题：那啥时候可以开始多元呢？

我的答案是：恩，先用聚焦战略把业务做到第一名以后，自然会产生光环效应。

另，慎重推荐您看一本书：22条商规。

其他不同事业阶段的朋友慎看，灼伤眼睛或走火入魔者本人概不负责。

日期：2010-10-26 11:14:04

回来了，

先回答朋友们的问题。

什么时候 13 页回答完了，什么时候开始讲昨天提到过的特产营销的话题。

日期：2010-10-26 13:27:00

转个轻松的，大家看先，我开始码字。。

老鼠嘲笑猫的时候，身旁必有一个洞。

站在山顶和站在山脚下的两人，虽然地位不同，但在对方眼里，同样的渺小。

结论就是你懒得再想下去的地方。——路的尽头，仍然是路，只要你愿意走。

使我们不快乐的，都是一些芝麻小事，我们可以躲闪一头大象，却躲不开一只苍蝇。

最好的与最坏的创造了历史，平庸之辈则繁衍了种族。  
在这世上惟一件事比别人议论更糟，那就是无人议论你。

一颗将爆的 BoB!!! 比一颗已爆的 BoB!!!KB 得多。

成功便是站起比倒下多一次。

失败并不意味你浪费了时间和生命。失败表明你有理由重新开始。  
人生中有时不去冒险比冒险更危险。

所有的人都站在一边并不一定是好事，譬如他们都站在船的一边。  
许多人爬到了梯子的顶端，却发现梯子架错了墙。

使学生丧失信心是教师最大的犯罪。

争论的结果是双方比以前更相信自己绝对正确。

偶然的成功比失败更可怕。

才华其实就是把与人相同的聪明用到与众不同的地方。

你想以 40km/h 的速度开车到 80 岁，还是以 80km/h 的速度开车到 40 岁？  
在敌人面前，谁先镇定下来，谁就离胜利不远了。

所有的人都是平凡的，有些人因知道这一点而真正成了平凡的人。  
知识是一种使求知者吃得越多越觉得饿的粮食。

战争：用舌头解不开就用牙齿咬吧！

憎恨别人就像为了逮住一只耗子而不惜烧毁你自己的房子。但耗子不一定逮到了。

每个人的一生都有许多梦想，但如果其中一个不断搅扰着你，剩下的就仅仅是行动了。

世上只有想不通的人，没有走不通的路。

幸运之神的降临，往往只是因为你多看了一眼，多想了一下，多走了一步。

失败发生在彻底的放弃之后。

所谓敌人，不过是那些迫使我们自己变得强大的人。

胆怯的人在危险前被吓住了；懦弱的人在危险中被吓住了；勇敢的人在危险过后被吓住了。



使人疲惫的不是远方的高山，而是鞋里的一粒沙子。

最了解你的人有时不是你的朋友，而是你的敌人。

你若不想做，会找一个或无数个借口；你若想做，会想一个或无数个办法。

看一个人的心术，看他的眼神；看一个人的身价，看他的对手；看一个人的底牌，看他的朋友。

你不理财，财不理你。

不要同一个傻瓜争辩，否则别人会搞不清到底谁是傻瓜。

加班加点，废寝忘食有时很可能是不具备效率和工作能力的表现。

做父母是个专业性很强的职业，可大部分的父母未经任何培训就上岗了。

凡是上了年纪的人，大多是反对的太多，商谈的太久，行动的太迟，后悔的太早。

做生意的过程就是一个不断怂恿别人放松警惕，而自己保持高度警惕的过程。

打工者做工，小老板做事，中老板做市，大老板做势——你是哪一种？

聪明人能洞察事物未来的发展趋势。他们在发洪水之前养鸭，而不是养鸡。

两种人无药可救：一是不服从命令的人，二是惟命是从的人。

给猴一棵树，给虎一座山。——用人之道

你可以先知先觉地领导产业，后知后觉地苦苦追赶，或不知不觉地被淘汰。

日期：2010-10-26 13:51:45

作者：生活让我茫然失措回复日期：2010-10-2520:20:57

楼主好，大家好。

很幸运看到了这个帖子，同时为楼主的大义折服，估计这里嘉城啊盖茨

不会来的，所以这里你铁定是成功人士，成功人士很多，楼主的难能可贵，是诚恳，谦虚，这做人必须要有的态度，并不是人人都有的，包括成功的和没成功的。这个帖子，我现在还没看到这里，等不及了，想和楼主说几句话。穿越来的，回头再细细的看，包括各位网友的言论。

我属鼠的，马上不惑了，压力也巨大，但是感觉心态还是很正常的。老婆是教师，儿子也是她全权负责，所以，我相对很轻松，吃喝玩乐的，可是这几年就没心思玩乐了，周围的哥们朋友的还多都已经是千万，百万了，而我，呵呵，负翁，债务近 30 万。可笑不？我也不清楚为什么总是没遇到一个可以像楼主说的那样的轻松赚钱的项目，说是没运气吗？呵，现在说什么也没用了。我自己分析我的最根本原因就是我没有认真。先不说项目的对错，最起码自己没有用心，这就是不对。

我所在的是一个县级市，（属于 3 级市吗？）92 年毕业我先后做过：

出租车（不靠工，贪玩，入不敷出）4 年结束；

高档玩具礼品店（受众不很大，重复消费率也微乎其微）两年寿命；

海水养殖（基围虾这个全凭运气，当时有赌的成分）一年

快餐店（电话外卖形式，效益还可以，还是贪玩原因，所有卖的钱我天天拿去赌）2 年

新疆烧烤店（那时候酒肉朋友多，喝啊吃啊的）一年

海产品收购（做出口工厂的供货方各种原因导致赔钱）两年

还有一些小小不然的买卖，总的来说，真没少折腾，但是就是没折腾出效果来，现在，吃啊喝啊赌博啊，统统都不喜欢了，也许是有钱了，也许是过了年轻的爱玩的时候了，总之现在是天天都在想怎么赚钱，想的偷都疼。我也没多太大的目标，就想着花钱不用算计了那份上就行了。老婆一直支持我，宠着我，人家工作是旱涝保收的，如果不是这样，这些年还真不知道负担会大多少呢。

现在还有一点本钱可以利用的就是，我在 03 年按揭买了一个门市，那时候是用来自己买彩票的。早不干了。现在可以拿来抵押给银行，贷出 25 万应该没问题的。这就是我用来打翻身仗的。投资就有风险这个我很清楚，但是

前怕狼后怕虎的也是什么也做不了是吧楼主？但的确这次我很慎重，这也许是我最后一张牌了，无论是从我的年龄上，还是本钱上来说都是这样的。

这些天我也在想，想了一个很好复制，受众很多，重复率很高的小买卖，就是快餐店，特色加盟的那种，重要的是，我们这里还没有我想干的这个，（肯德基有一家，德克士有一家）我从别的城市复制过来，给人家加盟费，我想在最繁华的地方找个门面，但是同样的房租会很高，估计得 20 万能干下来。偏一点的地方，我觉得没人流，虽然房租下来了，但是生意估计也不会太好，如果干成鸡肋一样的效果的话，那还不如不干。

楼主大人，您说行吗？？这个相对风险是否能少一点？

谢谢楼主!!!

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

单单从开店做生意的角度来说，有两个重要的因素，一个是地理，一个是产品属性。

也就是说，如果你的产品不能短期重复消费，那么地理位置一定要好，要能保证一定的人流量。

如果你的产品能够重复消费，那就要看产品对于消费者的捆绑力度如何，如果捆绑力度较强，那么位置偏一点问题也不大。

你以前从事过餐饮，所以总的来说应该积累了一些经验。需要的是再加入一些高段位的思维来指导你下次创业了。不然，思维提不上去，创再多的业，也是大同小异。

我说过，晚一些会讲一讲特产营销的话题，结合我自己操作的餐饮项目，可能对你有些启发。

日期：2010-10-26 14:10:20

作者：飞翔的生命 2010 回复日期：2010-10-25 21:39:46

就如您做的生意一样，现在这个帖子也是符合您的三个圈圈，注定会火起来。完全把这部分受重人群的心理抓住了。我现在也有一个想到的项目，请丐帮帮主指点迷津。一个关于家教的项目：第一，人才我所在的是一个三级城市但离一线大城市很近有公交车来往，这里有国家重点大学可以找到优秀的学生来做家教；第二市场准备做初中及高中课程辅导，去学校找学校相关负责人（没有任何关系，只能用高分成来铺路，可以根据学生数量的多少来定，最少五五，最多可以到三七，我负责员工工资，学校负责教室）。我们这有五所初中，四所高中，之前我在高中学生中做了一点调查，但大部分学生是不愿意请家教的，因为现在学生本身学习负担就比较重了，有些家长虽说有意向，但也担心没有时间。但我如果能把细节做好，感觉这个项目应该会成功的，请帮主指点。。。。。。

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

你的问题不在于人才不人才。

问题在于你能否真的像你说得那样，让学校能和你合作。

我觉得这一点，很难，相当难。因为对于学校来说，你至少要具备一些校方不具备或者很难去具备的东西，别人才有可能和你合作啊，你这方面是没有任何优势互补可言的，人家完全没有和你合作的需要。

我从感情方面是希望你能成功的，如果你真的能做好这个项目，我敬候佳音，为你留个位置，请你来给我上上课。

日期：2010-10-26 14:42:58

作者：道策 2010 回复日期：2010-10-25 21:45:17

想必血哥也一定是阅人无数了，很想请教一个问题，您认为什么样的性格在这个商业社会比较吃得开，比较容易成功？是不是有些人，天生就是做生意的料，而没天分的怎么努力都不会成功？

另外，我也对陈氏的说辞不以为然，那些是很表面的东西，俞敏洪说真正的激情是来自内心，那么，这个内心的热情是哪里来的呢？

很想听您说一说，万望回复。如果忙，晚一些也没关系。持续关注此贴，谢谢。

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

世界上没有人会怎么努力都不会成功的。

上帝留给每个人足够的时间去获取大的成功。不要飞横跋扈，更不要妄自菲薄

另，

问英雄兄弟：

我太佩服你了。你是用心的，上帝总会在意想不到的时候眷顾用心的人。

日期：2010-10-26 14:51:12

作者：思考 回复日期：2010-10-25 22:27:00

楼主小屁孩发问您可要回答呀

24岁的我，大学毕业一年多辞职了，像楼主说的，创业要趁早。一时间找不到项目摆起了地摊。这天气冷的很哪哈哈资金就别提了，可怜的很。

但是我深知这不是长久之计

那我这叫做屈伸居就吗

该如何是好。

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

很佩服你的敢想敢做。这个劲头要保持。

你现在的处境需要怎么样去做的问题，我在给其他朋友回帖时不止一次地提到过，再用心去找找吧。

另，送一句话给你以及相同处境的朋友们：

成大业，必经逆势磨砺，伏隐已久，所谋必大。

日期：2010-10-26 15:02:04

作者：超越奔跑 回复日期：2010-10-26 00:05:03

参拜潮哥无意中看到你的帖子致使我这两天一直抽时间一直看到了目前的位置再此先说很受益，谢了！

对于我还请潮哥给点指导意见。

我一般大学毕业后在外打了几年工感觉看不到长远的发展加上一颗创业的心总是跃跃欲试于是一狠心辞职回到了老家县城开了一家副食店但近3个月了生意一直不好，当初也就想如果零售生意不好就选个食品或饮料厂家代理往下送货，但经过这一段的选择来看大厂家不愿意和我玩因为一没网络二资金有限。但小厂家的东西知名度低对于我这样的新手来说又不好拓展市场，况且现在县城送货的竞争也真是非常的激烈，也不能光等啊无奈我最近找了个低价位的八宝粥厂家想趁住快春节的旺季利用低价位策略切入市场特别是乡镇市场因为比较敏感，逐步的先组建自己的销售关系网络等过了春节再找合适的产品运作，思路如何以及应该怎样发展请潮哥一定要给与回复先谢了

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

建议兄弟再回头好好深入研究一下以前对于那个酒水项目的探讨。

相比较来说，你现在的的问题就是，很多人都把酒水要放在酒楼去代销，你也提着你的酒往酒楼冲，当然难上加难。

你现在要做的不是有个好产品，是好好练功，将思维再深入点，开阔点。你会发现原来的狭窄的峡谷变成了宽广的大海。

日期：2010-10-26 15:15:22

作者：dra2008gon 回复日期：2010-10-2600:05:58

或许跟创业无关，但仍旧希望指点！

您说过开车上街的话要先去驾校（通常）。那么如果您有一个在一线城市（如北京）和一个在二线城市（如黑龙江）工作的机会。您会有怎么样的比较性选择！谢谢！

另问为何您的求职企业没有做下去。看到现在仍然有一些这样的企业，感觉他们活的还不错！

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

这还用说，没有其他方面考虑的话，肯定是一线城市啊接触面、信息面都宽广不止一点点，机会也更多。

那个求职培训机构，我当时做的规模很小，当时了解到一些比较有实力的机构其实很早就做了这种类似项目，取得的成效也不大，何况当时渺小的我？

日期：2010-10-26 15:56:25

作者：心看回复日期：2010-10-2600:27:32

楼主你好，看了两天终于敢上进度了，开始还真认为是 38 呢，小激动一把。在天涯我只

看到三个好帖子，一个是 38 一个是老妖，还一个是农笑非。您是我看过的第 4 个很真诚

的帖子，先佩服下您的诚恳！

我现在做五金类的，主要是给厂家供货，有个能说上话的亲戚的厂子。自己也找了另外

的两个厂子，做的好的话也很不错。现在的问题是我做的不是很好，和

管采购的人员处

的不是特别的好，我也想努力和他们处好关系又不想通过上面的关系来“压”他们，毕

竟以后还要和他们接触的多。是自己的话上不去呢还是事没上去呢？郁闷。上面您也说

了“利”，我想直接拿张卡过去合适吗？

我之前做过修理厂，开过服装店，都因为种种原因失败了。自己也快27了，倍感压力，

旁边的朋友也都做的不错。现在想正好有这层关系好好利用下，能处好其中一个厂子也

能混个小康吧。自己没事也想了很多事，没实施的就当锻炼脑力了。我身边很缺少您这

样的良师益友，很想和您交个朋友，可以吗？

自己现在就想把五金这件事做好，最起码是咱大后方啊自己也想向您这样做，把一个

项目做顺了不给他人在做其他的项目。目前也是这么实施的。再次的像您致敬！如果方

便请您指点一二，我该怎样做才能快速的和采购打成一片（开始也一起腐败过，后来就

约不出来了）是性格的原因吗？朋友说我有些傲，其实咱心挺善良，挺实城的。还有

平时酒桌上不知道如何的调节气氛，熟悉的朋友没事，就是陌生人有一点点冷常

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线

呵呵，接下来的回复兄弟你可能会感觉有些别扭，但，没办法，我是好心，希望你能理解、原谅。

把你的帖子刚看不到一半的时候，我就有点觉得你是位比较傲的朋友，



没想到，到最后你自己都真的说出来了，看来，我的感觉和你朋友的想法是一致的。在与人交往过程中，这是致命的一点。希望你能认识到这一点。为什么开始能约出来，后来就约不出来了呢？要在自己身上找原因啊

我来就这个帖子帮你分析一下。

你这个帖子呢，我看作为你和我的交流。所以我指出几个不太妥善的小地方来，希望你能以小见大。

首先，你说开始真以为是 38，小激动了一把。潜台词就是：结果不是 38，又小失望了一把。

不管你的内心是否这样想，对方就有可能这样认知，一旦对方这样认知了，你们之间的关系就首先被你这句话划开了一道鸿沟。

接着，你说在天涯只看到过 3 个好帖子。这种思维很局限。为什么我在任何论坛都能发现很多好帖子呢？因为我觉得每个人都有我需要学习的地方，多和少的区别而已。而每个人在某些领域都有超过我的地方，每个人都可以成为我的老师，我要谦虚谨慎地学习每个人的长处。所以，这句话就没有显示出你任何有谦逊的地方，大多数人不太愿意和高处不胜寒的人相处。

后来，你说它是我看到过的第 4 个很真诚的帖子。潜台词就是说，这个帖子除了很真诚，其他地方不怎么样。还是那句话，不管你真的是否这样认为，对方可以这样认知。于是，你们之间的鸿沟就又加剧了。

然后，你认为你身边缺乏良师益友。如果你的朋友们看到这句话，会不会很伤心呢？还是刚才那个思维，其实身边每个朋友都是缘分，都有你所无法匹及的长处，值得你去景仰和学习。每个人在某些方面都可以是你的良师益友。

...

同时，我也相信兄弟你是个有能力的人，只是某些思维需要调整一下而已。

要改善你的人际关系，才是首眩

在这方面，我一直谨遵四个字：放下。谦虚。

放下，就是把自己的身段放下，虚怀若谷，只有先把自己放到所有人之

下，别人才会把你抬到所有人之上。

谦虚，任何人都喜欢和谦虚的人交往，无一例外。或许有的人说该谦虚时谦虚，该激进的时候要当仁不让；谦虚过度就是虚伪。其实不然，相信我，始终保持谦虚，宁愿让世人说你虚伪，也不要锋芒毕露，锋芒毕露只会让你慢慢失去所有。

就像我汽车美容店里的员工经常说，真是奇怪了，开宾利的客人比开桑塔纳的客人对我们客气多了。

真正的大成功者，没有人不懂得这个道理，而趾高气扬、不可一世的人往往只是一些暴发户而已。

怎样取舍，相信兄弟有思路了。话有得罪，还望见谅。

日期：2010-10-26 16:51:48

作者：张丰强回复日期：2010-10-26 08:26:15

再次感谢楼主的指导！

以前在这个虚拟世界里，本人也未一些不知姓名的患者看过并开过方，有的效果还很满意。这些都是无偿的！医乃仁术，理应如此。但像楼主这样做全业的不计报酬，无私帮助年轻人成就事业的实乃罕见！看来世界末日 2012 不会到来！

在此代表这些渴望成功的年轻人向楼主表示衷心的感谢！

再次请教：

本人表达有误，意思不是做多元，这也进一步确信聚焦、专一是目前发展的必由之路！

从项目来说，做中医门诊一医院要比做养生顺手，在当地也积累了一些客户，做中医男性养生对我是一个新领域，一切要从头开始，当然采纳楼主的建议做起来就会轻松许多。

两者比较而言，是继续做医疗、门诊聚焦做某个专科好，还是做养生好？

期待楼主的指导！

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

我想，上个回帖已经表达了我想表达的想法。现在只是做一些补充和延伸。

现在要决定是做专科还是做养生，不是拍拍脑袋就能决定的，要进行深入的自我研究和市场研究以后自然而然决定的。

我作个假设，希望对您今后的分析能有帮助。

将我的所有产品和服务，全部列举出来，然后进行仔细地对比、调查，发现我的医疗里面，治疗偏头痛的效果是最为明显、最快的；产品里面真正有效果有：解酒药和痛风药；服务里面在同行业里面比较有优势的是刮痧的技能。

好了，接下来要对比分析的是，我要选哪一个作为拳头去聚焦？男性养生，肯定不是聚焦的结果嘛。

也就是说在这几个有优势的产品或者服务里面，再去对比分析，最后选择一个作为推广对象。

慢慢分析，觉得这个医疗里面就算治疗偏头痛最为明显最快，但是要有明显效果依然要等很长一段时间，毕竟是重要治疗嘛，见效慢是特性。

而产品类别呢，解酒药又要比通风要效果明显一些，而且经常喝酒的人肯定比经常通风的人群要多一些嘛，所以，这个环节，解酒药胜出。

再看刮痧，效果也很突出，也是能重复消费的东西，面向人群比较广泛，但有一点美中不足的是，这点和技师的手法相关联，所以，复制起来比较麻烦，管理也需要更多的精力，而且稳定性不如解酒药。

经过这么一分析，好了，公司的拳头产品居然是解酒药啊，这下就有问题了，我明明是开中医门诊来悬壶济世的，或者开养生馆来改善众人体质的，现在却要将绝大多数资源用来推广这个中药解酒。讽刺吗？

以上内容仅为开阔思路而虚构，请勿盲目模仿。

但有时候就是不破不立，不愿意放弃现在拥有的，就永远无法获得未来

更多的。

就像我的餐饮生意里面，最开始也是放弃了一个每个月纯利一万多的产品。如果不是当初的壮士断腕，哪来后来的突破呢？

日期：2010-10-26 17:23:00

作者：饶宸宇回复日期：2010-10-26 09:03:56

尊敬的楼主老师：

感谢你在万忙中给予回复，我明白你所说的资源。

我公司是做服装行业的，十多年的工作经历，资源肯定不少，但现阶段下，出口服装行业十分难做，加上自己认为这只是一个夕阳产业，所以并没有考虑将之视为自己一生的创业目标。

我现在广东，近十多年来，一年最多也就回一次老家，因此关系圈也基本都在这儿，老家的人脉虽然一直都有保持，但需要打理和巩固。

在几年前，我就有了“走出服装行业的圈子，广积资源，为将来创业做准备”这个计划。因此我在广东一手创立了我们当地在广东的同乡会，一直以来我都是会长。借同乡会的平台，我有幸认识了不少在广东发展得很好的同乡，有许多也成为要好的朋友，当然最主要的是，我从这些同乡身上，了解和结交了许多不同的行业，现在计划回乡做灯饰项目，也正是因为这个行业同乡的指引及支持。

我现在的计划是：零售为辅，批发分销为主，在做灯饰的同乡工厂中拿货，借同乡在灯饰行业广泛的资源打通进货渠道，并且创立自己的灯饰品牌，主打当地各小灯饰店、五金店及装修公司的批发分销之路。

因为进货渠道的不同（现在当地绝大多数是在武汉的批发市场拿货），所以价格上有很大的优势，而且可以保证质量。虽然这对于我全家而言，是一个完全陌生的行业，但我相信现在环境下成功创业的要素，除了能够胆大心细，能够吃苦之外，人际关系是绝对不可忽视的。

上周日我全家去了中山古镇，在同乡的带领下了解了我需要了解的东西，

也得到了几位同乡许多的建议及承诺，因此在进货渠道、货品分配、物流运输等方面都得到了落实，在这里感谢他们。

上次我问到你的一些问题也得到了明确，我计划先不开大店，也不代理品牌，将零售放在第二位，立即开始自己品牌的前期开发工作，专走批发分销之路。

做生意对于我来说，也是陌生的，但我相信自己，也相信这些年来自己的积累。

楼主老师：现在情况下，我真的需要您的指引及分析。尽管同您所说那样，我已经下定决心，但您的分析也许可以让我少走弯路。

项目可以很容易定下来，店面也可以很容易定下来，但接着就是经营，如

1、品牌的开发应该如何操作？我自包一个灯饰品牌，在朋友工厂代工，但需要自己设计 LOGO、画册、宣传册、包装等）

2、品牌的推广有哪些注意事项？（我计划是开发好后请业务员拿画册到各小灯饰店、五金店及装修公司找批发及分销的机会）

3、店面的经营？（虽然我将来主走批发分销之路，但店面也很重要，比如招牌、店装修、人员配备、日常管理等）

4、家族合伙创业的注意事项（我暂时不离开工作岗位，计划先由弟弟和太太去经营）

5、其它的问题

真诚感谢楼主老师，如果有机会，希望能够得到你的联系方式：我的 QQ619873387

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

以前说过了，如果你的产品不能重复消费，就去找下家、做批发吧。

所以，你坚定不移地去走批发分销的思路是正确的。

正是因为我一直觉得品牌不太重要，也不奢望靠经营品牌把它最终做成著名品牌。所以，最近就遇到商标侵权的烦恼了。这方面我是个失败者，所

以不能给你任何建议了。

品牌的推广过程很重要，任何渠道都去尝试，有个根本，就是它以后能给你真正地分销。其实消费者大多对于灯饰的牌子不是很注重的，所以，不是靠牌子是否响亮去捆绑你的下家，是要靠其他方面的功夫。

就像我有个亲戚在建材市场开了一家艺术品摆件的门店，他发展了很多装修公司的设计师和个人设计师，在效果图中啊或者介绍业主和公司到他店选购工艺品。一个短期不怎么能重复消费的产品，现在的生意也还不错。

家族企业，要最开始就明晰权责，利润分配。建立起及时、透明沟通的交流原则。遇到任何小问题及时沟通解决。这点尤为重要，中国人比较含蓄，出现小问题会碍于情面自己憋在心里，结果往往会变成大问题。

暂时想到这几点，希望对你有帮助，以后想到什么了我们再探讨吧。

日期：2010-10-26 17:10:00

作者：八戒别跑 回复日期：2010-10-26 10:05:24

观摩了这些天，出来再冒个泡。

因为我的女儿快出生了，我去准备相关东西的时候，发现孩子吃的米糊拿来开发一下或许是个好项目。不过想了几天还是不得要领，特地上来希望得到湖哥的指点。

从我了解的情况看，婴幼儿米糊是婴儿除母乳外最重要的辅助食品，消耗量大，是可以短周期重复消费的东西。目前婴幼儿吃的米糊来源大致有三种来源：1、买市面上品牌包装好的，其营养成份丰富，种类也齐全，唯一不好的一点就是贵。2、通过一些米制品加工点加工（从营养搭配和研磨水平上看，大部分做得并不专业，但其价格较为实惠，我了解的情况普通家庭有五成左右是此类客户）3、通过家里的家用机器自制（效果一般差强人意，小孩不太愿意吃）。

我的想法是，在社区开一个专门为婴幼儿米糊食品进行精加工的店，通过专业级的研磨机器和一定配搭，令其介乎于1、2种来源中间，即营养成份

丰富，又价格相对实惠。我现在能想到的最大的阻碍是“如何跨越食品安全和专业的信任感”，对于此点我想到两种解决方法，一是店面装修，二是通过自己去进行营养师课程进修，以专业形象出现。

营销手法上暂时还没有更多想法。

请潮哥评点一下此项目的可行性？不胜感激！

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线

且不说兄弟你的调查是不是属实。

只作个假设：

你花了大量资金，盘下并精装修好了你的门店。又花了大量精力去作了研修成了专家。

终于，在社区里面的属于你的店子开业了，

如果鞭炮声后，没有人来买你的产品。你打算怎么办？你打算怎么收场？

多琢磨琢磨销售的问题先。不要以为店子一开张，生意就自动上门。

让销售先行的订单销售法，就没有给兄弟你一点点启发吗？

思维灵活点。等你有所启发了，我们再探讨具体的项目具体怎样去深入、变通吧。

日期：2010-10-26 17:47:42

作者：狂飙上旋回复日期：2010-10-26 16:17:58

潮哥说得好啊，外部找不到突破的时候，就练练内功，我健身去~~

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线

太棒了，大家看看，这才叫觉悟。

日期：2010-10-26 17:50:24

终于快把 13 页回复完了，

吃饭去了，  
晚上再加把劲搞完，就开始讲特产营销的案例了。

日期：2010-10-26 21:55:30

作者：张丰强回复日期：2010-10-26 08:26:15

再次感谢楼主的指导！

以前在这个虚拟世界里，本人也未一些不知姓名的患者看过并开过方，有的效果还很满意。这些都是无偿的！医乃仁术，理应如此。但像楼主这样做企业的不计报酬，无私帮助年轻人成就事业的实乃罕见！看来世界末日 2012 不会到来！

在此代表这些渴望成功的年轻人向楼主表示衷心的感谢！

再次请教：

本人表达有误，意思不是做多元，这也进一步确信聚焦、专一是目前发展的必由之路！

从项目来说，做中医门诊——医院要比做养生顺手，在当地也积累了一些客户，做中医男性养生对我是一个新领域，一切要从头开始，当然采纳楼主的建议做起来就会轻松许多。

两者比较而言，是继续做医疗、门诊聚焦做某个专科好，还是做养生好？期待楼主的指导！

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

我想，上个回帖已经表达了我想表达的想法。现在只是做一些补充和延伸。

现在要决定是做专科还是做养生，不是拍拍脑袋就能决定的，要进行深入的自我研究和市场研究以后自然而然决定的。

我作个假设，希望对您今后的分析能有帮助。



将我的所有产品和服务，全部列举出来，然后进行仔细地对比、调查，发现我的医疗里面，治疗偏头痛的效果是最为明显、最快的；产品里面真正有效果有：解酒药和痛风药；服务里面在同业里面比较有优势的是刮痧的技能。

好了，接下来要对比分析的是，我要选哪一个作为拳头去聚焦？男性养生，肯定不是聚焦的结果嘛。

也就是说在这几个有优势的产品或者服务里面，再去对比分析，最后选择一个作为推广对象。

慢慢分析，觉得这个医疗里面就算治疗偏头痛最为明显最快，但是要有明显效果依然要等很长一段时间，毕竟是重要治疗嘛，见效慢是特性。

而产品类别呢，解酒药又要比通风要效果明显一些，而且经常喝酒的人肯定比经常通风的人群要多一些嘛，所以，这个环节，解酒药胜出。

再看刮痧，效果也很突出，也是能重复消费的东西，面向人群比较广泛，但有一点美中不足的是，这点和技师的手法相关联，所以，复制起来比较麻烦，管理也需要更多的精力，而且稳定性不如解酒药。

经过这么一分析，好了，公司的拳头产品居然是解酒药啊，这下就有问题了，我明明是开中医门诊来悬壶济世的，或者开养生馆来改善众人体质的，现在却要将近绝大多数资源用来推广这个中药解酒。讽刺吗？

以上内容仅为开阔思路而虚构，请勿盲目模仿。

但有时候就是不破不立，不愿意放弃现在拥有的，就永远无法获得未来更多的。

就像我的餐饮生意里面，最开始也是放弃了一个每个月纯利一万多的产品。如果不是当初的壮士断腕，哪来后来的突破呢？

日期：2010-10-26 22:07:18

作者：1y7222225 回复日期：2010-10-26 11:58:37

潮哥你好，我打算年后办个纸箱包装的销售小公司…有朋友合伙就两人

做，他以前做过推销还有食品倒卖。我的打算是注册前先到纸箱工厂去跟他们谈，我就说我能找到单子要他们按出厂价格给货我，我计划是先从亲戚朋友开始着手…然后到食品厂，五金厂，卷烟厂，啤酒，电器，家具厂逐个冲击。能不能请你给点意见？我今年 18 岁，我很喜欢你那句创业要趁早。希望能得到你的意见和建议。谢谢

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

小伙子不错。公众表扬。掌声何在？

不管这个项目有没有空间，至少你的思路不错。

建议，注册公司干嘛？就专注于做你的业务，维系好你的客户。等到非注册公司不可的时候再去注册公司不迟。

你的上家呢，要多掌握一些，不让他们对你有太多的束缚。

关键在于你的下家为什么落到你的手上拿货？为什么他们一定要通过你而不是直接去纸箱工厂拿货呢？

好好为自己找个存在的理由先。

日期：2010-10-26 22:25:53

作者：am218719 回复日期：2010-10-26 10:35:04

潮哥，我有个计划，请你帮忙看下，

我家附近有个卖烧鸭的，那家做出来的熟食很不错，我现在在另一个县城。这个县城有片新区有个集贸市场准备建成，我想拿个熟食的摊位。目前就是要把我老家的那家熟食技术学会，然后以在县城的集贸市场的烧鸭摊为基础，销售量上去了，下面有两种方法 1/摊位转手给他人，前提是接手的人卖的熟食需从我这里拿货。2/请人帮卖，摊位不转手，因为摊位以后有涨价的可能，涨后再转手应该也不错。以上成功了可以再在县城的另一个地方复制，然后抢占县城的市场。饱和后可以到其它县城复制。最后变成我只提供制成的熟食

关键的一部是我怎么说服别人教我那技术？

望潮哥指点指点

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线

恭喜兄弟，你的思维还有很大的成长空间，不过现在暂时不适合单独创业。

看到烤鸭就是烤鸭了？

好，就算是烤鸭吧，你打算怎么样去卖？

你只想到去集贸市场摆摊？

好吧，就去集贸市场摆摊吧，

那你如何能确定销量能上得去？

好吧，就算你运气好，大家都喜欢吃，每天吃，于是销量上去了，这时候你该怎么做呢？

你居然想到的是转手或者涨价后再转手。

或者你要说，我想转手是想自己解放出来，以后供应鸭子赚轻松钱呀。

大哥，你铺子都转给别人了，别人凭什么到你手上拿货？

你说，我给他人是做好的鸭子啊，我做好的鸭子味道好，大家都喜欢吃嘛。

那，既然这样，你为什么开始又要去摆摊呢？直接给熟食店供应做好的鸭子就行了嘛。

唉，你看转了一圈，原来你是在走弯路啊

还是那句话，现在好好提高自己的思维吧，创业是水到渠成的事情。

我以后会讲到特产营销的课题，你可以从中好好研究研究。

日期：2010-10-26 22:47:45

作者：szxianfeng 回复日期：2010-10-26 11:01:53

潮哥，本人目前有在考虑去做这几年新兴起来的净水器行业，看了一些行业的厂家，想去做市级区域代理，前期投入大概 8-10W 吧我今年 25 之前一

直在工厂做的，对销售是没经验可讲的，我还有一个合伙人他现在还在做的药品代理，能力上还能有些互补吧，但我觉得净水器没有重复消费空间，加上也不是必需品，虽利润高，但销售成本也会比较高，我在老家看了已经在做的净水器代理商，发展速度是比较慢的。我的想法是代理一家品牌净水器，再做一些商用（工厂，学校，医院）饮水机及商用厨房设备（酒店，工厂食堂，学校食堂）经销，我想这样能提高我的整体销量和利润。但这面临的问题也会很多。不知道自己能不能应付。楼主能否给我一些看法和建议？谢谢！不胜感激。

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

既然已经看到这些产品代理商的结果了，你还要闯进去？

不出意外，这些人的现在，就是你的将来。

这个道理我估计你想得明白，所以后来，你又想多搞一些产品，提高你的整体销量和利润。不出意外，这只会存在于你的想象之中。

要先看到需求，再出现市场，如果自己的能力能匹配，再去选择相应产品，最终成其为市场。不是先找些产品，然后去寻找市场。

就像你拿着灭蟑螂的药去五星级宾馆卖，人家根本没有蟑螂，你估计也很难卖出去。但，哪天你一邪恶，在一个风高夜黑、伸手不见黑夜的五指，放了几麻袋蟑螂到宾馆里面，然后再去卖药，估计只要别人不怀疑你，成交的可能就大了。

明白了吗？不要勉强为之，不要为了创业而创业。

日期：2010-10-26 22:53:24

好了，今天有点晚了，最后写一篇就要休息了。

14 页的朋友提问只能暂时拖后了，

因为说好今天要开个餐饮业中特产营销的专题，

结果没有兑现，惭愧。

在此承诺，明天不办正事了，天塌下来也要写出来。

明天的专题很干、很实战、很重要，各位同学到时请务必到场共同探讨。  
谢。

日期：2010-10-26 23:36:53

以前看了 leonpiao5 兄弟关于道与术的发言，也就是渐渐兮说的鱼与渔的区别，现在又看到了老子很寂寞兄弟的发言，的确有些感触。

为什么原先我不太愿意分析具体项目呢？因为一涉及到具体项目的具体操作，都是术的层面。

而术要建立在道上，要追求有道之术。

而大多数人往往不太愿意花太多时间和精力沉淀下来好好研道，喜欢急功近利，还没有学会怎么样去使用机关枪，就争着吵着要领枪了。

殊不知，只要会使枪了，自然会有枪；不会使枪，就算发枪了，也不会杀敌啊好像得到几个术了，就能创业成功了。而你又怎能保证从嘈杂纷纭的术中，找到属于你的道呢？要知道，事情往往欲速则不达啊

就像三八大哥经营他的化妆品公司，也写了很多术的层面的东西，像奖金丢飞镖啊，红百零食咖啡机啊给客户寄短文、礼品啊等等等等，但是，你能随便模仿吗？

答案是：如果如果你有道的基础，也就是说，你知道为什么会衍生出这些眼花缭乱的東西，你知道这些東西的思想的根源是什么，那这些東西确实可以为你所用，甚至照搬模仿都行。

但如果你不知道这些根源，不知道这些東西的内在指导思想，你还是如获至宝地去照搬，那就连傻根都要笑你傻根了。

有些朋友呼吁课程完了以后再提问会好些。

这些想法固好，但也只能存在于想象之中，因为世界上的人就是这样，人性所致。注定了大多数人是急躁的，等不到也静不下心。

从发问帖中就可以看出，很多人根本没有看完以前的课程和案例分析，就算看过了也没有经过任何思考，更谈不上深入、延伸和变通了。

但我还是选择了继续回复，而且以后在时间精力允许的情况下也会继续。  
为什么呢？

尽管我知道对于当事人来说可能再好的建议都根本没有用，因为项目毕竟最终是由不同的具体的人来操作。

而我的目的则是想通过这些案例的分析给那些极少数有心人提供多一些线索和思路而已呀，这样，道结合术，就能让他们成长得更快了。

同时，我也真诚地希望，各位五湖四海的朋友，在咨询具体项目之前，能否自己好好分析琢磨一番之后再发帖探讨呢？这样，进步会不会更快一些呢？

真希望几年后，有人会重新回到这个帖子说：这个帖子是我人生的转折点，是这个帖子改变了我人生的轨迹。。。。。

日期：2010-10-26 23:38:00

而至于道与术，或者叫鱼与渔的问题，我明天在开专题前会写一篇小文给大家看看。

日期：2010-10-27 11:13:39

来晚了点，  
饭前先写篇小文，  
饭后开始专题。

日期：2010-10-27 12:08:25

### 鱼与渔

有两个年轻人都向往美好安康的生活，但又无一技之长，所以相约一起出发去寻求幸福，历经千辛万苦，他们已经疲惫不堪，来到了海边，遇到一

个长者在海边捕鱼，于是上前去寻求帮助。

长者也很热心，告诉他们，现在可以给他们两样东西，一样是一筐鱼，一样是捕鱼的技巧。

两者只能选其一。

于是这两个人中，一个人选择了一筐鱼，另一个人选择了学习捕鱼的技巧。

各位，知道事情的结果如何吗？

其实，有很多种可能的结果：

第一种，两个人都死掉了。第一个人吃完鱼以后不久就饿死了，第二个人学到了捕鱼技巧，在捕到鱼之前就饿死了。

第二种，拿到鱼的人吃完鱼不久就饿死了，第二个人学到捕鱼技巧后，撑到了捕到鱼的那一刻，于是，逐步走上了幸福的生活。

第三种，两个人得到自己的东西后，相互协作，一起过上了幸福的生活。

。。。。。

为什么会有这么多和结果呢？

因为，人生有太多太多的前提条件，太多太多的约束。条件不同了，选择就要跟着调整。但总而言之，你要认清的是你的前提条件是什么，研究好自己的处境以后，再来选择自己最想要的是什么。

而如果问所有人这个问题：你是要鱼还是渔？大多数人为了证明自己不是鼠目寸光，都会回答：我肯定是要渔啊

多高大啊，而事实上呢？当你真正面对鱼和渔的时候，人们都会为了得到短期利益而暂时放弃长期利益。

所以，没有经过修炼的人就保持着人类最初的人性，于是，在不经意间，大多数人就表现出了短视的一面。

这是令人遗憾的。这也解释了为什么论坛上咨询项目具体操作的人多，创业小广告会满天飞，而真正就道论道愿意静心提高自己思维的人少。

那么，怎么样才能算是因时制宜，随着自身条件来做选择呢？

很简单，如果你现在不吃到鱼，你就会饿死，毫无疑问，你选择渔的话

就是愚蠢的。

如果你现在还不至于为生存而担忧，不至于面临饿死的危险，你还是去选择鱼的话，那也是愚蠢的。

而世界上到底有多少人的死亡是没有饭吃最后饿死的呢？

但讽刺的是，这个社会让人太浮躁了，很难有人能静下心、坐下来好好沉淀一番。总是希望天上能天天掉鱼下来，希望能突然遇到救世主，拯救自己于水深火热，自己可以什么都不用做。

殊不知，佛只度有慧根的人，机会也只会光顾有准备的头脑。

有积淀的人则能自我救赎，有了基储练就了一身内功，你差的就只是一阵东风而已。

而对于很多人，一天到晚只知道盼东风、找东风。有没有问过自己：哪天东风真的来了，那是你的东风吗？

日期：2010-10-27 11:10:26

中餐去。

午休后关掉手机来好好开个实战专题。

日期：2010-10-27 15:37:39

哎呀呀，伟春你们几个太狡猾了，非得要逼我说出我餐饮生意的操作模式呀。

好，今天就来谈谈这个特产营销的话儿。

因为我没有见过、没有吃过你的这个土特产，而正好呢，我以前提过我有个餐饮相关的生意，这个生意里一些产品基本上也能算是特产了。所以，只能讲一讲这个和你这个土特产比较相近的项目，希望能给你一些思路和启发。

加上应很多人的要求，经常问做什么项目好啊，要我讲一讲我自己的具



体项目操作啊之类。。。

对于这个项目，我就讲得详细点，从如何发现机会，如何组织人马，如何通过调查研究后制定具体战略战术，如何具体执行，遇到困难如何调整。。。。。。满足一回大家的偷窥欲。

这样，各位大概就能知道我是用什么样的思维来进行项目运作的了。

考虑了一下，我做的具体是哪些产品，还是模糊处理吧，不然地域特征太过于明显了，大家一看就知道我在哪里了多不神秘呀，这点就只好请大家原谅咯。

缘起：

初春，细雨，晚饭时分。

几个朋友请我到当地一家酒楼吃饭小聚。这家酒楼也不是特别高档，就是大众消费的、任何城市都可以找到很多很多的那种。

我们一行大概六个人，上座、点完菜后，服务员上了两小碟点心，一碟花生米，一碟腌萝卜，茶水上齐。我们就边吃边聊开了。可是由于是晚饭高峰时间，点心吃完后，连一个菜都还没有上，大家就只能喝口茶就催催服务员，可想而知，得到的答案只有一个：快了快了。在焦急恼火中，大概又等了十几分钟，菜终于陆续上来了。。。。。

几个朋友呢，都是豪爽之人，席间，觥筹交错、把酒言欢，好不畅快。菜随酒下肚、渐渐少去，而酒兴正浓，所以加菜自然是少不了的了。叫来服务员，问：再加几个菜吧，你们店有什么特色菜比较好下酒的？服务员挠挠头：下酒的？特色菜呀？不如上锅鸡汤如何？。。。鸡汤？下酒？差点把刚喝下肚的酒都喷出来了。。最后还是我们自己拿着菜单随便点了几个菜。吃饱喝足，买单走人。

好了，写到这里，我想我应该是把事情故意描述清楚了。现在我们开始脑力拉力赛。我知道，大概很多人都经历过我所描述的事件，问题是，通过这个事件，你发现什么了吗？或者说，通过我的描述，如果发现了什么，你会怎么分析这个被你发现的机会呢？

日期：2010-10-27 16:35:41

我不敢说我的操作模式就是最好的，我只能说通过不断调整后，这样的操作思路目前来看，我认为效果是不错的。

同时，我也坚信一定会有高人操作同样的项目的话，会比我取得更好的成果。

虽然，以前也经常经历这样类似的事情，但以前都没有这样上心。在经历过那次聚餐事件之后，我才真正意识到这里面蕴藏着一个巨大的市常

最初，我是这么分析的：

首先，几个客人去餐厅吃饭，上桌点菜后，到第一个菜上桌前，都有段空白时间，而这段空白时间是无法避免的，因为从服务员拿到点菜单到通知厨师、然后厨师开始制作菜品，然后再端上桌，必须要一段时间，无论你如何高效。

这段时间在餐厅方面是缩短了，也就是说餐厅觉得他们做得很快了，已经尽最大能力缩短了这段时间，而客户永远会觉得这段时间漫长，因为他们是等待方，有时候尽管只是等了15分钟，感觉上却像是等待了一个小时。

这就是别扭，这就是无法调和的矛盾。

那，要解决这个矛盾，一般来说，几乎所有的餐厅酒楼都采取了一定的措施来尽量调和。

有的餐厅觉得要让食客有点事情做，不至于让他们感觉等待的时间过于漫长，他们会点菜后送两碟小点心，花生米啊凉菜啊之类的，或者放几本笑话书啊脑筋急转弯啊之类的书；

有的为了让客户感情上能够接受餐厅客观的等待时间，就放个漏斗啊或者干脆来个计时器，在规定时间不上菜就打折啊什么的；

有的餐厅生意实在太好，上菜速度有难度就慢慢开始引导食客提前点菜预约或点几个凉菜会上得相对快一点点；

有的则会统计每天的菜品，然后把一些点单率比较高的菜提前做好。。。。。。等等等等，林林总总。

总结下来，

第一，这段餐前的空白时间都是餐厅比较头痛的地方；

第二，几乎所有有意识、想办法去协调这个矛盾的餐厅在这过程中都多多少少花费了成本。

第三，基本上，下酒菜的概念最多只是存在于每个食客自己的大脑里，主流市场上还没有人做这个概念，更谈不上在这个概念上进行引导消费了。

所以，我面临两个项目可以选择：

第一个是：找个产品来填补这个难堪的餐前空白时间。一方面要让食客能接受一个合适的东西用来消磨这段难熬的时间；另一方面要让餐厅在上菜速度方面有个缓冲的同时还能由以前的支出成本转变成获取一定的收益。

第二个是：找到一些合适下酒的菜品做成下酒菜系列，经营这个概念，让就餐的人喝酒时会消费我们专门为酒客设计制作的下酒菜。我要做的就是将我们的产品以下酒菜这个代名词在消费者头脑中打上一个印记。

好了，面临这2个机会，各位想一想，你们会如何取舍？怎么去具体操作？

希望有朋友能多发点具体操作思路，这样的话，思维进步是最快的了。

我继续码字。。

日期 2010-10-27 18:02:17

好，我们一步一步来，在大家面前解剖我的大脑。

先说第一个餐前空白时间的项目。首先要研究的是相关产品需要具备的属性。要研究这个之前，先要研究你的最终消费者，也就是食客的心理。

那，对于这段餐前空白时间，食客的心理是什么呢？

因为这个时间是个相对比较封闭的时间段，大家都在等待一件事情，就是开饭。

而在这段尴尬时间里，人是很容易需要一个兴趣点的，最需要一件事情来消磨时间的，所以你细心点观察会发现有的人会抽烟，喝茶，发短信等等等等，就算是不喜欢吃小点心的人大多也会拿起筷子去夹来尝尝。

如果，这个时候，有个产品闯进他们的视线，那么他们就会比平时更加容易接受了。

写到这里，你觉察到了这段空白时间是不是类似于江南春当初发现等电梯时候的空白时间呢？

有心人好好体会体会，如果有人想深入体会江南春的分众传媒的话，带着我的这些个圈圈、道道去衡量取证，保证你有惊喜。

不解释，你懂的。

设身处地、进入角色好好琢磨琢磨，他们对这个产品的要求是什么呢？

有人说，这不就是餐前的开胃菜吗？

是的，就是餐前的开胃菜，那具体要具备哪些特点呢？

经过琢磨，我觉得要具备以下几点：

第一是这个产品要经得起时间的考验。说白了就是经吃，就是说能多撑一会儿，别像这个花生米啊小萝卜啊什么的，每人几筷子就没了，成本花了不说，想达到的效果却没有达到。结果该催菜的还是催菜，该闹情绪还是闹情绪。光这一点就要淘汰了好多好多备选的产品。

第二是这个产品人均消费不能太高。如果这个餐前开胃小点心的价格比正菜的价格都高，估计很多人都不能接受了。尽管这时候人们比平时相对容易接受这些开胃菜的推广，毕竟在多数人眼里开胃菜只是开胃菜，便宜的话吃得玩玩混混时间也无妨，但价格太高了还是要理性对待的。

第三，这个东西还不能太撑肚子，不然吃着吃着都差不多饱了可不好，就是不能和餐厅的主菜产生冲突。

当然了，味道肯定不能太糟糕了，不然吃了第一次就不想吃第二次了，任何产品都会搞垮。

好了，这个时候有人就要质疑了，你这个只是个点子而已，不能形成真正可以操作的项目啊你自己又不开餐厅，你肯定要和餐厅合作嘛，而你把这个点子告诉别人了，别人自己做产品了在自己的地盘推广，就不关你任何鸟事了，你不是偷鸡不成蚀把米啊？

是啊是啊，正是因为这样，我才必须要把产品的定位和定价做好啊，要

让他权衡之下发现和我合作的收益要等于或大于他自己制作产品的收益，这样的合作才能持久。不然餐厅就没有和我合作的必要了。

那，为了这个前提，我的产品又要增加哪些属性呢？我的定位又要是什么呢？

首先，产品要制作起来有一定的技术难度，尽管难度不要求特别大，但至少会设置一点点门槛。不过，这不是重点，重点在于，我的定位是为餐厅提供产品制作和批发，赚点辛苦钱。

所以我的主要利润必须得被餐厅剥夺。因为一旦我的利润多一点点起来，意味着餐厅的利润就会少一点点，只要餐厅方面综合权衡后，觉得他们自己制作这个东西的纯利润要高于我为他们供货，那结果就杯具了。

故，这个项目我们的利润是在规模效应起来后进货成本以及统一制作成本会比餐厅小批量制作的成本要低。说白了，我们就是赚这个差价而已。

这就是这个生意的本质所在。

而另一个下酒菜的项目呢？

这个下酒菜的项目呢，操作的难度就会相对大一些了。因为凡是概念的东西，都有一个引导和适应的过程。

还是首先来分析，下酒菜本身需要具备一些什么样的属性。

其实，通过了解，适合做下酒菜的产品有很多，比如泡菜啊，花生米啊，鸡翅，鸡爪，鸭锁骨，鸭脖子，兔头，羊腿，牛肉，猪耳朵。。。。等。等等等。

问题是没有一个专门做这种下酒菜的集大成者，也就是说当人们喝酒之时，没有想到过专门会有个提供各种下酒菜的商家。一般都是有什么做什么、有什么买什么、有什么点什么。

所以，这不得不说是个市场契机。

难点是，就算我们做了一个这样的商家，具备了很多下酒菜。如何让客户知道这一点，并且在喝酒时能记起我们来从而消费我们的产品呢？

好了，讲到这里，做个思考题了我们再继续。如果是你的话，分析到这个阶段了，面对这2个机会，你接下来具体会怎么做？

日期：2010-10-27 18:07:46

我这一步一步都是按照我当时操作这个项目的具体思路来写的。

可以说明的是，这个项目现在发展得还不错。

所以，尽管各位朋友没有像我那样做过实地调查求真，但不妨碍各位可以多开发一下自己的大脑，多发表一下自己对这个项目的看法和预见。

这是多好的思维训练机会呀。

我手太酸了，出去吃个饭，晚上来继续。。。。

日期：2010-10-27 18:12:14

哈哈

说着说着，思路都出来了

很多不错的思路我以前压根儿都没有想到过呢。

厉害厉害，

眼看就要教会徒弟饿坏师傅咯。。

先下，晚上接着搞。。

日期：2010-10-27 18:14:00

晚上大伙都热壶好酒，咱们煮酒论道。

痛快。

日期：2010-10-27 20:47:20

来了，

其实这个项目并不是想象中那么一帆风顺啊，我看到有朋友分析得不错，很多朋友思维也很开阔，开始有深入了，厉害厉害，了得了得。

疯狂码字开始。。

日期：2010-10-27 22:37:28

接下来，谈谈我当时是怎么考虑和操作的吧。

其实，我以前没有注意这样的机会，是因为我没有类似的生意，自己完全是个行外的消费者嘛。

那为什么会突然会留意呢？因为当时我正刚刚进行着一个项目。就是以前我提到的那个给餐厅配送产品，恩，反正现在没做了，说出来也没关系。就是送营养煲。

也很简单，就是请了个江西的师傅专门煨这样小钵小钵的营养煲，等餐厅酒楼就餐的人在菜单上看到后如果点的话，餐厅老板就再打电话我们，我们就送煲过去。。。。。

所以，这个给餐厅配送营养煲的项目就是后来这个项目的前身。我有必要简单介绍一些背景。

我呢，从这个项目的开始到转型再一直到如今，是什么具体的事情都没有做的，全靠一张嘴瞎指挥，这点不好，请勿盲目崇拜。

我有个合作伙伴，一个执行力超强的家伙，是我朋友。前期我忽悠他放弃了四千多元月薪的工作来做这个项目，所有的事情都是在他的带领下执行的。

首先他有目标地忽悠了个江西师傅，煨的汤那叫一个绝。给他画了个饼，许了一点点股份，和他合作。这个师傅呢，带着个徒弟，他们要做的事情很简单，就是保证每天能有足够的煲供应。

于是，我这个执行力超级强的朋友呢，每天就用个保温箱装上几小钵营养煲，其实就是煨汤而已。在附近几条街上的所有大大小小的酒店、餐馆、酒楼、酒吧、夜市摊子甚至小卖部、文具店，修理厂等等等等只要是开门做生意的地方，他都冲进去找老板谈合作。

谈的也很简单，就是给老板尝一尝营养煲，然后说，我在江西做了几年的煨汤师傅，可以做出这样的产品，想借他的客户资源来一起合作做这个生意，老板呢不用出一分钱，生产制作所需要的所有投资都有他自己负担，只要一个电话，就立马送到，利润三七分成，老板占七，他占三。

就像推销保险一样，拼命挖掘有可能会合作的人。

终于，有了客户开始打电话订营养煲了，他就以迅雷不及掩耳之势盗铃、辞掉工作、租了间很破很小很便宜的门面房后，开始疯狂展业。这样，慢慢地，电话就多了起来，他就又请了十几个兼职的学生，送营养煲。。。。。

需要说明一下的是，这个业务对于这些个餐厅之类的老板来说是无中生有的，额外的利润，所以不需要用其他东西来作为筹码换来，只要他能够在原有的基础上额外有收入，很多人是愿意尝试的。

需要考虑的是如何狙击后来想进入的人，不过这是后话了。

当然，这期间也发生了一些困难，不过都是可以解决的问题，不足为虑，直至后来的业务范围发展得稍微远了一点，而打电话的客户越来越多的时候，压力也渐渐来了，很多弊端就显现出来了，慢慢就感觉到力不从心了。因为一旦送煲的速度一变慢，食客就会生气，找店老板的麻烦，无形中影响了老板自身的生意，所以很多老板因为一次的送煲迟到而终止了合作。。。

而当我那天在酒楼看到了这两个机会后，一个转型的想法就在我头脑中生根了。

由于第一个项目是在餐前空白时间做开胃菜，要和一些酒楼餐厅之类的场所合作，所以我们有一些现成的资源可以利用，不过还是逃不过利润太薄的魔咒，以及送餐时间的限制。

所以，必须要让他们代卖我们的产品，这就要求我们的产品要可以直接拿出来食用，不能像以前的营养煲那样只能现点现送，而且这个营养煲对运送的要求还挺高，本来时间要求就高，还摇不得晃不得。

而第二个机会是做下酒菜。只要这个概念能做到终端，客户能认可我们的下酒菜，那就能保证一定的利润和知名度，这样就不会把主导权永远放在餐厅那边。

只要事先制作好下酒菜，电话送菜都不是很大的问题，偶尔迟到一两次，只要不是太离谱，基本上客人不会像以前的店老板那样敏感，而且是我们直接服务客户，所以有其他很多种武器来捆绑客户以弥补时间上的不稳定，这个缓冲的空间就稍微大一些了。



既然这两个项目有相关联的地方，且各有弊有利，那，为什么不能将他们结合起来呢？

虽然，有很多餐前小点心、开胃菜不适合下酒，但有很多下酒菜适合餐点空白时间的推广呀。

就这样，思路就渐渐清晰了，我要做的就是，以餐前开胃菜的名义与餐厅等场所合作，然后慢慢渗透我的下酒菜思想，让客户渐渐知道我们的存在，我们是专门做下酒菜的，以后客户可能不通过餐厅就会直接打电话找我们送菜了。

这样，我们的利润就会比和餐厅合作的利润有大幅提高。

于是，说干就干。。。。。

首先，我们要从众多下酒菜中选择一种性价比最高的产品来打进市场。经过不断地探索求证，终于我们发现了一个很好的选择，经过大伙的一致认可，最终拍板，就是它了。

这个东西呢，很具有地方特色，所以我不能说它是什么，就用 AAA 代替吧。

首先我要做的就是学到 AAA 制作工艺，我看见有人发帖问过怎么样去让别人教你制作的工艺。我告诉你我是怎么做的吧。

我们先去了做这个产品做得最好的一家餐饮公司想学习这个技术，但了解到学习这个工艺要三千多元钱，这都不是问题，问题是，他们只教会你制作流程，不告诉你具体配方配比，你以后需要作料的话要从他们那里进货，都是一大包磨碎了的作料包。

这自然是不行的，如果自己没有独立制作功底，那就是命脉掌握在别人手中。

于是我们就多方打听，包括贿赂这家公司的制作 AAA 的师傅等等等等，都没有效果，只是听说这家公司在最初的时候招加盟商是不保密配方的，后来估计意识到什么了就开始保密起了配方，后来招商都一直不透露配方了。

于是我们又多方打探看最初的时候哪些人曾经加盟过，终于，废了九牛二虎之力，在另外一个小城市找到最初的一个加盟商人，恰好的是他刚好最

近转行了，于是我们花了区区几百元，就完完整整取得了整个工艺流程和配方配比。

回来后，经过几天小规模试验，终于能够将配方量化地生产出成熟的产品了。

哥几个欢呼雀跃，摩拳擦掌，打算大干一常。。。。

日期：2010-10-27 22:47:50

现在呢，我把当时这个与餐厅合作的项目展业时我们的基本思路发一部分上来大家看看，大家基本就知道我们这个项目的业务最初是如何开展的了。呵呵。

日期：2010-10-27 22:50:53

一，身份匹配阶段。

随着事业发展的不同阶段，主要创业者的身份要随之转变。

1. 产品制作。（学徒，采购员，大师傅。监管者）
2. 市场营销，推广。（业务员，服务员，客服员）
3. 发现问题解决问题。（客服员，营销团队领导）
4. 复杂的事情简单化，简单化的事情流程化，流程化的事情系统化（模式化）。（规则制定者，团队创建专家）
5. 跑马圈地，大量复制。（系统工程师，事业领袖）

二，产品推广之餐厅等场所的合作洽谈。

第一步，筛选合适合作的目标场所。

大型酒店管理体系复杂，行销难度较大，暂不考虑。优先考虑规模中等的酒楼（一家规模相当的酒楼胜于十家小规模饭馆）、规模偏大的餐厅以及所有可能形成合作的经营场所。

原则为：尽量选择上座率高的餐厅，尽量选择酒客比率大的餐厅。

第二步，合作洽谈。

合作洽谈的时机最好是餐厅没有客人或者客人很少的时候。

如果初次去的时候决策人不在店中，可向店员索要决策人电话号码，电话联系约定下次登门拜访时间。

合作洽谈要围绕解决以下几个问题展开：

1. 你是谁？
2. 你要谈什么东西？
3. 你谈的东西对我有何好处？
4. 如何证明你讲的东西是真的？
5. 为什么我要和你合作？
6. 为什么我现在就要和你合作？

（以上问题为被推广者心中的六大基本疑问）

基本解决思路：

1. 你是谁？我是 XXXAAA 的推广经理。
2. 你要谈什么东西？我们有秘制的 AAA，上佳的下酒菜，想寻求合作。
3. 你谈的东西对我有何好处？可以让你店在原有的收益基础上每月再多收入 1111 元。而且完全无风险，不用付出任何成本。
4. 如何证明你讲的东西是真的？我们已经和几家餐厅合作过了，效果很好。您可以去实地考察；而且我们可以先免费送您一部分产品先品尝，我们会先铺货，而且专门有人来您店指导如何推广 AAA 给客人，保证让您先赚到钱以后再和我们结账，以此来降低您的风险，保障您的利益。
5. 为什么我要和你合作？在 XX 市做这种秘制 AAA 的就我们一家，您和我们合作是完全不用付出任何成本，零风险，目前和我们合作的几个餐厅现在都能每个月稳定额外盈利 XXXX 元。
6. 为什么我现在就要和你合作？因为我们是秘制 AAA，专为喝酒的人设计的下酒菜，为了控制产品的市场密度，保证区域内合作餐厅的竞争力，所以这条街附近我们只能和不超过 5 家的餐厅合作，现在我们已经有了 3 家意向合作的餐厅了，说不定过几天名额就满了，再想尝试我们都无能为力了。您

看，要不要我先给您建个档案，送几斤过来您试试？

三，产品推广之服务员扮演。

初期产品推广过程中，作为服务员的身份，要把握的几个重要场景。

1. 客人们陆续上桌，即送上菜单，让客人开始点菜。在客人点菜的空隙开始推荐产品：

您好，我们店最近加盟了 XXX 秘制 AAA，我们店吃过的客人都觉得味道不错，正好现在厂家做活动，18 元一斤的现在推广价只卖 13 元一斤，您看来 X 斤（根据人数多少而定）尝尝怎么样？

这时候注意观察客人的回应，顺利则过。

如若看到客人有所犹豫，就说：要不先来半斤尝尝味道，好的话再多上点？

顺利则过，如若客人还是犹豫，可承诺不喜欢吃可以退。

此过程中要察言观色，如若客人很可能喝酒或已经知道他们即将喝酒，便要在喝酒 AA 上大做文章：您如果要喝酒的话那一定要上点 AAA 了，绝配！我们店还没有哪位喝酒的客人不夸 AAA 味道好的。相信我，您放心吃，您看是先来 2 斤还是半斤？

要点：

1. 人皆有好奇心，愿意花小的代价尝试可能带来愉悦感受的新事物。  
2. 拒绝-退让原则。先说多点的斤数，再退一步说少点的斤数更容易让人接受。

3. 不要放弃任何推出产品的机会，宁可不满意不要钱也要出货。

2. 有的桌子客人刚刚点完菜，而菜还没有上。即端着 AAA 成品一盘上前，找一位看起来最容易买单的客人开始产品的推广。

期间要注意观察客人们的回应，观察人们的面部表情，如果被推广人愿意则过，如若看到客人有所犹豫，就说：要不先来半斤尝尝味道，好的话再多上点？

如若客人还是犹豫则要立刻找到最有兴趣的客人开展下个推广步骤：让他品尝一下，不好吃不要钱，好吃就少量上一些尝尝看。

要点：

1. 对于不爽快、犹豫的客人要不怕免费给他品尝，只怕他不闻我不问。
  2. 对于免费品尝过的人，大多数会有吃人嘴软的心态会促成实质消费，后期收获会远远高于免费品尝的成本。
  3. 不可冷场，一旦被推广者没有兴趣则立刻让有兴趣的食客免费品尝。
- 如何找到最容易买单的客人：

一桌子人里面如果有男有女，则容易买单的就是男人；  
如果有老人、有小孩、有中青年人，则容易买单的就是中青年人；  
如果都是年轻男人，那最容易买单的则是其中的健谈、活跃者；  
如果都是健谈、活跃的年轻男人，那就要找其中的胖子。

如何找到最有兴趣的客人：

在首次推广的时候，如果被推广者不太感兴趣，则要开始寻找其中的感兴趣的食客。

一桌子里面如果这时有人对 AAA 发表意见，这人就是感兴趣的食客；

如果没有人发表意见就要观察每个人的表情，如若有人望着盘子，那这人就是感兴趣的食客。

3. 发现有的桌子客人正在喝酒，即趁着上菜或者上饭之类的与客户接触的机会端着 AAA 成品一盘上前，实在没有机会就等着他们说话的空隙上前，找到最容易买单的客人开始产品的推广：

喝酒不能少了 AAA 啊，我们店的 AAA 是最好的下酒菜，绝配！没有哪位喝酒的客人不夸 AAA 味道好的。要不来 2 斤您尝尝？

如若询问价格则回应应在厂家做活动，18 元一斤的现在推广价只卖 13 元一斤，如不问就要主动提。

如果客人有所犹豫，就说：要不先来半斤尝尝味道，好的话再多上点？

如若客人还是犹豫，可承诺不喜欢吃可以退。

也可以立刻找到最有兴趣的客人让其免费品尝：来，您先尝尝，不好吃不要钱，好吃就少量上一些尝尝看。

日期：2010-10-27 22:56:08

看到大伙思路越来越宽广，打心眼里高兴啊，  
呵呵

其实，这个项目远没有当初想象得那么顺利，因为我和我的合伙人以前都没有搞过餐饮行业，所以吃了些亏。

我现在尽可能还原每个阶段我们的思路和操作。

大家就能看到，我们在遇到什么样的情况下，会怎么样一步一步、慢慢调整业务思维的。

日期：2010-10-27 22:58:10

好，  
头痛，眼花，手发抖。  
真要休息鸟，明天没有事情的话再接着往下聊。  
先下，抱歉

日期：2010-10-28 11:27:28

哇，刚上来，看见各位好朋友就开始较上了，  
厉害厉害，继续继续，这样的氛围多好啊  
呵呵  
吃个饭去，下午上来接着讲项目。

日期：2010-10-28 14:56:20

一觉醒来，精神倍爽，  
开始码字。。

日期：2010-10-28 15:07:10

各位可以继续讨论，  
呵呵，连我都很受启发哦。  
争取周末前把这个案例讲完。

日期：2010-10-28 16:04:45

好了，

业务在短时间内就开展出去了，也收到了不错的效果，加上本来就有很多合作的餐厅，本该是高兴的事情，没想到的是，戏剧性的一幕出现了。。。。。

由于我们从决定用这个产品到制作成功，才用了 2 个星期的时间，这期间进了不少的生鲜货低温储存在冰柜。

所以最开始展业的时候可以说压根儿没有考虑过一个问题，就开始大范围地展业了。也就是让销售先行。这是我血液里的东西。也正是这种思维，导致了最后出现了滑稽的一幕。

结果业务才开展了两三天就乌龙了。

为何？

没有了货源。

每天，我们几乎买光了市面上能买到的生鲜原材，加上原先试验阶段储备的一部分货，都不够每天都在增长的需求。

我们都傻眼了。这点其实很好调查，不需要一个小时就能弄明白的事情，我们居然没有一个人想到这一点，途中也没有一个业内人士告诉我们这一点。

因为原材料比较特殊，所以一个城市的供应量都相当有限，完全满足不了我们的需求。难怪最开始招商加盟的那家公司不在当地发展加盟商，原来不是因为业务竞争的问题，而是原材供应竞争的问题呢。

这是我所有生意里面，第一次出现本来应该是愁卖不愁卖的生意，被活生生做成了愁买不愁卖的生意。

后来，我们用尽了我们能想到的所有的办法，都于事无补。业务也停滞

了，因为每天打电话来催货的电话很多，但每天就只能给部分老客户提供有限的成品了。

我们错在哪里了？

不是错在经营模式，也不是错在战略战术，而是错在对产品本身的研究不够深入。开始的营养煲是这样，现在的 AAA 又是这样，唉。。

日期：2010-10-28 17:25:50

痛定思痛。

我们又重新好好研究了整个流程中的所有环节，只能放弃继续发展这个其实很好的产品。

因为它的产品属性，限制了我们的发展规模。

而我们的优势在于营销模式，所以当务之急是要在下酒菜中再寻找到一个没有产量限制的产品来重新作为拳头产品。

接下来的一些天，除了维持现有的业务以外，每天都在拼命寻找这种符合我们要求的产品。寻找、试吃、调查。

后来，让我们找到了一个在另一个城市比较具备地方特色的、普遍的产品，我敢说只有是这个地方的人，就不可能有人没有听过。这里用 BBB 代表吧。

因为这个产品在当地比较大众化，除了符合餐前开胃菜和下酒菜的特征以外，基本不用担心货源的问题，制作工艺的获得也比最开始的 AAA 要轻松了许多。

调整好产品后，我们的精力就用在了这个新产品的推广上。

途中呢，自然也出现了很多小问题，比如我们本来计划是可以让食客试吃的，结果很多餐厅老板居然都不愿意，担心食客吃了不买就白白蒙受损失啊，本来计划一家餐厅用不了几天就能上手业务推广的，结果因为餐厅本身没有付出成本，在没有感受到利润之前推广的积极性都不高，导致单店我们要去辅助推广一个多星期啊，我们本来计划是论斤卖，结果有些餐厅自作主



张论盘卖啊。。。。。

等等等等，不过这些都是小问题，好好沟通变通就解决了。

可是，不久之后，最让我们头痛的问题还是来了。。。。。

我们以前的思路是以餐前开胃菜为合作项目，慢慢渗透到喝酒的人群中，在他们喝酒的空当也去推广，慢慢建立起我们的下酒菜概念。

结果呢？

一段时间后，我们的如意算盘就彻底落空了。

这些餐厅老板都精得跟猴似的，没多长时间，态度都很坚决了：合作可以，只限于餐前开胃菜。都不愿意在客户喝酒的时候去推广我们的产品。

原来，餐厅一般主要利润来源就是这些喝酒的人群，消耗的菜量大，经常要加菜，但是推广我们的产品后，都不怎么加他们餐厅自己的菜了，而且我们的产品很下酒，很经吃，一斤产品可以吃很长时间，所以，相比而下，他们自然不愿意在客户喝酒时推广我们的产品了。

这是个硬伤，只要餐厅老板不是脑残，大概是解决不了了了。

咋办？

是放弃下酒菜的项目、以后就主打餐前开胃菜和慢慢发展营养煲配送？

还是寻找其他的突破口？

日期：2010-10-28 17:52:29

虽然 AAA 和营养煲的产品属性限制了我们的经营规模，而且利润很薄，但不出意外的话每个月还是能带来稳定的收入，不过分到我那可怜的合伙人手上呢，才比他原先给别人打工只是稍微强点。

多不令人振奋呀，这不是我们想要的。

那既然我们不能利用餐厅等这些经营场所的渠道来累积我们自己的下酒菜客户，我们就只能自己干了，那自己咋干？

作者：楼主远胜 A 片 回复日期：2010-10-28 17:51:52

几年前看过大染坊，六哥为了推销他的布就到了所有的布铺去推销，发现这些伙计以前卖布的时候没有工钱才管饭而已，店长呢也只是领领小工资。于是六哥就让小伙们使劲的推销他们厂的布，年末的是伙计就可以领到几块大洋。店主呢还可以根据卖出的量收取一定比率的佣金。这样就能动用其伙计的积极性，而且不用自己派人去推销。这个思路好像可以借鉴下。

日期：2010-10-28 17:55:56

出去聚餐，

晚上争取早些回来，

大伙像远胜 A 学习，多多思考。

你们太牛了，看了你们回复，很多思路以前我们都没有想过。

呵呵，群众的智慧无敌啊。

先下，晚上继续。

日期：2010-10-28 21:03:00

当我这样决定的时候，有 3 种思路在我脑海里翻来覆去。

第一个是能不能找一些嗜酒如命，酒友多如牛毛的人来帮助我们一起来推广：让这个下酒菜的概念更深入人心呢？

（呵呵，很巧的是去年无意中看到了一本书，讲到流行是可以被引爆的，关于这一点，上面讲关键在于你要找到一群个别人物，同时具备联系员、内行和推销员的素质。虽然不是一个数量级的，但还是有点不谋而合的感觉。）

第二个是乔吉拉德的 250 法则。

就是说：根据研究，每个普通人会认识 250 人，而这些人中的每一个人又依次认识另外 250 个人。

第三个是如果你要做一件事成功率高那就利用身边的资源。

就像以前介绍我同学的表弟去承包他表舅的水泥运输业务一样，或者也像传销里面的专门骗亲戚朋友。呵呵。

好了，这 3 种思路翻来覆去的结果就是，一条全新的发展思路在我头脑中渐渐清晰起来了。

我知道，我即将要做的，对我来说是一种全新的尝试，恩，我面临着挑战。

我的思路就是尽量多地备齐各种各样的下酒菜，然后拿最后选出的拳头产品 BBB 来进攻市常制作了很多盒精美的优惠卡，电话送菜的话凭卡可以每斤优惠 2 元。

那，怎么去打开市场呢？从周围人的资源开始。

我合伙人叫上了他的几个亲戚，以及他两个铁哥们，一起把身边的喜欢喝酒的人全部列举了出来，然后带上优惠卡就去每个人每个人地去拜访，每人发给他们一盒优惠卡，让他们以后不管是在家喝酒或者在餐厅、酒楼、夜市喝酒，想吃 BBB 了，就直接打电话，5 分钟内可以送到。

至于优惠卡呢，在各人每次聚餐喝酒的时候有他自己的另外朋友在场的话，如果那些其他的朋友觉得这个 BBB 味道也不错，挺适合下酒，那就每人再发给他们一些。。。。

神奇的是，不到第三天，点菜的电话就陆续来了。

更神奇的是，不到一个星期，就出现了重复点菜的客户。。。。。。

日期：2010-10-28 21:39:13

一看到有客户第二次打电话点菜，我立刻召开了二人紧急会议。

综合考虑到和餐厅合作永远只能小打小闹，对终端客户的捆绑也很困难，而且决定权永远掌握在餐厅老板手上，由于产品属性决定了单价格要低，所以到我们这里，利润就变得非常低了，加上管理起来也很麻烦，需要牵涉的精力太多。

于是我们决定壮士断腕，马不停蹄地停掉了 AAA 和营养煲的业务，将所有的人员从这两个业务调离出来，在门面附近租了一个一楼的大仓库，又多招了几个小工，购置了大量的设备，作好了打大仗的人员和弹药的保障。

等到产量和配货人员都有了足够保证之时，我们把所有的员工全部集合起来了，让他们全部把自己周围喜欢喝酒的人全部列举出来，以及叫上自己的亲朋好友，也把他们周围喜欢喝酒的人全部列举出来，然后带上我们印制好的优惠卡去一个一个拜访、展业、送卡。

包括那些兼职的人员，反正只要是能找到的任何人脉资源，见面就是列名单，然后去送卡。

我们分发给每个员工的优惠卡的颜色都不大一样，或者不起眼的地方有一些细微的差别以示区别。等到电话点菜送菜后，会回收优惠卡，同时为点菜客户办理一张终身 vip 卡。回收来的卡根据颜色的不同按张数给员工算提成奖金。

嘿嘿，到现在连打杂的小工以及送菜的兼职人员每个月都有点业绩提成，真是一劳永逸啊，所以，他们有时候哪怕下班了自由活动都不忘记去宣传我们的下酒菜，不忘记去发放优惠卡。

人人皆兵的感觉就是不一样。

日期：2015-10-23 22:31:42

随后，为了进一步缩小我们送菜的路程、缩短送菜时间，我们根据市区的地理特征结合我们送菜的路线和范围，选定了几个分理处，每天在送菜高峰时间段之前就由制作仓库直接把各菜品运送到分理处。各个分理处的送菜员接到送菜信息后就直接送到目的地。。。。。

我只说一件后来发生的趣事，大家就基本清楚我们的业务在当地那个区域发展得算是小有成就了。后来很多人是 vip 客户了都不使用优惠卡了，但也有好几次，我们的送菜员送了菜要回收优惠卡的时候，居然有的客户手上有 2 种颜色的优惠卡，纠结啊。。呵呵，连送菜员都有奖金归属的生杀大权了。

这期间呢，我们不断用 BBB 来深入经营下酒菜概念的同时也在不断丰富我们的下酒菜菜系。当然，每选择一个菜品，都要符合于 BBB 相同的产品属性，避免出现像 AAA 的供应困难和营养煲那样的时效性。

每当我们新增加一款菜品，都会以赠品的形式在给老客户送菜的时候送给他们吃，并互动、征求意见，然后改善调整。。。

这种慢慢渗透的方式总是在不知不觉中进行。到现在，我们的特色下酒菜主要的菜品已经达到了十种，畅销的就有 3、4 种之多。

所谓，看到了 A，于是做了 B，结果在 C 上赚到了钱，最后发展了 D。。。说的就是创业呀。

你看到的不一定是真的，你做的不一定能有效果，有效果的不一定能发展下去，所以事业做到后来往往和你最初的设想相隔十万八千里了。

如果没有一个一贯的思维模式来主导具体的行为操作，又如何能保证根据情况的变化来调整枪头呢？

所以，经常要问介绍个项目做做啊我的项目该怎么办啊之类的朋友们，首要的是提高自己的思维，有了好的、灵活的思维，才能在变化中得以生存。

如果思维没有提高，就算介绍了好的项目，谁又能保证这个过程是一帆风顺呢？

而我要做的，就是分享这些好的思维，分享这些也不算是太高深的思维模式，让有心的朋友们能早日具备之后去屠杀其他的小屁孩呀。

日期 2010-10-28 22:42:20

这种经验模式如果要做批发的话要和餐厅合作代销，但是如果产品单价过低的话，最终利润会低得可怜，就像我们的 AAA，每斤我们的毛利润只有 2 元多，如果是我们自己销售的话每斤毛利润会达到 7 元。所以这种模式适合单品利润比较高的产品。这还不是重点。

用这种模式的话，因为产品是食品，所以还有一个问题就是食品的保存和保质的问题，有的餐厅居然还在我们制作的基础上重新下锅给消费者吃，完全改变了我们食品原来的味道。

诸如此类，很难统一管理。

所以，这种模式下，在我的能力圈内，认为只能小打小闹，很难规模化。

日期：2010-10-28 22:52:02

另，

BBB 在和营养煲是不能比的。

首先，BBB 的制作从原材料清洗开始到出锅，只需要两个小时不到的时间，而营养煲，数倍于此。

BBB 是单一的产品，而营养煲则有十几种之多，并且都要先准备好。

而且就算建立了分理处，对于分流营养煲来说也很困难，而对于 BBB 来说很容易。

所以，类似营养煲这类产品，限制条件太多了。

而对于我们后期选择的产品呢，只要安设好物流的分理处，在客户集中点菜前将产品由制作仓库运送到各个分理处，问题就不是很大了，时间上是安排得过来的，成本也绝对是安排得过来的。因为送菜员大多数为签订过合同的兼职人员，工资是按次提成。

日期：2010-10-28 22:57:27

如果产品品种不多，且运输方便，就可以通过建立物流分理处来解决配送网络的问题。不需要一定和餐厅合作，这样还可以保持比较大的利润空间。

而如果产品品种繁多，且运输不方便，或者你只是代销人家的产品，对于产品本身没有主宰权，那这种方式就行不通了。

日期：2010-10-28 23:01:44

这两天都在谈这个项目的经营思路 and 过程。

明天再好好聊一聊这个项目中，对员工的管理和对客户的捆绑吧。

日期：2010-10-29 10:49:41

来了，

先就这个项目回答几位朋友的疑问。

下午再来谈谈这个项目中，管理员工和捆绑客户的问题吧。

日期：2010-10-29 11:17:00

作者：楼主远胜 A 片回复日期：2010-10-28 23:07:45

谢谢楼主解答，确实是很考验团队的运营能力，不过还不是很清楚。楼主的每个分流处安排多少人员呢。是客户自己到分流处领货呢，还是挨家挨户的送到家里呢。比如我和几个朋友在家喝酒，突然想吃楼主的下酒菜了，于是一个电话过去了，但是我住的小区呢都是高楼大厦，而我住在 30 多层。不知道员工能亲自把货送到我手中不。如果这时候又有 10 多个客户，都住在大厦的不同层，那么员工跑上跑下会不会累死呀。

如果一个小区是城镇性质的。大家都住的是平房，貌似这个问题好解决点。

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

首先，这个项目所在的城市消费能力不亚于大城市，但它不是一线和省会城市，市区面积并不是很大，且市区与郊区比较分明，郊区以外就不是我们送菜的范围了。

我们试验过，较拥堵交通情况下，一辆电动车从市区最北边骑车到最南边只需要 20 多分钟，从市区最东边骑到最西边需要 50 分钟左右。

这个城市就算是商业区和小区里面超过 10 层楼的都比较少，而且超过 7 楼都有电梯。

每个分流处按照分流处的具体地理环境来安置送菜员。最多的一个分流处每天都要保证 15 个人以上的送菜员。

和桶装水配送业务不同的是：在每个分流处的送菜员相对于每个分流处，又相当于是支流点。因为他们各人有各人的位置，像打篮球里面的一号位二号位三号位。。。。。每人都配备一辆电动车和安置在电动车前后的保温箱，分布在分流处的周围，等待信息协调员的短信指令，一旦单品菜售罄就立刻到最近的分理处补货，不管你在市区哪个位置，到最近分理处的时间也不会超过15分钟。

明白了吗？也就是说在这个市区范围内，送菜的高峰期，相当于我们有几十个流动的服务站点候命。所以，不管客户在家里还是在任何地方喝酒，只要是在市区内，我们的送菜时间就是有保证的。

日期：2010-10-29 11:26:34

作者：ASKZERO 回复日期：2010-10-29 10:58:45

日期：2010-10-29 11:37:33

先下，下午接着谈。

日期：2010-10-29 16:02:32

来晚了点。

送菜员送到的时候有时候客户还在等菜，有时候客户已经开始吃了，不过，可以肯定的是都不会是为了打发餐前空白时间而点的菜，都是为了喝酒才打的电话。

现在我们没有预付费充值卡和银行卡刷卡业务，收款方式都是由送菜员代收。很多人认为搞会员卡预存钱是个捆绑客户的办法，我们不这样认为。所以没有这样做过。

呵呵，你们问得这么细致，是不是想也去做这个项目啊？

这个项目现在看起来好像很复杂，其实一步一步来做的話，并不是很费



劲。

而且初期投入很少，才区区几千元而已，是后来看到希望了以后租了一些地方才追加了几万元投资。

不过话也说回来，如果不具备一些经营思维，或者说没有看透这个生意本质的人，做起来也一样会像做其他项目一样无头苍蝇四处碰壁的。心动者后果可要自负哦。

至于为什么不能既做早餐又做下午和晚间的下酒菜，有心者可以继续探讨探讨，我相信会有结果的。

好，我要兑现承诺开始码字鸟。争取今天把这个案例讲完，下周开始继续讲课程。

日期：2010-10-29 17:27:59

以前呢，都是在谈经营的思路 and 过程，接下来，谈一谈在这个项目中对员工的管理和对客户的捆绑吧。

对于员工的管理这方面，在以前的一个帖子里面就大多谈过了，而对于这个项目的特点在哪里呢？

在王，大多数的工作不需要太多的技能，大多数的工作也不像其他的项目一样会面临很大的压力和困难。

也就是说在这个团队中，大多数人是属于服务性团队，而不是开创性团队，就像以前有个兄弟做的卖高档收藏品的电话销售公司，就是属于开创性团队。

而开创性团队和服务性团队的价值取向是不一样的。一个是狼；一个是羊。一个是要争取新客户，开拓市场；一个是服务老客户，维护市常工作性质和工作内容不同，所以管理的思路 and 手段也要不同。

如果说开创性团队主要靠不断制造需求、引导需求，通过利来激励、刺激、捆绑员工的话，那么，服务性团队，则是要温水煮青蛙。

何谓温水煮青蛙？

就是要打造一种企业文化、制造一种独一无二的企业氛围，让员工满足

于这种工作状态，依赖于这种工作氛围。

大家千万不要联想到三八大盖的化妆品公司的客服 MM 们，不然搞到她们都跳槽了我可脱不了干系哇。

在这类团队中，使用这种手法，对于老板来说，是喜欢的，也是必须的。而对于员工来说呢，这个就不太好说了，就看你是愿意当圈养待宰的小羊羔，还是愿意当展翅雄鹰去搏击长空了。

所以呀，看东西学东西要分清楚本质，千万别一根筋，盲目崇拜。

假如你的团队是开创性团队，你却盲目模仿这种烧温水的手法，希望大家能有归属感、好好为你卖命。这样会导致大多数人都失去斗志，家有温床，谁还愿意为了将来遥远的事情现在出去忍受严寒呢？所以你的结果必然比卓别林还要搞笑。

那假如你的团队是服务性团队呢？你却一天到晚激励，一天到晚成功学，一天到晚刺激他们的需求，升级他们的欲望。结果自然也是杯具的，大多数人就渐渐变得不安分了，没几天就都走光了，只剩下孤零零的你，独自仰天长叹：原来书上讲的都是错的。这就比卓别林的搞笑还要搞笑了。

当然，也不要一根筋地去具体区分哪种团队要用哪种绝然不同的管理手段。基本上很多公司同时存在开创性团队和服务性团队。这就需要同时使用不同的管理举措了。

而我以上说的呢，只是一种思维而已，具体到手法，可能不同类别不同性质的团队会有相同的管理举措，只要注意区别就好，知道你的道在哪里，术，就能随心所欲，不拘于形。

所以，在这个项目中我们管理员工的思路，就是温水煮青蛙。就是怎么样让他们感觉过得舒服就怎么样做。

举个例子吧，我们有个大仓库，在这个仓库的一角，隔断出来一个房间，称为休息室，里面有自动麻将机，沙发，液晶电视。只要工作顺利达标完成，就可以去打麻将啊打拖拉机啊斗地主啊看大片。。。。。

麻将这东西真是国粹，我们休息室里麻将机经常是满的，因为制作师傅和小工们完成了制作，基本上就可以休息了，然后就去搓几把，如果制作不

达标的話也不罰款，罰一個星期不能搓麻將。在生產班子去搓麻將這之前是送菜的人在搓。而且我的合夥人也經常去玩幾把，不過我規定他只能輸不能贏，那就很簡單了，就是不胡小牌，只賭自摸，所以經常是輸家，因為他們玩的賭注都很小，自然輸也輸不了多少。

呵呵，具體為什麼要只讓他輸不讓他贏，為什麼不胡小牌只賭自摸就會成為輸家，大家好好琢磨，應該能明白的，不明白再說。我們每兩個星期舉辦一次雀神大賽，優勝者有獎勵。

總之，盡我們所能，讓他們感覺到來這裡上班沒有那么多的條條框框，只要做好自己份內那些簡單的事情，剩下的就是輕鬆和愉快了。讓他們從適應到依賴這種很少見的工作狀態。一旦他們適應並依賴這樣的狀態，那以後想跳槽都比較困難了。

就像現在很多員工在休息的假日都匆匆跑來休息室打麻將，說明什麼問題了？

嘿嘿，大家千萬別說我邪惡哇。

日期：2010-10-29 17:37:00

晚上來談下個問題，也就是捆綁客戶。

大家先聊。。

日期：2010-10-29 17:45:01

這個業務模式，經營流程大家都應該清楚了。

所以接下來可以討論一下，如果是你來操作這個項目的話，你會用什麼樣的方法去捆綁你的客戶？核心的思維又是什麼？

我先下，晚上見。

日期：2010-10-29 21:42:02

談到客戶的捆綁，這個問題呢，我們有個基本思維，就是要把客戶服務

到感动为止。

很多人不是因为你的产品有多好、性价比有多高，才和你打交道，而是被你感动了之后才打开心扉，变成吊死鬼死死地附着在你身上了。

就像我另一个项目的电话销售渠道中，打一次电话基本上是搞不定客户的，如果遇到一个潜在的准客户，实在不行了，就坚持不懈地给他发短信，短信内容绝大多数和我们公司业务无关，都是一些关心的，资讯类的内容。

有的客户我们会连续发半年的短信，开始人家当然反感，到后来，的确很多客户被我们成交了，都说我是被你们的精神感动了才。。。。。

这样的客户一旦成交，以后别人想挖走都很难了。

就像汤姆霍普金斯做业务的时候打电话给一个客户，那客户很不客气地说，我很忙，你半年后再打电话来谈吧。结果他真的半年时间一到就打给这个客户，第一句话就把那个客户成交了：您好，上次我给您打电话您说过让我半年后再打，今天正好是半年了。。。。。

所以，一样的道理，你想要客户以后到你那里重复消费，以后都死心塌地地跟随你，你就要好好问一下自己，我让我的客户们感动过吗？特别是在竞争异常惨烈的行业尤为如此。

可能具体到这个送菜的业务来说，很多人都有疑问了，这个业务和客户接触的时间太短了，往往就一两分钟啊，而且都是基层的送菜员去接触，如何能让客户感动呢？

我就举几个例子，从中，大家就能看出一些端倪，找到一些灵感了。

由于我们每送一次菜，就会回收优惠卡，当场办理一张会员卡，所以一段时间后，我们就有了客户的数据库。

这个客户管理的数据库有什么好处呢？

我们不超过两天，就会给客户群发一条短信。

短信内容呢五花八门，从不提下酒菜的内容，就是力求让客户印象深刻，打动他们。

大多是一些健康资讯啊，生活小常识啊，天气预报啊之类。。。。。

偶尔也有一些时事事件。

比如，天气突然降温，我们会发：天渐凉，多添衣。

钓鱼岛事件，我们会发：小日本扣我们船长，胆也忒大了，假如打仗哥们就不开店了，一起上前线。到时候不能做下酒菜了，大哥勿怪啊，呵呵。。。等等等等诸如此类。

这样发短信的还有另一个好处，就是让我们时时刻刻出现在他生活中，那么他就不会遗忘我们，很多人会觉得我们一直在为他们服务，关心着他们，所以很多人都迫不及待地希望能尽快购买一次产品来减轻一点心理的负罪感，而等到真正有需要消费的时候就会激动地、毫不犹豫地拿起电话了。

那，建立这个数据库，还有一点好处就是里面记载着客户的各种信息。每当电话响起的时候，我们会立刻到电脑里查号，接起电话就是：张大哥您好。。。。。你说人家会不会感觉特亲切？

有时候看到客户消费金额超过一定数目的时候，会在他下次点菜、送菜员去送菜的时候冷不丁送给他一个小礼物，告诉他：李大哥，您已经在我们的店消费了 XX 次、XXX 元，我们老板特别感动，特意今天亲自挑选了这个礼物送给您，希望您能喜欢。你猜他会不会感动？会不会以后向他的朋友们推广我们的产品呢？

又比如，有一天一个送菜员刚出门就回来了，说外面突然下大雨，回来拿雨衣。这时，我那强悍的合伙人说等等，于是把放在店子的员工的伞让他带了 3 把，去送菜的时候一并交给客户，据说去了以后，发现客户喝得正酣，毫不知道外面下暴雨，看到我们的送菜员全身淋湿，一手拿着装菜的塑料盒，一手拿着 3 把给客户送来的雨伞，竟激动得说不出话来了。

从此以后，我们批发了很多雨伞放在了门店和几个分理处，就是为了这种情况预备的。事实证明，这一把把的雨伞，就像在客户心中下了一个“心锚”，换来的成效就是不断给我们转介绍新酒友，不断地重复消费。。。。。

像这样的例子还有很多，我就不一一列举了。。

总而言之，只要是有可能能让客户感动的事情，哪怕再小，我们都要不断挖空心思去做。

而这样，你每做一件事，就是在建立你的壁垒，提高自己的门槛，让后

来者追无可追啊

就像当地后来有一些卤菜店无意中发觉了我们在送外卖，生意很好，于是自己也开展外卖的业务，真是太搞笑了，他们居然只是认为我们在送简单的外卖而已。

殊不知，我们的功夫用在了他们这些小屁孩一辈子估计都难以察觉的地方啊

还有几个餐厅看见经常有客户点下酒菜的外卖，自己也去做了几款下酒菜，味道如何我们不得而知，我们知道的是价格一样的情况下，很多客户都还是要打电话点而不直接到餐厅买。这点尤其让我们感到骄傲，也更加激发和增强了我们更好地为客户服务的信念。

看到这里，以前很多朋友担心竞争强阿门槛低啊之类的貌似无法解决的问题，现在有点思路了吗？

日期：2010-10-29 21:47:24

兄弟们，你们太牛了，

有些思路我们都没有想到过啊，

呵呵，完全可以去尝试一下。

就是这样，琢磨琢磨，探讨探讨，思维就广了，渠道就开了，这样久而久之，总会被你找到突破口。

日期：2010-10-29 21:49:36

呵呵，

楼上的不动脑筋了吧，

搜狗拼音或者任何一种拼音难道会顺利打出：伸手不见黑夜的五指吗？

洞察力有待提高哦。

日期：2010-10-29 21:56:08

桶装水配送业务呢，

据我了解，一个店也有十大几个送货的人，还是专职的呢。

我以前经常在想，一桶水 7、8 元钱，最贵的也才十几元，还要这么多人分。

那，送水的人工资怎么能发得过来呢？

后来打听了才知道，原来，他们都是没有底薪的，送一桶水提成一元钱。

所以，员工多少不是你能决定的，是客户决定的。

是因为客户多才员工多，员工越多说明赚得越多啊。

日期：2010-10-29 22:04:02

你的心、你的注意力如果一直放在客户的身上，你最在乎的是你的行为、你的服务是否能让客户满意直至感动。

那么，你一定可以找到很多很多别人想破脑袋也想不出来的术来。

而且要把这个思维通过管理举措来贯穿下去，让每个参与者都具备这样的思维，你的办法就会越来越多，你的客户自然也会越来越感动，被你捆绑得越来越紧密。

就像我们的很多维系客户的方法都是最基层的兼职送菜员提出来的，只有这种自上而下的思维畅通，才能保持对客户的敏感度，才不至于和市场脱节，才能做成长久的生意。

日期：2010-10-29 22:36:48

楼上的兄弟，那显然是后者嘛，因为你始终都面对不了你的最终消费者，只能面对你的下家，那你就要想办法去捆绑你的下家了。

不过另外有一点很重要的是，要捆绑他们的同时，更要帮助他们成长，让思维贯穿下去，一起同心协力去捆绑消费者。

这一点非常重要，因为你的下家联系着你和消费者，角色很重要，承上启下。如果这个环节不通畅，业务也许就会越做越死了。这样的例子见得太多了。

呵呵，就像我这个周末要去做的事情，就是去拜访一个生意中的比较重要的几个经销商。去联络感情的同时，顺便去给他们洗洗脑。

日期：2010-10-29 22:44:34

我看见很多同行完全不注重这一点，

对下面的经销商都是不闻不问，以量取胜。

死了就死了，还有新的来。

我却一向不这样认为，

我觉得首先，是质量比数量重要。在质量的基础上再去追求数量。

何况，很多生意，追求质量的同时，并不影响数量的增长。

只是很多人不愿意花精力去做而已，或者根本没有这个思维。

这样导致的结果就是，我一个单店的年利润是别人同样规模单店年利润的整整2倍，而且这个差距还是渐渐拉大。

关于具体要具备哪些思维，怎么样去做，以后的课程可能会具体讲到。

日期：2010-10-29 22:46:32

困了困了，

既然又出现两个错别字了，

阿弥陀佛，山寨山寨。。。。。

日期：2010-10-29 22:49:32

很欣赏几位朋友的强悍之思维和嚣张之谦虚。

呵呵。

这点很好，这点很好。。。。。



日期：2010-10-31 21:59:04

好，应很多朋友的要求，明天开始继续课程了。

另，

各位朋友，因为以前的帖子翻起来太麻烦，应该是回复完了 13 页。

14 页及之后的问题劳烦各位朋友重新贴在本页及以后。

我会尽量抽空一一回复，但有几个请求：

第一，咨询有什么项目可以操作的，希望介绍个好项目做的，不回。

因为回了也没有任何意义。具体原因我说了多次了，思维不提高，项目再好都没用。

如果要回，只有一种情况，就是你得先把具体情况描述清楚，然后把自己的几条发展思路也写清楚，这样大伙就能就此展开探讨，对思维锻炼有好处。

第二，现在正在经营项目的，遇到困难和瓶颈了，想寻求突破的朋友，建议先看完帖子以后，多想想多琢磨琢磨，然后把自己结合帖子内容想到的尽可能多的思路、解决办法一同写出来。

这样，大家就一起就这个案例来探讨，不管是你，是我，还是各位五湖四海的朋友们，都能共同进步了。

就像以前和我合作的一些合伙人，遇到问题了都习惯性地问我咋办。后来我每次都跟他们说，如果遇到了问题，你要先自己想出几条可能的解决办法，然后再来问我，我是来做选择题的，不是回答问题的。

渐渐地，这种思路就在各个团队流传下去了，每个人只要遇到难题，必须自己要先想出几种可能的解决办法（不管想法有多幼稚，都没有关系），然后带上几种思路去找上级寻求答案。

最开始肯定是思路都不咋对头，要把他们所有思路都否决，慢慢到了后期，基本上有问题大家都有比较靠谱的思路了，作为上级，那就很轻松了，遇到这些关键性问题，只要在他们几条思路中选择一条去做就可以了。

如果遇到问题都没有这种解决的思维，我哪里还有时间整天泡在这里胡侃乱吹，不把我累死才怪呢。

第三，希望各位读帖子比较多比较深的朋友们，都能参与到案例的分析当中来。

这样，功力提升最快了，我都看到很多位朋友在不断的思考和谈论中，思维都成长得很快。

久而久之，不成功都难哇。

日期：2010-10-31 22:01:41

这两天较累，喝了不少酒，伤了不少身  
先休息了，  
谢谢各位好朋友的关注。  
明天见。

日期：2010-11-01 17:45:12

挤公车来发句话就要走，车在等我。。。。。

晚上有空，开始讲下个环节的课程。

这个星期就全部讲课程吧。

各位朋友的发言就留到阶段性课程结束后再一一回复。

大家可以就发问的帖子继续参与回复，给别人启发同时锻炼自己的思维，多好。

日期：2010-11-01 17:53:33

楼上的兄弟，

宵夜配送又不需要什么成本，直接就小范围做呗。市场调查什么呀？又不是上市公司，市场调查的搞法基本上都是书呆子的首眩

先晕一个，我以前搞项目就搞过市场问卷调查，有意义吗？答：没有任何意义。

还有，大学生大都是眼高手低，具体原因以后有机会再探讨。

因为恰好这个我以前研究过这个问题。如果搞忽悠、激情式创业就找这样的大学生给你卖命，哈哈，而正规的、长久的买卖呢，我还是倾向于录取毕业后工作了一两年的大学生。预期降低了，棱角磨圆了，这样性价比最高了。

日期：2010-11-01 17:54:56

抱歉抱歉，

实在要走鸟。

晚上，老地方，不见不散。。。

日期：2010-11-01 20:16:57

来了，

课程开始。。

日期：2010-11-01 21:34:29

如果我没有记错，上次课程应该是讲到你用订单销售法去尝试了所有能尝试的渠道，翻山越岭、跋山涉水，历经千辛万苦，终于发现了一个可行的渠道、并赚到了钱。

于是你开始一点开花，四处结果，取得了不错的成绩，公司业务也渐渐走向正规了。

好，接下来的课程呢，是讲当你的生意逐步走向正轨，你的合伙人已经能轻松应付相对比较稳定的局面了，你也逐步退出具体管理的后，你该怎么做？或者说你要做些什么？

需要提醒的是，你如果最开始就定位好了你自己的角色，你就不用烦恼

没有接班人的问题，现在就差不多可以全身而退了；

而你如果最开始没有这样的思维，而把自己定位成项目的管理者，那么，现在你面临的就不是退出后怎么做的问题，而是面临怎么挑选接班人的问题、怎么退出的问题了。

正是因为很多人最开始就没有想过这个，没有给自己清晰的定位。所以这种尴尬的局面估计是很多人在项目趋于稳定后都比较头痛的问题。

以后有机会的话我们再针对这个问题另外开个专题来探讨。

好，课程继续。

在我的系统里，你退出具体管理后，需要做好的就是坐下来我要谈的这个内容：做好自己，同时维系好周围的一些关系。

基本上除了你以外，还有3个主体：

- 1，合伙人
- 2，客户
- 3，员工

这一点要说的就是你自身以及你与这几者之间的关系，这个环节会涉及到了项目的运营、监督过程中的问题，所以我会讲一些我自己经营中或者身边的一些事例和方法来加以辅佐说明。

首先，我要重申的是，你要每时每刻都明白你自己的定位。

如果你还是觉得你是项目管理者，那你就白看我的帖子了。

格局拔高点：你是项目群领袖。注意好好体会，领袖、领导和管理者意义都是不一样的。

（尽管可能你现在不是、或者现在起点还很低，但是没有关系，就算身在泥潭也要仰望苍穹，也要有个目标，慢慢地蜕变成项目群领袖。这是绝对有可能的事情，特别是你系统地看我的全部帖子以后。）

那么对于这样的一个定位，你需要具备一些什么样的素质呢？

有10个人一定会说出20种需要具备的东西来，当然素质这东西是韩信点兵，多多益善。多得可以写几本书了。

再加上每个人的基本条件都不一样，而且对于创业成功这点来说素质这

玩意也很难有必然性。

因为你的定位问题，所以勤奋啊专业能力啊之类的基本上比不上一个一线员工了，幸运的是这些也不是你一定要具备的，比如你搞汽车维修维护生意不一定要懂修车，你开互联网科技公司不一定要会编程；你也不用像铁人王进喜一样一天到晚疯狂工作。

等等等等，很多因素你都不必比其他人强，但是我接下来要给出在我的系统里，我认为的 3 个重要得掉渣的要求来。

也就是说这 3 个要求你一定要强于一般人，而这 3 个要求也是一般人很难具备很难修炼的。

当然你也不一定现在就具备，不过你要从开始就有意识地去修炼（放心，无需自宫），神功一成，将会威力大增，犹如大力水手吃了一吨菠菜，金刚吃了大力金刚丸。

（以前似乎有朋友说我忽略了一些东西，的确，算下来我忽略的东西真是太多了，只是我觉得有些东西是个人都会知道，都会去做，所以没有必要提；还有些东西在我的系统里不是必要条件，也就是说不是一定必须得具备的，所以也没有必要提。）

好了，那这 3 个传说中的神器到底是什么呢？

日期：2010-11-01 21:39:44

呵呵，知道我当时了解到桶装水店给送水员的工资是没有底薪、按照送水量一桶一元的时候，我有多么开心吗？

这可给了我很大很大的启发了，我原先下意识地以为，没有人可能会为了一元钱而那么远地去送一桶水。

原来，正如林肯所说，很多困难只是存在于人的想象之中啊

日期：2010-11-01 21:40:59

好，继续码字。。

日期：2010-11-01 22:34:03

各位好朋友，第一点已经写得差不多了，今天绝对可以完工。

不过我不打算今天发，明天中午上来发。

不是吊胃口，是想给大家一些思考的空间。

到底是哪三条是一个领袖需要具备的，连项目管理者都可能不具备呢？

大家可以想想总经理和董事长的区别。

公司的事情都是总经理在打理，那什么时候或者出现什么事情了，董事长才会出现呢？

董事长又需要具备哪些总经理可能不具备的东西呢？

呵呵，或者想想胡主席的日常生活，有启发了吗？

日期：2010-11-01 22:37:29

发提问帖的朋友们，实在不好意思，请原谅。

等阶段性课程完了以后，我再一一回复吧。

不然大家又要说课程要无限期延长了，多急眼啊

请相互谅解。。

作者：能量马甲 回复日期：2010-11-01 20:25:35

回复

天空下的两只羊，你好，你的那位同学说这不能作为事业，这样的想法还是挺天真的，明白现在的段位在哪里其实很重要，刚开始创业切忌眼高手低，最开始创业的目的是什么呢？首先你必须想方设法赚得钱，获得利润，因为你还是一个小P孩，事业不事业与你无关，抓住利润，赚取第一桶金才是创业初期的目标。如果连温饱都不能解决，还谈什么事业？谈做一番事业，那是高段位大师要考虑的问题。小P孩还要经历很多磨练和积累才可以逐步成长

日期：2010-11-01 22:55:13

能量马甲兄弟对于美羊羊喜洋洋的项目回复是很精彩的，大家鼓掌给予鼓励。。。

至于桶装水的呢，我估计大多数城市的桶装水店的运营模式差不多，大抵也是按照业绩提成的搞法来安排员工工资的。

顺便说到这个送桶装水的项目呢，其实也还不错，这个项目大家应该都很熟悉吧，就拿我家附近的一个送水店来说，才经营了不到两年，专门送水的人就有十几人，人手一台摩托车，整得像个飞车党，不知道深夜会不会出去。。。。恩，扯远了。

他们的工资是按照送一桶水一元钱的标准来发的，没有底薪。

我找了个经常送水到我家的送水师傅了解了一下，最开始的时候，店子里面只有几个人，每人基本上每天才能送几桶，现在不到两年的时间，已经发展到了接近十几人了，每人每天大概可以送60桶以上。夏季的时候基本上从早上八点到晚上八点，就压根没有休息时间。。。。。

那这个生意初期的发展肯定是有点难堪的，发了大量名片出去，做了很多宣传，刷了很多面墙，每天业务都少得可怜，但是没有关系啊，这个业务好就好在业绩是有增无减的，而且完全可以重复消费。所以业务发展到现在，据说老板人都不见了，只有老板娘每天在店子里坐着等订水的电话，然后安排人送水而已。

我被深深雷到了，你呢？

原来，一元钱还真的可以吸引到人，就要看你怎么样去吸引什么样的人。

日期：2010-11-02 12:46:02

哈哈，

很强啊，大哥们留条活路成不？都把我要说的话都说了，我咋办？

好啦，我就给大家做做思维整理的工作吧。

就是这样，智慧在闲谈中产生，思维在探讨中强悍。

日期：2010-11-02 13:13:06

第一个是视野。

长远开阔的视野。

你下面的人一天到晚忙得晕头转向，限制了他们思考的时间和空间，很少有人能跳出来好好审视一下他从事的工作啊公司啊行业之类的问题。

而你一天到晚没事做，游手好闲，其他人不做或者不能做、做不到的事情得由你来做。嘿嘿，没事就去登高眺远吧，站得高才能看得远。

那么，视野，就是要求你站在高处看远处，站在未来看现在。

对行业的演变趋势了如指掌，对公司的发展方向成竹在胸。至少视野、格局比别人高，才有资格领导别人。

那如何开阔视野、拔高格局呢？其实很简单，多关注、思考宏观、整体性的方面，多了解行业新闻、动态、趋势，不要经常拘泥于公司内部的细小末节，比如制定战略就是宏观的，制定战术就是微观的。

而你的个人生活也要渐渐向这方面靠拢。逐步养成这些大气的习惯，久而久之，不管是做人还是做事，你的思路都会有异于常人，你看问题都会长远而深入，直指问题本质。不管身高如何，别人都会仰着头听你讲话。

你是用眼界，思想，视野，格局，来领导你的团队。

就像募兵，人家问你，我们为啥打仗啊？你说我们是为了实现共产主义啊，到时候想吃啥就有啥吃，吃啥有啥。

这人一想，哇，这么牛逼啊，我这辈子估计是摸头不知脑的，干脆就跟着你干吧。

所以你的视野、眼界一定要高于团队中的任何一个人，不管是不是真的靠谱，你都要不断加深印象，至少给别人这样的感觉，要知道，怀疑和真相永远隔着一层捅不破的窗户纸，就算是谎言，说一千遍也会变成真理。

就像以前有个讲师，每次讲课前都要重复一次说，自己的理想是为了让中国成为世界第一强国，所以自己在做的就是为了让中国成为世界第一强国而培育世界级的超级人才。最开始，我们都觉得很虚很假很搞笑，可是让人



抓狂的是，这家伙每次开课前都这样重复恶心一次，奇怪的是后来，慢慢地别人也就习惯了，都渐渐相信他真是这样想的了，最后，听说他还成了业界小有名气的培训师。

胸无大志、鼠目寸光就只能画小饼，远大的理想、开阔的视野则可以画大饼，要所有的人都心甘情愿追随于你，你就必须要画一个大饼让所有的人撑都撑不下。

人们只会追求难以得到的东西，如果相信你能帮助他得到，他就会追随于你。而假如连你手下人的眼界和视野都不幸地高过你的话，他就会失去对你的敬仰，管理起来就很费劲了，迟早也会弃你而去。

具体到实际运用中呢，我就随便写一些例子来，大家感受一下。

比如听到同事们都在讨论要不要拿全年薪水去买台 CRV，你就要说眼界高点啊，现在认真打拼，X6 都会有的。

假若同事们在讨论奋斗的目标是 X6 呢？你就要告诉他们，好好干，幻影都会有的。。。

尽管你可能当时的条件或许连捷达都买不起，也不能加入他们讨论 CRV 的行列，因为这时候你如果一旦加入，就说明你的追求也不过如此了，这点是隐患。

当同事们都在为达成了阶段性销售目标而欣喜若狂、欢呼雀跃的时候，你可不能带头狂欢，在不至于太扫兴的前提下，要让大家知道这样的成绩在你的意料之中，你感到的是欣慰，不是欣喜，因为你心中还装着个大梦想要帮助大家完成呢。

永远要看得比所有人远一步，不管你是不是真的看到了那里。

当然，这些比方可能不太恰当，而我要表达的观点呢，并不全是物质层面的，反而主要是要靠塑造你的精神层面的价值，大家才会一直追随于你。

这点玩得好的话，有时候连弱势都可以变成优势。

就像炒股票一样，炒股票就是炒预期。现状不太好，只要预期足够好，不管预期是不是真的好，只要你能想办法让所有人都相信你描述的预期，那么现在相对比较差的状况反而会更有吸引力了。

日期：2010-11-02 13:15:41

今天时间比较多，就多写点。

写累为止。

日期：2010-11-02 14:14:46

第二个是心灵。

强大彪悍的心灵。这点是用来处理困难、瓶颈和危机的。

任何一个事业的发展都不太可能是一帆风顺的，至少我是没有遇到过的，也就是说任何项目都会经历各种各样的困难、危机甚至灾难。

而危机甚至灾难的到来往往对业务本身的打击不是最为严重的，对信念的摧残才是要命的，其实很多很多时候，我们不是被困难本身击倒，而是被自己打败。

这就是为什么每次危机到来，同样级别的公司，有些少数能撑过来，而大多数的都被淘汰了的原因。

君不见，黄河之水天上来，最终取得辉煌成就的公司都历经数次劫难，都是在命悬一线之际用顽强的斗志挺过来的吗？

那，作为领袖来说，危机、灾难到来，你要做些什么呢？

平时你都可以神龙见首不见尾，但这个时候，不管最终能不能解除危机度过难关，身为领袖的你，就一定得挺身而出。

站出来干嘛？站出来带领大家挨过这一劫，就算整个团队都已经心灰意冷、没有了信心、没有了斗志，你都一定要有信心、有决心、有斗志，这时候你的心灵一定要强悍，无比的强悍，能承受所有人之不能承受的心理打击；

不管实际上你有没有信心，但至少面对任何参与项目的人你都要表现得毋庸置疑的信心，这点在项目发生危机的时刻至关重要。这是需要很大勇气的，很折磨人的。

我记得以前有个生意出了意外到了山穷水尽的时候，公司的所有人都断

定撑不过去了，一片死气沉沉、哀鸿遍野，而那些天，我铁定每天都去公司亲自主持早会，花很长时间讲很多成功故事，激励他们，让他们坚信这次危机一定可以过去，每天都坚持这样做，因为我知道一旦我坚持不了公司就会立马关门。

本来连我自己都不知道未来会怎么样，能量都不够用，还要把能量分给其他所有人，太痛苦了，每次讲完，背后的衬衣都全部被冷汗浸湿，全身像虚脱了一样只想干呕，好多天都没用食欲，好多天都失眠。

但这都没有关系，锻炼出来就习惯了，以后就轻车熟路了，就像那次之后，我其他生意遇到了问题困难，我再去充当救世主的时候就不会觉得那么的难受了，因为这些已经变成了你的思维，变成了你的智慧。

人作为万物之灵就是这么厉害，能适应任何环境。

所以，尽管你自己可能不懂业务，不懂技术，也不可能冲锋陷阵在第一条线，但心灵一定要强悍，这种信念的传播，才是一个队伍最需要的精神食粮。

接下啦呢，我再举个我一个表哥朋友的公司如何度过灾难的实例，希望大家能有个真切的认识。

日期：2016-11-02 15:26:12

我表哥的这个朋友，在 06 年底 07 年初的时候发现了一个项目，也可以说只是一个机会。就是广东省即将关闭发放废水处理资格的牌照。而他觉得废水处理绝对是个一本万利的生意。

估计很多人不知道具体咋回事，我就简单普及一下，帖子里有这个行业内的朋友也可以来补充说明一下。

就是说广东省有很多电子厂要制作电版，工艺上呢，会产生废水，这个废水呢，里面有很高的硫酸铜的含量，但是要处理这些废水是个麻烦，又不能随意排放，需要有人收走他们这些废水去处理。

那么废水处理公司干什么呢？就每天从这些电子厂把废水运回来，然后丢铁进去，经过置换反应，就能产出铜，然后再卖掉产出的铜获利。就这么简单。生产过程实在是太简单了，而且基本不存在销售的问题，铜是不愁销

的，随时生产出来随时有人过来付钱成交拖走。

所以这个生意成败的关键在于两点：

第一就是能否在关闭发放营业牌照之前想办法拿到牌照。

第二就是能不能拿到电子厂的废水处理合同。

基本上，这两个问题解决后，这个生意就变成了用铁来变铜的魔术。

而这家伙不想自己出钱，又想做这个项目，于是空手套白虎，忽悠了另一个投资者合伙，投资了40万，占了三分之一的股份，自己用唯一的一辆破宝来入股，也占三分之一股份，至于另外的股份去向我不能说，怕被和谐。

其实，这个生意根本不用这么多钱的投入，实际去租厂房开展业务才用了几万元钱，至于其他的三十多万去哪里了，我也不能说，怕被和谐。

总之，在党的深切关怀下，终于在营业资格牌照发放的最后期限之前，拿到了宝贵的经营权。

郑重提示：有心人千万不要去调查是哪家公司哈，不然他们来找我收版权税可不好。

后来，又就在党的指导带领下，拿到了一些电子厂的废水处理合同，于是，项目上马了。

一切风调雨顺，大家都其乐融融，因为不用做什么事情就可以坐着收钱嘛，谁不高兴呢？

后来，问题就出在了这个人身上，因为他们每天生产的铜卖给别人都是以当天期铜的收盘价来进行结算，而生意初期阶段，期铜的价格总体价格是上涨的，所以他们生产的铜的价值也在上涨。

这个人呢，就渐渐感到可惜了，琢磨着铜是战略性资源，今后的价格肯定是涨啊，为什么我一定要生产出来就卖出去呢？我可以先把生产出来的铜屯起来不卖，等到期铜的价格涨很多以后我再一次性卖出，岂不是获利更为丰富？

呵呵，这个是正常人都会有的想法。

于是，他就开始这样实施他的赌博计划了，灾难也慢慢开始降临。。。。。

日期：2010-11-02 16:16:56

楼上的兄弟说得很对。

其实课程到这个阶段，已经不是人人能具备的了，这些东西的确是几经磨炼才总结出来的东西。

对于绝大多数人来说，不是要一定具备了所有的东西才去做事，况且，这些东西不是学几天就能具备的，而是需要在长期实际操作中不断历练磨合才能逐步具备。

现在要做的呢，就是要先具备这样的思维。

那么，以后遇到相关的问题、相应的处境的时候就不会不知所措了，就知道如何处理了，这个用思维指导处理方法的过程，就是在升级呀。

日期：2010-11-02 16:19:45

争取晚饭前写完这个例子。

另，

打字，真是件辛苦的事情啊

日期：2010-11-02 16:50:54

渐渐地，他的仓库里囤积了大量的铜，可与预期不相符的是，铜价居然开始下跌了，而且越跌越多，好像一发不可收拾了。

因为这个公司每天都有场地租金、工人工资、废水进货钱等等需要支付，而又没有卖铜，所以没有了进账，于是形成了恶性循环，终于有一天，再也借不到钱来弥补这个大黑洞了，资金链就彻底断裂了。。。。。

当时的局面是怎么样的呢？就是公司值钱的东西就那么一堆铜，但是以当时时期铜的价格来计算，就算这些铜变现之后也不足负债的一半。也就是说，公司实质上已经破产了。

好了，这个时候，如果你是这个公司的负责人，你会怎么办？跑路吗？

而这个人坚定地认为，只要铜价重新涨起来他就能度过危机，而且坚信铜价一定能涨起来。不管他的这个判断是不是一厢情愿，至少这个思维是值得我们学习的，所以他没有跑路，并且坚定地守住仅剩的一堆铜绝不放手。

因为他知道，这是他唯一能够东山再起的筹码。

每当债主们找上门用尽方法追债的时候，他是这样应付的：哥们你现有2种选择，要么找人来弄死我，要么去法院告我。

弄死我的话钱就永远没有办法还给你了，你要告我的话，我就只能跑路了，一旦我跑了，你就不可能再找到我，这样的话钱我依然是没有办法还给你了。

但我能向你保证一点，尽管现在公司已经破产了，但我绝对会撑下去，因为我们的业务关系都还在，现在还是每天都在运废水回来，这才是命根子，有业务关系我们就能收到废水来变钱，我承诺，只要我能度过这次难关，赚到钱一定加上利息归还给你。。。。。

如果你是债主，遇到这样的情况，除了陪他一起撑下去，还能有其他的选择吗？

另一方面，他继续艰难地维持着与一些电子厂的业务关系，通过慢慢贱卖一部分囤积的铜来应付日常开销。

同期，因为一些像他这样囤积铜的废水处理公司也都破产了，很多老板都什么不顾为了躲债跑掉了，很多公司都宣布破产了。所以很多原有的比较稳定的行业内的业务关系受到了巨大的震荡，开始重新洗牌。

这位仁兄借助党的帮助，借乱又签下了几家大型的电子厂的废水处理合同。

这样的艰难时期持续了足足一年多，你可以想象他在这一年多里每天是怎么在过，用度日如年来形容绝不为过。不仅要应付外部的债务危机，还要让公司内部能正常运转，同时还要借机去扩大自己的业务范围。

但，有危机就有商机，每次大的危机都会淘汰掉一部分企业，也会成就另一部分企业，关键是，你是属于那一部分呢？

随后的事情就是意料之中了，一年多后铜价慢慢起来了，回到成本价附

近他就全部清仓了，还清了所有的债务。从他一还清债务就买了一台途锐顶配来奖励自己，就可以看出，这一年多来是多么地压抑与痛苦啊

但由于这次危机，让他因祸得福地签到了很多航母级的大单，他的生产规模又翻了几番。在此之前一年纯利润一百多万暴增到了现在的一年一千多万。

这样的例子在每次大的危机前后，你都可以找到很多。

看到这里，你还认为强悍的心灵不重要吗？

任何事业几乎都会遇到或大或小的困境甚至绝境，撑不过去是没有办法，如果是可以撑过去却因为你的心灵不够强悍而倒下了，有时候就是百万富翁和千万富翁的差别。

所以，这一点，也许作为项目管理者不必具备，但作为领袖的你，一定得具备，必须的。

日期：2010-11-02 16:52:08

各位好朋友发的帖子我都看过了，

现在要继续课程，不然到猴年马月都难以讲完啊

所以请各位稍微有点耐心。该发的还是发，该谈论的还是谈论。

在这阶段课程结束后，我再来一个一个地回。

见谅。

日期：2010-11-03 12:42:00

来鸟。

开始讲第三点。也是最为复杂的一点。

。。。

日期：2010-11-03 12:46:02

各位好朋友发的帖子我都看过了，

现在要继续课程，不然到猴年马月都难以讲完啊

所以请各位稍微有点耐心。该发的还是发，该谈论的还是谈论。  
在这阶段课程结束后，我再来一个一个地回。  
见谅。

日期：2010-11-03 12:54:17

几位出版社的朋友，承蒙抬举。

只是名非我所求，利亦非我求。所以暂时没有出书的考虑。谢谢。

另，

私下需要探讨问题的朋友们，有何疑惑完全可以直接发出来，大家进步才是真的进步。

大丈夫光明磊落，不要担心别人抄袭了你的创意，抢走了你的生意。谢谢。

日期：2010-11-03 12:56:00

我开始码字。今天比较有空，码到手酸为止。

各位朋友继续探讨。

日期：2010-11-03 13:54:38

第三个比较复杂，我称之为：平衡。

维持系统的平衡。

平衡就是阴阳调和。谈这个之前呢，突然想起以前看过的一个似乎不太相关的小故事，感动了我这么些年，也启发了我这么些年。大家也来围观围观。

当年在挖掘特洛伊古城的时候，一位英国考古学家发现了一面古铜镜，铜镜的背后雕刻了一段古怪难懂的铭文，他倾尽毕生精力，请教了不少古希腊的文专家，都无法破译其中的奥秘。

考古学家逝世后，这面镜子就静静的躺在大英博物馆理。

直到二十年后，有一天，博物馆里来了一个英俊的年轻人，在博物馆馆长



的陪同下，他径直走到故铜镜前面，在工作人员的协助下打开玻璃柜，小心翼翼的取出铜镜，翻过来放在一块红色的天鹅绒上。故铜镜背后的铭文在红色的背景上反射着冷冷的金色光泽。

年轻人从背囊里拿了一块普通镜子出来，照着古铜镜背后的铭文转过去，微笑着对博物馆馆长说：“看，这面古镜背后的铭文其实并不难解，只是将普通的古希腊文按着镜像后的文字图案雕刻上去的。”

博物馆馆长也是一位古希腊文专家，他扶着鼻梁上的老花镜，将脸凑过去，读到：“致我最爱的人：当所有人都认为你向左时，我知道你一直向右。”

年轻人抬起头，叹了口气说：“真可惜！我祖父花了毕生的精力，也没能破解文字中的奥妙，却不知道他一直在浪费时间，结果竟是这么简单！”博物馆馆长沉默了一会儿，淡淡的说：“或许你以为他一直左，其实他一直向右。”年轻人神色一动陷入了沉思。

我们已经无从得知，这段文字是否就是当年美丽的海伦写给她那苦命的情人的，但铭文中包含着的那种对爱人的无限支持，直到今天仍然令人动情不已。在古代许多国家的习俗中，都是左卑右尊的观念，看来史前的特洛伊古城也是这样。

我们从古镜的铭文中可以看到，作者的情人或许正被视作不断堕落，即将陷入四面楚歌的困境之下，那甜蜜的人儿，却用这段话表达了对爱人的无比信任，相信她的努力必然会达到一个正确的目标。这种信任对于一个身陷困境的人来说，是多么宝贵的鼓励啊！

那位考古学家没能揭开谜团，不一定是他做错了，只能说明他没有足够的运气发现真相，外人或许认为他向左了，但其实他一直向右。

作为考古学家的继承人，他的孙子需要明白这一点，并尊重祖父这种不懈的努力，以告慰他那锲而不舍，死而后已的崇高精神。这或许就是博物馆馆长话语中的含义。

当所有人都认为你所爱的人向左时，你不妨对他大喊一声：“我知道你一直向右。”这或许就是对爱最好表达的方式-----

我靠，不行不行，看一次感动一次啊

呵呵，很多年前我第一次看到这个故事，就被它深深打动了。从此，这种思维就在我的大脑里面深深扎下根来。

甚至还请了个漫画家为此画了幅漫画，一直挂在了我的书房墙上，直到有一天我突然发觉这种思维已经深深融入了我的思维，才取下来封存了起来。

说到底，这是种什么样的思维呢？就是：差异化与信任。

这种思维可以广泛运用于你和父母之间，你和爱侣之间，你和子女之间，你和朋友之间，你和同事之间，你和下属之间，你和上司之间。。。。。

具体回到我要讲的课程呢，只讲差异化。那平衡的思维和差异化有什么关系呢？

因为一个平衡的系统是不需要外力加以干涉的。只有出现不平衡的趋势时，才需要反方向的外力加以矫正。而对于一个系统来说，这个反方向的外力，则就是差异化的思维。

所以，我要说的是你要用这种思维来看待你的项目。要用这种思维维持系统的整体平衡。

也就是说，当你团队出现某种倾向的时候你一定要看到这种倾向的另一边，当所有人都站到船的左边时，你要站在右边并号召大家过到右边来维持平衡。

任何事物都是在维持着动态的平衡，一旦有失衡的趋势就是危险的信号。可能所有人都不知道现阶段到底是平衡还是失衡，但你必须要先知先觉，然后加以调剂，不然项目就有可能面临失衡直至颠覆的危险。

另一个角度来说，事物的发展都是阴阳变换的过程，项目的阶段发展过程也是由顺境和逆境的不不断交替演变。

如果把项目的发展看作是顺境和逆境的相互组合的话，你就要充当调和剂，有一个差异化的思维，事到顺时须警醒，境当逆处要从容。

以前提过，所有的事情都是人在做，事情为从动，人为主动。

人与事情是相互作用，相互影响，相互映射的。人能在事情变化中趋于平衡了，事情便会得以好的处理，从而形成良性循环，直到下个变数的出现；

人若在事情变化中逐渐失衡了，事情便得不到好的处理，从而形成恶性

循环，直到系统崩溃。

所以，维持平衡就是要关注于维持人的平衡。那怎样叫做维持人的平衡呢？

从大处讲，事物是顺境和逆境，相对应的人，则是得意和失意。

那你能经受得住顺境的诱惑吗？你能承受得住逆境的磨砺吗？

一种方法，或者一句话可以让你的心态趋于平衡，那就是：一切都会过去。

所以：不因得意而得意，这一切都会过去；不因失意而失意，这一切都会过去。

而基于这种心态和思维，面对事物的万千变化，你要做的就是：

在大家都得意忘形的时候，你要居安思危，告诫大家危险往往在欢乐的高潮中降临；

在大家都垂头丧气的时候，你要坚持信念，激励大家彩虹往往会在暴风骤雨后出现。

就像证券市场上的，行情总在绝望中诞生，在欢乐中结束，所以你要在众人贪婪的时候恐惧，在众人恐惧时贪婪。一样的道理。

这是主要的两个大的方面，那小的方面呢？

日期 2010-11-03 14:24:38

你要警惕的是，小的方面往往会向大的方面演变。

易经曾经曰过，履霜坚冰至，就是说脚上踩到霜了，你就要知道严冬要来了，你要开始做好入冬抵抗严寒的准备了。

你要做的就是在大的趋势来临之前采取相对应的措施来防范于未然。用通俗的话来说，就是防微杜渐。

用来防范的思维呢，便是上面讲的差异化的思维了。

问题是，你如何能知道脚上踩到的是不是霜，如何能知道这个微会不会渐变？

这就要求你具备对细节的研读和判断能力了。看到一件极为微小的事情

发生时，你要用常理判断的是，这件事是偶然发生的还是必然发生的？这件事的发生对今后有意义吗？如果有，那意义有多大？我需要用什么样的措施来杜渐？

你需要的是这种寻根就源的思维方式。看到一件事情，要透过事情的表象去深入其本质，才能让你的判断更加有杀伤力，就像步枪，加上一个瞄镜，就成了-----狙击步枪，就能去干普通步枪所不能干的事了。

有了差异化的思维就会衍生出差异化的举措，这才是问题的解决之道。

下面，我简单举几个例子，大家基本上就能了解在这些小的方面，如何用差异化的思维衍生出差异化的举措。

日期：2010-11-03 16:08:59

我有个生意的合伙人，在刚刚度过很难的摸索期，业务开始有了起色。

有天我无意中发现他换了部新款手机。要知道我们的项目才刚刚从流产的边缘起死回生啊我认为，不管对他自己来说还是对于整个团队来说，这都是个不好的信号。

于是，我私下找到他，问他以前的手机呢？他说要过时了，要淘汰了。我又问他，手机花了多少钱，他说接近四千的样子。

我就跟他讲，现在我们的每一分钱都很宝贵，每一分钱都是兄弟们拼回来的。尽管这是你应得到，钱是你自己的，但是个不好的信号，第一，会让团队的人觉得他们的头儿物欲至上，刚赚到钱就追求享受、目光短浅，上梁不正下梁立刻歪，逐渐团队就会失去长远的战斗力；

第二，及时行乐也会让自己也渐渐变得目光短浅、急功近利。

赚钱困难，其实花钱也很困难，花钱要花在点子上，花钱也是一门艺术。

别以为没赚到钱就很痛苦，其实你有钱以后不会花也痛苦呢。

君道，通乎用其非有。

同样是四千元，怎么样去花则反映出了一个人的层次来。于是，我建议他自己重新用回以前的破手机，把新手机以他自己的名义送给业绩第一名的业务组长。然后我自己从包包里拿出了五千元塞给他，说，旧手机实在不行

去换个一般的手机就行了，等他们都用好手机了你再换个好手机吧。

他硬是不肯接钱，我硬是塞给了他。

两天后，我收到了他发来的短信：您放心，我不会让您失望的。这是 XXX 给我发来的短信，也是我想对你说的。（XXX 就是那个业绩第一名的业务组长）。

后来，这个项目一直到现在，基本没有让我操过什么心，你瞧，五千元，换来的是什么呢？

而假如当时没有发现，或者发现了而没有用相应的措施来阻止这种风气的蔓延，现在又是什么样的景象呢？

这要求什么呢？这就要求你尽管已经从项目的具体管理中脱身了，也要时刻留意团队的变动、迹象。善于捕捉一些蛛丝马迹来化验分析，善于注意细节、以小见大。

尽管你不可能去发现所有潜在的危险，但你如果没有去阻止或者根本没有意识去阻止你本来已经发现了的危险，或者你发现的危险你根本不觉得那是危险，那就太可惜了。

就我而言，基本上最多每两、三个星期就会去每个事业体去转转聊聊，你说视察也好，身体察民情也好，就是为了去看看生意的运行是否平衡，是否出现了不良的信号。

就像去年有一次，听合伙人说业务过程遇到一些阻碍，大家情绪都不是很高昂，我就打算去看看了解一下情况后想办法激励他们一下。

那天中午我到公司的时候呢，正好是中午饭的时间，我居然看到有人在下象棋，还有几个人围观。

我靠，业务遇到问题了耶，大哥们，还在下象棋？

于是我悄悄找了个人，问他以前公司中午都有人下棋吗？他告诉我说有快两个星期了，不知道谁带了付象棋来了，中午吃完饭就总有人下几盘。

于是，我什么话都没说就走了，过了几天，我又来了，带了一些礼物，给每个人发了一件。

就是那种钥匙扣，里面正反都可以装小照片的那种。

当然，我给每人发的钥匙扣都是一摸一样的，不过不是照片，而是找人

画的两幅小漫画。大家都摸头不知脑，不知道怎么回事，也不知道这 2 幅小漫画是什么意思。

好，我现在呢，把当时的那两幅小漫画贴出来大伙瞧瞧，看有人能看出端倪不？

我估计没有人能看出来，如果能知道是咋回事，那么你肯定是我的同事或者同事的朋友。

另，这些图也是绝无仅有的，我拥有绝对的版权，所以大家盗版前至少要说声谢谢哦。

日期：2010-11-03 16:14:06

手太酸了，要休息咯。



日期：2010-11-03 16:16:40

这个又是什么呢？大家猜猜。



日期：2010-11-03 20:35:43

刚回来，就看见大家这么热情地参与有奖竞猜。

呵呵，难为大家了。

其实这不成其为一个题目，因为我想，任何人看见这两幅画，都不会猜不到。

这很正常。真是难为大家了。

好了，我开始码字。。。

日期：2010-11-03 20:39:22

仁者见仁，智者见智。

这个竞猜，可以说是没有标准答案的。

漫画本身是没有指定意义的，关键在于你如何去赋予它一个意义。

思考与结果的反差才是我要的效果。。。

日期：2010-11-03 21:23:37

我不动声色地看着大家相互讨论，过了几分钟，大家渐渐安静了下来，我就开始说话了，告诉大家，这两幅小漫画其实代表着两个小故事。

第一个，

挖井

有两个和尚住在隔壁，所谓隔壁就是隔壁那座山，他们分别住在相邻的两座山上的庙里。

这两座山之间有一条溪，于是这两个和尚每天都会在同一时间下山去溪边挑水，久而久之他们变成为了好朋友。

就这样时间在每天挑水中不知不觉已经过了五年。

突然有一天左边这座山的和尚没有下山挑水，右边那座山的和尚心想：“他大概睡过头了。”便不以为意。

哪知道第二天左边这座山的和尚还是没有下山挑水，第三天也一样。过了一个星期还是一样，直到过了一个月右边那座山的和尚终于受不了，他心想：“我的朋友可能生病了，我要过去拜访他，看看能帮上什么忙。”

于是他便爬上了左边这座山，去探望他的老朋友。

等他到了左边这座山的庙，看到他的老友之后大吃一惊，因为他的老友正在庙前打太极拳，一点也不像一个月没喝水的人。他很好奇地问：“你已经一个月没有下山挑水了，难道你可以不用喝水吗？”

左边这座山的和尚说：“来来来，我带你去看。”于是他带着右边那座山的和尚走到庙的后院，指着一口井说：“这五年来，我每天做完功课都会抽空挖这口井，即使有时很忙，能挖多少就算多少。如今终于让我挖出井水，我就不用再下山挑水，我可以有更多时间练我喜欢的太极拳。”

第二个，

空地上的橡木

一个小男孩跟随他的祖父与伐木工人一起去山中砍伐橡木，等到伐木任务完成后，小男孩发现了一个奇怪的现象：人们并非将所有的橡木都砍伐掉，时常留下几颗笔直的橡木在空地上，而留下的几颗橡木往往是所有橡木中



的最高最大的。

于是小男孩便问最有经验的祖父。祖父告诉他：人们留下这几颗长的最好的橡木，是为了让它们在橡木群体遮掩的情况下，独自承受恶劣天气的考验，形成更为坚韧的木材。它们将来用来制作更加高贵的家具。

小男孩从祖父的话中获得了一个对自己一生极为有用的真理：

橡木要成为上好的木材，就要久历风雪；人如果要做人群中的强者，就必须承受常人难以承受的磨难，才能担当真正的重任。

这种信念指引着小男孩成为了一位成功的非凡人物。他就是美国钢铁大王安德鲁-卡耐基。

这两个小故事讲完，我没有再多说一句话就头也不回地走了，驾车回到了我所在的城市。

很拉风吧？呵呵，其实要的就是这种反差效果，有震撼才能有反思。

有时候，点到为止什么都不说，比唠唠叨叨强行灌输要强很多倍。

后来，据我合伙人说从此大家没有再下过一盘象棋，他带领大家一起学习、钻研业务，随着行业景气度的回升，业务也慢慢趋于稳定了。

欣慰的是，很多人现在还带着那个钥匙扣，虽然早已磨损得破旧不堪。

（这样的配个故事的小漫画我还用过不少哦，有朋友感兴趣的话我再多发几个上来大家看看，呵呵）

像类似这样有趣的事情，时常发生。关键是，你用什么样的思维去处理这些问题呢？

如果不用差异化的思维来指导你的行为方针，就大抵不会收到你希望收到的效果，系统自然也不会维持长久的平衡了。

日期：2010-11-03 21:25:51

怎么发了半天都发不上咧？

明天再搞明天再搞。

日期：2010-11-04 14:08:07

来鸟。

拿别人的店子？你要做什么生意？

我有个朋友做快餐的生意，也是找不到店子，后来是在一家牛肉面馆的场地合租的。

人家牛肉面早上营业到 11 点，他就接着营业到晚上。

还有，如果你的生意占地不需要太大的话，可以找别人谈谈，能否借用他店子的一小块地方合作啊

好，继续码字啦。。。

日期：2010-11-04 14:09:45

楼上的兄弟，

为什么想做服装批发？说几条理由来听听？

啥都不具备，就去服装批发比较发达的市场去先打工一段时间感受一下环境再说呗。

日期：2010-11-04 14:16:07

作者：沉思太极双鱼图回复日期：2010-11-0322:17:58

楼主：你好，我现在有一个事情想和您探讨一下，请您在看了我以下写的内容给点建议。情况：我们这里是一个小县城，11月5日至9日这里将举行一个很有特色的色族节日，每年一届，往年这个节日的时候都有很多外边的游客来玩。我有一个朋友在离县城车程 15 分钟的地方承包了一个水库，里面放养的都是野生鱼和鸭，边上有房子和厨具。平时这里都是县领导来游玩吃喝（我朋友帮他们煮），一般人不允许进来钓鱼和捕鸭。我的想法是：利用这几天的时间引导游客来这水库、消费。分析如下：一、外面来的游客相当多，他们来这里除了领略民族风情，出来游玩也是其中一项需求，吃当然也是一个需求，所以我想引导他们去我朋友这里来玩，可以划船、钓鱼、捕鸭，捕获的鱼鸭一是可以就近煮吃，野生鱼 30 元/斤，鸭 100 元/只（3 斤以上）我朋友可以做很美味的口味，水煮鱼啊鱼生啊白切鸭啊都是他的拿手好戏，

餐饮卫生方面不用担心；二是客人可以带回所住酒店或饭馆加工。策略：一是通过在旅行社的朋友加以推荐，可以跟他一定的提成；二是我去各大酒店门口介绍；三是在大街上拉客，目标是外地车牌的小车。我已经跟我朋友说了这个事情，他非常赞同。我做这个事情是为了帮朋友在这节日里赚上一点小钱，平时我们去他那玩总是白吃白喝，所以想利用这个节日期几天能帮他创收一些收入，不用给我什么报酬。楼主，您觉得我的想法可行吗？能再提一些建议吗？

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

你要推介的对象就是游客。所有只要有游客的地方，就是你展业的地方。旅馆，宾馆，酒店，车站，景区。。是你展业的目的地，旅馆、宾馆等住宿休息的场所经营者就是你需要去谈合作的人。

当然，还有旅行社的导游啊车站大巴司机啊等等之类的和目标客户有联系的人都可以去谈谈合作。

这些都是成本低廉的推广方式，可以大量去尝试。

日期：2010-11-04 14:19:42

作者：han3shu 回复日期：2010-11-0400:21:31

学习了。突然发现平衡的思维自己一直都有可是却一直为此而苦恼，还曾经强迫自己改过因为总是让气氛变的很尴尬让大家很扫兴

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

我的经验是，用常规的方法得不到你想要的结果，反而会弄巧成拙。

你要掌握人性。要引导他们自己反省比你苦口婆心的说服教育要强许多。

日期：2010-11-04 14:36:20

作者：2583538 回复日期：2010-11-0111:25:48

潮哥，问你个问题，请问你是怎么看待餐饮创新这块的？包括之前你运营下酒菜的时候，有没有想过万一顾客不认可你的口味怎么办？怎么确定顾客会喜欢你的产品口味呢？谢谢潮哥。

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线

开始做餐饮，肯定想过这个口味的问题啊

不过咨询过很多餐厅酒楼的老板，他们的说法比较一致，就是不能按照所有客户的喜好来调整口味，大多数人能接受，就是成功的产品。

其实我们做的下酒菜，虽然有些制作工序比较多，但也大多是市面上比较常见的菜，你看有人专门卖这个菜品能有不错的销量，那说明口味就比较合适了，如果我们做到和别人的口味一样的话，卖不卖得动就是能力的问题了。

你要做的就是将这些菜集合起来收录为一个下酒菜系列。

当然，我们有个客户数据库，每次点菜都有记录。所以，我们现在基本上不调整口味，只是按照微和微辣两种口味来给有不同喜好的客户送菜。

目前来看，效果不错。

另一帮朋友问下酒菜菜品的问题，你可以考察一下当地有哪些菜有特色、可以作为下酒菜来推广。然后想办法去学呗。任何事都是从零开始。

日期：2010-11-04 14:57:59

作者：redmoon1230 回复日期：2010-11-0113:01:07

潮哥我家在北方的省会城市，我偶然发现家乡没有重庆鸡公煲这样的店，我原来在上海经常吃，感觉可以在家乡发现....而且也符合潮哥的圈圈，就是我对餐饮一点经验都没有，也不会做鸡公煲，加盟的话，很多都是要买他们的配料，我现在比较迷茫，望潮哥指点一二！在下不胜感激

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线

是的，很多特色餐饮都是这样，卖制作流程不卖配方。我们做的餐饮项

目中几个产品也是这样，不过只要你下定决心，还是有办法搞到配方的，请参考以前讲下酒菜快递项目的帖子。

其实，很多东西不一定非得要搞到配料配方，口味能调到差不太远就可以了。

就算我们有个产品，其实正宗的需要 40 多种中药，结果我们找的人最后确定下来的中药才 27 味。但是味道差不多啊，所以不影响结果。

你又不是去参加食神大赛，只要味道大家都喜欢就可以了，不一定要和原配一摸一样，其实很多人对于特色食品是可吃可不吃，所以，重点在于你捆绑客户的功力。

另，建议先去鸡公堡这样的店先去卧底一段时间再去考虑图谋大业，更为靠谱。

日期：2010-11-04 15:05:11

T0renjuncyng:

选个项目做，至少要在你可以预见的范围，有做大、长久的可能。

那些违法、反趋势的项目，至少不符合这样的要求。

不然，很可能的是，几年过后，还是那几万元的积蓄回到起点。人生经不起几个几年的折腾。

我宁愿花十年的时间来练习，再花一天的时间去卖画。也不愿意花一天的时间练习，再花十年的时候卖画。

日期：2010-11-04 15:11:49

为潮哥而来这位兄弟，你今年多大？

日期：2010-11-04 15:25:59

作者：为潮哥而来回复日期：2010-11-04 15:07:21

作者：平民要说话回复日期：2010-11-01 12:42:27

潮哥你好，很希望您做我的师傅！很幸运第一次来天涯就看到了您的神

贴。真的让我有了一些思路。

我是今年刚刚下学，打工快一年了，感觉是不可能有什么美好将来的，所以一直想自己做些什么。看了您的帖子之后我有了一些最初的想法。希望您能给我看下我这想法可以吗？有哪里行不通希望您指点出来。

首先呢我是想开个服装店，只销售女装（20多岁女式衣服，小屁孩能做好一样就不错了）。在实体店的基础上我同时在网上也卖！不过我在网上开始面对的不是全国消费者！而是先对我们市区展开销售。我是这样想的，到每个小区去做宣传，宣传如下：

我们的衣服可以在网上订购，不用网上付款，每件衣服我们都会亲自送货上门。当然您也可以到我们的店面去选择！

还有一点合伙人我已经找好了，但是我不到十八，经营许可证不可能我来办，您觉得应许可证为以后的发展来说，是不是自己的重要吗？

这两天根据观察我发现现在干辣椒挺贵，突然一想我们那里也有干辣椒，相对比较便宜一点，离我现在这里挺远！这里的川菜馆挺多的，不知道我用什么方法可以把辣椒这一块从餐店拿下来呢？我实在想不到除了价格，我能用什么做跳板说服老板，更不要说捆绑了。还有希望潮哥能指点一下我这个超级小的屁孩

我有几个问题要问：

1. 你卖衣服针对年龄的范围太窄了，会不会受众面太少
2. 你卖的衣服有什么优势？款式？送货？想买的人买这个帐吗？
3. 如果你做辣椒的生意，你怎么知道你能拿到比饭店的进货价还低的价格？还要考虑运输成本在内

首先呢，感谢您的回复。年龄就是面对年轻的女性，定位我觉得我难道再卖童装和中年装等等啊？还有优势我就是觉得是一个是我们可以送货，我又想到一点就是可以7天无条件退货，给客户增加一份信任。款式我们会好好选的。

辣椒我今天又去看了下，一般餐厅买的都是粉碎的，或者是切断的，纠结啊，我从家里弄来也都是未加工的啊！昨天我问了一个店，他们说购买的是8元一斤，更纠结了，我觉得应该是忽悠我呢，在家里直接收购农家的也比这个价格高呢，希望大家和潮哥能教下真实超级小屁孩怎么才能问出他们的价格，好让我用价格来争取到送货权

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

为什么我要问你多大呢？因为我看了你的几篇留言，感觉你的思维还不是很灵活，当然，也不是像历经沧桑的那种呆板，所以我的判断是你还很年轻，没什么社会经验。

如何摸清楚酒店买辣椒的进价？很简单，你花一点时间等在酒店附近，这个辣椒是易耗品，特别是川菜馆。肯定有人送辣椒来啊，你再找个空挡去问问，说我家也开了个这样的酒楼，需要有人能供应辣椒，你们给这个酒楼供应的辣椒价格是怎么样的？我当初搞那个餐饮项目的时候很多价格都是这样问出来的。

如果这样简单的一个问题对你来说都是需要解决的一个难题，那你觉得你的强悍指数是多少呢？

还有，经营许可证不是你需要担心的问题，你要担心的是如何能让客户买你的东西，怎么样去服务好你的客户。

你说的这两种生意都有人在做，也都有人重新开始做，也一定会有人做得很好，所以你的成功与否不在于你说的这些途径行不行得通。而在于你用什么样的思维来运作你想到的这些项目。

不要生搬硬套，要融会贯通，形成自己的核心思维。

现在呢，我就感觉你有些有招学招，生搬硬套。所以不建议你现在就开

始独自创业。找个这些类似的公司，带着思考和强烈的目的性去工作一段时间，相信比你现在单独创业学到的东西要多得多。

创业是水到渠成的事情，如果你的思维提高了，往往就是机会逼着你创业了。

日期：2010-11-04 15:27:12

你很有想法，很有激情，这个不错，要继续保持。成功跑不了的。

日期：2010-11-4 15:32:00

作者：挥剑中原回复日期：2010-11-0122:29 12

通向财务自由就是建立一个个系统的过程而最后您老抽身出来享受阳光吧系统不倒钞票天天有

-----华信-----的-----潮-----割-----线

正解。

很多时候，系统的盈利能力倒不是重点，重点是能不能在你不付出太多精力的情况下，系统能自动运行。

日期：2010-11-04 15:37:15

作者：dra2008gon 回复日期：2010-11-0220:22:56

再问潮哥首先要谢谢潮哥这样慷慨赐贴！按照潮哥说得好的项目要 1、受众广，可重复消费 2、做批发 3、结构简单，易复制最近发现做保险的行业似乎很符合这几点 1、所有人都几乎可以是受众，一般保费都是 10 年—20 年交清 2、可以组建自己的团队，像传销的金字塔一样也相当于批发了 3、虽然并不是很简单，但是应该是可以复制的如果说这是一个好项目的话人们应该抢着去做，可是恰恰人们对这个行业有芥蒂。我也接触了他们的一些产品，觉得有的还不错（这里有广告嫌疑）。只是真的有些不明白，很多人说不好的东西，却发展的不错，保险公司的业绩今年一直都不错。如果是骗人的话，



国家还在鼓励。彷徨纠结中！望潮哥指点！其他高人也可抛砖抛玉！我也可以垒砖砌墙，美玉挂房！谢谢了！！

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

保险行业是处在上升期的行业，未来应该还有很大的发展空间。我也很看好。

问题在于，你打算如何参与其中？

日期：2010-11-04 15:52:43

作者：神灯属于阿拉丁回复日期：2010-11-04 15:50:21

楼主您好：看了您的帖子很受启发。对比现在的自己，很是汗颜！我已经毕业5年多了，前三年在深圳一家企业做互联网运营，待遇应该说还可以。后来因为家庭原因，回到老家，一个二线省会城市。这边的就业环境和工资待遇同深圳相差巨大。当时我的想法是，若想在这里赚到钱，要么自己创业，要么去做销售。创业的话当时条件并不具备，于是就去做户外广告的销售，做了一年多，发现自己的选择是错误的，因为户外广告这种东西，资源是最重要的。公司就那么多户外广告资源，而且形态比较单一，很多客户是有需求但公司的资源无法满足。于是辞职！凭借着对户外广告的了解，自己做起了广告！也就是联系本地一些拥有不同产品形态户外广告资源的公司，给我一个价格，然后我再倒手卖给客户，赚个差价！等于我是替多家公司当业务员。做到现在，虽然赚到了一点钱，但是太累！因为资源都是别人的，价格了路段了什么的都要受制于别人。一个单子，90%的利润是被别人拿走！想想都不公平，但谁让别人有资源呢！干到现在，越来越心灰意冷，觉得自己这样下去不是办法。于是就有了强烈的创业冲动，苦苦思考项目。依然没有太明朗的思路。最后呢，想做活动礼仪策划这一块，就是开业庆典奠基仪式公司年会之类的东西。因为觉得这一块若自己干的话门槛不是很高，而且利润也还可观。于是就准备找一家这样的公司锻炼一下。不知道我这样的思路对不对，楼主可有什么建议？望不吝赐教！

要进入一个陌生领域，先找个公司去试试水，这个思路是对的。

只是，你对这个活动礼仪策划的项目了解多少？一家公司一年需要做几次活动？你有什么法宝让这些公司需要做活动的时候就想到你呢？如何保证不把活动搞砸？后期如何捆绑这些公司？。。。。。等等等等，虽然我没有做过这行，但我现在想起来都比较头大。在我看来，对这行完全陌生的兄弟你说，这个项目并非是个优质的项目哇。

日期：2010-11-04 15:57:55

在做好本职工作的同时，必须要向上级提出自己认为的建设性意见。只是根据不同的人要采取不同的谏言方式了。

至于，采纳不采纳你就不需要管，那不是你份内的事情了。

就我而言，每次下面的人提出什么意见我都高兴得不得了。

不管是不是有效，至少说明他在为公司着想，希望公司发展壮大啊我想，又有哪个老板不喜欢这样的员工呢？

日期：2010-11-04 15:59:21

现在是从 20 页开始回复的。

打算回到 24 页，然后继续课程。

日期：2010-11-04 16:13:24

韩寒：我能不能这么理解，选择 360 是因为能查毒，所以默认它进入系统，就像保姆能进入房间打扫一样；选择 QQ 是因为它利于交流，就像司机能便利交通一样；那么如此，你一司机凭啥进我房间？我的保姆在我房间关你何事？你还发封信说如果我不辞退保姆，就把我的奔驰开走。

日期：2010-11-04 16:15:01

眼睛累了

休息休息

日期：2010-11-04 16:45:41

呵呵，

以前哪会专门去练脸哦。

俺当年刚去深圳那会儿，经常身无分文，好多次上公交车都找个陌生人帮我付车费。

每次看到公交车来了心都扑通扑通地狂跳。

现在想起来，还挺感谢那时候的磨练，至少把脸皮练厚了。

日期：2010-11-04 17:01:30

作者：有些含糊 回复日期：2010-11-0122:00:53

潮兄您好！本人一直在天涯潜水，这两天拜读您的大作，感觉受益匪浅，道理说得深入浅出，高人啊，今天一吐心声请给予指点，万分感谢！本人入行教育后又到广州投身 IT 被呛，05 年回京曾经开过冰淇淋店在\*航西门，由于没有经验或没有胆量也不好找合适的店面，当时是和那条食街因干不下去的小吃店经谈判合伙开起冰激凌店，他出店我出设备技术收入对半分，干了两个半月，月毛收 6000 多，到手 1000 多点，因为没经验么，那地方只有晚上上人，白天基本没有什么生意，当时以为依靠学生，没想到暑假都回家了，呵呵，一杯买才 5 元，平均一天 40 多杯，（曾经有两天是突破 120 杯，7，8 百元的现金，感觉真好，呵呵）后来房子到期也就和江西小伙分道扬镳，虽然没挣到什么钱，但是对产品还是很有信心，并且自己掌握核心技术，说实话有几种口味可以和哈根达斯比美，但是在北京找店面太难了，转手费，房租都高的离谱，看到每天得店面转租心里没底，资金也欠缺，又因折腾几年

也没有什么成就经家人劝说后有回到教育行业，但心里一直不甘心，老想创业，其实我还有一份广州双皮奶（绝对正宗的\*信）的技术，都是在 IT 行工作时搞到的技术配方，（因喜欢餐饮或有点意识，看样天生干小吃的命，呵呵）当时设想冷热搭配防止淡季，因为北京冬天也很冷又不想东北人冬天还爱吃冰棍，虽一直没有尝试去做，但心里还一直惦记何时在东山再起，经常上网学习学习，今天见到高人终于说出自己的想法，理想方案一：是进入商场，再复制连锁，依托商场的客流，解决销量和冷热品的需求，北京大商场众多，有了良好口碑或形成品牌在杀进几大城市大商场，嘿嘿，了不得，符合您说的三圈原理，但是怎样进入商场？大笔的启动资金如何解决？。。。。方案二：先开一家直营店，再搞连锁加盟。。。。。每当这时我就不知如何了，犹豫啊，今天看完您的文章我实在忍不住就说了出来，希望潮兄批评指正，本人不善网聊打字还真累，想想您的大作，更加敬仰，我坚持不住了，可能说的不清楚多包涵！

----- 华 ----- 丽 ----- 的 ----- 潮 ----- 割 ----- 线 -----

兄弟这两条思路都对，都有人做得很大很成功。

第一条路，如果启动资金没有着落的话，你先去找商场的相关负责人谈，看能不能给他画个饼、用利润分成的模式来操作。

另，很大程度上，一个技术并不能成就你。。我也看到很多人拿着几个技术就有发家的冲动。

这是个误区，世界之大，有技术没前途的人多了去了。关键在于你的思维提高了没有，思维起来了，运作能力也自然跟着起来了。

所以我相信，提升思维后，不管是那条路你都能成功。至少我是比较看好你的这 2 个方案的。

如果是我做的话，会先尝试第一个方案。因为如果有了一个商场合作的成功经验，你后期的发展就进入了快车道。

日期：2010-11-04 17:23:57

作者: guojoyo 发表日期: 2010-11-12 22:30:00

潮哥，你这几天喝酒比较多，估计也事儿多，我发的帖子你也没回复，但是很想和潮哥做个简单的交流。。我现在大三在读，专升本过来的，但是大专的时候在电脑城一直张罗销售，说白了，就是在各个系都找一个到两个熟悉电脑，人品好，做事儿上心的人帮忙弄。然后他们有电脑业务了，找到店里，提成按比例分。那个店的老板也有意培养我。但是不巧，我升本没留到那座城市。在做那个事儿的过程中，慢慢发现自己适合做什么了。我喜欢做生意，倒腾。现在有个没想明白的是。你也说倒腾要趁早。否则晚了就不得倒腾。所以，我也想到毕业后的两年内车房具备，还想倒腾电脑生意，做台式机散件批发，批发显示器主板显卡了。你看可行么？就在先前那城市还是现在的城市，还是老家的城市？还是先打工两年再来做？

=====

兄弟你这三个问题我都无法回答你。

倒腾电脑生意，做台式机散件批发，批发显示器主板显卡了。你看可行么？

我如果说可以，但是你的段位不够，不知道怎么样去具体运作，那我就害你。

如果我说不可以，那就有可能是低估了你，那也是害你。

所以，你要想得到大家的具体建议，必须先把展业思路描述清楚。

就在先前那城市还是现在的城市，还是老家的城市？你找个能回答这个问题的的人来，我就佩服你。

还是先打工两年再来做？

你要认清自己，会开车有驾照，就直接上路吧；如果还不会开车，就不要急着去上街，先去驾校练练。

日期: 2010-11-04 17:31:23

作者：商如春 回复日期：2010-11-02 18:54:14

楼主您好，我是个毕业三年未婚女子，与男友同在一个国企上班，单位效益不好，收入为扣除保险以后 2 千-2500，男友为 1500-2000，本地房价 3000 左右。无房无存款。在生活区去单位的路途中，有一中学，约 2 千人，距离学校 20 米处可以租到一店铺，结构为 40 米每层，共两层，800 每月。请问开个出租图书的店可以吗？（男友为倒班工人，可以临时照应下）周围都没有这种出租的店。我想主要出租些动漫、青春网络类型等小说

=====

感觉这个出租书和出租碟的行业比较类似，属于没落行业，也就是说未来的市场空间会越来越小，不建议参与。

日期：2010-11-04 18:06:19

作者：han3shu 回复日期：2010-11-02 01:17:39

花了一周多的时间，忍住穿越的冲动，从头到尾仔仔细细的连主贴带回复认真学习了一遍。真是获益匪浅，对潮神和各位大大由衷钦佩。潮神之前在贴子里提到过之前曾经做过消费联盟的项目，不知能否详细讲讲，小弟我刚出校园，就准备做这个项目，已经计划思索近一年了，为此也放弃了考研和安逸的工作机会。真心希望潮神能够传道授业，您现在也不做这个了，详细讲讲您当时的操作方法应该可以吧，最重要的是您最后收手的原因。失败是成功的妈妈，拿出一个失败的案例讲解一下，大家查其因解其果或许对同学们启发更大。同时贴子里各位大大有接触过消费联盟这方面的也请不吝赐教，小弟不胜感激。这个项目我准备当成事业来做，您的一句留言就会改变小弟一生。静盼回复。

=====

首先，失败不是成功的妈妈，不然，怎么会有那么多人一直不断地失败、最终沉沦呢？

不会反省的失败，就是不孕的妈妈，生不出成功来。

我当时呢，一方面吸收了很多大学生作为我们的会员，20 元的会员费。

然后用很多增值服务来捆绑他们，比如免费提供电脑技术咨询，免费提供兼职信息。。。。等等等等，但最主要的服务是能到很多地方买东西可以打折。。

我是在各个大学招了很多兼职的校区代理来发展会员。吸收了好几百的会员。同时另一方面，去找了很多连锁机构谈合作，让他们在我们会员来持会员卡消费的时候能打一定的折扣。

很多机构都和我达成了很好的协议，包括一些连锁眼镜店，连锁书店，连锁教育培训机构。。。。这些机构中有很多是规模很大的，有的在这个城市有几十家连锁店，教育培训机构也有几家很著名的大型机构。

至于发展远景就不谈了。只说失败的原因吧。

后来我们的几部电话一天到晚响个不停，我们忙都忙不过来，都是一些破事，什么：我今天拿卡去做头发，怎么别人都不知道有这个持会员卡打折的事情啊？什么：我今天去买眼镜的确打折了，但不用卡的话人家给的折扣也一样。什么：你们提供的兼职信息我去没有聘上，再提供一个。什么：我在论坛上发电脑求助信息怎么没有人回访啊？。。。。。

我只好再重新一家一家去跑，原来我们的合作意向，很多机构是总部通过的，但没有及时通知到各个分店，所以才会出现信息不对的问题。但催了几次效果都不明显，人家根本不在乎你这点利润啊，没办法。

后来，我们的服务能力完全跟不上，几个月来都是负载运作。最后实在是撑不下去了，心力憔悴，只能选择轰然倒下。

所以，这个项目在我现在看来，都是无法掌控的，没有大的运作团队没有大量资金的后备，做成功的可能很校而且现在很多巨头都在抢这个市场了，你更加没有空间生存了。

日期：2010-11-04 21:16:36

作者：忠党爱国发家致富回复日期：2010-11-0220:38:21

听了潮哥的课程很受启发，事例分析的相当精彩，自己也有点心得体会：我觉得潮哥所说的两种素质必须同时具备才能真正称得上领袖，缺一不可。光有长远开阔的视野没有强大彪悍的心灵，遇到一点挫折就开始跑路绝对很难成功。反之，光有强大彪悍的心灵没有长远开阔的视野想成功也不会容易。正如潮哥表哥的朋友，如果只是一味的坚持，不能凭借长远开阔的视野准确预测到铜价的回升，就算能苦苦支撑到现在也只会评价为一个比较固执的失败者。不知分析的对否？请潮哥批评指正。

=====

宁愿固执地失败，不愿轻易地放弃。

但，坚持的理由是要看得到成功的可能。很多人看得到成功的可能，但他不相信自己能度过这个难关，所以倒下了。

另，

有朋友提出死撑的概念，我用一个例子来类比吧，就像证券投资中，价值投资不等于长线持有。

有的人持有一只股票十年，资产翻了好几十倍；而有的人也是持有一只股票十年，结果退市破产了。

何故？随着时间的推移，公司质地在发生变化。

一样的道理，如果你的业务属性不太好，而你自身的能力得不到提高，撑下去就是死撑。

业务发展艰难的，不一定不是好生意；买卖成交顺利的，不一定是好项目。

关键在于有没有成长的机会和可能。

就像有人守着一个卖部，一年赚一两万元，想突破是难上加难，哪怕他的日子过得再轻松，在我看来也是死撑。

而有的人每开发一笔新业务，都要绞尽脑汁、挤破脑袋，但客户能长期带来利润，也不流失，所以，这个项目就是有增长的项目。那么这个生意就有继续撑下去的必要。



日期：2010-11-04 21:27:11

作者：10 年 1 亿回复日期：2010-11-03 18:59:06

潮哥您好！小弟我在天涯潜水差不多有一年了，今天特地出来冒个泡，希望潮哥能给小弟把把脉。先自我介绍一下：小弟今年 23，刚毕业，刚辞职，现在在昆明。正着手准备开始“创业”，现在有两条方案可供选择：一，收拾包袱，奔向义乌，从地摊开始，在地摊中边摆边看，边走边想，留心观察义乌的商业链、产业链、看能不能发现并抓住符合潮哥“三个甜甜圈”的项目。并梦想着最不济也可以依托义乌的资源（库存、工厂）走小额批发的路径！二，收拾包袱，奔向云南龙陵，不知潮哥听没听说过此地，此地最近几年（04 年开始）发现了一种石头——黄龙玉。在今年七月份的昆明石博会上，其中一块石头拍出了 9000 万的天价。小弟意淫：此种石头从发现到发迹不过短短六年，虽然错过了最佳进入时机，虽说现在的进入成本非常高。但只要有心，总能发现黄龙玉这条产业链及其周边上下游符合潮哥“三个甜甜圈”的项目。最后告知潮哥：小弟现在可以说是身无分文，如果选好其中之一去为之拼搏奋斗，朋友可资助 5000 块大洋。希望潮哥百忙之中能为小弟答疑解惑，小弟在此三叩首！

就兄弟目前的情况来说，明显第一条路要靠得住些。呵呵，我最喜欢做选择题了。

玩石头这事，很不那啥。千万不能指望祖坟冒青烟。尽管我知道你说的并不是玩石头，而是在这个行业找机会。

大众产品的机会永远比小众产品的机会多得多。

小屁孩变成童子军，意义在于拉开差距，问题是和谁比。

日期：2010-11-04 21:50:26

作者：dmluo 回复日期：2010-11-02 20:45:58

你好潮哥！我有一个项目，本来以为很好，但是后来就做不下去了。如果方便烦请帮忙分析一下。我 07 年心理学毕业后在现在的城市做企业培训的工作，平时程式化的工作枯燥乏味，就想琢磨着做点事情。最先想到的还是培训。但是当时一没资金二没场地，就拿着业余时间开发的一套口才训练课程（之前一直关注这个，并且自己也有从木讷寡言实现自由演讲的经历，主要针对当众发言紧张的人群实施阶段性训练），找到一家台湾人开的心理咨询机构（众所周知，心理咨询市场基本处于未启动状态），说服他跟他合作，我负责课程他负责场地，共同招生利润分成。后来发现市场比心理咨询好些，至少顾客愿意付费。但是后来就做不下去了。我现在分析，这个项目基本上全部符合三个圈圈，而我只是一个刚毕业的小屁孩，也许真的应该从大众化产品做起吧。那时候我们招生基本上就是在赶集 58 上发帖，后来上街发传单。第一个月招生 5,6 个人，第二个月 4 个人，基本每月都是这么几个人，最少的时候每月俩人。由于有几年的演讲经验，我自我感觉课程控场和对学员的引导方便还算成功，学员也很认真，收效也还可以。后来就开始有高端客户，什么政府局长啊，金融老总啊，销售精英啊，虽说人数依然很少（4-6 个），实话讲一开始我还是打怵，因为我刚刚本科毕业两年，心里虚，后来看学员上台讲话三五不着调的样子又释然了，成功地帮助他们进行了调整。后来还有一些学员要求开设更深一级的课程。可是我一直搞不明白，为什么招来的学员那么少？少了就没有当众讲话的氛围。我也曾经试过在高校招生，可是没有效果，大学生很少愿意花这个钱，学员大多数还是职场白领。是宣传的问题吗，有没有比较经济的推广策略？是课程效果的问题吗？课程虽然学员的当面评价都不错，有一些还一再参与，但是介绍亲友来学习的并不多。我也曾经考虑过雇佣一伙“听讲队”，来听学员演讲，制造群体氛围，促进练习效果，但是因为经费的原因最终也没有搞起来。后来台湾人因为生意的原因全部撤回台湾，他投资的这个小机构也撤消了，我们的合作也终止了。我也想过辞职自己专职来做，但是想到原来招生的困局，脑袋都大了。不过现在，

我已经辞职三个月了，在筹划做餐饮，回头贴上来再向您请教。

=====

做不大的原因有几个：

第一，你的培训课程不是阶梯型的，所以很多人觉得好，但是不能形成长期的重复消费。于是你每个月都花费了大量的精力，业绩也依旧得不到增长。所以，一经风吹草动你的项目就会受到严重波及。

第二，没有人给你转介绍客户，要么是你的课程不是足够好，要么就是你没有在这方面对客户进行有意识的引导。这方面要主动出击而不是被动等待。

第三，你的推广渠道存在问题，你要研究的是你的目标客户是哪个人群？这些人群在网上会出现在什么地方？网下又会出现在什么地方？然后再去精准打击。不要以为广撒网就能多捕鱼。

日期：2010-11-04 22:02:06

作者：不语于不知回复日期：2010-11-0221:25:07

潮哥好：就你这个下酒菜的项目我感觉不错，也有心来试一下。你所讲的我都感觉很对，目前想到有几点疑问还请潮哥赐教：1. 在饭店吃饭的人会有多少会让你送呢？饭店应该凉菜，下酒的菜也会有，味道应该也不会太差，顾客会再多此一举么？因为我自己感觉若是我的话在饭店里喝酒的话就现有的点些就行了，不会太麻烦再让人送。还有就是面子问题，哥们请客的话再叫外卖，感觉有点儿小气了。想问一下，你这部分客户占你总客户会有多大比例？2. 感觉这个项目最大的群体应该是在家喝酒的人。但总感觉这个人群不会太大，市场好像没有多大（我这儿是个县级市，消费还可以，时间上也应该没问题）3. 若是我做的话，跟别人合作行不行？就是说我没有核心制作技术，卖别人的产品。不过这样的话利润就应该很小了，怕是瞎忙活一场，最后被别人踢出局。暂时就想到这些，还请潮哥解答一下

很多。第一门槛：起初很多人都是朋友介绍朋友，所以都会尝试。第二门槛：成为我们的会员后，我们的服务很好很专业，很多人尽管饭店有同样的东西都不点，直接打电话送。这不是麻烦不麻烦的问题，你好好看看帖子再去体会一下。

你这个感觉恰好相反，相对而言，在外面喝酒点菜的人还比在家请客喝酒点菜的人多些。

合作就是资源互补，能力互补。核心不在于制作技术，在于对客户的掌控。我说了，下酒菜其实都不是山珍海味、珍禽异兽，都是普通的、市面上经常可以看得到的产品。

学习项目运营的思维所在，了解一个生意的本质，比学习项目的具体操作方法要高明许多。

日期：2010-11-04 22:02:54

09 创业兄弟，我可能撑不了那么久哦，呵呵  
再回几个就要休息了，明天还要出趟远门。

我看了你的留言，请问，兄弟你的问题是什么呢？

如果是咨询项目的话希望能描述得再清楚些，尽量多写几句你自己的发展思路。

我们大家再好好探讨。

日期：2010-11-04 22:05:01

哈哈

538 兄弟，刚打算号召大家向你学习的  
嘿嘿，沉不住气了吧。。。

日期：2010-11-04 22:07:17

恩，我记得下午回皇上话了的。

陛下去瞧瞧？应该就在上页。

日期：2010-11-04 22:17:46

作者：dyouzi2009 回复日期：2010-11-02 13:55:13

看到潮哥一直以来都耐心解答所有提出疑问，抽出宝贵时间无私分析问题，指导思路，真是由衷佩服楼主！本人在深圳从事销售工作1年多，业绩不是很突出，所以到现在还是个一无所有的小屁孩，可自己毕业以来一直就有创业的想法，自己为自己打工，当时可是没有想到能实现财务自由，只是认为自己开个小店应该会比打工强！思想境界不达标，让各位大哥笑话啦！看到楼主所提出一无所有到财务自由，以及所提出的三个圈。我家是在三级城市，我姐原本准备过年后计划开一个小美容院，我对其突然有了另一种想法！由于资金有限，所以只能以小店来做基础，这个没有变化想到第一个圈：大众化，中低端产品销售，受众群体越大越好，且短周期内重复消费。由之前认为以美容为主，变为以销售美容产品为主。准备所开店是高校附近，有一定的学生，教师消费群体，面对大学生以中低端化妆品为主，这样也可以减少成本投入。美容为辅，通过做美容带动客户流量，为了更好绑定客户，以会员卡、优惠折扣，积分达到指定额度赠送产品等方式！在员工方面可以招收学徒2-3名左右，传授美容技术，并配合推售产品，这样也可以减少成本投入（由于以小店为基础一开始招聘美容师担心生意清淡，难以达到收益）。第二个圈：找下级，批发。之前是没有想到这点，现在结合潮哥之前提过的销售订单法，以产品批发发展下级，针对的下级对象就是各小美容院，假如A是属于中低端产品，先找小美容院协商确定提供产品A意向，然后找A生产商或者大批发商，负责当地区域市场代理销售，赚取中间差价。第三个圈：业务结构简单，容易快捷，低成本复制记住了潮哥说过：复杂的过程简单化，简单的过程流程化，流程化的系统化，再加以管理！潮哥，这还只是小屁孩的计划，并没有实施，而且之前也没有创业过，所以我觉得这正像前面一位有位大哥（没有做笔记，记不清楚ID了，请原谅）说过，这种创业想法都是

建立在自我认为成功法则中，实际可能并非如此！例如：客户绑定，如何找好认可的产品（价格，产品使用效果），下级发展（如何更好说服绑定下级代理），其他问题。。还请潮哥，以及各位高手们多多指教

=====

明白了几个基本思路后，就可以从小做起了。因为任何生意都是从小开始做大的。重要的是发展过程要有一贯的思维指导。这样就不至于走弯路了。

比如，你可以慢慢做，期间找一些合适的产品去跑跑批发生意。

就像我家附近一个手机充值的门面，很不起眼，就十几个平方的样子，但人家网上生意做得特别红火，因为他知道门店生意只能面对这个街区的客户，网上的生意就是面对全市的客户了。

我们这边还有个鲜花批发市场，其中有个门店也不怎么起眼，前几天我去买花，他们告诉我他们有淘宝店，还有独网，业务还做到了国外。我靠，你能相信吗？同样是一个门店的生意耶。

而对于门店散客生意，要想办法捆绑客户，形成重复消费的同时，让他们转介绍新客户来，争取不流失一个老客户，新客户源源不断。

最后，再去考虑分店啊退出等问题。

日期：2010-11-05 21:35:49

作者：没钱真难混回复日期：2010-11-03 12:54:08

不投资空手套白狼式~酒家市场卖菜的人广告公司把着三方联系起来先找到一家小广告公司~跟他们说有个点子可以帮他们增长业绩~做酒店菜谱及往后一系列广告~成本我跟他 55 分~将来利润也 55 分~在去找酒家~可以帮他门免费做菜谱~可以季节性更换不过以后他们店的鸡鸭肉青菜我供货~保证价格质量~然后在去找市场卖菜的谈我可以帮他引见几家酒店送菜~不过我要分成~他们送几天尝到甜头垫了之后~我就可以跟他们说酒店那边我是有担保的你们的菜必须保证质量~每人交点钱~下次分体成时扣除~我可以拿这些钱再去找广告公司~成本 55 分~做菜谱在菜谱最后留两页~安插广告~之后又再去

拉广告~向那些过节搞活动的~新店开张啊~商品打折啊~楼盘开盘啊~都可以~这样总比发传单好~发传单人家看都不看就丢了~我这种广告吗~至少别人会留意~在等待上菜的无聊时间可以翻翻这样我没个月可一拿市场小贩的提成~又可以分广告提成~当赚到钱时可以小恩小惠的给酒店送点笔啊~打火机什么的~捞捞的控着他们~这时你想想我手里的资源是一笔多大的财富啊~我可以把这些资源卖给酒商啊~卖给做纸巾的啊自己小本投资吗~就把市场小贩广告公司踢开~自己淘点小钱做~嘿嘿~麻烦楼主分析一下可行不~

理想很丰满，现实很骨感。

往往设计越完美的事情，实施就越让人沮丧。

好的是，兄弟你做这个事情可以不用什么成本。

首先，你去找商家，问他们，你掌控了很多餐厅菜谱。看他们有没有意愿投放广告？

如果有人愿意投放广告，那这个事情就慢慢靠谱了，你就再去找餐厅，看他们愿意不愿意在菜谱上加广告。

如果问了很多人都没有意愿，那就砍掉这个环节吧。

我的感觉是如果你没有个几百家餐厅合作，应该不会有人感兴趣投广告，就算有，那广告为你带来的收入估计会很惨淡。

我的建议是，一定要做的话，还不如专注地去试试菜谱换供应权的事儿吧。

另，honwy 兄弟分析得不错，掌声何在？

日期：2010-11-05 21:36:57

才回来，一天都在开车，腰都断了。

继续回几个。

日期：2010-11-05 21:49:13

作者：872287158 回复日期：2010-11-04 13:01:33

楼主您好，小弟有事情要麻烦您了，请楼主给指路啊我的一个朋友在义乌商品城里转让了一个店铺，主要经营纺织品的批发，例如台布、家纺之类的东西，我大学刚毕业，跟家里要了点钱，就独自一人过来这边和他一起闯了，前期投资都是我朋友出的，而我目前负责店铺的销售工作，干了一个阶段后发现目前的客户的都是等来的，不管是国内还是国外的客户都是来到店里看样品然后才订货，我感觉这样的生意太被动了，我想主动出击自己挖掘潜在客户不到户，可是又不知道方向，难道就一直这样等下去吗？楼主，您能给点建议吗？目前纺织业受金融危机影响，原材料和人工都在涨价，利润压的很低，难道我真的选错行了吗？谢谢，真诚希望楼主的回答!!!

=====

回答这个问题比较难，  
因为我不知道你店的具体情况。

就像我自己的服装生意，就是在等生意，没有主动去挖掘过。但是只要把精力放在捆绑门店现有的散客和经销商身上，争取让经销商越做越好、不让他们流失，只要有增长，哪怕缓慢，其实效益也是不错的。如果你的店是这种情况的话，那会不会是兄弟你的要求太高了呢？

而你的店如果基本上没有什么客人来光顾，且很难有下家的话，当然要把精力放在寻找其他渠道上面了。

如果还没有思路，可以把你的生意描述得再清晰些吗？

日期：2010-11-05 21:59:20

呵呵，楼上的兄弟，

和我们的方法一样。每种产品买一些，然后请喝酒的朋友们免费吃。

只是我们选定产品以后呢，我们就去学技术了。

这种模式，如果用别人的产品，试验项目可行性倒是可以，



如果一定要做的话，大概也只有一条路走，就是产品一定要能自己生产。就算是调料配方都不能依赖于人，何况产品本身？

日期：2010-11-05 22:02:13

嘿嘿，

兄弟果然是做过餐饮的人，

我们现在的产品毛利润就是售价的 50%左右。

日期：2010-11-05 22:17:31

作者：yjt\_2010 回复日期：2010-11-03 14:07:52

之前和一个潮哥论坛里的一位老乡聊的关于我创业的话题，还是有点困惑，我把这些晒到网上，希望各位大神能多提宝贵意见！在第 17, 18 页我发过自己的一些情况，我就接着那个说了。我现在打算开一个新疆的特产的店铺。首先我做新疆特产这个行业基于以下几个比较个人的判断，可能比较肤浅请各位多提批评意见：1 我参加了新疆举办的新疆林果博览会，新疆的瓜果资源潜力很大，但是各个地方都缺乏上面合理规划指导以及企业来参与其中，缺乏自己的品牌。（这次参展各地州的县市都有自己的展位和特色产品，但是许多县市是有县林业局这样的政府单位作为参展方参展的）国家的支持力度很大，地方政府很有热情，这是个很好的切入时期 2 国内市场需求不断增加，收入高了，需求也不断提高，尤其是对绿色健康的特色农产品 3 中国是世界上唯一的产枣国 4 我有货源优势，自家就有枣园现在我也物色了一家店铺先介绍一下店铺：1. 位置，小型小区门口，有十几栋楼，附近还有一个大型的医院，转让费 10000 可以搞定，里面不用再装修了，租金也比较低 800 元每月。2 货源，红枣自己家里就有，其他的产品可以就自己在博览会上搜集的资料再重点代理一到两家的特色产品之前失败过多次的经历，让我不得慎之又慎，稳字当头，刚开始到时可以针对小区做点副业——如供新鲜牛奶，移动通信连通充值业务这样店铺的费用开销这一块应该可以顾住，这就是我的根据地了，呵呵。我的步骤

是:1,先开一家店作为自己的根据地,通过自己的多种经营在店铺所在区域能够立足——赚出来自己的工资 2,代理新疆特色的产品——选择价格上口味上适合新疆自己消费的——做乌鲁木齐的代理,商超等消费场所铺货 3,与此同时,开拓网上代理 4,获得更大的代理权限,进一步开拓市场 5,自己有机会做深加工,储藏,流通等方面目前最困惑的是:干果如果市场放在区域附近做零售,则繁华之地费用太高,干果又不属于大众.租金费用低一些的地方又缺乏人气?按照我的计划,我该如何选择开店的地点呢?有点事要处理,思路有点乱,不清楚的地方大家可以直接问我.多包含!就以上的情况,希望大家多多讨论,好给我一些启发.也可以加我的QQ单独讨论,以免影响了其他的朋友.QQ:81693818  
注明:天涯盼!

=====

枣,我也经常买给老婆吃,就是那种鸡蛋枣,也挺贵,差不多一元钱一个了。我们家一个月要吃两大袋枣子。

这是个有前途的产品。

它有什么功效呢?我也懒得去摆渡了。我就知道它是很好的健康食品,补血。

你可以找到贫血的那部分人,特别是女人。

找一些验血的医生来推广效果肯定好。就像现在有的医院,医生诊断完后会给病人一张推荐试吃的卡片让他去领赠品。剩下的事情就要看你怎么表演了。

另,你完全没有必要开店子,货源有优势,完全可以走批发代卖的途径,又省钱,多好。

就像我们这边有很多完全不搭界的门店,都在代卖老婆饼一样。我相信,大枣肯定比老婆饼有前途。

总之,渠道是很多很多的。在展业成本很低的前提下,多想多跑,任何途径都去试试。说不定,试着试着,突破口就突然蹦到你跟前,吓你一跳呢。

日期：2010-11-05 22:20:17

哈哈，

事情就是这么巧哦。

当你以为不回你的帖的时候，回帖就一下子蹦到你眼前了，吓你一跳呢。

日期：2010-11-05 22:36:49

作者：天空下的两只羊回复日期：2010-11-04 05:01:39

唉，新忽悠来的合伙人要退出。还没谈过，想来就是觉得可能辛苦赚不着多少钱，本人还需多多加强忽悠的本事。大学生啊大学生，残念。潮哥，你的思维模式很棒，现在讲关于领袖的概念，和如何能够在项目稳定时退出。发现你基本一个项目找一个合伙人，我想请问一下，项目初期你和合伙人怎么商定的利益分配以及你从具体管理中抽身后的利益分配情况。希望潮哥能帮忙讲解一下，可以让俺们小屁孩在这条上少错几次，感谢感谢！

直白点来说，项目是我的，资金也是我的。我找的合伙人只是去按照我的思路执行而已。

所以，这种情况下，我会先问他，他理想中的利益分配比例如何？

呵呵，一般他们都会说让我决定就好，我坚持让他们自己拿方案，也有考验的意思在里面。比较有趣的是，最高也才说到了占 30%。于是，我会告诉他，不管以后发展得怎么样，我承诺和他的股份一样多。初步会定在每人 30%，剩下 40%的股份会为后来的优秀者准备。

这样，最开始的一棒子就把他弄感动鸟，至少也是基本满意嘛。

但根据具体项目的不同，这样的分配情况也有所不同。我最多的一个项目占有 51% 的股份，也就是我最为核心的一个公司。最少的一个项目才占到 20% 不到。

日期：2010-11-05 22:38:33

哈哈

538 也来了啊

我晚上一来就整理了你的语录，呵呵

恩，

现在贴出来给大家也学习学习。

日期：2010-11-05 22:40:46

以下为我总结的 538 兄弟语录，大家好好学习学习：

什么是合适的项目？要符合三个圈圈，受众广，可重复消费，可复制的生意。前两点可以让你的生意更容易存活，增加初入江湖的人的成功率。后者则是帮你拓宽市常

做的产品是顾客的显性需要还是隐性需要，什么是你的优势，你怎么让顾客知道你的商品，你怎么让顾客相信你的产品和购买你的产品？

项目选择好了以后不是证明你就成功了，也要有个好的开始，创造一个好的开始？

学习的同时别忘记了自己，你这个装水的杯子可以是空的，但不能是碎的。

不要盲目多元化，就好比老鼠打洞，如果东一下，西一下，这个洞是打不通的是不？毕竟老鼠不是散弹枪嘛，所以要集中火力打一个洞。

要有发现商机的眼光，和分析商机可行度的能力。

如果想创业，并且选好了项目，但我们是否准备好了足够的勇气，魄力，和自信去面对可能出现的意外？

成功的路跟这个帖子一样，可能很碎，很乱，但唯一不变的是，只要学会总结，融会贯通，就可以看明白帖子，做成事。也许一次不行，两次不行，但只要不放弃，总会行。

做事未必是单枪匹马的，可以找合适的朋友一起做事，促成事情的成功率。

选人有一点非常重要，那就是如果你是思想者，那对方最好是实干家。  
懂得用别人眼前的短期的利益平衡你企业长远的利益。

一定要先把你要拉下水的人弄的异常饥渴，然后在画个梅。

做生意遇到问题很正常，思路很重要，解决问题的思路很重要。有了思路才有办法去运用自己的能力。

日期：2010-11-05 22:44:55

看到很多朋友的发帖，我也开阔了思维，学到很多东西，  
所以今天没课，我也在当学生呢。

日期：2010-11-05 23:01:58

作者：光速爱情回复日期：2010-11-0412:07:38

记得楼主说自己很少开门面做生意，我想应该是因为遵从那个订单销售的原则，不过我总觉得假如像批发服装的生意，肯定是必须要有门面的吧，否则客户一开始不上门看货有点难吧。当然还有一些具体的术的层面值得探讨，不知道楼主是怎么解决没有门面而开始运作的呢

作者：光速爱情回复日期：2010-11-0412:12:47

楼主在做批发生意的时候，假如遇到大的客户赊账，你是用什么方法不让他赊账而进你的货，或者是让他赊账而准时回款呢，或者就是一开始就拒绝赊账，以货源质量和优质服务让他继续进你的货，但是感觉不够实际吧，有什么办法

=====

===

我有少数几个生意的确是在开门面做生意，但都是有批发的业务。

就像我的服装批发的生意，在中部一个比较大型的批发市场有 2 间门面，在南方一个大型的批发市场有 2 间门面。到现在为止，服装批发行业还没有尝试过无门面经营。

做过服装批发行业的人应该都知道，客户赊账是个行规。就我的 4 个店子而言，每年到年底单店的欠款超过 20 万。里面很多都是我故意去放款不收。并不是我没有办法让他们尽量不赊账，尽量准时回款。相反，很多经销商都要回款的时候我都让他们拖一段时间。当然，如果资金周转有压力的同行这招慎用。尽管这样，我们的单店欠款还是远远低于同行的水平。

为什么？

我秉承一个原则，我做批发生意，是要带着经销商致富，不是榨取他们的价值、让他们为我们创造更多的财富。收回人心比收回欠款重要得多。

我是在用心维持这些经销商，真心帮助他们成长、帮助他们致富。所以，我取得的回报，就是这些经销商只要能及时回款的都会主动提前回款，且牢牢簇拥在我的旗下。

逆行规而行，顺人心而为。反而会取得意想不到的效果。

下面，我找几个似乎没有关联的小故事来大家瞧瞧，看有没有什么启发？

卡耐基常常带着他的爱犬雷斯到附近的森林公园去散步。

有一天，他们在公园遇见一位骑马的警察，这位警察好像迫不及待要表现出他的权威：

“你为什么让你的狗跑来跑去，不给它系上链子或戴上口罩？”他呵斥卡耐基，“难道你不晓得这是违法的吗？它可能在这里咬死松鼠，或咬伤小孩。这次我不追究，但假如下回在公园里我看到这只狗还没有系上链子或套上口罩的话，你就必须跟法官解释啦。”

卡耐基客客气气地答应照办。

卡耐基的确想照办，可是雷斯不肯戴口罩。一天下午，雷斯和卡耐基在一座小山坡上赛跑，突然卡耐基看到那位执法大人，骑在一匹红棕色的马上。雷斯跑在前头，直向那位警察冲去。

卡耐基这下栽了。他知道这点，所以他决定不等警察开口就先发制人。

卡耐基说：“警察先生，这下你当场逮到我了。我有罪。我没有托辞，没有借口了。你上星期警告过我，若是再带小狗出来而不替它戴口罩你就要罚我。”

“好说，好说，”警察回答的声调很柔和，“我晓得在没有人时，谁都忍不住要带这么一条小狗出来溜达。”

“的确是忍不住，”卡耐基回答，“但是这是违法的。”

“像这样的小狗大概不会咬伤别人吧？”警察反而为卡耐基开脱。

“不，它可能会咬死松鼠。”卡耐基说。

“哦，你大概把事情看得太严重了，”他告诉卡耐基，“我们这样办吧，你只要让它跑过小山，到我看不到的地方，事情就算了。”

日期：2010-11-05 23:09:41

作者：南海十三浪回复日期：2010-11-03 21:40:56

我觉得 LZ 讲的很多绑定客户的思路，用一句话来概括，就是为客户提供更多的“价值”。(LZ 好像称之为附加值，其实是一个意思)。不管打工，还试创业，都是这个道理。

什么是“价值”？我的理解是指多出来的那部分。当然，这个多是相对的。拿工作来讲，你拿同样的工资，如果你能多加班（举例），输出超过公司的逾期，才有晋升的机会。对创业而言，同样的商品，你要么比同类商品价格更低，（让客户觉得价值超出了价格，很值），要么在价格与竞争对手一样的情况下，扩展产品属性，让客户以同样的价格购买到更丰富的产品属性。（如 LZ 举例的那个加油站的案例，在同等价格加油的情况下，增加一项专用客人的商品属性）。

俺表达太差，不是是否说清楚？

=====

恩，这点，兄弟理解得很好。

至于早餐店的项目，还请兄弟能将情况描述得再清楚一些，多写写你自己计划的展业思路，大家才能被你引导得参与到探讨中来哦。

日期：2010-11-05 23:12:30

貌似 24 页的问题基本都回复了。

如有遗漏，请及时指出。且劳烦将问题一并贴出，谢谢。

日期：2010-11-07 21:02:29

这两天有点事，来晚了。

再多回复 3 页吧就。

从 25 页开始，把 27 页回复完，就开始继续课程。

日期：2010-11-07 21:13:51

各位五湖四海的好朋友，重申几点请求：

第一，咨询有什么项目可以操作的，希望介绍个好项目做的，不回。

因为回了也没有任何意义。具体原因我说了多次了，思维不提高，项目再好都没用。如果要回，只有一种情况，就是你得先把具体情况描述清楚，然后把自己的几条发展思路也写清楚，这样大伙就能就此展开探讨，对思维锻炼有好处。

第二，现在正在经营项目的，遇到困难和瓶颈了，想寻求突破的朋友，建议先看完帖子以后，多想想、多琢磨琢磨，然后把自己结合帖子内容想到的尽可能多的思路、解决办法一同写出来。

这样，大家就一起就这个案例来探讨，不管是你，是我，还是各位好朋友，都能共同进步了。

第三，希望各位读帖子比较多比较深的朋友们，都能参与到案例的分析当中来。

这样，功力提升最快了，我都看到很多位朋友在不断的思考和谈论中，思维都成长得很快。久而久之，不成功都难哇。



日期：2010-11-07 21:29:08

作者：落地的尺子回复日期：2010-11-04 17:18:09

最近一段时间，小弟困惑重重，困惑于没有清晰的落地的指导思想（潮哥的系统思维吧）来指导自己的行为！！故，很多时候我行动的好无力，因为不知道这样做对不对！比如：我属于外向性格，但是我非常在意自己的面子，非常在意别人怎样看待我，这样就导致我懒得去求人（不好意思去求人）！！这应该是开创性团队的大忌吧？？困惑来啦：那是我的性格，还是我的习惯？？我努力去改过，但是改不了！这样的行为能不能改掉呢？是我努力不够，还是方向就错了（尝试改变性格太难太难）？？看到潮哥对脸皮的修炼，我想到了这些！！！盼望潮哥空闲的时候能为小弟唠叨两句（静静期待）！！也希望天涯各路朋友，不吝指教！！感谢中

=====

====

这点是需要改变的，而原因只有一个，就是兄弟你没有放下自己。

记得以前有个培训师，我前几年去上过他的课，他的课有一部分就是教我们如何放下自己，获得心灵的解放。课堂上，有一个环节就是：韩信钻胯。就是很多人站成一排，腿分开，然后一个人接一个人地从里面爬过去。。。

上这个课程的人都是企业的总经理、董事长。至少也是中高层的干部。所以很多人不能接受这个环节的课程，还引起了现场的骚动。

但是后来，效果确实非常好，参与过的人都说非常有感触、非常有收获。

不管这个事情是不是太过于极端，但有一点可以肯定的是，当你放下自己的身段，很多事情其实并不是你想象中那么严重。

很多事情其实与尊严无关，与面子无关。一个人有没有尊严、有没有面子是别人来评价的，不是你自己。

作者：7线 2010 回复日期：2010-11-05 22:38:57

潮哥。您好。。

我有个想法。。不知道可不可行。。麻烦你帮我分析分析。

我呢，是想做手机批发。。我感觉手机这个符合您说的 3 个圈圈的头二个。。就是受众群体广。。还有就是批发。可是苦于手头没客户。而且我也了解过。。大客户基本上要别人朋友介绍。找上门的很少。。虽然利润不高。。但是我挺看好这个行业的。不知您是怎么看待这个行业，麻烦您指点迷津。。谢谢

-----

手机这个行业以前做不错 现在做有点 主要是竞争应该已经很大了 以前很多人还没手机 而且那时候消费者都喜欢跟上手机换代的节奏 现在不一样了 竞争已经很大了 市场这个蛋糕应该都被瓜分的差不多了吧 而且人们对手机要求也不高 不会像以前那样跟着换代了 总之 我不看好 如有不妥 见谅哈

日期：2010-11-07 21:53:16

作者：双眼皮男孩回复日期：2010-11-04 19:33:11

楼主，我 20.. 无论年龄，还是其他的。估计是你定义里正宗的小屁孩... 来说说我的经历和受的启发吧... 希望你能看一下。早两个月我和一个在酒楼炒菜滴朋友开了外卖店。只送外卖。（我“忽悠”他辞的职）。开始不确定有没有生意，不敢行动。。我就去印了 50 块钱名片，跑到商场去发。第二天中午居然就接了 10 多个电话，记得还有 20 多个未接。。所以他就勇于辞职了。和我一起干。。我们超级省，租了间房子（房租 100）。买齐了些二手设备，重新设计了名片。一共用了 2000 左右。第一天生意超好，一天接了差不多 100 个电话。厨师炒不过来，我和找的一个人也根本送不过来，婉拒了很多点餐的客人。点了的客人感觉慢以后就不点了。加上是现炒菜。更加雪上加霜，慢到无以复加。这样撑了一个月就散伙了。现在我自己做些小生意，一个月赚 4000 左右吧.. 当时我就写了些总结：一是前期宣传过大，印了 1000 张名

片，开业前发了一半。根本忙不过来，导致潜在客户白白流失。2. 主要是速度慢，进货口味分量这些我都能解决，但是由于都是散单，哪个商场哪个柜台什么的，中午那点时间，根本送不过来。加上是现炒，更慢。（我当时觉得这个问题没法解决，除非请很多人送餐，不过那不现实）看了这些帖子，我觉得那三个圈圈1和3都符合。我们这二线城市几乎没有专业外卖滴...就是找下家，做批发这条....我想了很久，终于，受到了启发。想到了个让我很兴奋的点子！以前就是因为单太散，送不过来。我想，我可以在大商场里，和某间商铺谈好，这一层商铺售货员要点单就找她，一份7块钱给她2块钱提成。。她每天把点了的单CALL给我，这样一来，我只要送到她那里，由她去配送单，提高效率的同时，接单率也可以大大增加。还想了好多地方，比如网吧啊.....搞得我自己现在又跃跃欲试了。要去做事了，不写了

=====

顺便，给7线1020兄弟！

大家给两位兄弟鼓掌

小兄弟不错，大队长人呢？旷课好久了哦。

第一，为什么菜都要现炒呢？不能提前把菜和饭准备好了吗？将热门点的炒菜做成盒饭，用保温箱提前运送到商场或者商场附近。我有个朋友做的小碗菜外卖项目，就是在上午把全部菜品一碗一碗全部准备好，运到写字楼附近，中午有人点餐就安排人直接送，速度非常快，客户反映也不错啊

第二，不说2元的提成，1元的提成我都认为有点高哇，你有这方面的成功经验，完全可以用底薪加提成的形式请一两个人到在商场或商场附近驻点，专门做送餐的工作。

第三，最开始要从小范围内开始推广，渐渐扩大业务圈子，让自己的服务能力能逐步跟上，不然后果可能是毁灭性的。除非你特别有信心，早就作好了打大仗的准备。

日期：2010-11-07 22:15:58

作者：有些含糊回复日期：2010-11-04 21:33:33

哈哈！潮兄回复了，心里非常开心，这几天边学习边等待您的回复，也急呀，您的回复一语道破天机，真高人，其他网友我这么说是发自内心的，因在深广闯荡时当初自以为读了几天书，看看管理、营销方面的，就了不得了，呵呵，实际一接触全不是那么回事，现实的残酷和复杂的变化，没有潮兄所说的那些，必定头破血流，血本无归啊，所以我是深有感触，能这样说真心话的，潮兄当仁不让!!! 我自知思维的缺陷，一直在几个问题上纠结，我同意您所说技术不是唯一的或至上的，想当初和麦当劳、肯德基叫板的民族企业如荣华鸡、红高粱等已不见中影，论味道饮食习惯汉堡怎能相提并论，但他们一年几十亿的收入在中国，就知道其中的差距了，但我在技术上好像就是没底似的，我在说说请您一定在指点一二，我的特色是纯手工现场制作原材料优质没有乱七八糟的，用新鲜食材本身的味道如香蕉就靠香蕉本身的味道，口味独特（中国风味元素更多一些如姜味的、黄瓜的、桂花的、甚至有榴莲的等等自己创新的很自豪）但问题一，我这样有些慢现做一杯 3-5 分钟，市面上都是做好的一勺一个球很快，我用的设备简陋 3、4 千元一台，如果用好的得 4、5 万，关键我又怕味道出不来，因为那种的存放时间长有些水果会氧化，我做过试验，味道色泽发生改变需加一些添加剂，我不喜欢也恐怕技术上做不到，呵呵说到这，我都觉得是废话了，保持特色，进一步改进技术尽量快些，也不必在这上纠结，中国菜讲究的就是现炒的，要的就是火候味道，甚至还就要保持这种特色，那您说这种思维考虑这个问题怎样？另外现在物价上涨奶粉已经比 05 年涨了 2 倍多恐怕我的一杯不能象当年 5 元这个价钱，您说要为降低成本改变品质么？比如象国产冰淇淋仔细看材料您就知道都是垃圾居多有些还对身体有害含苯的甜味添加剂等是砂糖天多的几百倍，就这样坑害百姓，而或外品牌就没有甜味就已砂糖为主（不是崇洋媚外）跑题了，这就不多说了，最后，冰淇淋利润不错，市场需求量很大，国产品牌不多（我指硬式冰淇淋，不是蛋筒那样软的或冰棍什么的）我的目标要很远么，呵呵对了您对冰淇淋感兴趣么？一块做如何！呵呵斗胆了您见

笑。

=====

==

水果沙拉还偶尔吃吃，呵呵，冰激凌一直觉得不是健康食品，所以很少吃，中秋节几个朋友来聚会，就买了几盒冰雪皇后的冰激凌月饼，感觉也不咋好吃哇。

所以对这个产品还没有怎么研究过。

但可以肯定的是，有很多很多人喜欢吃这个。同时，卖几元钱一个的冰激凌店也有做得好的，卖大几十元一个的冰激凌店也有做得好的。

所以问题不在于你的冰激凌是保持高品质高价位，还是屈随大众用垃圾材料保证低价。

问题在于，你有没有打中你的目标消费群体。

如果你做高端高品质的冰激凌，消费人群就是高收入、重视健康的人群。你要研究的是这样的人群会大量出现在什么地方？这些地方就是你将来要去展业或者选择合作的目的地。

如果你做低端低品质的冰激凌，消费人群就是中低收入、重视口感的人群。那人流量大的地方都可以选址。

这就是为什么满大街都是真维斯、耐克的专卖店，而很少看见有LV、Gucci专卖店的原因。

好好琢磨琢磨商业的本质。其实都是相通的。

希望能给兄弟你一点启发。

日期：2010-11-07 22:34:40

呵呵，楼上的兄弟，

失败的原因你都研究出来了，如果早能这样去思考、琢磨问题，是不是少走了很多弯路呢？

奶茶健康吗？不健康。

薯条健康吗？不健康。

小孩能重视健康吗？小孩重视的是口感，不是健康，因为他们大多数不会意识到健康的重要性，所以他们选择食品的时候就不会把健康放在第一位。

而喜欢喝豆浆的人呢？特别是这些特殊的豆浆。

大多是比较重视健康的人，那什么样的人会比较重视健康呢？

就是不太健康的人、对健康比较重视的人、比较愿意保养自己的人。

那这些人会出现在什么地方呢？

。。。。。

你要做的，是顺着这个思路研究下去。

日期：2010-11-07 22:38:15

所以，你想要扭转局面，就要将注意力转向这些学生的家长，引导他们把健康意识强加到小孩的身上。

就像肯德基的放心早餐啊放心油条啥的，打的广告你以为是给小朋友看的呀，是给各位家长看的哦，要开车带小朋友去吃哇。

日期：2010-11-07 22:48:48

作者：天空下的两只羊回复日期：2010-11-0422:28:39

潮哥你好，看到你在线，终于有机会向你请教了今天下午花了两个多小时和合伙人谈送宵夜的运营模式，很不顺利！我思考下的模式：和部分夜宵摊主提10%的销售额，顾客方面15元以下收0.5/次，15元以上免费送。将已谈妥摊主的产品放在传单上，送出后学生在传单上的夜宵点单。如此预期盈利可控，做到40元的利润就请人，如果做不到，先分析原因，做出应对，没有能力应对就放弃项目。他的模式：必须要把所有摊位上的夜宵作为产品，学生想点什么点什么，不必把产品放在传单上，觉得学生非常熟悉这些夜宵，

知道自己要吃什么。根据前期做出的量，每种夜宵的销量进行分析，有了数据再和摊主去谈。当然，这种模式前期无法免费送，觉得该按每一件夜宵收多少钱，该收多少问他他不知。于是，杠上了，争论过程中我比较急，急于表达自己的想法，他提出我一直打断他说话（实情），我觉得自己明白他的意思，的确急着打断他，问他，凭什么，为什么，怎么控制，发生这种情况怎么办，怎么解决，该做到多少的量和摊主谈，能谈到多少的提成。不知道，然后，说我钻牛角尖。。。无语学习了潮哥的道，知道要把握人性，让他自己反思最好，实际操作中无法做到，原因是不知道该怎么让他自己反思。之所以争论，我分析，尽管肯定理在我这，只是他受不了自己不能提意见，或者说，自己的想法被我否决。。。自己曾有类似感受一家之言，有所偏颇，已尽量写实。潮哥能说两句吗？

=====

我在想，是不是有必要开个关于有效沟通的专题呢？

先简单说两句吧，

首先，任何人都表达自己想法的欲望。任何人都希望别人能接受自己的观点。

那么，就是因为这样，所以沟通的问题就来了。

具体问题就不展开谈了。

先记住几点：永远不要打断对方的话；最好的沟通方式在于：认真地聆听；只要争论，结果永远是输。

推荐兄弟有时间去看一本书：人性的弱点。

日期：2010-11-07 23:01:43

作者：Zealot\_Chen 回复日期：2010-11-04 23:26:03

上天涯这么久第一次回帖吹潮哥这种互联网无私奉献的精神真是让我等感动，试问江湖内外又有几人能如此细心的辅导我们这些小屁孩不过，我始终坚信一点，firstgive, secondget 的精神，相信潮哥在帮助大众的同时也是

在启发自己，如果社会中每个人都能意识到这一点该多好，所以潮哥才让观者提问时能大胆的说出自项目而不用担心被仿效，说实话，我们这种小屁孩的项目能好到哪里去，做大事的人也不会有太多时间来这里不过，我也始终觉得潮哥讲的这么多对经验欠缺的小屁孩帮助不大，如果没有几年的实际项目操作经验是领悟不到得。遇到问题还是只能胡乱套潮哥的公式，没用的！这让我想起来读书时做题，无论向高手请教多少道题目，考试时遇到难题还是做不了。为啥？因为无经验，并且领悟层次低，只会懂乱七八糟的术，而没有道的支撑。只有等岁月积累到了，终于有一天，忽然发现，其实一切都是那么的简单。。我也是才毕业不久，在世界 500 强单位工作，我希望我能在单位为别人打几年工，锻炼自己的内功的同时多开阔自己的眼界，培养自己强大的心理，以提升自己的综合素质。期间，学习各种项目管理，团队运作，公司运作的方法的同时，发掘业界需求。虽然公司待遇不菲，但我还是希望有一天能够自己出来发展，有自己的一片事业。以前时常问自己，人生的意义是什么？想了 n 年没弄明白。this leadof, 我问了自己另外一个问题后，我弄懂了。你到底以后要过什么样的生活？答案：财富自由。再问，如果要实现，呆在公司为别人打工能够么？答案，不可以。那不行，应该怎么办。开店做生意卖衣服可以么？答案，还是不行。那么应该怎么办呢？就这样，一个个问题，人生的路就清晰了。或许，在这条路上会很艰辛，但付出了才不会后悔。这也是一次人生的选择。这让我想起了父母那一辈，浑浑噩噩一辈子就过去了，到头来都没搞懂为啥过得这么平庸，他们甚至连选择的机会都没有，他们或许根本没思考过。。可我们是幸运的，有机会读到潮哥的帖子，有机会做出选择。所以的一切无非就是选择。有点激动了。潮哥，看到了我的留言，您能为我鼓鼓气么？谢谢

=====  
呵呵，人生的意义是什么？好，咱聊聊。

其实，人生能有什么意义？人，生，就是走向死。只有不生，才能不灭。

其实，很多事情都是这样的道理，起，是为了落，生长就是为了灭亡，就拿创业来说，世界上没有长生不老的公司，所以无论你创办的公司是如何



伟大，总有一天它会灭亡。

连人类、地球，都是迟早会灭亡的，那何谈人的作用 and 意义？

但问题是，你既生了，而该如何度完这一生？

老实说，我也在不断感悟之中。

不过一直在想，如果老来将逝的时候回忆往昔：这一生，我尽力了，让欢乐多于悲伤，没有做遗憾的事，没有对不起的人。这辈子，差不多就值了。

那，兄弟们，你们觉得人生的意义又是如何呢？

日期：2010-11-08 19:32:49

来了，

还是继续回复，回完 27 页，再开始课程。

日期：2010-11-8 19:43:20

作者：7 线 2010 回复日期：2010-11-04 23:33:58

或许，在这条路上会很艰辛，但付出了才不会后悔。这也是一次人生的选择。这让我想起了父母那一辈，浑浑噩噩一辈子就过去了，到头来都没搞懂为啥过得这么平庸，他们甚至连选择的机会都没有，他们或许根本没思考过。。。。感动

=====

==

是啊是啊

当我们有得选择而没有尽力，才更加遗憾。

就像你不知道前面有个坑，走着走着掉进去了，没什么大不了，

可是明明看着你一步一步地走进这个坑，且什么也没做，不是更加惋惜吗？

日期：2010-11-08 19:54:54

T0 肉骨头：

包装？熟食弄什么包装？送到客户那里还是热乎的呢。

性价比最高的就是电动车了，没有堵车的困扰，速度又快。

日期：2010-11-08 20:29:48

作者：N 淡水浓情回复日期：2010-11-05 10:14:28

楼主开始答疑了，赶紧跟上。先介绍下我的情况：本人大学毕业后在一个大型企业任职，至今已经5年，从基层到中层，技术到管理。但目前职业遇到一些瓶颈，生了创业的念头。看了楼主您的帖子后我已经下定了决心。我看中了一个加盟中式快餐的项目，目前还在考察期。（由于行业性质，在现有任职的行业创业不大现实。）发展思路：1、由于没有行业经验，创业早期想加盟一家成熟的中式快餐公司，因快餐制造都是标准作业，不依赖于厨师，容易上手。创业早期着眼于从小做起。主要任务是积累、学习。计划1-2年。2、如果早期经营达到预期，我想自开门路，从加盟的品牌脱离出来。中式快餐的制造技术含量不高，进货流通渠道也好找。中期的目标是3-5家自主品牌中式快餐店。创业的条件：1、早期运营资金。2、所选开店地点人流很大，上班族多（目标客户群）存在问题：1、没有创业经验、也没有餐饮行业从业经验。现在让我去个餐饮公司打工也不大现实。2、用人的问题。3、风险。正如您前面所说的订单销售法，早期以控制成本为主。但开中式快餐早期投入较大，后续效果如何无从得知。对自身风险承担能力，心里没底。希望楼主能给点意见，谢谢！

=====

兄弟你有这个目标，但没有创业经验，更没有餐饮行业的从业经验，为什么找个餐饮公司打工不现实？能解释一下吗？

在我看来这才是踏实的、性价比最高的一条路啊

几年前我计划要从事一个完全陌生的行业，就找了一家行业内不错的公司去做业务员。让自己进入这个行业才是了解这个行业最快的方式。如果当初我没有走出这第一步，可能现在这个计划还停留在襁褓中。

所以，如果只有一条建议的话，那就是，先融入这个行业去亲身体会一下，每走一步，你的感觉就会不一样了。

日期：2010-11-08 21:16:42

作者：antonyruan 回复日期：2010-11-05 10:09:31

潮哥，您好！从第一天起我就一直听您讲课，每晚必到深夜您休息了才休息。近2天，机缘巧合，我拿下了一个县的啤酒代理权，县是内陆县，啤酒是广东深圳很有名的，潮哥您一定喝过。之所以果断拿下，因为觉得完全符合您的三个圈圈。目前市场上主要有两种品牌啤酒：一个是本地品牌，年深日久，已深入人心，另一个是雪花啤酒，全国都在卖，还有一种名气小，也卖的不好。我没有市场营销经验，我目前是这样思考的：第一步，按照传统方法，确立每个镇的经销商，经销商再去进行该镇的渠道建设。第二步，根据厂家提供的支持力度，与经销商共同进行相应的促销，广告宣传，免费品尝，买一送一等活动，吸引别人喝，让人们对该品牌有个知道的认识。第三步，发动朋友，以及朋友的朋友，在外喝酒，就喝我的酒，没有就换饭店，或者要老板外买，目的是给饭店一个概念，有这个牌子的啤酒，还有人喝。第四步，受您下酒菜的启发，运用250法则，绑定消费者，直捣黄龙——消费者心里，我想，这也是广告的核心。这是目前我考虑到的几步。请潮哥给予我指点，我目前有强悍的心里，预见到此项目将来的前景，需要的是完善的行销计划。潮哥，我坚信我会成为您的有出息的学生，当然是离不开潮哥指导的。潮哥，请您这个啤酒的项目给我一些及时雨吧。心中一生都记得您，也是我未来的榜样。

呵呵，不会是金威啤酒吧？

不过传统的酒水推广，实在没有接触过。

如果能得到厂家的推广指导，大概这个项目做垮的概率还不是很大。

现在需要特别注意的是，你完全没有市场营销经验，所以有可能遇到的阻力比较大。有条件的话多吸收几个在这方面有经验的人来一起做，成功的概念就又会大很多了。

一般来说，一个新产品要打进新市场，必须要有一个成熟产品所不具备或者很难具备的亮点，有时候，真的找不到的话，塑造或者引导一个也行。必须的。这叫产品定位。

这点，就需要花点时间和精力去市场考察和对比研究了。

比如说，如果你发现你的牌子和本地牌子相对比最大的优势就是便宜，那你就要把宣传的力度全部集中在同样的口感更低的价格这一点上。

总而言之，就是要拿自己的长处比对方的短处，且让尽可能多的人知道这一点。

而如果实在找不到优势，那没办法，如果你不愿放弃，就塑造一个吧，比如，你可以宣传：比 XXX 啤酒口感更好的 XXX 啤酒。借势上位。这招虽然卑鄙，不过用得好的话效果也会不错哦，就像很多人要出名就要借助名人的势头，与名人扯上点关系。慎用。

商场如战场，对于你的竞争对手，在市场游戏规则下，当然要尽可能抢夺他的市场份额，要像秋风扫落叶般无情；对于你的团队和经销商，要尽可能维系、捆绑，要像春哥般的温暖。

具体到项目中如何对原有产品重新定位呢？我找个例子你看看。

德国的贝克啤酒呢，在进军美国市场的时候，遇到和你差不多的问题。因为貌似美国市场的啤酒已经很稳定了，没有空隙了，它既不是第一名的进口啤酒，第一名的进口啤酒应该是喜力啤酒；也不是第一名的德国产的进口啤酒，那应该是卢云宝啤酒。那咋办？通过重新定位之后呢，他们将宣传重点放在了：你们已经喝过了美国最受欢迎的德国啤酒，那，现在来尝尝在德国最受欢迎的德国啤酒吧。很快，就抓住了消费者的注意力。到现在呢，贝

克啤酒成为了在美国销量第二大的欧洲啤酒。

说着说着就说远了。。。总之，不求比原有的成熟产品品质更好，但一定要找到与之不同的地方。

兄弟任重道远啊，望走好。

日期：2010-11-08 21:38:03

作者：永远不绝望回复日期：2010-11-0510:52:18

潮哥，终于拜读完了您的精彩讲述和大家的热情讨论。小弟也想说说自己的情况，承蒙潮哥赐教……我之前一直从事钢结构制作，从05年进厂学艺到07年出来打拼，也许小屁孩我有点不自量力了。到现在也在外面闯荡了三个年头，失败过也跌倒过，但唯一不死的就是一颗想创业的心……因为没有实力，想自己承揽到工程可能性太小了，所以我只能去承包人工，组织人去干，挣个辛苦钱，可我总觉得这样下去没有什么太大的结果，要想达到潮哥所说的财务自由就恐怕更艰难了……所以想转行……我这两年一直在琢磨一个行业，就是老年人用品专卖，在这个基础上延伸更多的服务，小到换洗床单，运送生活用品，大到老人的突发性事件和养老病死提供服务，因为我觉得现在我国老年人比例加重，很多年轻人需要承担四个老人的赡养，我们可以帮助他们去尽孝道，说白了就是利用老人去赚年轻人的钱，大致思路就是这样，想请潮哥帮我分析一下项目的可行性和需要做的准备……可能准备个十万左右的启动资金吧……我这里先给潮哥敬一杯，小弟我先干为敬了……

=====

=====

一个行业就要琢磨两年？这个不太明智哦，年轻人嘛，要敢想敢做。

敢想敢做是什么意思呢？

就是在你的认知范围内，对于项目的考虑已经得不到突破了，这时候就要去做了，再接着琢磨就是浪费生命。要在支出成本尽可能小的情况下去尝试你的项目可行与否。

思考是相当重要的，但一味的思考却也是不可取的。

其实，很多时候，去试验项目可行与否，几乎不需要支出什么成本就能得到结论，你就不需要再去想来想去，需要的只是：Justdoit。

日期：2010-11-08 21:42:56

作者：872287158 回复日期：2010-11-0511:36:17

潮哥您好，估计您太忙了，没有看见小弟我的问题，我在 24 页向您请教了一个问题，希望潮哥有时间的话帮忙看一下，我现在很迷茫也很纠结，真诚期待潮哥的回帖，谢谢，在线等哦~~~

=====

兄弟你好，我翻了一下，可能是疏忽了，24 页没有看到你的帖子，可以花几秒钟再把问题重新粘贴一下吗？

日期：2010-11-08 22:01:43

作者：kangyong\_lina 回复日期：2010-11-0513:09:45

接上文项目 1 电脑服务中心主营业务：电脑易耗品、网络产品、淘宝代购、电信产品代理（充值、开户、宽带）、电脑维修与保养定位：离开电脑城，避开竞争，把店开在大型成熟社区或近市场的旁边，主要客户即是这一圈的客人。而店的定位则是社区身边的电脑综合服务中心。员工：加我自己还要二人。成本：初步来看租金 3000/月，工资 5000/月，开支 2000/月，装修 15000，开始铺货 40000，日常开支 500/月。此项目主要利用鄙人自身熟悉这一行的方便性，更深一点说，它的受众群体很广，并是一个可以复制的项目，技术含量不用太高，利于以后长期经营，鄙人要做做的就是做出它的特色，使客户常常想起我们。项目 2 武术用品经营店主营业务：中低档刀类、剑类、武术服装、器材定位：武术爱好者、收藏喜好者、学校、武术协会、民间组织的武术活动。员工：加我还要一人。成本：初步来看租金 2000/月，工资 2000/月，开支 500/月，装修 15000，开始铺货 40000，日常开支 500/月。位置：打算开在市场的旁边，因客户多是中老年人，市场容易找到。此项目的是结合鄙人

喜欢武术为出发点的，珠海这边的经营这类业务的公司几乎没有，但它的受众群体就小很多，而且多是中老年人，真正收藏家也不是很多，鄙人打算利用武术协会和学校的关系打一些市场，但这一行业鄙人从来没有插足过，只凭计划和想像，心中没有底。以上就是计划中的两个项目的简单介绍，应该说都是可以操作的项目，而都建立在自己了解或爱好的事情上面。但鄙人的大脑实在不够远大，希望潮哥及同仁指点下列问题：1、以上项目客观分析的前景如何2、因鄙人现在的工作还有三年合同，暂无法全身退出来投入，但时间是宝贵的，鄙人不想等到三年后再开始，那时什么蛋都没有了，有什么好的操作建议，比如找合伙人吗？3、之前看潮哥的论点，要先做销售，而鄙人的项目都是服务型的，定要先有货才能开始，鄙人能想到的就是先网上销售开始，还是有其它思路，请点拨点拨！！创业是鄙人人生的必行之路，无论前方情况如何，都将迎风前行，愿与各位同仁共勉。

=====

实在抱歉，这位兄弟，在我的认知范围，这两类项目大多没有什么人做得特别成功。

第一个，电脑的项目，现在的电脑稳定性比以前强了不是一点点，就我几个公司的那些电脑来说，几乎买起就没有出现过什么问题，出问题也是一些小问题，很多人自己都搞定了。

往后来说，电脑操作的难度还会进一步减小，故障率也会降低，所以在重复消费这块是个不小的难点，再说，家用电脑的周边产品也不是那么的易耗啊所以，很多这样类似的社区电脑服务站的生意大多不咋的啊

第二个，受众就明显变得更小了。而且同样是面临无法短期内重复消费的问题。老太太买把刀又不上阵杀敌，就在公园挥舞两下子，哪那么容易坏咧？

所以，在我看来，这两个项目增长率堪忧，都不是优质的项目。

但，从兄弟的描述上来看，自身的专业技术应该了得。在公司的职位应该也不低。建议可以从自己周围找找发掘可以利用的资源来形成项目，这样成功概率就大很多了。我也相信，只要有心，就会有惊喜。

日期：2010-11-08 22:12:35

很多人呢。日子确过得逍遥，我也真心希望他们能一路这样逍遥下去啊

但可能这么一路逍遥下去吗？

不说看到别人住大屋你自己东飘西荡；也不说别人开宾利你只能挤公交；也不说别人的孩子能上名校出国留学你的孩子只能考到哪算哪。。。。。

这些你都不眼红。

只是，万一你那脆弱的生活哪天出现了意外咋办？万一不能继续逍遥了咋办？

我有个同学，日子过得轻松得很，有按揭房，还有笔小存款，两口子工资都还不错。可是突然一天检查出来他得了一种非常严重的病接下来的3年时间，房子也卖了，存款也光了，还欠债无数。。。

这样的例子我身边就有好几起。社会上就多得数不清了。

所以说，你要创业，要赚钱干嘛？不是要你当葛朗台、周扒皮，是让你在有足够空间足够条件的时候赚到足够的筹码，可以应付这善变的生活强加给你及家人的各种意外呀。

作者：南海十三浪 回复日期：2010-11-08 22:11:58

作者：花下孤湖 回复日期：2010-11-08 22:05:50

佛语：命里有时终须有。命里无时莫强求。。。。。。。。。。。

---

按儒家的思想，着就是“知命”，即所谓达人知命。

知命的意思，不是说一切天注定，所有努力和奋斗都是徒劳的。其实知命更深的一层意思是，敬畏生命、遵循自然规律。知命之后，才能不逆势而为。我想佛家的命也有这层意思吧



日期：2010-11-08 22:17:07

哇

楼上的浪兄牛逼啊

敬畏生命、遵循自然规律。知命之后，才能不逆势而为。

赞一个。

日期：2010-11-08 22:18:33

就是要洞悉事物发展的规律，不要逆趋势而为。

日期：2010-11-08 22:21:15

作者：生活乐趣 2010 回复日期：2010-11-05 15:10:38

常年潜水，终于看到了像神人般的潮哥放射出的无限智慧的光芒照耀着我等小屁民！当我们都在现实生活中苟延残喘，过着一眼能看到头的生活时，潮哥给予我们对生活重新的审视和无限向往，呵呵你就是我们精神上的救世主呀。小屁民们有一个问题请教：我在加油站便利店销售（100多个店）这块有一定资源，就是说有一定的人脉关系。我怎么样能利用好这个资源呢？目前现有渠道供货商比较稳定，尤其是水呀，快速消费品等供货都是由本地区大的商贸公司供货，我怎么样切入这个体系，或者说我能利用这个优势做点什么呢？在这个体系里或者说平台上介入某种产品不难，关键是大多数快速消费品已经有了供货商，而且供货价格和市场服务比我这个局外人要有优势，我该怎么做？潮哥支个招呀！！各位潮友帮助开拓一下思路呀，有没有好的建议呀！！

=====

我的脑筋不太够用了，大家来献策献策啊

日期：2010-11-08 22:46:31

作者：han3shu 回复日期：2010-11-05 14:07:08

潮神终于回复小弟的帖子了，无比激动和感激，心跳的感觉不亚于潮神当年在深圳看到公交车。哈哈关于我说的项目，用消费联盟这个词来概括其实是不恰当的，只不过是一个相近的表述。因为这是我自己想出来的一个新兴的项目，它和现有的消费联盟有本质的区别，现有的消费联盟所依托的是商家，而我说的这种模式完完全全是以依托消费者为指导思想的，我认为，当前社会利润比较高的，发展前途好的行业有三种，稀缺，专控和新兴。前两种需要很雄厚的资源和资本，所以不是我们这种小屁孩所具备的，所以我就一直往新兴这个方向琢磨，希望可以成为一个行业的开创者和先行者。关于这个项目，暂且称之为消费联盟，我觉得潮神你感觉自己掌控不住一是应为你所经营的产品不专一，太杂，不好专门管理，比如说，这边电脑出问题要找你，那边兼职出问题也要找你，多头跑做不到专业。二是你所销售的产品，也就是服务过于依托商家，这就造成自己不能掌握自己的产品，把决定权交在了别人的手中，公关和捆绑维系就要两头跑，说到本质就是，自己没有自己的产品，就是个中间贩，如果上游出问题就会影响到下游以致影响整个体系，比如商家的打折优惠没有贯彻到位就会导致客户投诉。不成熟的见解，说错请潮神勿怪。而我所谓之的消费联盟，前期的思路也是和潮神你一样，先从学生群体打开市场，然后扩展小区居民群体，也是通过优惠和外送等增值服务吸引客户扩大用户群，不过不是通过打折的方式，而是有一个可以解决潮神你遇到的那些问题的方式，并且它的运营模式是以实体运作和电子商务结合的方式运行的。至于有了一定的客户群之后，我们是有自己的产品的，什么产品？就是信息。那么这个信息的卖点是什么，有什么吸引力和竞争力？卖点就是贴近客户生活的方方面面的实用信息，可以让你节省很多时间成本，机会成本，风险成本的信息。举个简单的例子，如果你是一个学生，你想买一台电脑，可是不太懂，你只要打一个电话或登陆我们的网站，就会有人先咨询你，你需要什么价位，做什么用途的电脑，然后告诉你现在市面上有什么型号的电脑适合你的需求，将要发布的电脑有什么型号适合你的需求并增加了什么新技术，这些电脑中的新技术有什么特色，能给你的使

用带来什么，其他买过这个电脑的人以什么价格购入有什么使用体验，这个城市有那些销售电脑的商家比较有诚信口碑好，他们的售后情况，你当前的地方乘坐多少路车可以到达这些地方，如果需要打车可以提供给你订车服务，你关注的型号有没有其他人也有购买打算，可以帮你联络这些人共同购买。如果你是一个小区居民，今天家里来了客人，你要邀请大家去吃火锅，你只要打一个电话或登陆我们的网站，就会有人告诉你，这个城市有多少家火锅店，蒙古风味是那几家，四川风味是那几家，湖南风味是那几家，离你最近的是哪几家，离市中心最近的是那几家，离你指定地点或街道最近的是那几家，他们的特色是什么，环境档次怎么样，上菜时间，服务态度，其他客人就餐体验怎么样，当前时间座位情况怎么养，到达火锅店的交通方式，需不需要订餐，需不需要订车等。这是我们的产品，而我们的进货渠道，也就是信息来源，全部都是由专人客观采集，或是来自于消费者的切身体验，拒绝以商家立场发布信息，杜绝广告。这样就可以打造一个透明，对等的消费环境，应用到各个领域特别是现在的食品和电子消费品行业具有广阔的需求和市常我们的理念就是让每一笔消费行为都能感到被尊重和服务的快乐。这是前期的模式，做一个消费优惠的终端，中期是做内容提供者，后期的目标就是打造消费平台了也就是做渠道。这是小弟这个小屁孩很傻很天真的想法，请潮神指导和指正，如果潮神有兴趣了解更详细的情况，我愿意把商业计划书发给潮神过目。同时如果潮神感觉这个项目还不错，小弟诚邀潮神合作投资，不用投钱，只要潮神投入自己多年行走商海的经验和指导就行了，会分给潮神股份，当然如果潮神愿意投钱，小弟也不会推辞，或者潮神打算自己亲征，小弟愿做开路先锋，为潮神攻城掠地拓土开疆，前期可以不要工资，只要分我股份就行，哈哈。让自己曾经轰然倒塌的大厦重新拔地而起不是一件乐事吗，期待潮神回复。

=====

===

实在话，我多么希望看到兄弟你的这个项目能运作成功啊，那至少我崇

拜的人里面又多了一位。商业巨子由此诞生。

还在上大学的时候，我想，如果我有一帮好朋友，他们有需要要花钱的时候我都能帮他们提供便利，提供专业咨询，从中赚一点辛苦钱，那多么美好啊

问题是，这种期望永远是个海市蜃楼哇。

人呢，在具体问题上需要咨询的是这方面的专家，他们需要的是专家的指点或者指引。

所以，商业上几乎所有的公司都想成为一个领域的专家。而这件事是多么地不容易啊，难于上蜀道。

当我明白这个道理之后，当我看到GE等巨头盲目贪多的下场之后，我就知道我是年少轻狂，异想天开了。什么都要的结果往往是什么都没有。

而兄弟你呢？希望成为哪个方面的专家？让你的会员能在有需求的时候想到你？

所以，我建议，如果兄弟一定要做的话，要增加点成功的几率，就在一个点上下功夫吧。

日期：2010-11-08 22:49:16

作者：突然心血来潮回复日期：2010-11-05 21:49:13

作者：872287158 回复日期：2010-11-04 13:01:33 楼主您好，小弟有事情要麻烦您了，请楼主给指路啊我的一个朋友在义乌商品城里转让了一个店铺，主要经营纺织品的批发，例如台布、家纺之类的东西，我大学刚毕业，跟家里要了点钱，就独自一人过来这边和他一起闯了，前期投资都是我朋友出的，而我目前负责店铺的销售工作，干了一个阶段后发现目前的客户都是等来的，不管是国内还是国外的客户都是来到店里看样品然后才订货，我感觉这样的生意太被动了，我想主动出击自己挖掘潜在客户不到户，可是又不知道方向，难道就一直这样等下去吗？楼主，您能给点建议吗？目前纺织

业受金融危机影响，原材料和人工都在涨价，利润压的很低，难道我真的选错行了吗？谢谢，真诚希望楼主的回答！！！！

=====

====回答这个问题比较难。因为我不知道你店的具体情况。就像我自己的服装生意，就是在等生意，没有主动去挖掘过。但是只要把精力放在捆绑门店现有的散客和经销商身上，争取让经销商越做越好、不让他们流失，只要有增长，哪怕缓慢，其实效益也是不错的。如果你的店是这种情况的话，那会不会是兄弟你的要求太高了呢？而你的店如果基本上没有什么客人来光顾，且很难有下家的话，当然要把精力放在寻找其他渠道上面了。如果还没有思路，可以把你的生意描述得再清晰些吗？

日期：2010-11-08 22:50:33

难怪这么眼熟，原来是回复过鸟已经。

日期：2010-11-08 23:13:05

作者：南海十三浪回复日期：2010-11-0516:34:52

潮哥，我还有个项目：就是给刚工作或正在读书的学生培训，让他们掌握正真的技术。我自己在一企业做技术六年，可以做培训老师，也可以要求我的朋友来做培训老师。这是我的资源。现在最大的困惑和问题有两个，一是如何招生，想过和培训公司合作，怕那帮家伙掌握创意后把我踢了。另一个困惑是，貌似和潮哥的三圈法则不是很吻合，这没关系，三个圈也不是绝对的。关键是这个项目我要当老师，平稳后很难抽身啊我有预感，这个项目如果有潮哥一样的高手和我一起搞，解决掉销售问题（就是招生拉），应该很有搞头的，毕竟我的技术和我朋友的技术都比较领先。潮哥给把把脉，我已经提问三次了，潮哥一次都没回过，55555

=====

=====

第一，兄弟自己就是技术核心，尽管我不知道你的技术具体是什么，但我估计这个培训课程以后很难脱身。

第二，如果这个课程以后每期学员都要自己的力量来进行招生，而学生毕业后不能进行重复消费，那么这个项目操作的辛苦程度可想而知。

第三，和其他机构合作，你的价值在于课程内容，在于你的技术门槛。如果利润分配合理的话，培训机构也犯不着踢你出局。时刻留意其他机构心中的小天平。

第四，考虑一下这个项目的天花板有多高。

尽管我不认为这是个优质的项目，但如果兄弟一定要做的话，

我的看法是，虽然与机构合作这条路艰难，可能大部分利润都被刮走，但必须要把这条路坚持走下去，才不至于把这个本来不算优质的项目做成鸡肋中的鸡肋。

日期：2010-11-08 21:32:17

作者：虾小弟 回复日期：2010-11-05 18:42:55

潮大侠烦请帮我把把脉，本人工作了几年，厌倦了朝九晚五的工作，准备创业，但是毫无经验，手头资金也没有多少，于是想从淘宝开始做起，准备卖时尚的鞋子或者包包，现在还没拿定主意，我分析了一下，鞋子的好处是：一般女孩子每年都会买好几双，但是包包可能一两年才会买一个，但是鞋子的缺点是：有尺码的问题，这样可能需要囤货比较多，而且售后也相对复杂，包包就好多了，售后也简单些。我把楼主的帖子都仔细看了，觉得属于消费人群够广，重复消费呢，也还好，以后如果顺利的话也可能走批发的路子。我现在刚刚开始，还在找货源，那我的问题是：是卖鞋子好呢，还是卖包包好呢，还是找到哪个货源好就卖哪个？我了解，其实只要用心做，有恒心毅力，任何一个都有可能成功，但我还是想听听潮大侠的意见，帮我把问题挖的深一点，希望能增加我成功的概率。多谢了。另外还有一个问题：我目前所在地，货源好像不太好找，但是我老家那边（很远）有一个非常大

的包包批发市场，包包质量不错，价格也便宜，想利用一下，却觉得东西如果寄过来加上运费有点不太划算，而且刚开始的时候不想囤货太多，能否给点您的建议？再次感谢！

=====

对于新手来说，做淘宝起步，不失为一个好的选择。

关于网销，以前谈过很多，兄弟可以翻到前面再好好研究研究，看有没有新的启发。

如果一个产品，一年才消费两三次，对于小屁孩来说，算不上是重复消费的生意。

而且，做女性的鞋子和包包，有一定的特殊性，就是对品牌大多数消费者没有忠诚度，这是你的利好，但同时也是你的利空，就是很可能这次在你家买了下次不会再光顾你。而一年也难得消费几次，所以你要维系客户的话，成本就相对较大。

所以，库存倒不是你第一个需要考虑的问题，产品才是你需要首先决定的难题。

最后说件我的服装店发生过几次的事情，希望给你点启发。

偶尔会有人到我们店子来和我们谈合作，就是他们定期到我们店来照相，或者定期来拿一些样衣回去拍照，然后放到他们的网店上销售，有客户下单，就把地址发给我们，让我们店直接给客户发货。

具体他们能有多少利润就各显本事了。

那，他们需要库存吗？

日期：2010-11-09 20:40:26

作者：guojoyo 回复日期：2010-11-0523:34:01

潮哥，你真的遗漏了。还是先打工两年再来做？你要认清自己，会开车有驾照，就直接上路吧；如果还不会开车，就不要急着去上街，先去驾校练练。

=====

==谢谢潮哥的回帖。嗯，发完帖子后，的确感到很不会问问题，没有把思路描述清楚，现在我重新描述下。我没事的时候的确在思考几个问题：1. 关于打工和自己做生意。自然是哪个利益最大化做哪个，权衡我，我个人会选择做生意，马克思告诉我们，即使高级金领，没有掌握生产资料，也是被剥削阶级。2. 专科结束后，为何升本？专科阶段，我学的软件技术，其实学的水平，应该可以找一份工作，但是我觉得人生的第一份正式长久的工作，比较重要，它能改变很多东西。一方面不想从专科起点开始混起。另一方面为了第一点的实现，感觉还不是做生意的时候，例如思想境界不高，掌控时间能力不好，就是段位不够，屁孩一个吧。所以我想积累资源，储备思维，提高一些能力，多一年半的缓冲期，然后再踏入。3. 关于专科轨迹衍生的想法这个才算且入，大二的时候，一直穿梭于电脑城和学校之间，才开始，自己拉同学去装机，抽提成，后来感觉这样不适合，效益小，见效慢。就想把网撒大点，当然这个思维也得益于那个老板的启发。就在学校每个系找一个到两个同学、老乡或者能搭上关系，人不错，办事儿上心的人帮忙弄，一部分人是纯粹哥们帮忙，当然还有一部分是利益关系，抽到后我一他们二的比例分配。电脑虽然不是可重复消费东西，但是就比如你说的，池塘里的鱼虾一样，但是这个学校池塘里的鱼虾，每一年总会新陈代谢，更新的，就是每年都有大一新生，而学校的规模是四个年级，学生一万七点人，平均下来，一年就在四千人，当然很多人，数字是会骗人的，我数学不好，不想计算很准确，以免失望。后来发现，网撒的足够大的时候，果然有鱼虾上网，当见到利润的时候，你懂的，我升本到现在这个城市的高校了。都是在求人的交集，求到后进行附加值。之后，我琢磨，卖电脑也是卖，好多东西的部分或许是相同的。渠道铺设，跟高校建设人际网或许都有相仿的地方，当时建设那个网的时候，自然也是不断闯入陌生宿舍去和陌生人建立快速交情。隔三差五去喷喷，吸吸烟，有时候得出去请个吃饭。整整花了一个学期再弄，过完年后的确收益了，自然没想想中的理想。4. 当下的思维当下，我一方面不能落下专业课，只要保学位证，为了家里的期望。另一方面在考虑是不是要在这个



城市的市场弄。当时在电脑城的时候，那个店是做分销商。所以，我在想，如果从小开始就经销商，大了就做分销商。这个是希望潮哥回答的一个。是的，虽说有多大势布多大的局。但是一开始的启动资金。。呃。咱们说的是从一无所有到财务自由嘛~~~#小屁孩开始做经销还是分销？#关于地理位置的选取，是的，上次问的的确让人丈二和尚，摸不着头脑。。我想的是哪儿储备的资源多就在哪儿，但是我感觉外界的环境总是可以去挖掘，可塑造的。#这个看我怎么去这个城市的市场去展开了#关于营销渠道的下家和上家。我想的是如何获取代理的渠道，利用好势。自己成为这个城市的独家代理，小垄断下~~如何合理找上架？还有，下家是市区市场上的各家店铺，以及各个县城的小老板，如何赢得他们？好了，我第一次发字数这么多的帖子，我想不言自明，潮哥读完后，大概知道我想问的是啥了。如果还不着，我就再细化描述，力求潮哥的完善指点。

=====

从兄弟的第四点开始，我就看得好吃力。

首先，恕我愚钝，你眼中的分销商和经销商是什么意思？有何区别？

如何获取代理的渠道？还要独家代理？小垄断一下？我无能为力。

如何。。。。我也无能为力。

请相信我，不是我不愿花时间和精力来回复。老实说，我看兄弟你这个帖子很久了，至少是半个小时以上了，依旧不知道你要说什么？你想做什么？

再次，深表歉意，同时号召大家，有人看得懂的能给些建议的，请大家不吝赐教。

日期：2010-11-09 20:43:35

早就来了，呵呵，就是这个帖子看不懂，大家研究研究。

日期：2010-11-09 20:44:33

还是加油，争取今天把27页回复完。

最好明天就能继续课程了。

所以，28 页及以后的问题就要延后了，  
实在抱歉。。。

日期：2010-11-09 20:48:08

呵呵，楼上 2009 兄弟。

生意小是没有任何问题的，关键在于有没有做大的可能。

我有的生意就是从每天赚几块钱开始的。

有的生意每个月能赚一两万，但可能再怎么努力，十年后每个月还是只能赚 2、3 万。

但有的生意最开始每个月只能赚几百元，很辛苦，但几年后就有可能每个月赚十几万呢。

这才是我们需要研究的地方哇。。。

日期：2010-11-09 21:22:25

作者：2010 年秋回复日期：2010-11-05 23:45:39

这两天，一直在上班的时候，手机阅读这个文章。（此为迷魂汤，给楼主一点成就感先，意欲取之，必先予之：）对于这个文章的理解，我的认识是，通过这个文章来改变自己的思维，也就是把自己从消费者的心理，转变为生意人的思维，然后再上一个台阶，转到从消费者或者下家的角度来思考生意的模式。这一点，从漂网的那些所谓“打开包裹的惊喜”就可以看出，杀伤力之大。楼主的三个圈圈，我品尝了几口，现在还是比较停留在文字的层面，深处的变通及如何运用于实际，还没有来得及做。倒是楼主关于对于如何选择合伙人的论述，我比较有体会。广而言之，应该说不论是选择合伙人还是生意本身，都是需要从人之本性来思考的。知己，知彼，才能百射不殆，是这个理不？现在这个贴子，刚读到第五页，对高潮兄的理论还没有学习完毕，奈不佳内心的澎湃，想请教几个问题，也就是我所设想的两种创业方式是否可行，期待兄能给一些赐教。一。社区超市 1。先描述一下我个人的情况。本

人男，而立之年，从事超市行业一年多，职位历经某区域性商业超市公司总经理助理，店长，营运专员等，对于社区超市及便利店的运作有一定理解掌握；曾自主创业，当初的创业项目为一次性隐茶杯，历三月余，失败收常现在看来，失败的原因就是因为项目不符合那三个小圈圈。在此向兄鞠躬，一年多之后终于找到失败的原因。

2. 我设想的社区超市的模式。模式是个比较大的课题，我简单描述一下。

A. 经营品项：食品，水果蔬菜，洗化，小百货（洗化及小百货都是与百姓生活日常消费相关并且可以重复消费的种类），杂志报刊，烟酒，自加工速食品（比如比较有特色的早餐及速饮品），移动代收费等业务。

B. 经营面积：100-150 平方。之所以限定在这个面积，是因为低于 100 平方无法办理烟证，高于 150 平方会比较需要资金。

C. 资金来源：总资金投入约 40 万（视商品来源渠道和方式而稍有出入），自有资金 10 万，另需要筹备 30 万。这 30W 的来源包括贷款 20 万，合伙人 10W。

D. 合伙人：有采购及营运经验者一，行销设计（美工）者一。至于信息系统及财务，先找人兼职，成熟后雇佣专职。这是后话。

3. 经营思路：

A. 快进快出。

B. 店内商品绝大多数为可以重复消费的商品，因此努力找到一个需要这些商品的消费者重复到我这个店里来消费的方式和渠道。

C. 以生鲜产品和报刊杂志及代收等服务带动高毛利商品的销售（也就是尽可能多的增加来客数）。

D. 商品陈列及布局等在这里不再描述，因为这是我的强项。

E. 把超市打造成社区人员的聚集地，而不仅仅是商品的销售地。这一点可以通过许多方法来实现，比如设置吸引小孩子的项目，比如。。。等等。

F. 超市的定位是：新鲜，便利，社区关怀。（这里没有写低价，因为会有定期的促销活动以及集客商品和高毛利商品的组合来保证让消费者认为物有所值）。

4. 与目前的竞争对手（主要是我目前所服务的公司，呵呵）优劣势分析：

1. 我的劣势：

A. 资金后备薄弱。

B. 货源无法控制。

C. 经营上的意外风险。

2. 我的优势：

A. 灵活。包括经营方式及集客方式。

B. 经营动力或者说压力。

C. 服务意识。

3. 竞争对手的劣势：

A. 服务不到位。（管理上的原因，员工缺乏主人公精神）

B. 经营品项不灵活，以贩卖商品为主，缺少集客品项。

C. 不注重社会参与，社会形象差。

4. 竞争对手的优势。

A. 品牌。

B. 完善的运作体系。

C. 资金雄厚。以上均

为三段论，活学活用，呵呵。5. 风险及控制：1. 资金后续力量不足。2. 合伙人之间的理念分歧。3. 设想的集客方式失效，导致门店赢利能力差。二。自由撰稿人自由撰稿人这个词，也许不太恰当，我的意思是，把网络上比如兄您这样的受网友们热捧的贴子，与网友们的回复进行整理，然后与作者一起（比如说您吧）将之集书出版。不知道是否有可行性呢？以上两个想法，期待兄能指点一二！一是指，最好多说些项目的最大失败点在哪里，二是指，项目的最好的出路与方向在哪里。先谢了！

=====  
呵呵，兄弟的第二个项目纯属幽网友一默，不过我还是认真思考一下，个人觉得相对没多大前途。韩寒牛逼吗？奋斗这些年出名了，写本书才 200 万左右，平均下来一本书估计不到 100 万。正规军尚且如此，何况民兵团？所以，这个项目不够吸引人。

至于第二个项目呢，嘿嘿，靠谱多了，成功的可能很大哦。

兄弟已经考虑的很多了，我感觉成功的概率很大。

粗浅谈几点：

第一，社区的选择很重要，要好好研究该社区的消费能力、消费喜好等情况，然后定超市陈列商品的层次。这点很重要，但容易忽视，这里不深入探讨，有需要再开专题。

第二，如果一家超市一年给你带来 30 万的利润，而你必须要亲自、全程参与管理，无法脱离项目，那么这个超市项目就是个鸡肋；如果这个超市一年给你带来 10 万的利润，但你有一天能脱离出来，不用参与任何管理，那么这个项目就是优质的项目。所以，你最开始就要有这样的思维，对自己有个清晰的定位。

考虑到不能再有突破的时候，就勇敢去做吧，带着思维，迎接挑战，不屈不挠，我相信兄弟你会成功的。

日期：2010-11-09 21:35:10

作者: michael6956 回复日期: 2010-11-06 15:17:28

楼主,您好,看了您的帖子受益匪浅,在天涯第一次冒个泡,以表达自己激动之情,激动之余,也开始用一种以前从未想到过的思维方式思考些问题,虽然仍有些不得要领,但我想这就是个好的开始吧,这这也是您发的这个帖子的初衷,和给我们带来最大的改变吧。我也有些问题向您请教,本人大学毕业一年,毕业后对汽车美容前景看好,有创业想法,无奈一窍不通也不懂技术更不懂如何运营,便在洗车店当洗车工做了大半年,现在开始准备创业尝试,看了您的理论之后,虽说思维开阔不少,可我也越发矛盾,不知道如何去定位自己将要开的店,也难怪自己是个正啥都不懂的小屁孩,也说一下自己的考虑让楼主指点迷津。1,汽车美容店,以洗车作为吸引和捆绑客户的重要手段,再吸引客户做美容项目来赚钱,成本低,利润高。可事实上,我感觉不是很乐观,美容店技术门槛低,各种美容店充斥市场,竞争压力大,客户稳定性不够,哪天不高兴了,随时可以到其他地方消费,反正到处都有,技术也不会比你差,而且开支也很大,包括人工,水电,杂七杂八的费用也挺吓人。当然也有开得很成功的,但我只是个刚出茅庐的小屁孩,所以尽量把风险降到最低。2,汽车用品批发,之前并没有很认真的考虑这个定位,但看了您的理论之后,觉得这个貌似更有发展潜力,感觉这个选址很重要,最好是汽车美容用品市场里吧。3,某个技术含量高的专业项目店,比如专业油漆店,专业轮胎等。这种技术门槛稍高一些,一旦客户满意你的技术,就比较容易发展成固定客户。貌似我说的很低级,但也真诚求教,希望楼主指点。

其实,我很惭愧,虽然我的汽车美容店发展的规模还不算小,但利润不高。是我所有生意里面赚钱最少的一个项目。我们的发展思路也挺简单,一路过来都是按部就班,用最容易打开市场缺口的方式洗车来找到客户。然后捆绑客户,然后看客户有何需求,我们就上什么产品。

第二阶段课程结束后我会简单写写这个生意,到时候我们再探讨探讨。

日期：2010-11-09 21:40:08

选好一个项目后经营下去，先实现收支平衡，再考虑扩大经营吧。

赞一个。

不赞同规划啊几年计划啊啥的。计划哪有变化快啊？能有条主线一直贯穿下去就不错了。

我们小屁孩呢，走一步说一步的话。不做趋势的预言者，也不做趋势的创造者，要做趋势的跟随者。

日期：2010-11-09 21:51:49

作者：heizi2016 回复日期：2010-11-06 18:30:30

潮哥，还有个问题，你的餐饮项目的送菜员工的收益估计跟你说的桶装水送水工的方法类似吧，那么，这么频繁的送东西，磕磕碰碰咋办，你赔钱给员工？另外，员工按照国家合同法的那些什么金什么险的，你给他们交吗？期待您的解答，嘿嘿

=====

以前看过一个电视剧，好像叫天道。

讲到音响界打商战，最开始就是奇袭价格战，将产品压榨到了业界最低的价格，为何？因为他们找了个贫困村当做血汗工厂，用极为低廉的成本生产箱体，于是竞争对手就抓住这一点告他。但法律上的确拿他们没辙，为何？因为他们都是美名其曰：合作。人家是合作伙伴关系，一个愿打一个愿挨。有了合作合同，就不是雇佣关系了。。。

恩，比较邪恶，大家不要盲目模仿。

至于兄弟后来提到的财务控制，以前我有几篇帖子提到过，如何防止员工搞小动作的几个举措，兄弟可再回去看看。

日期：2010-11-09 21:53:55

什么险什么金的真没有。

不过讲实在话，我们对下面的人还是很照顾的，好到超过很多人的想象。

不然何谓温水煮青蛙呢？

日期：2010-11-09 22:07:53

作者：cpc020 回复日期：2010-11-0621:57:04

潮哥好，看你贴子好久了，有个问题想请教你，我们公司是做厨房电器的，主要有油烟机，消毒柜，燃气灶等。公司前几年都是做外销的，由于近两年生意一直比较不好，所以老板今年考虑做内销。我是想考虑做个代理，不知可否。我目前有以下以几担心。一，公司在国内目前没有知名度二，公司产品质量目前处于一个提升阶段三，公司产品目前款式不多由于今年才考虑做内销，目前公司在拓展市场，所以做代理的条件相对比较宽松，望指点一二

=====

第一，你们公司主要就是做外销。能活到现在不错了。

第二，你们老板今年才考虑做内销啊？早两年就应该战略转型了哦。

第三，你是做什么的？销售？售后？行政？有没有公司产品的推广经验？功力如何？自身有没有周边的资源可以利用？

第四，如果都不太具备，我建议你先潜伏，跟着公司的脚步慢慢发展，等猎物出现在你的射程范围内的时候再扣扳机。

日期：2010-11-09 22:16:40

呵呵，2016 兄弟，思维又局限了吧？

我把意思讲明白点吧：

不说你去大公司找些白领，就说你去学校随便拉个学生，然他给你打黑工，30 元一天，我敢打赌，没人给你卖这个命。

而如果找一个身无一技之长、贫困潦倒的绝望流浪汉呢？那他会觉得得到了上帝的眷顾，在他眼中你就是耶稣。

而天道里，他们为什么能低成本制作产品呢？是因为他们选对了人。

这才是我们要学习的思维。

看到血汗工厂就是血汗工厂了？要看到血汗工厂能学习到选人的哲学，才叫高明哇。

这样，往往同样的代价就能获得更高的生产力。

日期：2010-11-09 22:23:31

呵呵。

苹果兄弟，恭喜恭喜。

人的路就是这样，越走越窄。

所以要趁现在还比较宽的时候多折腾折腾，不然以后就没得折腾鸟哇。

日期：2010-11-09 22:40:36

作者：什么一条街回复日期：2010-11-0700:29:09

我一直看潮歌的帖子，从开始到现在一直在细细品味。我就在、琢磨着怎么才能创业，围绕潮歌说的三个圈圈一步步的延伸。直叫我等就一股创业的激情啊！在此先谢谢潮歌的无私。今天我的一个表哥叫我帮他做销售。他在A省的公司上班，他在这家公司还不是做的销售，不过在本公司当地。而我在B省，剩听他说的样子在B省还没有他们公司的产品，叫我先做做，他所在的公司是做防静电屏蔽袋的。先说明它的用途（（防静电屏蔽袋能有效隔离物品与外部静电场，防止袋内产生静电，保护物品不受静电危害，还可防电磁干扰。用于PCB, LED等静电敏感元器件。防静电屏蔽袋可以最大程度的保护电敏感元器件免受潜在静电危害。它们独特的四层结构可形成感应效应以保护袋内物品与静电场隔离。另外里面一层是由可消除静电乙烯组成，可以防止在袋内产生静电。这种可热封袋是半透明的，从外面就可清楚辨认内部物品。表面电阻值可达到8-11次方。））不过这种产品只能在生产电子产品行业的厂家进行推广。如电视，电脑等元器件的厂商。（我个人觉得就是包装袋，不过是给元器件包装的）据我表哥所说目前在B省还没有做这样的厂商。他说在B省的厂



商都是从外省进的货（当然我表哥的公司是没有份额的）他就叫我做。所以我就想到了潮歌帮小弟分析分析。如果我接手了——在众多同行业中我销售这类产品怎么才能打入 B 省的市常（他说质量和其它行业都差不多，主要是价格这方面低，到底低不低我也不知道。也不知道在 B 省的厂商是多少钱拿的货）我也想过从价格入手。不知道有没有可比性。怎么进入大公司这类。如长虹，TCL，DELL 联想，这些厂家，因为只有这些厂才能有大订单，因为出口量大，而要的袋子就多（一次性袋子，属于重复消费）袋子是按平方算的。比如多大的尺寸在算平方，价格也不一样。如果是 12CM\*6CM 就差不多 1 毛多一个袋子（他当时是这样给我算的）。在找采购经理这块，怎么才能让他觉得我的产品比其它同行业的好，让他买我的产品。（意思就是怎么去接触采购经理给它回扣？）一般拿单是需要多长时间呢，一天？几天？还是一个半月？几个月？还有就是我资金有限。比如去接触采购经理的时候要请吃饭，晚上在出去玩玩。算下来的话也是一笔很大的开销啊（开票可以报销的）目前是我手里没资金，就这点上我犯难了。以上就是我自己的一些想法，潮歌有空请帮忙分析分析吧，我觉得也符合潮哥你说的三个圈圈，大众消费，量大（因为厂家多）。批发，我也可以坐着批发啊，只是从公司低价拿货而已。觉得市场有点饱和。谢谢潮哥帮忙。怎么才能切入这个市常做成功的机率大不大。谢谢了！下面是产品的照片：

=====

兄弟这是拿着产品套市场啊

这不得不说是个误区，就像很多人说，我有个技术，想创业，我能低价搞到产品，想创业。

当然，如果一个项目，上游优势和下游优势你都能掌控的话，那是何等美事啊

退而求其次，如果是愁买不愁卖的生意，你掌握了下游资源意义就不太重大。如果是愁卖不愁买的生意，你掌握了上游资源意义也是不太重大的。

这个生意呢，的确是符合优质项目的标准，关键是你的能力能否匹配？

尽管我对这行比较陌生，但我有个同学在步步高做采购，据说这里面的水深得很咯，不是随便个小屁孩就能胜任得了的。恰好呢，我也有个同学在许继电器搞公关，呵呵，估计工作和你接下来要做的事情很相似，他常说，一入江湖，身不由己，不把自己变成人精，就被别人压成人饼。

所以，如果你一定要做的话，我的建议是你先加入你表哥的公司，用别人的资源来提升你的功力，等你的能力能够匹配这个事儿了再去单干不迟。

日期：2010-11-09 22:49:07

楼上的大头娃娃：

首先，如果你处在从属市场，而不是主流市场，基本上你的业绩就要打很大折扣了。

那么，你需要做的是引导市场，但，引导市场是很难很难的一件事，要花很大的代价才能带来一些机会。

所以干这个引导市场的活儿的，都是些商业巨头，而小屁孩想做，那就是事倍功半。

不过话说回来，其实引导的方法还是有的：

比如，妈妈买豆浆的时候，推荐一款豆浆：恩，我们这款 XX 豆浆含三聚氰胺啊苏丹红啊孔雀绿啊啥的，喝了对大脑发育好，长身高啥的。。。给你儿子也整一杯？

或者直接挂个牌子在门口，新推出一款对孩子睡眠有好处的 XX 豆浆。。。。。

方法太多了，有没有效果，本人概不负责哈。

日期：2010-11-09 23:00:41

作者：天空下的两只羊回复日期：2010-11-0709:30:53

两年前学习熊熊之火的初级班教程，今日得到心血来潮手把手的教育，

甚感我辈之幸，由衷地，向前辈们道声，谢谢！相较而言，潮哥对道有更深刻的理解，并且能够将之用文字表述出来，高人一筹。只是，不知道潮哥现在有没有实现“亿”的财务自由，毕竟，以潮哥的模式，绝大多数项目能自动运营之后，也是须花一定时间精力来维护，尽管能多出很多空余的时间精力，却无法专注于某一项作为事业发展。

=====

猜家产的事儿咱不干，哈？不然多惹人嫉妒啊

关于私人问题呢，以前说过了，只回答一个问题，这里无奈之下，再回答一次。

问：阿潮，你是帅啊，帅啊，帅啊，还是帅啊？

答：那啥，我真帅，哥。

喜羊羊和美羊羊兄妹：

你说的有一定道理，是要花一点时间来维护，但不是无法专注于一项作为事业发展。

是我不喜欢事业这个词汇。

再大的事业也有轰然倒塌的一天，那何必开始就执着？

像现在多好啊，规模都不很大，轻松有收入。

鸡蛋不在一个篮子里，随便死一两个连眼睛都不带眨。

我呢，是个享乐主义者。早脱身早享受。

也不打算给后代留什么遗产，走了就两袖清风，剩下的就捐掉，对社会也算有贡献了，多好。

日期：2010-11-11 19:43:16

其实，百家相通，都是探究事物的本质和发展之道，才由心而发：神即道，道法自然，如此。

世间阴阳交替，万物代谢，草木枯荣。。只有洞悉真相，入化城之境，方明白万物相通。然，度己、度人，求不患于无常，而已。

至于丁元英，是个明白人，但明白人往往会很痛苦，往往会和世俗格格不入，因为没有大包容，所以才会有心灵冲突，有冲突就会情欲波动，既不平静，何来不患？何来随心所欲而不逾矩？

所以，才要正视当下，包容当下。这需要大智慧。

日期：2010-11-11 19:44:37

今天，先呢，针对几个朋友的思维来开个专题。

至于专题的名字呢，姑且叫做：思与行。

开始码字。。

日期：2010-11-11 20:35:05

看到有几位极端的朋友在考察项目阶段花了太多太多的时间，这个不太可取，为何？

没有明确的目标，或者说没有选择项目的一些标准，而单凭感觉去寻找、考察各个项目，无异于浪费时间。我的观点是，在你的思维、认知范围内，对一个项目的考虑、判断无法再提高的情况下，尽快去着手试试吧。

而在这种情况下，可能有朋友可能说了，害怕一次盲目的尝试会导致失败，最终一无所获。导致这种思维的根本原因可能是，很多人对于沉没成本没有一个清晰、全面的认识。

是的，已经付出但还没有收到回报的成本就是沉没成本。

但是没有收到成果的努力算不算沉没成本？

我认为不算。为何？

因为尽管你做这个项目付出了很多努力，最后以失败收场，但经历过这件事情你自己得到的经验和诸如坚持、判断等等其他非物质方面的收获，将会为你未来获取成功增加筹码，这也是收益的另外一种形式。

所以，付出的努力尽管没有收到任何成果，但终究能以非物质的形式为你的未来提高价值。

问题是，你愿意基于这种思维而付出努力吗？

但，各位千万不要从另一个极端来认为，我是让大家在现在没有什么思维高度的情况下，最好的方式就是找个自认为好的项目就开战。

我一直都是认为，这种情况下，最具性价比的方式是提高思维，提升功力。自然，判断、选择项目的标准就会和以前不一样了。基于此，接下来成功的概率就会更加高一些。

也就是说，短期的行动和长远的行动思维要能很好的调和。不要畏手畏脚的同时也不要急功近利。

想起了名著《卡拉马佐夫兄弟》里面的一个场景：

在柔弱的、永远污浊的、永远卑劣的人种的眼中看来，天堂的面包和地上的面包可以进行比较吗？即使有成千上万的人为了天堂的面包而跟随于你，可是，那些无法为了天堂的面包而忽略地上的面包的几百万、几百亿的人们又会怎样？

而朋友你呢？是现在就开始吃地上的面包？还是为追求天堂的面包而放弃地上的面包去打造一把通向天堂的天梯？

要结合你的实际处境辩证地思考哇。

日期：2010-11-1 21:46:52

作者：回农村养猪回复日期：2010-11-06 18:35:50

潮哥你好！我看了3天才把帖子看完，我真的很佩服你，我对你的崇拜犹如滔滔江水，连绵不绝。又如黄河泛滥，一发而不可收拾。我现在有个疑问，反正我是想不通了，希望能帮我分析一下。比如我有一批货，现在呢，我有2个打算。1. 可以找一些有固定店铺的人，免费给他们供货，他们卖出去了分提成。2. 找一些经常摆地摊的人或平时空闲时间比较多的人，让他们卖，好，问题就出现在这里。这些人没有固定的店铺，我如何能放心的把货交给他们，当然他们愿意出比我进价高一点点把货买走，自己挣剩下的利润也可以。不过他们要是不想先买下货的话，如何能保证我不会上当。我怕他们拿我的货跑了，这样我哭也没用了。各位大哥大姐，都帮帮忙，想想办法，

呵呵，谢谢了

=====

兄弟是批什么货啊？咋听得后脊梁骨发凉咧？

白粉啊麻果啊啥的，咱可不敢支招哦。

建议描述清楚一些。

大抵第一条路，是可行的，就看你如何让别人觉得没有竞争的同时有赚头。

呢，大抵行不通，不过可以想办法把货卖给他们，咋卖？但考验销售功底的我。

很多年之前呢，我有一批打火机，一大批哦，是朋友店倒闭后剩下的。我俩要想办法卖出去啊，不然堆家里多不安全啊

要一个一个卖出去那多费事啊，而且拿到别人店子去代卖也不知道猴年马月能卖掉。

于是我们想了个邪恶的办法，唉，大家不要鄙视我了。

我们印制了几百张宣传单，传单上面写的是招聘校区代表的内容，也就是兼职的传单。然后请了2个学生到各个大学里面去张贴。

电话多得惊人，唉，大学生嘛，遇到兼职的机会大多不会放过的。等他们来了以后呢，就推介我们的打火机，上天下地胡吹海侃一通，告诉他们这批打火机是某军工厂特制的，和 zippo 质量相当，我们是要推广这个产品，促销阶段呢，零利润销售，出厂价是6元（其实我朋友的打火机进价是4元），现在你们可以从我们手上以这个价格拿去销售，我们的未来市场价会订在30元以上。然后开始讲如何销售，就是去麻将馆啊电子娱乐城啊等类似抽烟的人比较多的场合去销售。。。。。开始两天来的人很多，很多学生都热血沸腾，遗憾的是很多人没有带钱，所以很多人央求我们押学生证拿产品去先卖，我们自然是不答应，这样的结果就是开始两天每天来的人相当多，最后买我们打火机的人不多。然后我们又作了调整，在电话里面就告诉打电话来的人要带上100元以上的准备金，不是押金，没有任何风险，合不合作全由自己决定。于是，后来来的学生手上都有点碎银子了，自然，成功率很

高了，几乎每个来的人都被我们忽悠得买了很多打火机回去了。那时，每天大概要来二十多个学生，每天就有十几个买产品带走了。嘿嘿，半个月的样子，打火机就一销而空。可以肯定的是，几乎所有人都没用卖完他们进的打火机，因为没有一个人卖完了回来再次拿货的。

唉，这个事给我也留下不少的阴影，每每看到现在什么杀幼儿园小孩啊虐童啊之类的破事，我就很奇怪的回忆起了这么一段往事，罪过罪过。。。

日期：2010-11-11 21:49:13

好，27 页连最后遗漏的一个帖子也回复完了。

回复呢就告一个段落。抱歉。讲一些课程了再来继续回复。

楼上的兄弟，

只要运输没问题，做网店卖土鸡蛋是可行的，具体的探讨到时候慢慢来。

日期：2010-11-11 21:56:08

没办法，手冷。呵呵

日期：2010-11-11 21:57:21

很多朋友问服装生意的窍门。

那我转个东西来大家看看先。

明天开始写课程。

日期：2010-11-11 22:01:43

小服装生意进货经典，6 年赚 600 万

一货源

每天看见很多人关心找货源，好像有了好的货源，生意就有了保证。但刚开始，其实在商店里，最不重要的就是货源。俗话说，三分货，七分卖。这

个时期，记住，不选自己爱的，只选容易甩的。

举例：我拿 20 元一件小衫。10 件。

1 件卖了 145 元，1 件 80 元，剩下的，每天要求自己无论如何卖一件。务必高于 80 元。

可能有人说了：真黑。

我告诉你：衣服的价值，在于卖的过程。有多少顾客，是缺衣服穿的？女人买衣服，在于享受买的过程。

买这些价位衣服的女人，是不会跟你认真的，他们只是觉得不贵，玩玩，可能不是很好，目前不是很需要，

但留着以后小搭小配还可以。价钱吗，穿的出去，反正又不贵。便宜了，不会穿。

不信你试一试——20 块？太贵太贵！10 块好了，我买给家里保姆穿的!!!

卖衣服，要爱自己的货。时间卖长了不要嫌弃。我拿货也有后悔的时候。我会总结教训，但我还是把它当最美的衣服推销。

我那时候的信念：什么货都可以参与商品流通，何况我卖的是新衣服！

不是夸口，客人冲着我的热情来的，熟客一大堆。最高纪录，一天营业额 3000 多，起码要赚 2000 多。最低 700，也有利润 400 多点。

4 个月后，第二个店开张了。

我挖了个送快餐的女孩，600 元工资，到我这里 1500，她真做到了销售大于一切。我们这个市场，1500 是合理工资（当时），但要熟手。我偏不信，我相信激情。

我开始调整拿货方法了。

找货不如找伴。

我跑遍了所有的市场，经过再三挑选，选定两家批发商。

为什么？跟庄！眼光好，不如跟旺家。

有很多人进货，喜欢东拿西拿，自己觉得眼光好，拿货象“血拼”，象购物。我不会。

我集中两家拿，熟了是大客。别人看不到的新版，我能拿，再熟了，开



始退退换货。

好版我也跟得上，坏版我就想法换，压货少不说，家里风格相对统一，不会乱七八糟，搭配起来一条路。

看看那些品位妹妹拿的货，我笑死了。

我的强项是销售，我不会在拿货上耽误的。我不停的赚钱，开店，18个月，共开4家。由于我什么都尽量卖，

批发商都被我感动了。经常赊销给我，流动资金大大增加。

我后来开了10多家店，共做了6家批发商的货。我早退早换，年底就没压什么货。

说到这里，你们会想，我是个什么样的人呢！

你们百分之一百会猜错。

就在我卖13块一件小衫的时候，我身上穿的是如假包换的香奈尔。当年PRADA、D&G我都不玩了。

我还有另外收获：这6年间，我手下营业员有20多人创业，20多个老板娘。他们明白了，做生意与实用不了多少钱的。

我教育他们：要做无中生有的人。

我觉得做衣服是农活，急不来的。

我觉得“正走在这条路上”，拼命推销的是自己对服装的理解，其实，女人们需要的只是心里满足。

你们中一定也有这样的人：喜欢买，多于喜欢穿。

我现在不穿名牌了。错了，不是一定要求名牌了。

现在我的生意不错，货很贵，也卖得好。老实说，穿过那么多好东西，这时装也知道个七七八八。

就是你作为老板娘一定要打扮的漂漂亮亮，如果你想生意好。而且店内的货只能配搭一点，自己决不要穿版，那是营业员的事。你要穿得有档次，你店里衣服都有档次。明白没有，尽量穿大大的名牌，作为你的战衣。

那时，你的一个热情微笑，将使很多难搞的女人，乖乖的成为你的熟客。

卖便宜货和卖贵货是不一样的。

卖便宜货，要热情，

卖贵货，要冷一点。

你们会觉得势利眼？错。

在最顶级的专卖店，你们感觉到那客气后面的一点冷漠吗？！

我卖货。是这样的。2000 左右的衣服，不要报价。拿个计算机打给她看，记住，看着她的眼睛。自己只是礼貌就够了。如果她是这个消费层的，她感觉她要证明给你看。女人天生是天敌，太热情了。她觉得你的货不值。

卖贵货，笑得越少越好，即使是光顾了很多次的顾客，也是客气客气，再客气。

东扯西拉的，真是书到用时方恨少

有朋友问我，你贵货也做，便宜货也做，为什么？

其实是看店址来的。

隔壁左右，卖什么档次，你要照跟。通常人流量大，你就要做量。没什么人的地方，要做贵货。

当然，我喜欢扎堆，千万别搞单独一店的地方，死路一条，不是节约租金，是浪费时间。

有人会说，我守两年会旺的，两年分分钟耽误你赚几十万。

卖便宜货，拉车仔进货，卖贵货，进出是宝马。

卖 100 一件，赚 90 也嫌慢，90% 也没多少。

卖 1000 一件的，30% 是 300。

但贵货要守。是真的。你不能守 6 个月到 10 个月，就不要做。但一年后就不累了。会越坐越旺，

很多人没有坚持。做了便宜货，就注定劳劳碌碌了，开头容易，永远辛苦。犹太人是会做生意的，他们就全卖贵东西。

当年很多品牌拉我加盟。我从来不干。满街的货都能卖，干嘛要把命运交给你，我又不是不会做生意。

女人只对男人忠心，男人才对品牌忠心。我什么好牌子都想试，毕竟消费还没到试过千山万水的层次。

卖散货好。赚得多，没人管，除非卖名牌，名牌会拉你加盟？

我现在也做批发。我不拉人加盟。我又不是没钱，拉 100 人加盟，要是 100 个都不会卖货，那不是拉了 100 个包袱。我也同情那些小店，什么都要人家拿一大堆，人家怎么卖。

日期：2010-11-11 22:04:15

## 二卖货定律

1. 每个女人都会认为自己穿衣有一套，你不要冒充顾问，形象指导。（认为自己穿衣打扮不在行的，不会经常买衣服）

熟客很重要，回头的生意比重很大。

千万不要喋喋不休的教客人搭配。女人自尊心大于一切，她不会找个地方犯傻给你看的。

不然的话，就算这次买成了，你这里也不会是她想经常来的地方。

我会这样处理的。

客人关注了一件衣物后，全身名牌的我会由衷赞叹她的品位，在她买衣服的过程中，我还会请教他还有什么更好的奇思妙想。夸她应该吃时尚这碗饭。我是天天不如的。

结果是：我很多客人没事的时候，都喜欢带上老公或男朋友来逛逛，顺便买上几件，展示一下自己购物的精明。

这里是她的乐园。她还会呼朋唤友，而且帮你卖货。她想更多的人都知道，全身名牌的我，都是她的粉丝。

我的商店，是无数女人的梦工厂，我贩卖梦想，我的商品是成功感，优越感。

很多情况是，客人发现在我这里买过的一件衣服，贵了别人很多。但她们会维护自己的威信。

心里一万个理由去否定自己的失败，不会迁怒于我的——她知道我不是内行。

## 2. 卖货不是辩论

好，对是营业员法宝。

来看看：

这面料不好

是啊，您是内行。不过好洗好晒，容易打理。不需要干洗。

穿起来不会舒服

对呀。穿之前洗洗。讲究的美女们新衣服通常洗过才穿的。你喜欢红色还是绿色？

我不喜欢这上面的扣子，太咋眼

是啊是啊不过省得配项链了。这里有个手镯。一个色系的。你家里肯定一大堆手镯。

结果往往是：一件毛衣，一个手镯，一条裤子。（她还告诉我们应该配条什么裤子。为了宣示她的正确，又买了条裤子。）

客人有了上帝的感觉，就会成为你的奴隶。

女人很奇怪吧。当他觉得战胜了一个成功的人（我全身名牌），她感觉自己更成功。两个成功的人物的话题，

绝对不是讨价还价的区区 100. 200.（客人会想：我是成功的人。100. 200 不是问题。）

遇上是孤寒的客人，你要全力以赴：好的对手，是老师。

你是商人。你要有商人的素质。随意的让步，是恶梦的开始。你这次爽快少 50，他下次争取 100.

讨价还价的要点，是一个又一个的交换条件，比方说买多两件，或者带上配饰，或者承诺带朋友来。

承诺价钱要保密。承诺下次不要给这么低，要多关心我们。朋友来了要多帮我们说说好话。

大家要双赢嘛。您已经是我们的 VIP 了。

大家可能注意到，我反复强调自己穿的是名牌。不要鄙视，这是营销。

你的形象，就是商店的形象，你表现的档次，就是货的档次。客人愿意

跟你做朋友，当然你要够谦虚，能跟你做朋友，她会觉得自己有档次。

我的客人公认，我这里的客人，都是品位的。（在我这里买东西，是光荣的。）

瞧，你的客人都是成功人士，有档次的朋友，你还愁卖货？有营销，不用推销。

3. 控制好你的品种。

每一个女人，穿衣都有自己一套，告诉你个秘密：她们 100% 擅长挑衣服。50% 擅长挑裤子。30% 擅长挑裙子（连衣裙除外）。

为什么女人会不停的购物？真的会买衣服的人，会经常买衣服吗？多数是裤子裙子没配好，但他们从没有想到这一点，她们会满世界找一件合适的衣服，他们总觉得自己还差一件衣服。

聪明的老板娘已经知道怎么做了。

以己之长，攻其之短。

老板娘们拿货，喜欢重点在外套上。外套的竞争最大，好看之外，还有更好看的，遇上的客人还都是内行，都有自己一套，生意难做？自己检讨一下吧。

好生意的老板娘，绝对会看“下三路”，即裤子，裙子，鞋子。

“下三路”做好了，外套小衫什么都卖得好。

想知道什么样的裤子，裙子，鞋子最好卖吗？

裤子

关键词：稳，显瘦，

裤子类型要全：小裤脚，直统，休闲宽裤脚，西裤，7.8.9 分裤

夏天浅色为主，冬天深色为主，全年不断黑色。

每个裤子不能有太多类似款

拿货时，两个款差不多，选一个。两个款都喜欢，就先做好一个，以后再做一个。为什么呢？

有比较，就有高低。客人不愿意参加考试，你 10 个款她通常只挑一条，淘汰的 9 条，她以后兴趣不大。

你提供 5 个款，她也是选一条。记住，不要太多款式，客人对裤子的款式要求不多的。淘汰供货商时，以版型为重点因素。凡是版型好，年龄跨度大，简单大方的裤子，就是最好卖的。个性是客人的事，共性是你的事。裤子越个性，越难卖。

裙子

关键词：线条，显瘦，含蓄的性感

要想裤子裙子卖得好，店里配三宝高跟鞋中跟平跟，冬天准备二种靴子。

我的经验是：38.39 码好，方便客人穿脱。反正店里也卖鞋子，顺便给客人感觉一下。

说服客人换鞋子试裤子，你可以准备大量丝袜，客人感觉你服务好，又卫生。如果女人穿运动鞋试裤子，我担保你卖不成。

鞋子要卖质量好的，绝对不能以次充好，瞒不了多久。

除了鞋子外，其他衣物质量一般就行了。世界 500 强，不是靠质量第一赚钱的。

每个月的营业记录，你要保留，检讨。裤子裙子，销售额要占 40%，才是正常的。

每次换季，裤子先行。遇上天气该冷不冷，该热不热时，影响生意不大。

夏天卖好裤子，冬天卖好裙子。

没有说错，

好命的女人，夏天有空调，冬天有暖气。

男人穿衣向哥们看齐，女人就喜欢与众不同

女人喜欢七彩的世界，但喜欢犯重复购物的毛病喜欢和决定购买事两回事。除了打底的毛衣，小衫颜色可以大胆一点，其他的，还是劝你稳一点。

外套大衣外衣我就不说了，大家都是高手。

日期：2010-11-11 22:05:25

三怎样与供应商打交道？

尽量固定两家。你如果满世界拿货，谁也不会照顾你。

集中你的进货款，只攻两三家，好处你很快会发现。1. 退换货相对容易。2. 不会一段时间没拿货，把市场上的旧款拿回来了 3. 拖拖欠欠，以后好见面。加大营运资本。跟供应商的营业员搞好关系，有什么好卖的，你不会错过。4. 不要把钱都丢在路费上了。你不时可以要求供应商发板给你，电话电脑拿货。

什么样的供应商是好的供应商？

1，有实力。不要怕辛苦，见到缝纫机，才考虑长期合作。这是意大利商人的铁律。

全国都一样，到处有人撵货。你拿的高级时装，分分钟是地摊货，别处买来，换上自己商标的货。

你好好卖，也卖得脱，但是，赚 600 万可能要 12 年，不是 6 年。

找货源，好多老板使错了劲。

她们出门拿货，多购物，关心的是款式，价钱，而不是找个有实力的战略伙伴。

有实力的供应商，有钱有人才，必定比你单打独斗赢的机会高。

2. 有道德的公司

可以侧面打听。供应商的营业员，做了多长时间，喜欢这份工作吗？销售经理是否过于热情。

好的供应商不会无端的对你热情的。他们知道，80%的利润是 20%的客人创造的。在你没有展示你的商业价值前，越卖力的宣传，你越要提防。

你可以观察他们的客户，是喜气洋洋的，还是愁眉苦脸的。

我很反感加盟。加盟已经是垃圾了。加盟是洋玩意，但到了中国，变了味道。外国人的加盟，宗旨是便于管理，经营标准化，想圈钱的话，可以去上市，去集资，所以，他们更多的是想搞好经营。中国某些商人，想的是扩大规模，马上圈钱，至于扩大渠道之后，自己有没有本事搞标准化经营，想都没想。收入根本不考核，只要你有钱。很多加盟店店主都不会做生意，生意会好？如果靠这种低级

管理都能学会做生意,

那什么叫 10 年难学个生意人!

我自己是不收加盟的. 我不乐意背包袱.

卖我的货的人, 必须是有本事的. 好货还需会卖.

以前, 我没开工厂, 拿货卖的时候, 谁要收我加盟费, 我都费事理他. 有实力, 你收来干什么?! 没钱, 就是没实力!

货好? 哈哈, 你自己卖嘛.

到处是好货. 不是你货好, 是我想寻个方便.

愿意一起做生意, 就要信任

供应商有实力, 不会太在意你有没有钱, 关注的是你的能力.

什么都叫你掏钱的, 会真心帮你赚钱?

是, 没有那么高尚, 我也不是帮客户赚钱, 但我希望有本事的客户帮我赚钱, 所以遇上有本事的, 我会多方笼络, 没想过用加盟. 加盟费设限的.

### 3. 小心订货

如果不是你要的数量大的惊人, 你就没必要订货.

有的供应商喜欢要求订货, 你要小心了. 他想的是转嫁风险. 你开了大百货公司, 走货就正常, 如果不是, 能不定就不定.

看好你的钱包.

有的定货商黑, 你要注意. 样品可能是进口料. 定货后, 记住拿件样衣, 或布版, 在定货合同上写明货不对版, 就不收货.

如果他以各种借口推搪, 你可以毫不犹豫走人. 特别是广东, 杭州, 包括所谓的外贸公司, 你要小心了.

总之, 尽量拿现货.

骗人手段还有: 哎呀, 这个货不做了. 你定 50 件吧, 帮你做?!

回应的聪明点: 我要大码 3 件, 中码 2 件. 有客人做, 帮我搭上吧. 有货通知我吧. 这样, 真假, 你都不会吃亏.

我有个朋友, 订货没拿样衣, 布版, 结果收了批垃圾.

### 4. 富有责任感的供应商



好的供应商会关心你的生意,这也是他们关注终端. 次货调换爽快. 舍得在终端投放广告. 会不时征求你对货品的意见, 会询问你经营的难度在哪里, 问你最近生意怎么样, 有没有什么货物要补充. 现在有热卖货品, 要不要发板给你试一下.

当然也会答应你, 发板是可以退的.

你不必在意供应商本身的装修, 他的简单反而体现了务实. 好多供应商不知道服务终端, 只顾自己装修, 彰显实力.

我有个朋友向我报告, 说找到一家有实力的供应商. 我问他你怎么知道有实力, 他回答: “哇, 他们店子装修的好豪华呀!”

一旦有了好的供应商, 你也要努力. 强强组合, 双方要珍惜.

不要太计较, 天天提要求. 任何单方面的利益都不能长久.

好好卖货, 这关系到你的发言权. 展现你的价值越充分, 你得到的好处越多.

看货篇: 三分货七分卖

1. 不要好看, 只要好卖.

好看的货, 在苏州, 不在广州. 重点看估计能卖多少钱.

2. 不要光挑自己喜欢的, 要挑多数人都接受的.

不是自己穿, 要有生意头脑. 自己赚了钱, 大把好东西穿.

3. 供应商好是好, 但货不是最漂亮的

衣服最漂亮的是婚纱. 找个婚纱公司??

4. 我有品位. 这些货看起来不怎么样

除非你做国际名牌. 有品位的妹妹, 你会死的很难看的. 有品位的妹妹, 通常赔钱赚吆喝.

5. 路费太贵, 多拿点, 摊平费用

什么年代了. 搞清楚编号, 方便补货就好了. 电话电脑多用用.

6. 我客源少, 要天天新款

保持一定的风格很重要. 扩大客源是根本. 围着几个熟客转, 你会货越压越多, 客越来越少. 店里乱七八招, 断码货比比皆是.

好销的款,争取多卖,这是市场肯定了的货,消费者买后满意度高,做熟客的机会大增.反而新货有新货的风险.

好卖的货.我下手重通常会拿几十件.时常检查码数是否需要补齐,要不要增加颜色.

7.我经常给电话,只补一两件,供应商会不会瞧不起?

放心,好的供应商会欣赏你的谨慎的.至少,你不会给他带来大麻烦.

如果你致电要退货 20 件 30 件,他才烦.

8. 供应商有些过分的要求,我能拒绝吗?

拒绝.商人的特质,就是保障自己的利益.你是商人吗?

我是一个批发商,我尊重有分量的对手.

日期: 2010-11-12 20:41:37

来了,

突然想起以前说过要开一个关于有效沟通的专题.

好,今天兴致不错,来聊聊沟通的问题.

在此承诺:沟通的专题一旦聊完,就继续课程.

日期: 2010-11-12 21:43:26

首先,沟通是要干嘛?

沟通,就是让你的东西能让对方接受.

这个东西,是广义的,包括很多很多内容,观念、产品、服务、思路、你自己。。。等等等等.所以,以下内容只要出现东西二字,那就是代表这些东西了.

有细心的人就要问了,这和销售的过程不是差不多?

是啊,销售是个大的环节,具体到细节,就是沟通了,因为卖任何东西,都是在和人打交道,而人与人打交道,就是在沟通.

所以说，沟通这玩意，在你生命中，简直重要得一塌糊涂。有高超沟通技巧的人往往会如鱼得水，游刃有余，事半功倍。

而很多人因为不擅长沟通，所以生活中工作中烦恼不断。。。

为了解决这些烦恼，或者减少这些烦恼，今天特开此专题。

首先，我们要明白一些基本问题，那就是，沟通要达到什么样的一贯效果？要保持在什么样的氛围中进行？

答案是，沟通要让对方感觉良好，要保持在轻松愉快的氛围中。

有的人估计要激动了：我潮，这个谁都知道啊，问题是谈着谈着我他娘的感觉不良好了，咋办？开始往往是轻松愉快，可谈着谈着就紧张了火药味出来鸟。咋整？

让潮哥告诉你吧，这就是因为你对于沟通没有一个清晰的认识，你是让你的情绪被沟通套牢了，随着沟通而逐流。这样的话，你当然会根据你的情绪来走，脚踩西瓜皮，谈到哪是哪。往往，跟着自己的感觉办事的，结局都不太好。

所以，感情用事的人，往往会处处碰壁，沟通的结果是不欢而散，这就不奇怪了。

就像一个人要横渡一条湍急的河流。

一个人知道哪个位置的水下有一条绳索贯穿到河对岸，于是他在这个位置下水，扶着这条绳索就过河了。

你呢？

在你眼中他也就是随便找个地方下水，在水中朝着对岸趟过河而已，没什么了不起，于是你也随便地跳进河里了，可是下水后你就觉得奇怪了，咋他能一直走过去？我这里却阻力重重呢？完全不能走直线啊，浪朝哪边打来你就倒向了哪边。。。

而我要做的呢，就是发给你这条绳索，然后教你如何在水中扶好这条绳索。

这条绳索呢，就是：沟通中，始终让对方保持良好的感觉。

以前记得有朋友提过，他经常谈着谈着就争起来了。那，争论会让对方

感觉良好吗？显然不会。

所以，只要是争论，结果永远是输，赢了争论输了世界。

因为，就算你说得有道理，你的观点绝对是正确的，但让对方感觉不好的话，他也不会接受你的东西，他会诡辩，他会找很多借口来反驳你。

而就算他认可了你的东西，心里也会不服，也会为后期的失败埋下伏笔。

所以，这点是要杜绝的，感觉不好，宁可休庭、宁可放弃进攻，也不能强攻，强攻的结果就是全军覆没。

以前经常听到一个成语，叫理直气壮，只要理直，就能气壮。简直是坑人不眨眼、杀人不吐骨哇，我们要做的是什么呢？

是理直气和，以对方的感觉是否良好为沟通的准则。

这样的话，很多人就飞来了板砖：我潮，他感觉良好？他感觉良好了爷就不良好了，还咋谈？还咋沟通？

嘿嘿，这就是修炼的问题咯啊，恭喜你有了提升的方向和成长的空间，好好练习自己的气度和修养吧，没办法，这是达成良好沟通效果的无二法门。

下面举两个小例子来大家看看，看能否有点启发。

日期：2015-11-12 21:48:05

楼上的兄弟，

长期来看，证券经纪人这个职业是不错的职业，因为几乎没有天花板，是可以有积累的职业。

只是起步会比较艰难而已。

好些的证券公司应该来说是不会随便开人将以后的佣金占为己有的。但这点不是你需要考虑的问题。

你要考虑的是，如何将在你名下开户的一些大客户捆绑在你身上，以后不管你跳槽到哪里他们都会义无反顾地转户，这才是你要下功夫的地方。

不瞒你说，我有很多亲戚的孩子找我要职业规划的建议，我都是让他们去做证券经纪人。事实证明，这几年也做得不错，总体来说，工资是呈现不断增长的势头。

日期：2010-11-12 22:03:35

客户经理就是专制经纪人，会得到公司的培训机会、福利保障、后台支持。但是前期会有转正的业绩量，各个不同的券商起点会不一样，有的是20万，有的是200万，随着行情的好坏也会有调整。弊端就是，客户经理的时间比较不自由，佣金的提成点数会比较少。

而你说的委托代理制，就是兼职经纪人的意思，他的时间比较自由，得不到培训机会以及公司的资源支持，但佣金的提成比例会比较高，相对于客户经理来说要高不止一点点。

而国家鼓励不鼓励这不是你需要考虑的

所以，具体你改选择那条路要看你自身的资源和能力情况而定，如果没有什么经验和相关资源，建议不要开始就做兼职经纪人。

日期：2010-11-12 22:04:41

好，我开始继续码字鸟。。。

日期：2010-11-12 23:06:01

第一个是前些年我们到深圳举办一个研讨会，邀请了一些企业的董事长，地点是银湖度假村。

那天上午呢，有个女老板突然给我打电话，说她到了没看见我们公司的人，我说我们都在啊，你具体在什么地点？她说在银狐汽车站。。我说我们开会的地址是在银湖度假村呀。她急了，说明明你们的人通知我是在银狐汽车站啊，你们怎么搞的。。

我连忙道歉，说因为我们工作的失误导致了信息的误传，对不起，以后我们的工作一定要更加严谨，云云。。

其实，我们哪会通知错误呢？毫无疑问是她自己弄错了，结果怪罪到我

们头上。

但如果这时候你依旧坚持你的判断，对事情的结果有没有任何帮助呢？显然百分百是没有任何帮助的，而如果你主动承认莫须有的罪名，至少还会有百分之五十的可能会得到你想要的效果啊

后来，我专门在大厅等她，她到了以后我们见面了，我就接着道歉，表达由于我们工作的疏忽造成了误会，对此表示愧疚。

可是这时，她却说：实在不好意思，我又看了一下邀请函，是写的银湖度假村，是我弄错了。。

这个插曲导致的最后发展就是，这位开奔驰 S600 的大姐在接下来的一个月主动给我介绍了另外的 3 个大客户，后来我们还成为了好朋友。

随便要提的是，后来我根据这个思维，总结了一套解决这类客户情况的标准处理方案，在其他所有项目中也广泛推广，取得的效果也是相当不错的，往往输了争论赢了客户。

第二个趣事，是去年我和我朋友开车去办事，经过一个路口的时候，突然一个自行车快速冲了出来，因为我们的速度本来就不快，所以很快就刹停了，不幸的是距离太近，还是碰到了自行车的尾部，骑车的是个老伯，他失去平衡，左右扭了几下就跌倒了，车后架上夹着的一个西瓜也摔破了。

我们赶紧下车了，看着老伯在地上愤怒地看着我俩。我连忙大声对我朋友说：去，去前面水果店买两个最大的无籽瓜来（其实这句话是说给老伯听的哇）。我朋友就去了，我小跑着过去扶起老伯，说：实在抱歉，您摔到哪里了？我们去医院看看吧。一边还拍打着老伯身上的灰土，然后扶起了他的自行车。

这时候奇迹却出现了，老伯愤怒的眼神不见了，只是小声说，没事没事，小伙子以后开车慢点。我点头答：是的是的，以后决不开这么快了。老伯连忙说，让你朋友不用买 2 个，买一个西瓜来就行了。。

各位，这样的麻烦事我相信每天在大街上都在上演。其实一些小摩擦都能很好的解决掉，但结果如何呢？大多是两败俱伤。

其实，很明显是老伯自己没看见，从路口朝我们冲过来的。但这时你要

据理力争的话，他很可能就会不认账，要报警等交警来处理。地球人都知道，交警来了事情就更麻烦了，就不是两个西瓜能搞定的了。

而后来，老伯还说让我以后开慢点。呵呵，估计很多人忍到这个时候就要爆发了，CNNND，明明是你骑的快，还怨我？

于是，本来快要和平化解的冲突又被激发了。。。其实，很多时候，他这样说，只是想给自己留点面子，给自己也给你一个台阶下而已。你又何必因为一句话让自己重新陷入更深的麻烦中呢？

往往，解决事情的关键，不在于谁在理谁不在理，而在于沟通的感觉如何。

感觉好了他更容易接受你的东西而选择勇敢承认自己的不足，有时候宁愿自己吃点亏都成；

感觉不好了，就算知道自己错了也会无厘头地和你顽抗。

人就是这样奇怪，你朝他逼近一步，他就要向你逼近十步，你主动退后一步，他也会为你向后退十步。这就是以退为进的智慧。

而就我自己而言，很多时候并不是我的观点说服了对方，让对方真心接受了，而是我的态度和做法让他感觉超级棒，让他觉得绝对有必要按照我的思路来走，好像最后不照我的方法来就会有点对不起我一样。

好了，绳索呢，现在应该是人手一条了。专题的下个内容呢，我们要好好修炼传说中的大力金刚指，用以握好这条诡异的绳索。

本来呢，应该只有 3 条的，但为了配合大力金刚指，我就分细致一点，三点分五指。

简化来说就是：问，听，同，赞，批。

时间的关系呢，今天就到此为止，下次来再继续。大家有空可以就这五个字，打开思维的天窗，好好 YY 一番。不要伤身就好。

日期：2010-11-13 19:28:45

来了，晚上有点空，

聊几句先。

日期：2010-11-13 20:19:49

作者：义乌小狼回复日期：2010-11-13 00:05:25

潮哥，最近面对一个全新的资源整合模式，务必劳烦你老指点指点。先简单说说这个模式：1，在各地餐馆，酒店，药店，小型超市等等投放广告播放系统（屏幕），让经营者发放会员卡，承诺消费多少送多少商城积分。如：顾客在指定的店消费 100 送 100 积分，消费 1000 送 1000 积分。100 积分等于商城 100 元。2，通过免费做网页，做框架，做广告的方式吸引各生产厂商投入资金（前期将资金换成等值货物），主要以日用品为主。根据投入资金多少确定广告播放时间，根据产品种类选择广告投放地点。3，将前期厂家得来的货上传到网上商城，顾客前期以积分即可得到产品，如一件衣服商城价 100 元，只要有 100 积分就可得到一件衣服，差价补足。以这样的方式让消费者得到了实惠就会去指定商店消费获得积分在商城换得所需物品，以这样的方式让消费者产生粘性。让商店因为这个模式源源不断的增加客源，增加其竞争力。让生产厂家以更低的费用得到精准的广告宣传。先在义乌试点，然后迅速复制到全国各地。资金大多来源于风投，具体金额不详组建了公司，网站，400 电话。。。。前身做网络数码产品，网络技术团队正在运行中。。。。正在组建 400 呼叫中心。。。。正在办理第三方支付平台，，，，，据其介绍目前已经有很多商家希望合作。。。。目前是让我去帮他找生产厂商合作，个人感觉如下：1，生产厂商是最重要的环节，能否继续玩下去取决于厂商获得多大的利益。2，个人感觉有点像变味的分众传媒，只是投放广告的地点不一样。3，消费者要消费会有很多方面的考虑，而不是因为你送积分就可以的。今天和其创办者谈了很久，始终有以上疑虑，请潮哥帮忙分析，商城网址是 [www.52freeworld.com](http://www.52freeworld.com) 以便参考，也希望各位筒子多加分析。预计 17 号就会正式上线，我得尽快做个决定，期望得到潮哥的分析，在下感恩不尽！

=====  
兄弟你好，请问这个网站是做什么的？网上商城吗？



你们靠什么来盈利？这点我不是很清晰。

是不是以后主要靠卖产品赚钱？

如果是这样的话，那么你们费这么多事的目的，就是为了吸引消费者到网上来用积分领取礼品时，顺便能记住你们的商城，以后顺便到你们商城上消费。是不是这样的呢？

如果思路是这样的话，那这个网上商城有什么吸引消费者的地方呢？我粗略看了一下，眼拙没有看出来。莫非想与淘宝商城死磕？

假若真的是这样来吸引客户的话，绕个大圈子来取得的结果可能会很不尽人意哇。

而如果这个业务不是靠卖商品盈利而是依托于你说的这种资源整合模式，那盈利点何在？

现在我们开始探讨这个模式的核心。

首先，是在超市、餐厅、药店放屏幕做广告，我觉得这样的媒介比起分众的电梯屏幕来说差距太远了。不是只要是个屏幕就会有人看的。我个人认为这样的推广，效果不会太好。

其次，就是要找生产厂家投广告。

尽管厂家不用拿钱出来做广告，而是用自家的产品代替，这也是需要成本的。

这也是这个业务赖以生存的基础，也是需要功力去做的，不说你前期如何输出浑身解数让厂家投放了产品。只是如果广告的效果出不来，厂家自然不会继续合作了。这个生意就会越做越小，直到崩溃。

当然，具体到兄弟你个人来说，不用投入资金，就是去跑跑业务，去锻炼锻炼也是无妨的。如果能说服厂家投广告，你就有提成能赚钱，多好；就算弄不下去，也得到了成长的机会嘛，实在不行大不了拍拍屁股走人。

去留与否，需兄弟自行权衡哇。

日期：2010-11-13 20:29:13

楼上想做特产生意的兄弟，

项目可行，景区的导游和宾馆不是都一直在这样做吗？问题是你的武功练到了哪个级别？

做这事呢，不需要什么成本，先去找几个导游和宾馆去谈谈，或者直接到特产店门口等游客、然后上前去展业，谈得成就接着做，解决上游的问题，尝试了你所能尝试的所有方式、谈了很多最终都不成，就拉倒回来再练功呗。

日期：2010-11-13 20:31:20

好，

继续大力金刚指。。

日期：2010-11-13 21:12:27

538 兄弟，

一味问自己能做什么，叫固步自封，

一味问自己想做什么，叫好高骛远。

我一般是先问自己想做什么，然后看看自己能做什么，然后再让自己做些事情以至于未来有一天做到什么。

比如，我想要：有一天能一口气跑上 100 层楼。

而我试了试自己的体力，只能一口气跑上 10 层楼。那么，我就这么想：要能一口气上 100 层，先得具备一口气上 99 层的体力，要想一口气上 99 层，先得具备一口气上 98 层的体力。。。。。。要想一口气上 11 层楼，先得具备一口气上 10 层楼，而这个我正好具备，所以，我下个目标就是找个 11 层楼，拼命往上冲，直到体力锻炼到可以一口气冲上 11 层楼。。这样一步一步，总有一天，我就能达到我想要的。

这就是站在未来看现在，你就能更加清楚地知道现在该做什么、怎么做。

日期：2010-11-13 21:14:21

第一点写了一半，今天估计是写不完鸟哇。

有时间接着写。一般呢，第一点都是最重要的一点。

大家也可以聊一聊这个“问”的话题。

我呢，保证写完就发。

日期：2010-11-13 22:33:07

先说第一个，也就是最重要的一个，也就是：问。

如果说沟通中最重要的东西只能用一个字来代表，那就是：问。

请把这个最为总有的字牢牢刻在大脑里面，如果能灵活地掌握运用这个字，那后面的四个字相对来说就太不重要了。

首先，各位，你们觉得在沟通中，是让对方说得更多好些还是自己说得更多好些？

估计很多人压根儿没有想过这个问题，当然就在不知不觉中就会凭着感情办事，自己就会滔滔不绝，好像觉得只有自己充分表达了观点，别人才能清晰地认识到自己观点的正确性，经常会出现急迫的表达欲，从而打断别人的话，其实这是相当不妥当的。

因为每个人都有强烈的表达欲，不管是显性的还是隐性的。那么，只有让对方充分满足了这个欲望，他才会有发泄的快感，才会有良好的感觉，才会有可能认真地听一听想一想你是什么样的观点。

既然如此，那么，如果你想达到你希望的沟通结果，那么，请你在沟通中要想办法让对方尽量多说话，你自己尽量少说话。

好了，有朋友可能要说了，如何让对方尽可能多说话呢？

那就是：问。

问是在干嘛？是在挖掘，是在引导。

挖掘他的想法，引导他的思路。

只有问得多，问得得体，对方才能说的更多，对方说得更多，你才能掌握他的更多信息，知己知彼才能百战百胜，才能发现其中的缺点和漏洞，才能掌握沟通的主动权，才能最大可能地取得你想要的沟通效果。

那，何谓挖掘？就是问一些开放性的问题。

比如：你怎么看待这件事？除了你刚才说的几点，还有没有其他的考

虑？。。。等等等等，这是在尽可能多的了解他的想法，发泄他的表达欲之外还便于寻找其中的漏洞或者不足或者硬伤，我称之为突破口。多用于沟通的开始。

何谓引导呢？就是问一些封闭式的问题。

比如：你觉得这样好还是不太好？晚上十点还是九点？。。。等等等等二选一或者几选一的问题。多用于发现突破口后的设局。

虽然听起来简单，只有两种提问的方式，但会问问题、问对问题绝对是种艺术，是需要在实际工作生活中不断用心刻意去练习的。

久而久之，你就会知道什么样的情况下，该用什么样的方式问什么样的问题了。你就绝对是大半个高人了。

惯例，我还是举个例子，给大家些启发。

去年，有一次我回老家，老爸就拉住我，瞧瞧告诉我，老妈看电视广告买了一大瓶洗发水，叫什么什么一洗黑，据说能洗一次就能把头发染黑，绝无毒副作用，说跟老妈讲了很多次这个东西不靠谱、对身体有害，嘴皮都磨破了。但老妈还是一意孤行坚持继续使用。。。

于是，我找到老妈，问：“听说最近您买了瓶一洗黑啊？”

“是啊是啊！买了有一段时间了”

“哦，这样啊，那您用了几次感觉效果怎么样呢？”

“你看，洗一次白头发真的染黑了咧，比去焗一次油要省事不少呢”

“恩，白头发是都变黑了，不过，这个东西用得安不安全，对人体有没有害处啊？”

“嗨，电视上专家都说了，全中草药，绝对没有毒副作用，你看这盒子上写的这么多权威机构推荐，肯定没事啊，再说，我们好几个人在用呢，都反映不错的。。。”

“不过我还是感觉对这个东西不太放心，如果真的没事那就好了。”

“我们都不怕你怕什么，有问题大家还用啊，不早就出问题了吗”

“恩，那好吧，您说没事应该就是没事的。只是，假如、万一，这个东西真的被证明对头皮啊身体有危害的话，您又会不会觉得是小问题、或者大

家都在用而自己也接着用呢？”

“那哪能？身体还是相对重要些的。”

。。。。。

十分钟后，我在摆渡和优酷上搜索了一些关于这点一洗黑的负面报导。然后叫来了老妈。

先念了几篇摆渡上有些媒体发表的几篇一洗黑用户中毒事件的报导，然后再放了两个这类似的视频。最后，打开了几个受害者过敏红肿皮肤的图片。

趁着老妈看着这几张图片的空当，我在旁边说：“还不停用的话，您以后的头皮就会像这样溃烂的哦”

一分钟后，老妈顿悟了，说：“原来你小子做了个圈套阴我氩。还是边笑着边把一洗黑全部丢进了垃圾桶。

呵呵，她应该也感到了欣慰，我实质上是在关心她啊

好了，事情就到此为止，如果我没有先前的沟通，一开始就把网上这些资料给老妈看，告诉她不能用，用了会中毒。结果会怎么样呢？

结果肯定是她会打一些不成其为借口的借口来反驳我，说什么可能产品不一样阿大家都在用阿用了几次都没事啊之类。我太了解她了，这也是为什么老爸不能说服她停用一洗黑的原因。

（有些人听到对方在沟通中提出类似这种无厘头、无逻辑的反驳时，更加就会觉得愤怒了，觉得对方在无理取闹，他哪里知道，这里面是有学问的呢？）

那我之前的沟通是在怎么做呢？

就是要做个圈套，这个圈套就是：让老妈事先就立下承诺：只要这个东西被证明有害，就不能继续用。

这个圈套达成的目的，就是我希望得到的沟通的效果。而只有通过不断提问，才能逐步把对方的思路引进你设计好的圈套啊有时候甚至是不知不觉的。

所以，大家看几乎所有的销售公司，都有一套展业的话术，特别是做电话销售。为何？这就是要设计一个圈套去狩猎啊

而如果一套话术里面是与自我陈述为主，那绝对不是一份合格的话术，优秀的话术应该是以提问为主导，解决问题为辅助。

好，这个问题不再深入了，免得又跑题了，呵呵。

我潮，貌似听到有人在我背后说这是卑劣下流？

唉，不要一听到做圈套就是卑劣下流嘛。就像木讷玩好了就是深沉一样，圈套做精了那就叫智慧了。

日期：2010-11-13 22:42:56

我潮，又有几个错别字鸟，大家将就着看。

阿弥陀佛，山寨山寨。。。

日期：2010-11-15 19:46:18

来鸟。

今天天太冷，估计打字会很慢。

谅解。

先找两个帖子回一下，然后继续探讨沟通的问题。

日期：2010-11-15 20:14:56

作者：lunda888 回复日期：2010-11-13 21:13:52

潮哥：晚上好！本人现在从事干洗行业，。已有 10 多年了。就像你以前说的厨师开餐馆和卖烧饼的例子一样，整整 10 年还是我和老婆一起做，天天起早贪黑，目前也只开到 2 家店，可是到头还是做不大，看了你的帖子后，受了非常大的影响，。我目前的想法：先请多几个员工。（已经请到了）教会它们怎样操作。前台员工培训。设立规章制度。奖惩制度。让我先解放出来。我在出去跑业务。然后绑定现在固有的储值卡用户（大约有 400 多）适当时发点短信问候一下我的会员。不一定要发干洗方面的。可以发点别的。还有新

开储值卡和充值的客户，我准备了一些创意小礼品，近期还定做了一些挂历，准备送给客户。主要是让他们在家里随时都会看到我那干洗店的 LOGO。目前我也不准备做别的，只想将这个干洗店管理经营好，将来复制做准备。我目前 32 岁，有老婆，已有 2 位小朋友。我目前要怎样管理好员工？我要怎样利用现在的资源（400 多储值用户）。或者能不能产生别的附加值服务！！比如。。。？希望潮哥和各位网友帮我出出点子。同时大家多多交流探讨。小弟在此谢谢了！！或可站短我！

干洗店干得好，自己能解放出来去做标准化复制的话，也是很有前途的。你说到送礼，为何要送礼？送礼是要让客户感动，客户感动了捆绑力度才会强。

所以送礼也要讲究技巧，目的是如何送，会让客户更加感动。

同样是一个创意小礼品，充值或者开卡的时候送，效果大吗？

如果是这个客户生日的时候送呢？会不会收到不一样的效果。或者，哪天，客户来取衣服，你送个小礼品，告诉他，本来我们承诺 5 天洗好的，但由于什么原因拖延了一天，六天才洗好，为表歉意，送个小礼品。尽管他可能不知道也不在意，但经你这么一说，客户是不是对你们的敬业精神印象很深刻？。。。。

等等等等，诸如此类。兄弟要好好琢磨。

至于在现有资源的基础上产生别的附加值服务，那就要兄弟你自己多动脑筋了。

一般干洗店夏天生意会比较少点，人工会比较空闲。那在夏天能不能顺便弄个冷饮批发？雪糕啊冰激凌之类的？

在捆绑好客户的基础上，客人来送衣取衣的时候给张卡片，宣传一下，可以批发雪糕送上门，啥的之类？反正你们有储值卡，一起刷刷更健康嘛。

只要把客户弄开心了，只要是与他们生活相关的消费，谁又会在意是不是由你来提供服务呢？

日期：2010-11-15 20:52:40

作者：不明真相之围观 MM 回复日期：2010-11-13 23:10:21

谁谁说沟通要建立逻辑，LZ 这个问话方式倒是在用提问的方式把别人套到自己的逻辑“圈套”里，让别人认同自己的逻辑。。貌似有理。。可是问题是如果你遇到的对手他自己有他自己的逻辑，往往会你被他绕进他的逻辑问话里，而如果他是不善于倾听的人，坚持自己的逻辑。。那么你就只有听他的份，什么都没得辩，按他的意思执行吧~~然后这个其实是沟通失败了，我是明白了别人的意思，可以执行满足别人了。。但是我的需要需求和逻辑，别人却根本不明白也不在意，就会很被动，似乎除了发火争吵提出异议表示不满，找不到其他途径争取自己的利益啊？

=====

其实沟通就是相互博弈的一个过程，你也可以理解为谈判。就是看谁上谁的道。

以前看到过一个我们国家外交部长的一次 4 小时的谈判内容，仔细分析后得出结论：没有一句废话，句句话都有其目的。

我们呢，不求达到这么高深的境界，但也需要不断提高自己才行，我相信只要对方能多说，滔滔不绝地多说，总会有漏洞，总会有突破口。

问题是你能否发现？

能否就这个突破口组织一个逻辑圈套，把自己的逻辑通过这个突破口侵入他的思维，让对方心服口服地自投罗网。

别以为这样是很高深很难具备，不怕慢只怕站。只要不断进行有意识地训练，是可以逐步提升思维敏锐度和洞察力的。

看到沟通中要让对方感觉好，千万不要以为这是要一味顺从对方意愿。一味顺从最好办了，你说咋地就咋地嘛。

但如果你实在是没办法找到对方逻辑上的漏洞，或者实在没有办法去证明对方的观点是错误的话，争论也是不妥当的，那结果倒还不如一味顺从对方的思路。



日期：2010-11-15 21:41:37

作者：340036649 回复日期：2010-11-13 23:07:56

先向楼主致敬，写的灰常好，可以说是丝丝入扣，让人耳目一新，文章中的一些道道的确是很多项目能够成工的根本。还有非常的支持楼主的不看成工发财类的书籍，那简直是在找死。不过在下还是有点疑问，关于楼主说的发展策略，找下家，扩张，把自己的管理注入进去，我觉得这样会导致项目或是公司的下肢臃肿，从而导致项目的运作呆滞或破坏了项目的纯正性。一个产品能在消费者中产生影响真是产品的某些特点影响了消费者的生活或观念，那庞大的复制会不会影响到这些特性呢？

=====

导致项目或是公司的下肢臃肿，从而导致项目的运作呆滞或破坏了项目的纯正性。原因只有一个，那就是人才不济。

如果一个项目具备可复制性，不代表你可以无限制地去复制。经常看见有的朋友这么计划：只要把这个店做好了，我就要把生意复制到全国各地。真是没有下过海不知道海能淹死人啊。。。。有没有问过自己，这样真的可以吗？

对于此，我的一贯思维是：培养出了一个可以独当一面的人才，就开个分支机构。培养出了多少个人才，就开多少个分支机构。一个都培养不出来，就一个分支机构都不开。

举例，我一个项目，从组建到稳定，有一个人，一路从业务员升级到副总经理，这时候，我的合伙人也退出来，让他做了公司的总经理。合伙人就再另一个城市重新组建了一个新的团队。而这个人呢，在总经理位置上做了一段时间，他的工作能够游刃有余的同时，他下面的副总经理也具备了管理团队的能力，于是，他也退出来，晋升为我们的合伙人，由我们投资让他在其他地方也开了个分支机构。

而我前些年，有个生意，因为生意本身的业务结构比较复杂，所以管理者一直无法脱身出来，更加不用说下面的人了。所以，做了这大几年，除了

客户多了些，一个店还是一个店，增长率也小得可怜。

日期：2010-11-16 09:33:27

上午有时间，下午就没时间了。

呵呵，

沟通的话题继续聊。

日期：2010-11-16 10:38:56

好，大力金刚指的大拇指谈完了，接下来，开始谈第二个，食指，称之为：听。

如果说，在沟通中，要让对方的感觉开始良好的话，你第一件事就是要：聆听。

聆听呢，有很多好处，它能表明你的态度，让你显得很有礼貌、很有风度，给对方一种受尊重的感觉。这就是一个良好的开始，谁又会排斥一个喜欢听自己讲话的人呢？

而做到有效的聆听，也是有原则的，就是：你要让对方能感觉到你的确是在用心听，让对方感受到你态度的诚恳。

如何能做到这些呢？我觉得有两点很重要。

第一个是，尽可能不要让任何会影响对方讲话的情况发生。

比如，电话突然响了，所以最好事先当着对方的面关掉电话；别人讲话时你左顾右盼、坐立不安，所以你要注意力集中，认真听对方讲的每句话。。

第二个是，让自己的举动配合对方讲话的内容。

这样可以很大程度让对方感受到你的用心。比如，听到你认可的地方不要吝啬你的点头微笑，这样会让人感觉陶醉哦；

听到难以理解、比较费力的时候可以锁一锁眉头，对方会感觉到你进入了他的思维在认真思考；

原则上是不打断地方的讲话，但在你听不懂的地方，可以打断，面带歉意地要求对方就这一点再讲清楚一些。。。

做一个优秀的演讲家很困难，但做一个优秀的聆听者则相对比较容易。

只有先有意识地训练自己克服人性的弱点，压抑自己的表达欲，激发对方的表达欲，然后自己做个优秀的聆听者，往往会更加容易地取得你想要的结果。

这里呢，弄个小故事来大家瞧瞧。

我潮，找不到那个故事了，只能自己打字鸟。。

就是说，以前有个英国王子，娶了个女人做王妃。这个王妃呢，一无是处，要才华没才华，要长相没长相，要背景没背景。。。简直是一无是处，但是王子还是在很多优秀的追求者中选择了这个女人做王妃。

后来，很长时间之后，有人带着这个疑惑去问他：为什么他会选择这个并不出众的女人当王妃呢？

他说，我也觉得奇怪，每次我要做决策的时候都是一大群女人围着我叽叽喳喳，唯独她每次都不说话，只是看着我微笑，告诉我，尽管去做我喜欢做的事情。

奇怪的是，我每次都最想得到她的建议，她却每次都不给我建议，我责怪她，她也不说话只是看着我微笑。尽管事实上我做了很多错误的决策，但每次，她也是只对着我点头微笑。我太享受这个微笑了，我发觉我这辈子已经离不开她了。。

日期：2010-11-16 10:59:01

呵呵

要解决这样的问题，要有个曲线救国的思维。

用自己的逻辑对立与对方的逻辑，肯定会有冲突，别人觉得你无理取闹就很正常了，或许你也会有相同的感受？

我们要做的，是从他的逻辑中找到破绽，以此为突破口，再逐渐带到自己的逻辑圈来。

如果找不到这样的突破口，只有两种情况，第一种是别人是正确的，第

二种是你洞察力还不够，还发现不了破绽。

对于不同逻辑不同文化人，你要先进入他的思维圈，以其人之道还治其人之身。

提升功力和寻求自我突破，过程是痛苦的，不痛苦，哪来成长？

问题是，你能坚持下去吗？

日期：2010-11-16 11:01:06

以前我们一伙人训练沟通、说服力的时候，

经常是晚上，几个人一起，找个话题，两个人各执话题一方，开始对练，其他人旁观给意见。

久而久之，功力大增哦。

日期：2010-11-16 11:04:00

就像竞争白热化时，2个公司不是看谁做得更好，而是看谁先犯错。

所以，要训练自己的洞察力，同时，还要让自己的思维缜密起来，不给漏洞于对方。

日期：2010-11-16 11:05:01

噢也~沙了一个发~

日期：2010-11-16 11:06:10

噢也~板了一个凳~

日期：2010-11-16 11:07:28

板凳兄弟所言极是，

夫庙算者，多算胜，少算不胜，何况无算乎？

日期：2010-11-16 11:16:53

呵呵，

这个话题呢，不宜说得太多，不正道。。。

劳动法确实是比较那啥。

我们几个思路：

低调，只要低调，往往都可以得以解决，不会出大麻烦。

必须交的钱就必须交。

能通过合作关系解决的人员尽量不通过雇佣关系来编制。

不太在意或者不太必须的，就厚黑厚黑。

日期：2010-11-16 11:57:54

第三个，中指，称之为：同一就是肯定、认同的意思。

每个人都有被其他人肯定认同的基本需求。

所以，如果你发觉他的观点得到了你的肯定认同，他就会潜意识认定你和他是一路人，增加了你在他心中的信赖感。那，他的感觉能不进一步良好吗？

有人会质疑这么一句话：客户永远是对的。也有人盲目地信奉这句话。

那这两种思维都是不妥当的，你是要站在客户的立场，而不是站在你自己或者公众的立场来理解客户的话或者行为。

所以，你要认为的是：站在客户的立场，从客户的角度来看待客户说的话或者行为，都是有其原因和目的的，至少心情是可以理解的。

你的每次沟通都有一个根本性的目的。你希望的沟通效果就是在这个根本性问题上达成一致，其他要做的就是为此服务，将不统一渐变成统一。

以前呢，我们说过，大多数情况下，你如何对别人，别人就会如何对你，你希望别人对你好，你就要先对别人好。而如果你一开始就反对别人呢？别人也会一直坚持反对你。

那么，沟通是你希望别人能认同你，所以，你首先要做的就是先认同别人。

在沟通过程中，尽量不要轻易地否定客户的看法，即便对方是在吹毛求疵、胡搅蛮缠，你也要让对方把话说完，并且认可他，让他感觉你是他的知己，让他喜欢你，信赖你。这样你才容易曲线救国，才容易最终说服对方。

至少这种方式不会给人强词夺理的感觉，也较容易掌握对方的情绪。面对很挑剔的对手时，最好先静静地听他说话，等他都说完之后，在认同他的意见的基础上，同时再表达你的高见，这样比较容易得到你想要的结果。

而比较好的一些句子正是基于这种思维：

你讲得很有道理；我理解你的心情；我了解你的意思；我认同你的观点；我尊重你的想法；感谢你的意见和建议。。。。。

多多在这种肯定的思维下使用这些类似的句子，不管是在生活中还是工作中，都要记得竖起中指，你的人际关系就会越来越好。

日期：2010-11-16 11:30:22

围观 MM：

通过激起冲突来发现破绽，是危险的功夫，弄不好会欲火焚身、走火入魔哇，高人中的高人才敢用哦。

我是不敢滴，我宁可多耐点心，从他多说中找破绽更安全些。

日期：2010-11-16 12:21:11

叶问兄弟：

这就是为什么我不赞成一直做技术的原因，其实我的专业真的很牛逼。现在我很多同学都在研究啥机器人啊飞船啊之类的取得了不小的科研成果，混得差点的都在什么富士康啊华为啊诺基亚啊三星啊移动啊电信啊担任不低的职位了。

问题是，技术成果是你想要的吗？如果你天生淡泊名利，那就不用说了。可还是一天到晚抱怨买不起好房子，一天到晚哭穷仇富。这又是为何呢？

很多人不明白这个道理，所幸的是，我还没大学毕业就明白了这个道理，放弃了香港一家很顶尖的公司的的高薪机会，选择了从销售做起，从零做起。开始几年同学聚会我都是最差的一个，现在就不一样了，哈哈哈哈哈。

所以，我经常在说，一个人的路会越来越窄，越走越难以放弃。

比如，你个技术类的本科生，毕业有可能放弃工作机会去摆地摊，而博士毕业呢？有谁有这个勇气从零开始？

又比如，工作了一年，倒还可以放弃一切积累重新来过，但你工作了十年，在你的技术领域取得了一定地位和成果，你还能坦然放弃这些从业务员干起吗？

这需要魄力，断腕的魄力，就像我表姐开了规模不小的一家装修公司，十几年了，业界也小有名气了，前几年也壮士断腕和我搞起了服装批发，费了我不少的脑细胞哇。

日期：2010-11-16 12:27:59

甲的破绽是别人只有顺着他的意思才能去沟通？

这个好像不能成为破绽呀。很多人都是这样坚持自己的观点是绝对正确的呀。

是不是破绽，要看：他的意思有没有道理。

如果有道理，那就没什么可辨的了。

而如果他的意思没有道理，就指出他的意思里面没有道理的部分，举例、讲故事来证明给他看，如果他有自己的一套逻辑，最好就用他自己的逻辑工具来证明他的这个意思是没有道理的。

而如果，最终，你发现，他的确是在胡搅蛮缠扯歪理，那就说明这个谈话他的感觉不怎么好了，已经关闭了他接受其他观点的门窗。这时候要做的，就是休庭，因为再谈下去只能让糟糕的事情更糟，不管具体是谁的原因。

日期：2010-11-16 13:02:40

两个5兄弟：

我不觉得执行力是个重要得不行的东东。

用每时每刻都要做最有生产力的事情来描述，会更合适点。

对于做项目而言，

如果在你的能力圈内，准备不够充分，或者考虑还不够周全的时候，最有生产力的事情就是继续准备，继续考虑。而不是兴冲冲地执行起来。

如果在你的能力圈内，考虑已经充分了，准备做足了（不管最终证明是不是准备充足和考虑充分）。那最有生产力的事情就是迅速执行，再踌躇不决犹豫再三就是浪费生产力，浪费生命。

而提升内力，就是扩大能力圈哇。

另，我可没有说过服装可以质量差些哦。走眼了哦兄弟。

当然，服装这东西，价位高有相应的消费群体，价位低也有其相应的消费群体。这与定位有关，表象就是你的经营策略的不同。

呵呵，你以为品牌店的衣服就物有所值吗？当然你可以这么认为哦。

我要瞧瞧告诉你的是，很多商场在我们店拿货，几十元进价的衣服，换个标牌，然后就卖价七八百呢。

至于你第二个问题呢，店面营销加派送的形式当然会比上门直销效果好。问题是不能单单考虑效果的问题，还要结合自身条件考虑其他众多的因素哇，比如人员管理，店面管理，选址策略。。。任何经营决策都是综合权衡、综合考量后的结果。

日期：2010-11-16 17:24:03

回来了。

争取这次要写完沟通的专题。

日期：2010-11-16 17:51:35

沟通大力金刚指之第四指，无名指，称之为：赞。就是赞美的意思。



我也觉得，赞美是拉近人们之间距离的最有效手段，而很多人都不好意思使用这个武器，实在是浪费之极啊

当然，也有很多朋友知道这一点很有威力，也经常在使用。

这点比较简单，而这里呢，我只说几个比较重要的地方。

就是如何赞美最有效？

赞美要真诚，要发自内心。抓住对方的闪光点，并运用具体、间接、及时的原则。

具体，就是你要针对一个地方赞美，不要泛泛其谈。

比如，哇，我觉得你这次的发型超级有型啊；太棒了，刚才你说的这点我这辈子都没有考虑过啊；哥们你绝对是我见过的最敬业的人。

间接，就是有可能的话，借第三者赞美

他本人听起来不会不好意思，他不仅会感谢你，还会感谢你假借的那个人，比你直接说得效果会更好。

比如，小王经常说你这人讲义气，今日一见，果然不虚；老刘说你是电脑方面的专家，特来请教。

及时，就是你的赞美要及时，不要拖延。拖延的赞美，效果就会大打折扣。

日期 2010-11-16 18:34:35

第五个，小拇指，称之为：批。就是批评的意思。

批评是件危险的事情，因为没有人会喜欢别人批评自己，这样感觉不好，感觉不好就不容易接受别人的东西，所以很多情况下，批评往往会起到相反的作用。

而当意见实在无法统一，且你很确定地知道对方犯了错或者正在犯错，就必须出现这个内容。

既然有时候批评是无可避免的，那么，就只能在批评的方式上面来下功夫了。

到底怎样的批评比较容易让对方接受呢？那就是善意的批评。

善意的批评能让客户感觉到你的诚意，让他觉得你是出于关心他，是为他好。这样对方才能更加容易接受你的东西。

尽量注意你的语调，缓慢，平和，温柔，不高亢，不激动。

同时还一定要注意方法：

1、三明治批评法，先肯定、先鼓励，后批评，然后再肯定、再鼓励。

对方就会觉得你是好人，因为你给了他面子。记住一句名言：你弄得他没面子，他一定搞得你没里子；我们给他面子，他就会给我们里子。

比如，我由衷地佩服你的这种肯钻研的精神，难怪大家对于你这点都赞不绝口。同时呢，如果你能注意一下研究的方向，可能以后的工作就会更有效率呀。我坚信，你只要能把这点稍微调整一下，日后绝对能取得更大的成绩，我们都期待着。。

2、企业团队中，有两句话在批评人时很好用：“哪里很好，哪里还可以更好。”

比如，一件事有做得好的地方，也有做得不好的地方，与之沟通的时候，就应该说：“。。这几个方面做得非常好，值得大家学习推广，同时，。。这两个方面呢其实你可以做得更好。。”

3、在批评别人的时候不夸大，要实事求是，对事不对人，不要扯老黄历。例如：某某人是好人，只是这件事处理稍微有点疏忽，这样说对方就很容易接受了。

日期：2010-11-17 12:53:03

来了，课程继续，回复押后，见谅。

日期：2010-11-17 13:34:04

上次讲到了自身的定位以及需要具备的三个重要素质，接下来我们谈谈怎样维系好这些关系。

也就是，你和合伙人、员工、客户之间的关系。

要维系好这些关系，有两个基本原则：情、利、法原则和二八法则。

（接下来的内容很重要，扫兴的是比较绕弯，可能会损失一些脑细胞，未满十八岁请在父母陪同下观看）

情就是感情，利就是利益，法就是游戏规则。

直接、经常接触的关系会比较复杂，需要情、利、法三者配合来进行维系。

利是恒定的，关系越高层，情的比重越大，法的比重越小；关系越底层，情的比重越小，法的比重越大。

比如你与合伙人，高层与中层，中层与基层，两者之间都是需要情、利、法三者配合来进行维系。你可以用利和法来规范你的合伙人，但不能向下越级规范，尽管这样，在我的系统里，维系你们关系中最重要东西，还是情；

但中层和基层之间的维系就不一样了，虽然也是情、利、法，但偏重点则在于法。

间接、不经常接触的关系就比较简单，大多只需要用情来进行维系。比如高层与基层两者之间大多只需要通过情来进行维系。

高层的显性基因是情，基层的显性基因是利、法，中层则兼而有之。

还是那句话，千万不要一根筋，以上提供的只是一种思维，具体三者之间的调和配比还需要你自己根据实际情况来区别变通。

说到客户呢，这个主体是游离于公司内部组织之外，与公司是平等平行的。而公司组织有上、有中、有下，所以客户与基层接触则以基层属性为标准，客户与中层接触则以中层属性为标准，客户与高层接触则以高层属性为标准。

也就是说客户与基层基本上以利和法维系，客户与高层大多以情来维系。

以上条款可能不适合很多项目，所以很多人并不认可，特别是一些受过高等摧残的海龟、MBA 之流。但在我的项目系统里，这些则为基本原则。

作者: 2583538 回复日期: 2010-11-16 19:08:03

间接,就是有可能的话,借第三者赞美。

他本人听起来不会不好意思,他不仅会感谢你,还会感谢你假借的那个人,比你直接说得效果会更好。

比如,小王经常说你这人讲义气,今日一见,果然不虚;老刘说你是电脑方面的专家,特来请教。。。

-----

有的时候,就会有人找我搞一下电脑,说 XX 说你电脑厉害等等,我不会感谢--我会觉得麻烦来了。。。潮哥。。

日期: 2010-11-17 13:38:37

538 兄弟拍砖有理,那个关于第三者赞美的例子的确举得有欠考虑。有些粗心了,特此更正。

日期: 2010-11-17 14:47:06

有人会说,凡事要有个度和标准,不然说了等于白说。的确是这样。这个标准用什么来界定呢?

我的系统里,用著名二八法则来界定。这也就是项目群之所以能够长治久安的基本原则。

我第一次听说到二八法则是十几年前了,那时候觉得很稀奇啊,多劳多得,少劳少得,一分耕耘一分收获是祖祖辈辈经常教育我们的话语啊

这个法则岂不是要颠覆多少年形成的价值观啊?所以当时只知道有这么个奇怪的法则,并没有当多大回事,但是多少年过去了我却越来越认识到这个法则的重要性。

直到数年前,一次机缘巧合我抱着试一试的心态买了一个疗程。。。。。哦,不,是抱着试一试的心态开始有意识地将这个法则运用到我的生意中来,获得了我从未有过的快感,直至今天我将这个法则视为我能维持所有生意长久

发展的立身之本。

首先，来普及一下二八法则，知道这个法则的朋友就点快进吧。

二八定律也叫巴莱多定律，是19世纪末20世纪初意大利经济学家巴莱多发明的。他认为，在任何一组东西中，最重要的只占其中一小部分，约20%，其余80%的尽管是多数，却是次要的，因此又称二八法则。

这个神奇的法则可以运用在很多很多地方，多得让你惊讶。

比如：时间管理问题、重点客户问题、财富分配问题、资源分配问题、核心产品问题、关键人才问题、核心利润问题。等等等等

几年前，我难得有一段时间比较有空，突然心血来潮，就把所有生意的账本全部统计了一遍，结果发现了新大陆，原来传说中的二八法则，果然名不虚传。

我的绝大多数项目中，20%的员工为项目带来的是80%的财富，而80%的收入来源于20%的重要客户或者经销商。

所以，后来这个法则也被我广泛地带到实际的项目运营中来。

我要求我的合伙人把重要精力放在把握20%的中层干部，然后我的合伙人则去要求中层干部把重要精力放在把握20%的基层员工；

我同时也要求合伙人必须亲自维系20%的重要客户和经销商；

也就是说，对于一个项目来说，把握好了20%的优秀员工和20%优质经销商和客户，就算公司内部发生动荡和其他各种灾难，只要这些主体没有被严重波及，那么项目的核心和根本就还存在。

有了这条思路，项目的运行就会高效许多，抗风险能力也会大幅提高。

而对应你在局外对项目的监督管理，也就很好理解了。

就是说，尽管你已退出了项目的实际操作，这都不成其为问题。你不需要做大量的事情，只需要把非常重要的一小部分事情做好，项目还是能在你的掌控中正常运行。

此时，你最为重要的事情，还是要把握好你的合伙人。

如果精力允许，就尽可能去帮助合伙人把握好小部分对生意举足轻重的客户或者经销商。如果你的精力还有剩余，那就尽可能去把握好小部分优秀

的、对事业体举足轻重的员工。

日期：2010-11-17 17:36:58

首先，你要明白，你用来把握你的合作人也好，把握优质的客户或者经销商也好，把握优秀的员工也好，你的武器是什么？

（虽然上个部分谈过了，但现在我们重新梳理一遍以加深印象。）

要明白这个道理，你就要先问问自己，你的合伙人为什么要对你忠诚？为什么不脱离你然后自己另起炉灶？反正他在这个项目上面已经可以独挡一面了。

你认为是他缺资金吗？他缺打手吗？他缺客户？不缺的，显然这些他都不缺。

他是有法律或者游戏规则约束而不能叛逃吗？显然也不全是。

那你琢磨一会儿后，说：可能是他觉得跟着你有前途，你的人格魅力征服了他。说得有道理，这些都是基础，是前提。但不是问题的关键。

记住，最为重要的一点是：他不是被困于利，被困于法，他是为情所困。情？你睁大了眼睛：情能值多少钱？这个就可大可小了。要看你的功力如何了。

如果他自己干或者跟着别人干可以一年赚 100 万，跟着你干一年也能赚 100 万，只要他不是特别讨厌你，那他肯定不会离开你。

如果他自己干或者跟着别人干一年可以赚 1000 万，而跟着你干一年只能赚 100 万的话，那就要看在他心中你值多少筹码了。

如果在他心中你是无价之宝，那跟着别人赚 100 亿他都不会离开你，而如果你只是普通的朋友、普通的商业伙伴的关系的话，那就相当有可能会被 900 万的差价俘虏。

而一般，大多数合伙人开始做项目的时候，关系或者说感情不是特别的牢固，而期间你要做的就是想办法如何让你在他心中升值，而往往一般人是咋做的呢？

是在生意期间不断让自己在合伙人心中减值，真是太愚蠢了。所以很多

人生意做了一半被合伙人出卖了，还他妈一天到晚哭爹骂娘、怨天尤人，要怨只能怨你自己，前期那么长的时间和空间给你去升值的，你都干嘛去了？

有人可要说了，我他娘的运气差，找的个合伙人是个禽兽，为了一包旺旺雪饼连亲爹都可以出卖，何况我啊？

那又能怪谁呢？谁让你选择合伙人的时候眼睛不睁大点？当初急功近利、唯利是图了吧？现在当然要自食其果。我就不相信你和那个人呆一起那么长时间不知道他的人品怎么样。不然我怎么说选择很重要呢？选择合适的合伙人你就成功了一半，要选择品德好的合伙人，就是这个道理。

（题外话，哪位同学用这个天平和增值的思维来分析分析为什么男人有钱就变坏、那么多人搞外遇的社会问题哇？）

好了，再来说说把握你的客户。

你同样要问问自己，你的客户为什么要找你买东西而不找其他人买东西？是你卖的东西很特别、全球独此一家吗？性价比全球最高吗？是有法律或者游戏规则规定他只许找你买东西吗？

说个万一的话，如果你的合伙人单飞，你拿什么保证他们不跟着你的合伙人跑掉？显然，你自己都能回答了，不是利，也不是法，而是看你能不能建立与客户之间的牢固的感情。

那，经销商呢？同上分析，你会得到同样的结果。

那，员工呢？员工是你有多余精力的情况下需要去争取的，同样通过上面的分析，你会发现，在利和法方面，你也完全没有什么优势可言，因为你基本上不能做到和员工朝夕相处。所以如果有点希望可以去争取，那也只能打感情牌了。

综上所述，你能用来把握或者说捆绑这些关系的武器，只有一个，那就是：情。

那结合到二八法则，就是说，你在全心全意捆绑你的合伙人的同时，有多余精力了，也可以帮助你的合伙人一起去捆绑 20%最为重要的客户，捆绑 20%最为重要的经销商，捆绑 20%最为重要的员工。

当然，我说过了，这要视你的段位与精力而言，也不是说 20%就是 20%了，

具体是多少则要自己去把握。

而我自己呢，在这方面把握的份额就很少了，大多数项目只捆绑合伙人，其他的都不管。只有一两个项目我才自己去把握很少很少的几个客户和经销商。

日期：2010-11-18 18:37:56

来了。

现在晚上比较冷，开暖气鼻子又受不了，只能早点来了。

这个过敏性鼻炎呀，真是头痛，涂的抹的喷的吃的。。。什么大蒜塞呀盐水洗啊搓鼻翼啊好多方法都试过了。。。就是没用

目前在吃蜂巢素加蜂胶，希望能有所改善。

好，课程继续，回复等第二阶段理论部分结束后再集中与大家探讨，见谅。。。

日期：2010-11-18 19:25:55

那接下来的问题，我们谈谈怎么样用情，来捆绑这些关系呢？

谈之前我要引用肯尼迪的一句名言：不要问你们的国家能为你们做些什么，而要问你们能为国家做些什么。

听到这句话呢，也是很多年前了，当时年少轻狂不知所谓，而随着年纪越来越大，阅历越来越广，才发觉，这句话真他妈是个经典呀。

以前的帖子里面提到过，现在再次重复一遍：

不要问别人为你付出了什么，要问你自己为别人付出了什么。

不要要求别人对你好，要先要求自己先去对别人好。

你想得到什么，必须先付出什么。

这个世界上，处心积虑去伤害别人的人很少很少，而受到别人的伤害还能包容别人的人，也很少很少，而绝大多数，就是普通的人，人怎么对我，我就怎么对人，人不犯我我不犯人，人若犯我我也犯人。



所以，很多朋友的人际关系不和谐，就是因为把自己看得太高了，注意力放在了别人的行为上，不愿先付出自己所拥有的缘故啊

一般而言，只要你全心全意对别人好了，别人也自然会对你好。

你对别人如朋友般好，别人也会对你如朋友般好；你对别人如兄妹般好，别人也会对你如兄妹般好。人与人之间是有磁尝有感应的，你时常惦记着别人，久而久之别人也会感受得到，也会时常惦记着你。

玩弄权谋、喜欢占小便宜、耍小聪明的人不管演技再高，那毕竟都是些表面的东西，迟早会被人发觉并唾弃。

呵呵，各位发现了吗？现在我讲的课程好像不是在谈如何做事了，而是在说如何做人。

其实做人做事都是相辅相成的，人做对了，事情自然做得对；事情经常能做对，做人也差不到那里去。

每个人的心里，都会有很多个天平，他会不断地把你放到上面衡量，起是落，你无法控制，但你可以不断加重你在他心中的份量。

而对于你生意中的这些关系，一定记住：要把他当成你的家人，时时刻刻给他无微不至的关怀。

要好到什么程度呢？

夸张点来说，要好到让别人觉得你是GAY，要好到让你老婆都吃醋。你就牛逼了。

尽管最开始你都做不到，很别扭，心里也不会这样认为。但你必须要做就是逼迫自己这样做，尽管有时候会做得很不自然，但做得多了，慢慢地，你就做得自然了，你就会真的把他当做你生命中的贵人来对待了。

接下来，迎接你的就是人脉钱脉的双丰收。

好了，道的部分讲完了，下面来谈谈术的部分。按照惯例，还是举几个我自己的例子，让大家有个更立体的感受。

日期：2010-11-18 21:11:43

我有个生意是做汽车护理的，合伙人是一农村小伙子，为人那叫一个真诚，专业技能扎实，且巨能吃苦，指哪打哪。但美中不足的是他文化层次很低，也不太爱学习。

我觉得这点缺憾会很大程度影响他未来事业的高度。

所以，没有一次例外的，我每次去都给他带一本书，让他在我下次去之前看完，然后和他交流和讨论书中的一些观点。当然了，书都是经过我精心挑选的，层次也是由浅及深。

这样持续了大概两年多，现在再和他谈问题，前后感觉他完全不是一个段位的人了。他自己自然也能清楚地感受到这一点。

那你说，我们俩的关系还只是商业伙伴的关系吗？

我呢，很喜欢旅游，很多好玩的地方都去过好多次了，最喜欢的是自驾游，为何？

因为自己开车去的话，方便带很多东西回来。而每次和朋友们出去旅游回来两辆车的后备箱都塞得满满的。

有人要问了，去搞个旅游有必要买这么多东西吗？

呵呵，因为我每次去旅游要买当地的东西的话，我都会把我合伙人们以及他们的家人全部列举一下，然后慢慢想，慢慢选，给每个人挑选一份合适的礼物。回来第一时间就去他们家分给他们，尽管有几个人都在不同的城市，我都会亲自开车去送礼。

你说这样背着石头上山，是不是有病呢？路费啥的远远比这个礼物要贵。而且现在商品流通异常发达，几乎所有东西都可以淘宝到家。

那，我为什么一定要在东西卖得死贵死贵的旅游区买，而且还要亲自送上门呢？

嘿嘿。看到这里，你联想起了日本推销之神（简称箫神）原一平夜晚在家给客户打电话都要换成西装革履的神经病事情了吗？

这是一种精神，用周立波的话来说，这是一种做人的腔调。

也就是你心里有他，想到他、为了他，你忘记了金钱的价值，忘记了后期的麻烦和劳累，记得的只有情谊。

也有人经常质疑吃亏是福这句话，那吃亏为啥还是福呢？

各位可以好好琢磨琢磨，我只能告诉各位的是，今天吃的任何小亏都会在未来加上巨额利息一起回馈于你。

那且看看我都为我的合伙人们及他们的家人都买过些什么吧。

我有次无意中带了几个贝壳给我一个合伙人的妹妹，她高兴得不得了，原来她非常喜欢海贝。后来一次我又去海南的时候，就买了一套据说品相比较好的四大名螺，好大的几个东东，真是威武啊

送到他们家的时候，他妹妹包括他全家都震撼了，这可要摆在哪里哦，呵呵。

我服装生意合伙人的老爸非常喜欢写毛笔字，是个有文化底蕴的退休干部，我去四川玩的时候就找到一个书法家写了一副字，送给他，欢喜得不行。

还有一个变态的合伙人，非常喜欢摆弄刀具。我就专门请了一位铸剑师锻造了一把武士刀，并在刀刃上刻上了他和他妻子的名字。这个灵感来自于牛逼人昆汀-塔伦蒂诺导演的电影：杀死比尔。

。。。。。

等等等等，诸如此类的事情，我每天都在琢磨与实施。

呵呵，你们说我的生活过得还算有意思吧？

就像这几天我正在筹备的就是，我一合伙人马上就到结婚十周年了，嘿，这个消息我都是从侧面了解到的。我从他 QQ 空间选了一张他们近期到影楼照的艺术照合影，正在与一家专门做水晶像的公司联系，给他们订做一张巨大的水晶纪念像。哇咔咔，等到那一天突然送给他们，你们说，他们会有什么反应啊，hohohoho，希望他不要看到这个帖子。。。

当然，这些都是些特殊时候。平时的生活来往呢，就更不用说了。我心中装的全部是他们，早已经融入到他们的家庭中了。我不仅仅是他的事业上的好伙伴、生活中的好朋友，而且还是他们家庭的好朋友，好帮手。

有谁又有什么理由不也对这样一个朋友好呢？而忠诚地、尽心尽责地做好项目，就是最好的回报了呀。

所以，我现在很多时间和精力都是在为我的这些合伙人服务，琢磨着如

何把他们服务好。

用比较粗俗肤浅的话来说就是：只有把他们服务好了，他们才能把各自的项目服务好哇。

一样的道理，他能把中层干部服务好，中层干部才能把基层员工服务好，基层员工才能把客户服务好，客户才能让我们生活过得滋润哇。

日期：2010-11-18 21:14:05

帖呢？顶顶看。

日期：2010-11-19 20:52:36

来了来了。

楼上的兄弟，你太强了。

无愧于最强称号哇。

日期：2010-11-19 20:59:24

作者：syqg1004 回复日期：2010-11-18 23:40:24

a8a6a4a2a0\*我初步想了以下方法供参考：一，起一个好的店名，如看，鞋脏了，引导客户；二，搞宣传活动。1，上门取鞋上门送鞋。2，会员卡等级制，折扣也不同。3，凭本小区各超市购物小票，凡尾号带8的一律抵现金5元。4，在本周客户中，如你购鞋价最高(需出示购物小票)，下周免费擦鞋，并退回本次费用。三，模仿洗衣店，代为存鞋，操作方案参考干洗店。五，代理一种自动鞋套机，详情百度搜。就想到这么多，手机打字很辛苦，不知道能不能得到一句谢谢

=====

谢谢。

只要动脑筋，方法很多种。

如果开始无法判断哪个措施会有效，最有效的做法就是逐条去尝试，过

程中不断调整，总可以找到一条性价比高的方法。找到后需要干的就是做深做精。

日期：2010-11-19 21:02:24

作者：CUDI 回复日期：2010-11-19 15:34:33

不知道潮哥试过太极集团生产的“鼻窦炎口服液”了没，个人觉得这个对鼻炎还是有些效果的

=====

谢谢兄弟们的关心，呵呵，我的是过敏性鼻炎，不是鼻窦炎。  
唉，一声叹息。。。

日期：2010-11-19 21:11:01

作者：芦絮之风再起 回复日期：2010-11-19 15:02:18

潮哥打过架吗？好奇潮哥的性格应该没用过武力，想打架的人看到潮哥都自杀了

=====

架的确打过几回，每次都是踢球引发的血案，不过每次都不是我挑起事端，都是我那些火爆脾气的队友与人争执不下就群架了，没办法，那时候大家都参与你旁观多不合群哇。只有硬着头皮上了。。。

年少无知、年少无知。。。

作者：天总会灰 回复日期：2010-11-19 14:01:53

作者：流浪猫妖 87 回复日期：2010-11-18 21:41:45

潮哥帮我看，拜托了!!!

看了几天终于赶上大队伍了，看完后真的是激动不已啊，仿佛顿时看到了前方铺着老毛头钞票的条条大路啊。非常感谢潮哥大公无私的精神啊。

小女子最近很焦虑啊，有一些想法想让帅哥楼主和大家分析一下，我是做袜子批发生意的，刚毕业今年才开始做，因为资金有限，所以没有店

面，只有库房，货源都有，厂家直销，都是外贸元单正品，质量很好，价格便宜，因为是亲戚哥哥家的厂子，第一手货，少了很多中间环节。

我是一个不愿意给别人打工的人，所以大学毕业后就自己给自己打工了，于是一个人来到了陌生的城市，就想自己闯闯，不怕失败，因为我还年轻，呵呵。所以现在主要的任务就是打开销路，可是没有客源，没有店面，别人怎么知道你的东西呢？然后我就想到超市推销，可是上赶着不是买卖，效果很差，而且超市走量很慢的。

后来我就想校园代理，这里和潮哥卖打火机差不多，但是我是免费拿货的。于是我就招了很多大学生，免费提供货源，给他们个最低价，卖出去多少都是他们的钱，卖完收回本钱就好了。虽然是零成本但还是有些大学生不敢来做，觉得没有天上掉馅饼的好事，也许是现实社会造成的吧，悲哀啊。可是就凭这点业务量是不够的。

我就想找一些摆摊的摊主让他们拿我的货，可以免费代买，如果好的话从代买转变成经销，我还想过找一些贫穷的农民工，或者是下岗工人，渴望赚钱的人，让他们帮我去卖，没有钱的可以免费提供货源，可是不好控制啊，如果他们拿了货跑了呢，也许他们不会为了这点袜子而放弃这次长久发财的机会，可是人心难测啊。或许在每个片区找个领头人让他去管理他下面的人员，到时候给他提成，也许这样要好点吧。还有就是，是按最低价给他们，卖出去多少钱都是他们的，这样好呢，还是我规定价钱按提成方式好呢，可是如果按提成的话他如果不按照我给的价钱卖呢？我也不可能天天跟着他们啊。哎呀费解，头都大了。请求帅哥楼主的求救，还有什么好点的销售方法吗？指点一下我这只流浪的猫妖吧，万分感谢啊!!!

猫猫~~你在为有货源无渠道而发愁，天知道有多少像我这样为货源而发愁的。你的袜子不知道质量和价位是怎么样子的。如果是低价位的，地摊人群出货量很大。很多人摆地摊都很想找到像你这样的一手货源的。咱们现在就

是想办法怎么让这些人群知道你有这样的货源。我看就在这个创业论坛里发帖，就是一种办法。这个论坛里，我看到有卖袜子的，有卖包的，有发展豆浆渠道的，都在这里发帖找到了全国各地的下家。帖的内容要能够吸引人的实质内容。比如你的袜子在哪一方面有优势，你通过地摊实践销售能获利多少等。在帖子里还可以发展其它城市的代理。另外可以在城市里扫店，主要是一些专门卖内衣袜子的店面，来发展下家。

如果你的袜子是好质量高价位的，即主要精力应该就是发展城市代理与找内衣袜子店的下家了。可以加我 QQ11346152, 如果袜子确实有优势，我愿意成为你长春的批发商哦。

作者：rtllf 回复日期：2010-11-19 13:10:29

潮哥帮我看，拜托了！！

看了几天终于赶上大队伍了，看完后真的是激动不已啊，仿佛顿时看到了前方铺着老毛头钞票的条条大路啊。非常感谢潮哥大公无私的精神啊。

小女子最近很焦虑啊，有一些想法想让帅哥楼主和大家分析一下，我是做袜子批发生意的，刚毕业今年才开始做，因为资金有限，所以没有店面，只有库房，货源都有，厂家直销，都是外贸元单正品，质量很好，价格便宜。因为是亲戚哥哥家的厂子，第一手货，少了很多中间环节。

我是一个不愿意给别人打工的人，所以大学毕业后就自己给自己打工了，于是一个人来到了陌生的城市，就想自己闯闯，不怕失败，因为我还年轻，呵呵。所以现在主要的任务就是打开销路，可是没有客源，没有店面，别人怎么知道你的东西呢？然后我就想到超市推销，可是上赶着不是买卖，效果很差，而且超市走量很慢的。

后来我就想校园代理，这里和潮哥卖打火机差不多，但是我是免费拿货的。于是我就招了很多大学生，免费提供货源，给他们个最低价，卖出去多少都是他们的钱，卖完收回本钱就好了。虽然是零成本但还是有些大学生不敢来做，觉得没有天上掉馅饼的好事，也许是现实社会造成的吧，悲

哀啊。可是就凭这点业务量是不够的。

我就想找一些摆摊的摊主让他们拿我的货，可以免费代买，如果好的话从代买转变成经销。我还想过找一些贫穷的农民工，或者是下岗工人，渴望赚钱的人，让他们帮我去卖，没有钱的可以免费提供货源，可是不好控制啊，如果他们拿了货跑了呢，也许他们不会为了这点袜子而放弃这次长久发财的机会，可是人心难测啊。或许在每个片区找个领头人让他去管理他下面的人员，到时候给他提成，也许这样要好点吧。还有就是，是按最低价给他们，卖出去多少钱都是他们的，这样好呢，还是我规定价钱按提成方式好呢，可是如果按提成的话他如果不按照我给的价钱卖呢？我也不可能天天跟着他们啊。哎呀费解，头都大了。请求帅哥楼主的求救，还有什么好点的销售方法吗？指点一下我这只流浪的猫妖吧，万分感谢啊!!!

-----

致流浪妖猫

我不是潮哥，呵呵，希望的建议能给你点作用

首先我很佩服妖猫，年轻轻轻的，还是女孩子，有胆量。

我觉得你的思路应该调整下。如果真若你所说，你的袜子，是高质低价，而且数量是完全得到保障的，那么你自己就应该定位在你就是最高的批发商，应该进行批发。

你找学生做代理或者下岗的职工代卖，真的不容易，一个是量冲不上去，最重要的是，管理的难度相当大，这个你也说了。所以应该放弃这条路

那么你走批发这条路，就已经符合潮哥的一个圈圈了。袜子也算是可以重复消费了，只是这个消费的周期可能相对来说长一些。消费的时间长，从这点考虑也应该放弃上面那条路。

批发如何做。两条路。批发你就得找到批发商，批发商在哪里？

网上，主要是 taobao。注册一个店，主动找到其他的 taobao 店铺，推广你的袜子。至于网店如何做，请参考三八大盖的帖子。额，他的帖子在哪里我也不知道，但是听说很猛。把他的技巧用在自己身上。



网下，那就是自己联系其他的商店了。你可以想想，你的袜子，是什么样的地位，适合在哪些地方销售，那么你就到哪些地方去联系了。你自己的店面嘛，你自己也说了，资金存在问题，刚开始是不需要的，如果厂家不远的话，甚至仓库都不用。不过请小心保护好你的渠道，不能让你的批发商越过你直接找到了你的上家。另外可以招业务员了，这些业务员当然就是帮你找批发商的，如何对你的员工进行捆绑，我想潮哥的帖已经讲的非常清楚了。

思路大概就是这样了。具体的细节，你可以自己完善。细节可是非常重要的哦

日期：2010-11-19 21:13:17

楼上的兄弟，你们几个对妖猫的回答都很精彩，厉害厉害，我带她谢谢你们。  
特遥送 538 班长香吻几枚，以资鼓励。。

日期：2010-11-19 21:25:57

看到很多朋友要介绍书籍，为啥我一直不推荐呢？

因为我一直认为，在什么阶段看什么书，这样才有效率。

比如，你只是刚开始创业或者刚参加工作，我推荐你看德鲁克的经典，有用吗？

或者你已经有一定段位了，管理这一个不错的事业体，我推荐你读羊皮卷也不太合适哇。

所以，在合适的帖子里，我觉得有必要会适当推荐的。

见谅。

另，看书要学会的是看书的方法。不要求量，要求精，宁可一个月看一本书，也要让书中有价值的东西能确保吃透，变成自己的思维。

要不然，看再多的书也没用，书一放下，几天后书是书，你还是你，这不浪费时间么？

若变成二脚书橱，那就更杯具了。

日期：2010-11-19 21:40:09

作者：zhangye\_55 回复日期：2010-11-19 21:25:26

潮哥,你真的特别牛叉,你这辈子算是修成正果了!你有巨大的磁性.我想你夫人也一定不简单吧,会不会像希拉里:"无论我的丈夫是谁他都将成为美国总统"!哈哈.希望你的家人以及合作伙伴都幸福美满.

=====

我潮,我老婆真的经常说这句话咧.

兄弟,以后决不要出现像你后来发的那篇帖子那么多负面的情绪.

负面的情绪发泄多了会有负面能量进入潜意识,这样不健康.

在我人生最低潮,估计很多人都不能承受,那时的我都没有掉过一滴泪,我坚信我是可以成功的,从不给自己灌输负面思维,从不让负面能量积聚.

人生总有高潮和低潮,没经历过低潮的高潮,何来快感可言?

高潮时尽兴发挥,低潮时就要积蓄能量了,不然下一刻哪来的高潮?

日期：2010-11-19 21:47:03

楼上的盗版兄弟,马云和史玉柱都只用50万就可以起步一个庞大的事业.

为何?因为业绩可以不断增长.天花板越高,可能的成就才能越高.

十几万对于创业者来说,不是个小数目,为什么眼光要局限于天花板如此低的项目呢?

难道在兄弟眼中,做生意就是开个门,有客户来,仅此而已吗?

日期：2010-11-19 22:19:39

人对俺好,俺也自然与人为善。。可是啊可是。。我却非常非常讨厌以情御人:什么意思?就是对你好,对你好,好到让你听他话,然后控制你。。因为你不顺从就会觉得对别人有亏欠,因为别人对你这样好。。

=====

与人为善对人好，不是以驾驭他为目的，如果开始就是以这个为目的，结果大多很杯具。

我们要做的是要修炼自身，真诚地对人好。你可以看做是：他为你工作，为你的事业而拼搏，所以你要待他如家人般好。

若是这样，往往，他就会因为你心中有他、待他好、重情，所以，做好事情也忠诚于你。

事情的表象一样，但要看出发点是否也一样，这才是决定事物发展最终结果的关键。

我一向的原则是：做人做事，少些纠结，多些坦荡。

善待每个该善待的人，做好每件力所能及的事，不争完美，但求无愧，足矣。

也许是我的生意比较分散，就算其中有合伙人背叛、单飞，对我的影响也不太大，所以，我对于这件事比较看淡，心中有他们，真诚对他们好就行了，至于最终结果如何，已不是我能断定的范围了，那又何纠结之有？但往往秉承这样的思维做人做事，结果却大多不会让你失望。至少截止目前，还没有一个合伙人单飞迹象。

出发点正确，事情往往能进入良性循环，出发点不大正确，事情则往往进入恶性循环。

在另一个帖子看到的一个精彩的回帖，转过来大伙围观围观。

张三帮了下属李四一个大忙，李四对张三特别忠诚。

这件事被王二麻子看到了，王二麻子做了一个总结：“张三想要驾驭李四，所以他帮了李四一个大忙，结果呢，李四就对张三忠诚了”。

但是问题是王二麻子和张三的世界观不一样啊，境界不一样啊王二麻子用自己的世界观和价值观去衡量张三本身就是可笑的，因为王二麻子并没有张三那样的个人修为。后来王二麻子为了驾驭下属，也找机会给了下属一些小恩小惠，但是很快王二麻子发现下属并不买账，表面上感恩戴德，其实并不忠诚。王二麻子开始怀疑——为啥这个办法张三能用，我就不能用呢？为什么呢？

王二麻子决定坚持，于是他在各种场合想办法保护自己的下属，想办法让下属获得更多收获，于是慢慢的王二麻子自己的内心世界变化了。他再也不是为了驾驭下属而对下属好，而是发自内心的对下属越来越好。慢慢的，他发现下属对他越来越忠诚，于是他终于肯定——只是当我想驾驭的时候，反而驾驭不了，当我不再为了驾驭他们而努力，而是真心对待他们的时候，他们反而都开始追随我。

日期：2010-11-19 22:22:10

嘿嘿，

538 班长，你的香吻，不一定要是你自己的香吻哦，以后看见俺借香吻献送人，你完全可以任意指派个课代表去送哇，恩，你绝对有这个权利。。。

日期：2010-11-19 22:22:42

另，班长大人，

rtllf 兄弟很有当副班长的潜力哦，可考虑一下。。。

日期：2010-11-19 22:37:21

可选的项目还不成熟，因为刚开始有创业的念头不久。

第一个是深圳的中端甜品糖水店，在繁华区域好象没有。购物商城都有，就是品牌大，比较贵。华强北没有发现专门的甜品店，但每次逛街都好想找个甜品店享受美味哦。这个项目符合楼主前两个 00，第三个嘛，段位高了也有了。对于餐饮没有经验的我，很想找个合伙人，但没有这方面朋友。如果自己开始，从做甜品的技术，到店面，到后期管理对我都是新的，有点发怵。甜品培训广州有，我准备后天起程过去看看。虽不知道效果如何，有总比没有好。第二个是我弟弟经营得不好的地暖公司，在成都，是我投的投资。他是去年毕业的大学生，所以在政府创业园有了办公室。没有走进市场，我也不敢说这个电地暖就一定有市场，但参考上海的发展过程和成都目前房市的热

度，应该是可以的。这个行业有点技术含量，但不多，所以门槛不算高。这个公司已经成立一年，好处在于已经接过一些订单，流程上轨了。只需要在营销上下功夫，而且这个项目我还争取到了一个投资合伙人，愿意一起来做，但这人不在成都，不能参与经营，但有点工程和营销方面的道行。这个项目最大缺点，要捆绑我在成都，你看看，没捆绑住客人，把自己先捆了。眼泪哗啦啦~~虽然女儿有外公外婆照看，但也替不了妈妈呀。哎，家庭型女人的尾巴露出来了~~其实我狠狠心是可以的，我先生估计不干了，他一直觉得一家人应该在一起的。咋办？？

糖水店在深圳的确不多见，广州就多了。具体原因就不得而知，但是如果你要计划做这个项目的話，就应该去了解一下，这个是前提。不一定市场上没有的就是商机，有可能是水土不服呢？瞎猜一下，是不是可能深圳的生活节奏比广州要快，人们连逛街都是行色匆匆、没有时间去喝下午茶呢？

第二个项目，地暖公司，就没有接触过了，无法给出建议，不过因为做生意闹得家庭不和睦可不行，那就有点背道而驰了。攘外必先安内哇。

作者：zhang 回复日期：2010-11-19 22:29:56

刚才看了潮哥对那个想开旅馆的朋友的回复  
之前我也对那个朋友进行了回复。但是似乎只是就事论事，就他这个项目来考虑他这个项目如何操作。看了潮哥的回复，才发现，我还是没有跳出来。于是回到第一页重新看了3个圈圈的叙述，对选择的重要性又加深一层。

3个圈圈，1是要尽可能在短的时间内重复消费，2是找下家做批发，3是结构简单，容易复制。仔细一看，其实这3个圈圈都有共同点，短时间内如果没法重复消费，就通过找下家批发的方式，来换种方式完成重复消费，还可以通过复制的方式来扩大消费群体，这不也是重复消费么？总的来说，就是想办法，快速，大量的消费产品

而旅馆这个项目，即使在学校周围，顾客是学生，比较固定，可以重复消费，也可以捆绑用户。但是，旅馆就那么大，房间数目是固定的，就算天

天爆满，也有上限！这就不能大量的消费啊。而且投入的成本太高，10多万，如果做亏了，怎么办？如何东山再起。你或者说，房间数目不够，我可以复制啊，多开几家！还是一样的道理，成本太高，投入多，要装修啊什么的，这样的复制，不仅费心，风险也大，收益也有限...

想到这里，我同意潮哥的回复，放弃这个项目吧。养家糊口是可以的，想做大，难！

日期：2010-11-19 22:43:08

副班长悟性不错。

以前说了初次创业尽量不要做资源性的项目，风险较大。

重要的是，思维不要限于三个圈圈，圈圈是死的，人是活的。

所以，当然如果你的项目幸运地符合这几个圈圈，自然生意做得就轻松些，增长率也会比较可观，未来可能达到的高度也会不错。

而如果有朋友的项目正在经营，不符合这几个圈圈，业务出现了瓶颈，这时候就要想办法腾挪了，咋腾挪？圈圈在那儿呢，无非就是腾挪业务腾挪人呗。

日期：2010-11-19 22:44:37

夜了，周末有空的话（不一定有空哦），就来谈谈汽车美容的生意吧。

行内人士，欢迎一起来探讨经营之道。

谢谢。

日期：2010-11-20 21:01:43

大家周末愉快哈，

既然是周末，那就谈点过瘾的话题吧。

应小猫的要求，我们探讨探讨外遇的话题，为啥男人有钱就变坏？

大伙发表发表高见？

日期：2010-11-20 21:02:46

看到有些朋友的发言，我渐渐相信：我这个帖子绝对没有白发哦。

日期：2010-11-20 21:26:19

大家先看看这个小故事，然后我再说明用意。

这是一个发生在美国通用汽车的客户与该公司客服部间的真实故事。

有一天美国通用汽车公司的庞帝雅克（Pontiac）部门收到一封客户抱怨信，上面是这样写的：

这是我为了同一件事第二次写信给你，我不会怪你们为什么没有回信给我，因为我也觉得这样别人会认为我疯了，但这的确是一个事实。

我们家有一个传统的习惯，就是我们每天在吃完晚餐后，都会以冰淇淋来当我们的饭后甜点。由于冰淇淋的口味很多，所以我们家每天在饭后才投票决定要吃哪一种口味。等大家决定后我就会开车去买。但自从最近我买了一部新的庞帝雅克后，在我去买冰淇淋的这段路程问题就发生了。

你知道吗？每当我买的冰淇淋是香草口味时，我从店里出来后车子就发不动。但如果我买的是其它的口味，车子发动就顺得很。我要让你知道，我对这件事情是非常认真的，尽管这个问题听起来很猪头。但为什么这部庞帝雅克当我买了香草冰淇淋它就秀逗，而我不管什么时候买其它口味的冰淇淋，它就是一尾活龙？为什么？为什么？

这封不可思议的投诉信立即引来了庞帝雅克车技术服务人员的调侃：“汽车对香草冰淇淋过敏？那我的游艇对可口可乐也要过敏了。”“找错了对象，他应该去看看心理医生。”“查查地址，这封投诉信可能是从疯人院里寄来的。”……虽然对这封信的真实性心存怀疑，但庞帝雅克的总经理没有马虎对待这近乎天方夜谭的投诉，他派了一位办事严谨的工程师前去处理这件不可思议的投诉案。

当工程师去找这位仁兄时，很惊讶的发现这封信是出之于一位事业成功、乐观且受了高等教育的人。工程师安排与这位仁兄的见面时间刚好是在用完

晚餐的时间，两人于是上了汽车，往冰淇淋店开去。那个晚上投票结果是香草口味，当买好香草冰淇淋回到车上后，车子又秀逗了。这位工程师之后又连续来了三个晚上。第一晚，巧克力冰淇淋，车子没事。第二晚，草莓冰淇淋，车子也没事。第三晚，香草冰淇淋，车子“秀逗”。看来，投诉者反映的“荒唐”问题一点儿也不荒唐，庞帝雅克汽车确实是香草冰淇淋“过敏”。

这位思考有逻辑的工程师，到这时还是死不相信这位仁兄的车子对香草“过敏”。因此，他仍然不放弃继续安排相同的行程，希望能够将这个神秘的问题解决。工程师开始记下从开始到现在所发生的种种详细资料，如汽车经过的路线、使用汽油的种类、开出和开回以及停车所用的时间……根据记录的资料，他得出了一个结论：这位仁兄买香草冰淇淋所花的时间比其它口味的要少。

为什么呢？一丝不苟的工程师仔细研究了其中的一些细节问题后，终于发现了汽车对香草冰淇淋“过敏”的奥秘：这家冰淇淋店的内部设置是整个问题的关键。因为，香草冰淇淋是所有冰淇淋口味中最畅销的口味，店家为了让顾客每次都能很快的取拿，将香草口味特别分开陈列在单独的冰柜，并将冰柜放置在店的前端；至于其它口味则放置在距离收银台较远的后端。

现在，工程师所要知道的疑问是，为什么这部车会因为从熄火到重新激活的时间短就会“秀逗”？具有深厚专业知识的工程师很快找出了答案：问题出在汽车发动机那个小小的散热装置上。原来，当买其他口味的冰淇淋时，由于所花的时间较长，发动机有足够的时间散热，重新发动时就没有太大的问题；但是当买香草冰淇淋时，由于所花的时间较短发动机太热以至于还无法让散热装置有足够的时间散热，在密闭管路中油跟油之间会出现一段气体，阻塞了油路，人们通常把它叫做“气阻”，引擎所吸收的燃料就会断断续续，从而引起发动机不能正常发动，汽车当然就时香草冰淇淋“过敏”了。原来这都是发动机散热不畅惹的祸。

这位工程师向公司反映了汽车对香草冰淇淋“过敏”的原因，设计部门迅速进行了技术改进，弥补了散热装置的缺陷，解决了气阻现象。不久，随时能重新发动引擎的散热装置应运而生。从此，庞帝雅克车对香草冰淇淋再



也不“过敏”了，这个看似荒唐的投诉案得到了圆满的解决。

日期：2010-11-20 21:32:01

作者：小子不听话回复日期：2010-11-20 21:09:50

首先，我不同意这个命题，完全是以偏盖全，把特殊当做普遍。

按这个说法，那盖次同学不成了世界最大的坏蛋。

因为我表述的不太全面，所以估计很多人持有与兄弟相同的想法。

我换个说法，这个外遇的问题，如果相对于上面这个小故事，就是在说：为什么我们的“汽车”会对“香草冰激凌”过敏？

（如果还不明白我在说什么，我就再多解释解释，呵呵，解释过多就显得语言不太酷了哇）

作者：南极猩猩 回复日期：2010-11-20 15:45:16

潮哥：

简述：周游列国，实现财富自由，但根据钟情于二八法则，潮哥应该把20%的精力用在维护现有的项目，主要是维系合伙人之间的关系。80%时间用于兴趣性开发新项目，修心养性，吃喝玩乐，享受生活，享受生命，享受财务自由带来的满足感。根据潮哥发帖的时间来看，潮哥是生活作风非常健康的人，早起早睡，这在同类水平的富人（姑且借用一下这个概念吧）是极为罕见的，要不忙得日理万机，对财富的欲望越烧越大，要不就是暴发户型，吃喝嫖赌样样精通。所以从这个层面上说，潮哥是幸福感的最佳诠释，对财富也看透了，这个社会对权力地位看透的人，估计已经算得上是活化石了。包括，看帖的各位看官，估计有很多人日后在财富上可能会超越潮哥，但是能达到潮哥这样看待企业规模和财富、地位境界的，坦白说，有点悬。

背景分析：某名牌大学的名牌专业，从行文分析，潮哥应该属于中南部地方人士，但应该不是上海人。文中涉及航天、通讯领域的，估计是华中科

技、中国科技、华南理工等学校里的电子信息化等专业。很多兄弟猜测潮哥在武汉，有谱。呵呵，但是根据潮哥对深圳和广州的熟悉程度，应该也可能在华南理工就读过。分析这些背景，不是想窥探潮哥的隐私，只是想说明一下，潮哥今天的成就，其实是经过很长一段时间的内功修炼，甚至有多大的魄力和勇气放弃高新厚禄来加入创业，我希望看帖的兄弟，修炼内功是很重要的，不要光看到潮哥在台上的光鲜，忘了台下的十年功，切忌急功近利。

工作经历：主要为销售，企业管理咨询，企业演讲课程，证券公司。暂时知道这三个，这些销售的工作经历对潮哥今天在道术上修为应该有很大的战略意义，尤其是在术上面，丰富了潮哥的营销经验，包括三项工作之间的客户资源相互借用，这个真的是太妙了。试想一下，地产、证券、企业课程其实很多都是同一群客户，就看怎么来运用手头上的资源了。

潮哥的事业：虽然潮哥不喜欢这个词，但想不到其他词来代替。很多兄弟会有疑问，其实潮哥专注于做一个项目，可能规模和成就甚至是财富会比现在分散很多项目要更强大，也更轻松。我也曾经这样疑问过，但是想到宝洁公司，我又觉得潮哥很高。宝洁公司的产品是什么？估计很多人都说不出来，因为太多东西了，甚至有很多是风马牛不相及的。那么可不可以把潮哥的项目看成是宝洁旗下的子品牌？只是没有宝洁这样一个统一的名称罢了。潮哥的合伙人就是每个子品牌的经理，而且对名利不看重的潮哥，对于百年老店并不是很热衷，那么在多个项目中取得突破所带来的满足感应该是潮哥所享受的。

潮哥的理念：经营之王，儒商应该是潮哥所喜欢的。潮哥上天涯来发讲课，目的应该是为了更多人看到希望，看到方向。然后通过自己的经历和感悟，让大家少走点弯路，更积极地看待前路。也可能是看到身边有很多人因为财务不能自由而遇到什么意外什么困难而有感而发。我相信在这个过程中，潮哥也看了很多财富、励志等多方面的书和课程，只是现在以过来人的身份，剔除其中大量的水分，深入浅出，通俗易懂地转化成大众的道，大众的课程。再此，感谢潮哥走过的弯路。

潮哥的课程：潮哥开课的第一前提和初衷就是，段位：小屁孩。因为是

小屁孩，所以才有三个圈圈，因为三个圈圈对小屁孩的成功概率是最高的。什么工程承包，航天飞机制造，假日旅馆其实并不是小屁孩这种段位的人适合操作，所以当然不一定就要符合三个圈圈了，当然就不一定要用三个圈圈来判断所有的项目了。所以在判断项目是否可行前，在问选择什么项目前，先问自己，属于什么段位？？你的对手又是什么段位？？？潮哥讲的是道，就是让每个人有志于实现财务自由的人，从开始就把这种道灌输到自己的脑子里，形成自己的系统，形成自己的思维方式和习惯，然后再不同的段位做不同段位的事情，在每个时间做做最有生产力的事情，不是说学着学着就忘了自己的段位，就自以为天下无敌，杀进满是高手的角斗场。刘邦成为王者，首先他必须是得道了，就是无论他以后怎样，他必须是学到了道，学好了内功，那么如果他的目标是王者，可以两条路，第一条路是拜吕布为师，成为一名战将，拜诸葛为师成为一名谋者，最后成为王者；第二条路，吸五虎将作为战将，纳诸葛为谋者，最后成为王者。很显然很多战将或者谋者不能成为王者，是因为他们并没有学会道，而很多得道之人，也并不一定就能成为王者。具体来说，很多人想辞职创业，试问，你学到了道了吗？得道后，你可以自己打天下，当然也可以找能替你打天下的人呀。而得道就是你的思维到什么境界，思维决定了你的空间。潮哥现在做的事情，现在的课程是教我们开拓思维，发散思维，把自己的脑子撑大，变活，然后去做。

篇幅有点长，可能会有失偏颇，或者对潮哥的精神领会不足，希望各位兄弟见谅。。

作者：南极猩猩 回复日期：2010-11-20 16:15:23

谈一下自己对项目选择的看法，总的来说，就是解决别人的困难，满足别人的需要。你有什么能帮助别人解决什么样的困难或者需要？？简单说来，前面很多人说到粮油等民生问题，符合三个圈圈。请问，你清楚现在有什么人有什么困难？？你能解决吗？？是其他店服务不好？？还是匮乏？？还是什么？？你不能说送鸡蛋上门就一定比楼下卖鸡蛋的做的好吧？？人们这种需要就有这么迫切吗？？所以说，很多概念性的引导性消费是大企业做的，

对小屁孩来说是很难的，因为知道有需要，但是这种需要不见得很迫切，也不见得小屁孩就能解决，所以光有需要也是没用的。潮哥说的三圈圈，表面上是简单的，但是必然都是能给人解决问题的，像下酒菜，是因为有这种问题需要解决，而你能提供解决的方案，所以能成功。然后看到有很多兄弟跃跃欲试，但是先不问，每个地方是否都有这个问题需要解决，就算有，那么是否有解决的方案呢？？不一定吧？？潮哥的项目所在的是一个县城，时间上可以实现，但是大点的城市就不能用这样的方案来实现，那么怎么办呢？必然要求你把市场限定在可以服务到的地方，但是消费的人又不能固定在一定区域消费吧？？又或者布点，那得布多少点？是我们小屁孩能做的吗？？也就是说，有问题，但是你提供不了解决方案，也不一定就是现阶段位的优质项目。

作者：南极猩猩 回复日期：2010-11-20 23:00:53

呵呵，每一个过来人包括潮哥，应该不是鼓励大家多去尝试失败吧？？只是教会我们如何积极地看待失败，当兄弟们失败了的时候，不要气馁，不要泄气，不要怨天尤人，要善于总结，从中学习。这是当失败已成定局的时候，我们应该持有的态度，不要轻言放弃。

关于失败，我曾经和一个做餐饮失败了的朋友开玩笑，呵呵呵，你睡过桥底吗？你试过没钱吃饭吗？？你看看哪个如今成功的人没有很落魄很低潮的过去，如果你今天很容易成功了，将来人家还怎么描述你？？一夜暴富？？我也不断以这个扪心自问，相对于那些今天成功的人，我所谓的失败太不值一提了，按理说也不能就此成功，就算成功只能是偶然而不是必然。所以要不断地总结失败，提升自己的思维。

我们学道，是为了提升思维，而提升思维不一定都要通过多次失败来提升吧，我们既然看到这个贴，就应该减少失败的几率。毕竟大部分小屁孩不一定能承受得了失败带来的惨痛。

作者：南极猩猩 回复日期：2010-11-20 23:12:54

呵呵，再尝试探一下大家对项目选择的困惑。我在前面的帖子说过，就是解决别人的困难，满足别人的需要。

换个角度来说，你的经历，你一天的衣食住行，会有什么困难和问题？？譬如潮哥去吃饭，等菜很久了，大部分就会骂娘，为什么呢？因为你很不开心，为什么不开心？因为你没有被重视，你的问题没被解决，你的需要没被满足。那么这不就是商机吗？？每一个没被解决的问题都是商机，每一种没被满足的需要也是商机。只是你有没有能力去解决这样的问题，满足这样的需要，让他们变成自己的商机。你的每一个不开心，每一次发怒，每一次不满和不安也是其人任何一个人都可能遇到的问题，只是不一定每一个人都能把它们当成商机，哪怕是自己其实有能力解决的，都让它们溜走了，而还在满大街地找项目。

而每一个人的经历不一样，所遇到的问题也不一样，往往也是段位高的人项目会高点，因为他们看到的问题不一定和小屁孩看到的一样。换个比方说，如果潮哥每次吃饭都是以vip形式进去包厢吃饭，不用等菜的，他能发现这个项目吗？除非他的其他朋友向他抱怨，否则他是不可能意识到这是个商机，因为在他眼里，那不是问题。

所以，很多时候，留意观察自己所遇到的困难和需要，很可能会比无目的地找项目更直接，更有效果。

不足之处，请多包涵。

作者：南极猩猩 回复日期：2010-11-20 23:29:29

呵呵，再说一个捆绑客户的看法，终极就是让客户感动。简单说来就是把客户当成恋爱对象来谈，无论是男是女，总会享受被追的感觉吧？？那泡妞的高手，你不就是一捆绑客户的高手吗？谁说光会泡妞的人没价值？？？关键是要分清对象，你不要用90后的方式去追一个60岁的阿姨呀。要有针对性，不同的女孩、男孩要用不同的招式呀。呵呵，邪恶了！！

另外潮哥提到的男人外遇问题。在情利法中，其实，女人比男人更看重情，所以女人比男人出轨的几率会低点。而男人出轨，常见的理由就是，审

美疲劳，在家里感受不到温暖和认可，而在年轻的女孩面前更容易满足自己的成就感。那么这里我认为有两方面的问题，女人没有时刻提升自己的魅力，每个阶段要伴随男人一起进步；而男人方面呢，总是抱怨自己老婆年老色衰，但是如果一个主动提升自己老婆思维的人是不会认为老婆没魅力的。保鲜，需要两个人共同努力。这个问题太大了，呵呵，什么家庭专家，什么成功名人，都不能处理好，我等小屁孩确实有点勉为其难。只是换成是我，我会让老婆随时保持自己魅力的增值，让她明白这一点的重要性，这也是男人应该做的，而男人去发现老婆现阶段的魅力，而不是沉湎于曾经十八二十的女朋友。

日期：2010-11-20 22:10:08

刚看了长长的回帖，突然想到以前朋友们常问如何能提高段位，提升思维。

今天正好有机会可以借此简单说几句。

大伙可以向把我学校和专业都抖出来了的南极猩猩学习。

学习什么？

学习抓住任何机会来进行思考、求证。不让大脑闲着。

比如，你看到一个什么现象，你就开始运用你所学到的知识来分析，得出结论后再去求证，如果自己原先的判断是错误的，就去弄清楚错在何处，这样你不就是提高了吗？判断对了也要去看看导致结果的原因是什么，和你判断的依据是否一致。

那么，久而久之，你的判断力就会大幅提升。。。

打个比方，你看见街上开了个什么什么店，卖的什么什么产品，你就用生平所学来分析分析，这家店现在估计生意会咋样，以后估计会咋样。然后就直接去店里去看看问问了解一下，不就有结果了么？

其实，很多时候都是可以求证的，有些不能求证的，也没有关系，只要你经过思考判断了，就是在积蓄内功哇。

又比如，你看见你们家附近开了间卖太阳能热水器的店子，你经过一分析得出，恩，这是个走下坡路的店子，慢慢会做成鸡肋。

过了几个月你突然发现这家店要转让了，你去一了解情况，果然和你先前的判断一致，你看，你是不是已经把一些好的思维变成自己的了呢？

记住，永远不要让大脑闲着。

也不要和我辩论这句话，因为这句话对你来说绝对是对的，毫无悬念，就像国男足遇到韩国队一样毫无悬念。

日期：2010-11-20 22:13:46

呵呵，和苹果兄弟有相同遭遇的人不在少数。

我就是个例子，以前做个项目，客户都还不知道在哪里，就花了70%的资金租了间高档写字楼，觉得有了气派的写字楼，才能赢得客户的信任。。

我潮，真是愚蠢到家了，不提也罢不提也罢。

日期：2010-11-20 22:22:18

作者：小子不听话 回复日期：2010-11-20 21:45:31

这个看似不怎么对的问题有他内在的深层的逻辑。

明白！

如何圆满解决呢？期待。潮哥，继续

内在的道理是存在的，只是人们太容易忽视了。

如果问题不能得到解决，那开这个专题意义何在呢？

当我明白了那些道理后，分享给了几个好朋友，我们经过长期的亲身验证，得出一个一致的结论：太棒了。

所以，我才敢写出来分享给大家看哇。希望能给有心的朋友一些启发。

作者：南极猩猩 回复日期：2010-11-20 22:45:23

作者：小子不听话

作者：南极猩猩

..... 具体来说，很多人想辞职创业，试问，你学到道了吗？得道

后，你可以自己打天下，当然也可以找能替你打天下的人呀.....

---

这话我不赞同，道这玩意很多时候是只有在实践中你才能体会到的，人最关键的是学习能力，特别是在实践中的学习能力。只有这样你才能在不断的失败之后走向成功。

如果说等你什么都想明白了才开始创业，那估计你孙子也上大学了。刘邦在垓下之围之前不知败给项羽多少次了。所以，我认为关键是要有学习能力。

小子，给我个板凳，潮哥，继续

---

呵呵，这位兄弟，可能有点误会我的意思，我的意思是，最好不要为了一时的冲动而辞职，所谓道简单说就是思维，譬如你明白了为什么要创业，或者心中大概有个轮廓，既包括方向和思路，虽然是有点说教，但是我在这里奉劝每一个想创业的兄弟都先写一个企划书，或者说计划书，至于内容打可以不用标准的企划内容，只需要几个简单的问题就可以了。另外一点我说刘备学到道是明白用五虎将用诸葛成就自己王道。不是说不鼓励大家多吸收点失败的经验，如果可以避免失败为什么不去避免呢？？潮哥现在讲课，其中有一个内容不就是告诉大家避免陷入一些死角的思维吗？？陷入僵化的思维吗？这就是道呀，当我们提升了思维，也就是说学习了一定的道后，就马上去做，而不要前怕狼后怕虎。但是如果每一个人都觉得应该自己去亲自走走各种各样的失败，那么学习还有什么用呢？？学道还有用吗？不全变成经验主义了？那样的代价是很惨重的。正如，潮哥所强调的，销售先行，见兔撒鹰，具体来说，就是先试试你的项目能不能拿到订单，然后再决定什么时候辞职不是更理性吗？？我说的先掌握道也是这个意思，不要什么都准备好了，理所当然地等待运气等待客户上门，甚至想着到陷入泥泞的时候再算。这对小屁孩来说，很危险。之前看到一个兄弟想从一个干了七八年的企业辞职做餐饮，自己对餐饮一无所知，想自己试水，勇气可嘉，但是我觉得



真的不大值得鼓励。我会找一个熟悉这行尤其是做成功的人来一起合作，哪怕是我出资，他出力，我愿意和他合作。这和潮哥多次说到，不会开车先进驾校是一样的道理。

日期：2010-11-20 22:24:53

好，开始专题码字，

写不了多久就休息去鸟，明天有空就接着写。。。

祝大家周末好心情。

日期：2010-11-21 09:18:42

今儿要出门，所以起了个早，写完了专题。

刚准备发的时候，看到了南极猩猩的帖子，我在想，我要说的他都已经说了，我还有必要发吗？

在此，我郑重号召，大伙向南极猩猩学习。希望猩猩以后多发帖子，我第一个搬板凳顶你。

日期：2010-11-21 09:23:09

那就把专题贴在猩猩大作之后吧，大家以猩猩为主，以我为辅就好。

日期：2010-11-21 9:27:00

作者：南极猩猩回复日期：2010-11-2023:29:29

呵呵，再说一个捆绑客户的看法，终极就是让客户感动。简单说来就是把客户当成恋爱对象来谈，无论是男是女，总会享受被追的感觉吧？？那泡妞的高手，你不就是一捆绑客户的高手吗？谁说光会泡妞的人没价值？？？关键是要分清对象，你不要用 90 后的方式去追一个 60 岁的阿姨呀。要有针对性，不同的女孩、男孩要用不同的招式呀。呵呵，邪恶了！！

另外潮哥提到的男人外遇问题。在情利法中，其实，女人比男人更看重情，所以女人比男人出轨的几率会低点。而男人出轨，常见的理由就是，审美疲劳，在家里感受不到温暖和认可，而在年轻的女孩面前更容易满足自己的成就感。那么这里我认为有两方面的问题，女人没有时刻提升自己的魅力，每个阶段要伴随男人一起进步；而男人方面呢，总是抱怨自己老婆年老色衰，但是如果一个主动提升自己老婆思维的人是不会认为老婆没魅力的。保鲜，需要两个人共同努力。这个问题太大了，呵呵，什么家庭专家，什么成功名人都不能处理好，我等小屁孩确实有点勉为其难。只是换成是我，我会让老婆随时保持自己魅力的增值，让她明白这一点的重要性，这也是男人应该做的，而男人去发现老婆现阶段的魅力，而不是沉湎于曾经十八二十的女朋友。

=====

我会从大概率事件着眼，所以肯定存在很多反例，不要钻牛角尖就好。

很多企业家，在创业初期都能与妻子相濡以沫，相濡以沫。但等事业取得大的发展之后，就慢慢地远离妻子，在外面拈花惹草，最终双方感情破灭，闹上法庭分家产，就算是名人出现这样的事情会屡见于报端，何况众人乎？难道真的是钱在作怪吗？

如果这一个现象只是个别现象，那么可能是基因突变。但如果一个现象是普遍存在的社会现象，那么它肯定存在一定的内在道理，只是我们没有发觉而已。

要认清这些道理或者规律，我们就要深入挖掘，洞悉事物发展的本质和真相。研究的好处，就在于能让自己清醒一些，不陷入类似迷宫，这就是研究的意义，这就是智慧。

首先，我们看看为什么男人会变得有钱？

如果说，最开始的阶段，夫妻双方能和睦相处，都有着差不多的思想境界，差不多的价值观和世界观，更肤浅来说武功段位也差不多。

但男人要有自己的事业嘛，所以他会努力地争取自己的事业，让自己赚到更多的钱，但问题是，你如何才能让事业越做越大呢？这里我们探讨的是那些最终做大了的人。

好，既然你能把事业最终做大，赚到一些钱了，那说明较大程度上，你的层次已经得到了不断的提高，武功段位也提升了，价值观世界观说不定也与最初不相同了，思想境界也提高了不少，看问题的思维与以前看问题的思维也大不一样了。

问题随之而来，很多人到了这个时候，蓦然回首，才发现，自己的妻子却还在几年前的层次原地踏步呢，因为她没有思考过你思考过的问题，她没有经历过你所经历的事情，所以她的武功段位依旧没有明显的提升。。。

所以，你渐渐发现你们之间对很多问题持有的观点都不太一致了，你们之间的争吵逐渐变多，很多事情都无法沟通，甚至很多时候你会觉得妻子变得不可理喻。这个过程就是在你心中不断将妻子贬值的过程呀。

而你的妻子呢？在这样的环境中生活，对于安全感的需求是最为旺盛的，她怕失去你，所以她往往会选择更加看紧你的方式在乎你，但她认为的在乎你的方式在你眼中就会变得无中生有。无理取闹，这个过程就是妻子自己将自己在丈夫心中的价值不断缩水的过程呀。

家庭不太和谐，而你的事业在不断前进，在你自己的圈子中，总可以遇到各种各样让你偶尔心动或者有共同语言的异性。

（你好久没有心动过，或者心差不多快死了，你最渴求的就是这种心动的感觉，你觉得你和妻子之间没有了共同语言，你最渴求的就是能有人听得懂你说什么。。。)

每出现一个供你出轨的契机，你就会在心中权衡一下，值不值得背叛这么多年的夫妻情义？

可，问题是，在天平的左边，诱惑不断出现，不得之，筹码便会越来越大，而天平的右边，与妻子依旧没有共同语言，你渐渐感受到沟通的无助，每出现一次你眼中的无理取闹，你心中妻子的筹码就越来越少。。。久而久之，当天平朝左边开始倾斜，杯具就开始上演。。。

本来创业的目的是为了赚更多的钱，让家人过上好日子，没想到结局会是这样，不能不说是个戏剧性的杯具哇。

好了，讲完这些东西，明白这样的道理，大家应该能明白问题出在哪里

了，“车子熄火打不燃”其实并不是金钱这个“香草冰激凌”在作怪呀。

那我们应该怎么做或者说应该具备哪些思维呢？特别是在出发之前防范于未然？

作为创业的辅助方（一般为妻子，辅助方也不一定参与了创业过程），应该与时俱进，努力提高自己的思想境界，跟随配偶的脚步，与之保持一致的思想高度。具体就是，有问题要及时沟通，从中学习，从中提升段位。

而一般的人咋做的呢？她们不喜欢丈夫将工作中的事情拿回家谈论，不喜欢谈论丈夫经营中的话题，对丈夫事业毫无兴趣，对丈夫精神上的关心也不密切，或者根本顾不上，而等家里赚到一些钱，就开始过悠闲的生活，不思进龋不思进取不是体力上的，而是思想上的。这样差距一拉开，就埋下了杯具的种子。

而作为创业者本身来说，又应该做些什么事情呢？

应该在做好事业提高自我的同时，也要帮助伴侣一同成长，这是必须的。倒不是要让她参与到事业中来，而是在思想上要常切磋、交流。

这样，尽管她的成长不如你快，那也不至于落下太远的距离，不至于渐渐沦落至无法沟通的境地。总的一句话就是说，你有责任帮助你的伴侣随你一同成长。

而我自己早些年的时候也不太注意这方面的问题，幸好的是，在和老婆思想出现一定隔阂的时候，我意识到了这个问题，为了防止在别人身上不断发生的杯具将来不要发生在我们身上，我觉得我真的有必要从开始就要帮助老婆一同提高思想境界。

后来我每每吸收到好的观念好的思维，我就会找个机会和老婆一起就该事件进行探讨，然后引导她，尽可能让她自己得出结论。

我的每次成长都会和她分享，每次进步都是两人共同进步，所以，后来我们的思维层次大都保持在同一个高度，也很少会有问题争执不下，感情一直都好得掉渣哇。

最明显的变化就是以前被迫和客户出入不良场合虽然从未以身试法，但都还有点那啥，现在完全心如止水，我知道最有魅力的人，在家里等着我呢。。。

日期：2010-11-21 09:29:40

顺便沙个发。

明天开始探讨汽车护理店的生意，欢迎业内人士莅临指导。

依旧周末愉快。。。

日期：2010-11-22 09:01:02

各位的回帖与转帖我都看过了，很开心。

看到一些转帖或者有朋友提出的疑问，大致在纠结于管理到底是该人性化管理还是制度化管理。比如，在财务或者用人上，到底是该控制还是放手？等等等等类似问题也都属于这样的范畴。

这里呢，说说我的看法，我以前也曾经纠结于此很长时间，最后才发现，其实有些国外经典或者国内某些没有实战经验的纯学者持有的一些管理理念，完全是在误国误民，中国有中国的特色，文化不一样，背景不一样，所以管理思想也要有所不同。

我想，如果真的是遇到这样类似的问题了才开始纠结，那说明事业已经有一定高度了，不然就是杞人忧天。

所以，我郑重为这群朋友推荐曾仕强教授的中国式管理。

我接下来摆渡一些中国式管理的语录大家看看。还是那句话，段位不够灼伤眼睛，概不负责哦。

- 1、管理是修己安人的历程
- 2、搞清楚推、拖、拉的真正用意，合理应用以求圆通
- 3、以化解代替解决，务求尽量减少后遗症
- 4、寓人治于法治，更符合中国社会的实际情况
- 5、做人做事兼顾并重，透过好好做人来把事情做好
- 6、抱持既不赞成也不反对的心态来包容一切
- 7、发展事业本身并没有什么目的，必须在经营事业的过程中，完成修、

齐、治、平的人生使命，立业才有价值。

8、计划的目的，在肯定今后几年，如何安人？

9、组织的功能，在聚合安人的力量，协同一致。

10、领导的意义，在发挥安人的潜力。

11、控制的用意，在保证今后几年如何安人。

12、所有管理措施，无一不与安人密切相关。

13、只有组织成员各守其分，大家才能和合为一，产生强大组织力。

14、安人就是把部分和在一起，合成一个整体，并且促使整体大于部分，和透过已安和人安增进和谐的效果。

15、安人的历程，是由开心而交心，藉交心而共同关心，然后产生同心的一连串心与心的变化。

16、中国人擅长把二看成三，以二合一来代替二选一。

17、以不变应万变是管理的最高智慧，不要因误解而放弃。

18、持经达变是最有效的管理方式，有原则，却必须因人、因时、因事、因地而应变，以求制宜。

19、经是方所，规规矩矩，实实在在。权是变动的意思，要持经达权，合理应变，才能圆通而安人。

20、美国式管理的哲学基础是个人主义，日本式管理的哲学基础是集体主义，中国式管理则是我们常用的交互主义。

21、日本人拿中国的管理哲学，来运用西方的管理科学。

22、中国式管理具有三大主轴，那就是以人为本，因道结合，以及依理应变。

23、中国人相信事在人为，所有的事都是人做出来的，所以管理应该以人为本。24、若非理念相同，很不容易做到以人为本而又能够密切配合，把工作做好。中国式管理首重道不同，不相为谋，力求因道结合，彼此志同道合，理念相同，更中能够同心协力。

25、志同道合的同仁，由于人心善变，不久之后，可能变成志不同，道不合。各种内外环境的变数，更是随时出现。中国式管理主张依理应变，凡

事依据原则，则因人、因事、因时、因地而应变，以求合理。

26、只要合理，怎样变动都可以

27、中国式管理，重视把人际或人群和伦理合在一起，建立一种差别性的关系，称为人伦关系。

28、中国式管理的交互主义，秉持二合一的态度，将个人主义和集体主义这两种极端的说法，合在一起，形成在集体中完成个人的合理主义。

29、人伦关系，便是以伦理的观点来建立合理的人际关系。

30、对上要有礼貌，但是不能够讨好。以下不宜太严，也不能够过份宽松。平行同事不必太拘束，也不应该过份熟不拘礼。

31、大同必须包容小异，世界大同并非世界一同。

32、凡事未定案之前，十分民主，一旦拍板定案，相当独裁。这种把民主和独裁合起来想，称为专制。

33、法是过去的产物，情是未来的埋伏，只有理才是现在的指标，中国式管理主张依理应变，按照现在的情势做出合理的调整。

34、中国式管理重视树状的组织精神，根部吸收水份，源源不断供应树干；树干也毫不保留地让枝叶予取予求。这种我支持你，你放手去做的精神，符合中国人你办事，我放心的心理需求。

35、上侵下职，妨害员工的学习、成长，更破坏上司与部属之间的合理关系。

36、决策者的大智，指具有相当的专业知识，大慧指有智慧也有德行，三者合一，才是大智大慧做决策。

37、决策以止定静虑得为过程。

38、至诚可以前知，预测未来才能做好计划。

39、采取无为的执行过程，才能大有为。

40、全面无型的控制，把法律和良心合在一起。

41、考核的标准是错不可以而对并没有用。

42、抱持救人而非杀人的心态来考核。

43、沟通以不明言为基矗

- 44、有效地会而不议，议而不决、决而不行。
- 45、领导比管理更重要。
- 46、老板做好人，干部做坏人，才是良好的配合。
- 47、劝合不劝分，表示站在合理的立场来分。
- 48、用情理法来领导，最为合理。
- 49、有本事来拿，拿不到怪自己，是激励的基本原则。
- 50、先求忠诚再求能力，更加安全。

日期：2010-11-22 09:40:45

作者：heizi2016 回复日期：2010-11-21 10:23:31

潮哥，你好，又来请教你了，上回向你咨询过证券经纪人，近几天又打听了一下，主要是想弄明白一个成功的证券经纪人的核心竞争力是什么，我打听下来核心竞争力就是证券经纪人自己的炒股本事厉害，能带领客户稳定的赚钱。那么，证券经纪人有这个本事了，还做这个工作干什么，自己在家炒股不就得了。潮哥，你说呢

=====

每年有很多企业老板花几十万甚至几百万来投资自己的大脑，上各种各样的培训课程，请问，就课程本身而言，上了以后就会提高他们公司的业绩吗？

显然不是，包括麦肯锡在内的全球任何一家咨询公司都不敢打这个包票。那为什么还是有如此多的人花钱来听课呢？是因为他们相信这一点，而不是看到这一点。

所以，就你说的带客户赚钱这一点，是个大大的误区，太常见了，我那些亲戚的小孩在证券公司做经纪人，几乎人人都曾有这样的困惑。以为只要能获取好股票能带着客户赚钱，客户就被自己捆绑好了。

这是个伪命题，就好像说：我如果是超人，我就能飞了，以后不用坐飞机了。



你是说牛市能赚钱吗？是啊，牛市白痴都能赚钱，所以你能带着客户赚钱。但熊市来了咋办？你能保证先知先觉吗？你能保证不让你的客户亏钱或者少亏钱吗？

我看几乎是不可能的。所以你朝着这方面去努力，想通过带着客户赚钱来捆绑客户，就是在走弯路，等熊市一来，你的客户全部死光光，好不容易积累起来的客户全部化为灰烬。这样类似的事情我看得太多太多。

至于如何做个优秀的证券经纪人，我以前给我那些亲戚的小孩上过一堂这样的课，这几年下来，有的人的确做得不错，以后有机会再开个专题吧。

一，券商的利益和客户的利益是对立的

二，你的短期利益和客户的利益也是对立的。

三，要想取得长久的发展，要先断腕，砍去你的短期利益。

四，经纪人是个有积累、几乎没有天花板的职业，但要作好长期抗战的心理准备。

作者: rt11f 回复日期: 2010-11-21 15:07:07

首先，我们看看为什么男人会变得有钱？如果说，最开始的阶段，夫妻双方能和睦相处，都有着差不多的思想境界，差不多的价值观和世界观，更肤浅来说武功段位也差不多。但男人要有自己的事业嘛，所以他会努力地争取自己的事业，让自己赚到更多的钱，但问题是，你如何才能让事业越做越大呢？这里我们探讨的是那些最终做大了的人。好，既然你能把事业最终做大，赚到一些钱了，那说明较很大程度上，你的层次已经得到了不断的提高，武功段位也提升了，价值观世界观说不定也与最初不相同了，思想境界也提高了不少，看问题的思维与以前看问题的思维也大不一样了。

——对潮哥这男人出轨方面的看法，我同意，但是你所说的，只是代表一部分。不可否认，当你的思想境界越来越高，而妻子依旧原地踏步，你们的差距越拉越大，共同语言越来越少，思想交流越来越少，你们之间肯定会隔阂也越大，你就会寻找与你有共同思想，可以摩擦出智慧火花的女人。这一种，我们可以归结于，由思想的差距引起的男人出轨。还有一句话，男人都是下半身动物，说要给你下半生的幸福，实际是给你下半身的幸福。随着事业的成功，年龄的增大，男人的金钱和社会地位都在于日俱增，而女人的容貌却在快速衰老，新鲜感也不再，家庭生活的琐碎，也会磨灭感情。尤其是女人的容貌随岁月的衰老这点，大家是不需要否认的。男人，绝大部分男人，都是猫。所以当他具备了金钱和社会地位时，就会蠢蠢欲动了。年轻美貌性感的女人，对很多男人都有杀伤力，如果这个女人智慧更是高人一等，我估计许多男人都要拜倒在她的石榴裙下面。你可以说也许是妻子没有智慧，和男人的差距拉大了。可是现实里面，男人出轨，都是因为妻子这方面的原因么？我看未必。皇帝都都有三宫六院，那么皇后是不是就是愚笨之人呢？实际皇后，很多时候才是大智慧的人。《蜗居》，相信大家都看过吧？你认为宋的老婆就是一个没智慧的人么？难道海藻就是一个智慧非常的女人？海藻其实就是一花瓶，为什么宋会第一次见面就对她一见钟情？再他得知海藻是处女的时候，更是死心塌地的对她好？他对她感情的出发点，难道是因为智慧和层次上的原因？错了，原因，就是海藻美貌，并且给了他第一次。如此简单而已。男人是不是在出轨的时候，就不爱家里的妻子了？很多的男人一样爱家的妻子，因为他知道他的妻子为他付出了太多，但是做为一个男人，他仍然很难抵抗外界的诱惑，在和与小三缠绵的时候却怕家里妻子知道。当事情发展到不可收拾的时候，男人一般还是会选择妻子，这也就是为什么会有那么多小三悲剧了。那么，如果一男人选择了小三，大家会认为，男人是看中小三的智慧么？所以，男人在这方面都有劣根性，这是男人的属性。所以我在之前的回帖里面说，男人，要修心！只要境界达到了，即使妻子的层次离他很远，他一样不会出轨，因为我责任在。如果男人的境界不高，任凭妻子再有智慧，等男人遇到一个豆蔻年华，性感美貌智慧过人的女性的时候，呵呵，

那结果就会很有意思了。。相当有意思。所以我之前回贴说，是车本身存在缺陷，也是男人的劣根性。说这么多，男人需要和女人共同进步，同时也需要修心，缺一不可

=====

好，副班补充得不错，就这个问题我们再深入一点点。。

以前有一次，我表弟来找我，他郁闷地大吐苦水：为啥你就这样温文尔雅没有脾气呢？我总是控制不住自己的情绪？。。原来他又因为一时火气上来得罪了个大客户，损失不校

他说：唉，没办法，这是祖传的，爷爷遗传给老爸，老爸遗传给我，我们家上上下下个个都是火爆脾气，看来是改不了咯。。

各位，如果这个人是你的亲人、朋友或者部属，你该如何帮助他逐步改善这点呢？

我是这样开导他的：

脾气这玩意与个人修炼有关。看一个人格局如何可以看他为多大的事情发火。经常为点小事发火那肯定低级得很，高人一般不发火，为啥？因为哪会经常发生天大的事情呢？

所以，高等人有本事没脾气，中等人有本事有脾气，差等人有脾气没本事。

你老盯着遗传干嘛？脾气难道不能改吗？肯定可以改嘛。

你愿意做哪个？你是喜欢一直甘为人后一直是个差等人，还是从现在开始修炼以后有天成为高等人？

你若是愿意的话，我可以教你如何管理自己的情绪，如果还是觉得脾气是遗传的、改不掉的话，就当我没说。。

他最后自然是选择了前者。

那假如，他认定脾气是遗传的，是改不了的。尽管事实的确如此，但我如果也这样认可他认可的这一点的话，他的火爆脾气还改的掉吗？

就像你站在悬崖上，对面几米远也是个悬崖，你后面有群老虎逼近了，必须得奋力一跃，跳到对面的山头上才能脱险。

而事实上呢，100 个人只有一个人能跳过去，其他九十九个人都会掉下去粉身碎骨。这时候你该咋办？认定既定的概率就此绝望束手就擒吗？

还是有选择性地忽略这个既定事实，坚定地告诉自己绝对是属于那 1%可以跳过去的人？

记住，只有让心先过去，才能跳得过去。

问题是，你的心过去了吗？是否依旧觉得男人的劣根性还是存在于你身上？就算有的话。

日期：2010-11-22 11:02:28

作者：每天一亿回复日期：2010-11-21 13:09:16

潮哥您好，新申请个 ID 冒个泡，为引起您注意起了个“每天一亿”，为了和“一亿”沾点关系好引起您注意不是，“一亿”这东西离我这拿出“一百”都费劲的人实在太远了点。您发的帖子我是挨个仔细的看的，对您的见解真是佩服的五体投地啊，对您的敬仰之情有如滔滔江水连绵不绝，黄河泛滥一发不可收拾，男人们，就应该像您这样有深度、智慧，您总说自己是小屁孩，那我不成“小蝌蚪”了。今年 26 岁眼看奔 3 了，每天以混日子为主，工资不多，家庭条件不富裕，天天想着赚钱，但从来没有“钻进去”过，也曾经坚持买了 2 个月彩票后来发现也没啥效果，“人无远虑必有近忧”想创业养活自己能让家人过上舒坦日子。自从拜读了您的文章就着迷了，觉得受益匪浅，创业之想法日渐浓厚。打算把车卖掉创业，卖掉车每年还能节省一万多元。目前想在不辞掉工作的前提下做一个实体现磨豆浆店，不辞掉工作又怕不够专心，目前工作赚钱不多但相对稳定宽松，暂时不想放弃，但如果豆浆店能良好运转的话再辞掉工作全力以赴。在网上查过些资料这个东西在其他省市已经很流行了，据我的不完全统计（其实就是没怎么走访呢还）我们这没有这样店铺，我觉得这个东西挺有潜力的，健康养生（目前健康养生是时尚）、便宜、方便、口味好、作为早餐及饮料都可以。我想请您帮我分析下：我的计划：1. 定位：找离学校，市场，工作场所集中的地方租用一处小底商，现

磨豆浆的市场比较宽，老年人饮用延年益寿健康养生，但考虑到口味、价格及类似奶茶的贩卖方式可能老年人消费者会少一些，主要还是集中于女性（美容养颜），学生（加强身体素质，如果有核桃豆浆，核桃有加强脑力的作用吗，那一定叫“文武双全”啦，哈哈）。2. 如果吸引顾客的“第一次”：我的想法比较肤浅，第一个要强调的是一些一目了然的东西：店铺装修，人员服装统一，发传单？（为什么打问号，不想用这个方法，觉得费钱不说还没有什么效果，可苦于没有其他更好的方法，这点需要您提点下了）。周围其他商铺比如发廊等人员不多的商铺传单+试喝，之后周围店铺如定豆浆可优惠等，开业酬宾折扣、试喝，找“托”哈哈，“托”这个词不知道是不是我们这个方言，就是找好多好多自己人排队买，造势吗！3. 如何吸引老顾客：不定时推出新口味，豆浆的口味选择比较多，一点不亚于奶茶的种类，老客户回赠买满10杯送1杯”。满20杯送一些小赠品。4. 开拓市场如果第一个店铺可以正常运转，我打算进入大学食堂（与店铺同样经营方式）。找饭店推销让饭店当做饮料推销我的豆浆，可以按您说的方法，利润由饭店占大部分。或者有的企业有员工餐的也可以去推销我的豆浆。这两天还想到个机会，去电影院推销，自己经常去看电影，电影院都是可乐为主，可乐喝多了会打嗝很尴尬，而且也不解渴，一般门人都希望买一杯饮料进去观影中途解渴使用，如果用美味的大杯豆浆替代，夏天祛暑解渴，冬天暖身解渴，反正是百利而无一害。机会无处不在，困难无处不在，就看能不能克服苦难拿到机会，对我这个初级的“小蝌蚪”而言的确还有很多困难，但我想努力看看。

=====

以前提过，成功有两种模式，一是自己摸索，二是学习成功者的成功经验。

创新对新手来说绝对是敌敌畏，还好，这个现磨豆浆不是什么时髦产品，有的人做得好。你要做的，就是去研究一下别人为何做得好，然后到你所在的城市进行复制就行了。何必要自己关在家里一个人琢磨呢？

不过，要保证的是，你眼中看到的，要是事实，而不是臆想，要挖掘本质不要只看表面，这需要一定的眼力或者说段位。

实在不行，请那些做得成功的人给你分享经验或者直接请他当你的经营顾问。比在这里问我要好太多了，因为我没有做过，随便一个做过的业内人士都会比我强哦。

所以，

第一，定位。不要自己定位，去其他地方看看现在生意最好的现磨豆浆店大多开在什么地方，然后研究一下，这个地方的特点，环境，人流。。再对比一下，这些场所和你所在城市类似场所是不是差不多。

第二，吸引客户。请教别人生意做得好，都是怎么在吸引客户，你就咋办。

第三，开拓市常现在先不要浪费太多脑细胞，做成功一个点再说。如果你开在一家大学食堂的店成功了，你就放手去干嘛，在你资源和能力范围内去找更多的大学食堂。。

把握本质的前提下，先有效模仿，再适度创新。

日期：2010-11-22 21:06:08

作者：为潮哥而来回复日期：2010-11-22 19:51:53

作者：鬼趋道回复日期：2010-11-22 18:26:08

为潮哥而来超级小屁孩实在忍不住了，决定做袜子试试，回老家，我们老家每个村里几乎都有几家小卖部，什么都卖，吃的喝的玩的穿的，所以我想把袜子向他们推销。同时我们那里的集市也用同样方法，如果能做好的话，就慢慢向上扩大。现在是自己想法，不管行不行的通总要试试。按现在的思路我就是做批发了，成不成总算是个经验。这个比较简单，在我们那里应该也有做的，如何竞争还没想好！希望大家和潮哥能给小屁孩点信心，刚才跟我爸说了这事情他不赞成，但是我还是要试，也决定辞职，希望大家的支持！  
~~~~~

看了兄弟的帖子，我支持你，还有想说两句，引用下潮哥的原话，创业要像鳄鱼一样，不等到机会就一直潜伏，等到机会就速下狠手。宁愿在寻找、选择中等待，也不能将就屈身，将就屈身会让你在错误的路上越走越迷茫。

兄弟有好好领悟这两句话吗？

创业是水到渠成的事，兄弟加油

谢谢兄弟的支持，潮哥也说过如果你确定了一个项目，想不出什么头绪了，那就是你需要行动的时候了！

小弟不才，认为袜子对我来说是个好项目。

欢迎大家拍砖！

=====

其实，你这个袜子的事儿和你以前说的项目都是可以做大项目，项目属性不错，都有人做得不错。

就是起步可能会比较慢，展业的初期会比较辛苦成效不大，问题在于你的能力是否能匹配这些项目。

打个比方，你把袜子放在人家店里卖，你咋保证别人能花时间精力来推销你的袜子？这是需要一定功夫的，前期需要你做大量工作，做示范销售。

同样的业务模式，有的人把产品放在别人店里就能畅销，有的人就会滞销而挤压大量产品。

畅销的，生意就越做越大，滞销的，生意就越做越死。

既然你已经人为非做不可，那好的是这个项目不需要投入太多的成本。

你可以先谈好一两家店，然后进一点点产品去试试，卖得动就开搞，卖不动就拉倒，百来元的损失当买个教训也罢。

日期：2010-11-22 20:07:33

哇。

538，这么隐晦的秘密都被你发现鸟。

眼睛贼尖哇。

日期：2010-11-22 20:19:09

538 班长，

炒股能持续赚钱，能预测，当然牛叉。

问题是真有人能这样吗？

很抱歉，我没有见到一个人能预测短期涨跌的人，更何况你说的能预测到涨跌到什么点位。

一两次预测准确谁都能，一两年每次预测准确也大有人在，能一二十年每次预测准确，世上无一人。

我见证了好多好人由股神到裸泳的过程。

不信我俩打个赌，你让你朋友给再预测预测，大伙做个见证，不多，就10次吧，都预测对了的话，我以后就跟着他炒股。

日期：2010-11-22 20:24:12

作者：gaomeng666 回复日期：2010-11-22 16:14:33

感谢楼主这么热情的传授创业技巧，希望能给我指点指点

我现在在汽车4S店做销售经理，一年5/6万，收入不高，一心想自己干。

我现在有的资源，我岳父是做干货批发的，在我们周边算是最大的农副产品批发市场做批发，主营蜜枣、红枣、其他干货等，有门市，周边很多城市也来进货，老客户也很多。我想辞职跟随我岳父做干货批发生意，楼主给我点建议阿

=====

如果兄弟的销售能力名副其实，我想，这个生意可行。

就我的经验来看，做这些生意的人大多属于小屁孩级别，去抢他们的饭碗不是件困难的事情，你带着清晰的发展思路去做，我相信会有成绩的，多点耐心。

另，不知道以后会不会流行买车送红枣礼包呢，你说？

日期：2010-11-22 20:30:01

作者：bingzyf 回复日期：2010-11-22 16:33:21



一路跟随大家至此,思想上受到了很大的洗礼,行动也明确了很多,下面说说我的一些想法,望大家指点迷津,小弟在此感谢.....

小屁孩将奔三之人,北方人氏,毕业五年有余,现在一石材工厂打工,离家一千余里地.在工厂每天都是同样的工作,看不到什么前途和希望。也一直想着自己创业,就像大多数朋友一样,觉得没有方向,不知道该从哪里开始,自己又没有什么资金,人脉,更没有经验,所以迟迟没有行动。不过一直没有放弃,寻找适合自己做的事情,找到一些事情,正在梳理当中,偶见潮哥大作,经仔细研读和对比,我选了如下项,望潮哥和大家给予拍砖!!!

我想代理一款点读笔,大家应该也了解,属于婴幼儿学前教育产品,在我们那个北方小县城进行推广。

推广模式:

一、当地的书店、学生用品店、玩具店、婴幼儿用品店合作让他们代销利润分成。

二、与幼儿园合作,让小朋友先免费使用,之后再让其家长决定是否购买。

三、在一些乡镇找一些合作商代销。

四、人脉宣传,利用 250 法则,动员身边的人去人脉营销。亲人、同学、朋友等所有认识的人。

这是小屁孩的一些拙见,不知道是否可以走通,还望潮哥和大家帮我分析指正。让我们在相互探讨中不断成长。小屁孩在此拜谢!

=====

兄弟请参考 41 页最下面一个回帖,如有疑问,再来探讨。

日期: 2010-11-22 20:40:15

今天谈谈汽车护理店的生意吧。

码字。。。

日期: 2010-11-22 22:36:06

不用说我也知道，很多人看了这个阶段的内容以后还是会觉得很凌乱还是不知怎么办，没办法，只能再去多看几遍、多体会、多思考、多琢磨，实在有不明白的问题到时候再写出来一起探讨。

就算是这样，也可能因为文笔、表达能力和在线书写等众多因素导致有很多是我疏忽了的地方没有提出来。

因此，为了让帮里的人都能有个直观的感受，接下来我会兑现承诺，写写我自己的生意，而如果还是像以前讲下酒菜快递项目那样，从项目是怎么从最开始选择、到具体运营、到最终稳定的所有环节，那就太辛苦了，所以我尽量只讲重点和主要思路。

大家在看的过程中，再一步步结合第二阶段的理论部分，估计能收获不少心得。同时也希望行业内的人士能参与到探讨中来，这样效果会更好，对我们大家的帮助也会更大。

为了节省些笔墨、精力，我尽量把篇幅弄短些，突出重点，所以精彩的程度比不上写传记啊小说之类。原则是有用就好。不然一个项目写本书该多费事哇。

从哪个生意说起比较好呢？

以前承诺过，那就从汽车美容的生意说起吧，惭愧的是这个生意相对于其他项目来说，算是总体投资比较大而利润比较低的了，也是我所有生意里面唯一不太符合我的审美观点的项目，也是为数不多的、从头到尾我都没有亲自参与过的项目。

原则上我是比较回避投资开门店做生意的，具体原因仔细研究过我帖子的人应该明白。但这个生意有一点比较好的地方在于客户都是有车的人，不像其他门面生意那样太受地域因素的限制。

尽管这个项目利润不像其他项目那么丰富，且增长率相对比较慢，但我的这个合伙人是个很不错的小伙子，我愿意帮助他成功，这才是我最后决定投资这个项目的的主要原因。

我机缘巧合地认识到他，那是好几年前的事情了。

那时，他自己经营着一个两间门面的小汽车修理店。就他自己是个修车

师傅，有十年左右的修车经验，还带着他的两个表弟学徒，一起三个人。

那时候他们可以说是惨淡经营。在我认识他之前他们这个小店已经做了两年，每年除了开销以外能攒下大概一万多元钱，还要三个人分，你说惨不惨？

通过几次接触后，我发现这小伙子呢，非常敬业，踏实，肯干，能吃苦，为人正直。只是段位实在太低太低，做生意完全是幼儿园小班的级别。他也常常咨询我该怎么去发展业务，好像这样搞下去看不到前途一样。

于是，我就问他愿不愿意和我一起合作做生意，由我来投资，他来做。他自然是非常愿意，在听了我对这个业务的见解和发展思路后，他有了信心，于是我们一拍即合。

具体过程呢，我就不写了，太麻烦。就说说我们的发展思路吧。

他赖以生存的就是修车技术而已，虽然技术很棒，连宝马大修都没问题。但遗憾的是靠这点在段位很低的情况下很难切入市场因为会受到很多方面因素的限制，所以业务始终做不大。不然我怎么经常强调有个好技术不一定有个好前途呢？

于是，我们首先做的就是壮士断腕，将这个核心竞争力砍掉，重新开始做这个行业。

我们是从哪里开始切入的呢？洗车。

也就是说，如果你有一身修车的技术，开个可怜的小门面，可能很长时间都没有一个人敢找你去修车，而且就算修好了以后，也很难在短时间内再去找你修车。

洗车，就不一样了，哪怕你的门面再小，因为技术含量不太高，而且这个事情是经常要重复消费的事情，所以，只要这个洗车的招牌往那一放，也会不时地有人来找你洗车。

所以，把洗车作为切入点应该是个不错的选择。尽管利润比较低。

在开展洗车的业务期间，我们又作了些创新。

因为我们在开展洗车业务过程中发觉，很多车其实就是外表灰尘比较多，而内饰不太脏。所以我们在以前次卡的基础上增加了半次消费。

什么意思呢？就是说，比如 100 元可以洗车 12 次的话，如果你哪天来洗车觉得内饰不太脏只是车身比较脏，你可以选择半次消费，就是只洗车身不清洁内部。如果你每次来都半次消费的话，100 元你就可以洗 24 次车。

这个措施和后来的通宵洗车的措施一经推出，相当受到当地的士司机的欢迎。

我们这期间呢，也推出了一些小的免费的服务，比如我合伙人修车技术一流，所以经常有会员的车有什么小问题啊，我们都免费修理，所以后来，我们就慢慢进了一些易耗的小配件来搭配着销售。

尽管洗车这个业务看起来蛮红火，但这个东东实在是赚不了多少钱，而当我看到我们洗车的会员很多，而且捆绑的还算牢固的时候，我们又在旁边接手了一间门面，做起了补胎，换油，小故障检修、四轮定位、充氮气等汽车周边小业务。

这些小业务后来开展得还不错，接着，我们有上了一些产品，轮胎啊轮毂啊之类。。同时代理了一个区域性品牌的润滑油，尝试着做起了批发的业务。初期不过由于人员普遍素质偏低以及精力实在有限，总的来说，进展并不是很突出。但我们一直都把走量批发作为战略思想。一直做着这方面的努力。

一切都是在按部就班，一切都是看到了客户的需求，我们才上的产品。尽可能维护好每一个客户，尽可能让每一个客户有求必应，服务到家。

就这样，小打小闹了两年。直到前两年，我做了个稍微大些的投资，就是旁边有个酒楼要转让，是个两层楼的三间门面。我们接下来了，争取到了一个世界级的轮胎品牌的地区总代理。二楼改造成了仓库，一楼是品牌形象店。

于是，我们的业务范围就有点广了，在这些业务基础上，我们好好琢磨了每个业务的核心。最后作了一些调整，将利润不高的很多项目全部变成完全为客户服务的零利润项目，主打有价格优势的、能够做批发的润滑油和轮胎这两个业务。其他的所有业务都为这两个业务开路、提供附加值。

由于我们客户里面很多是的士司机，而的士换油保养和换胎的周期要远

远低于家用车，所以，我们的主攻对象就是的士这个群体。

除了我们自己的店面生意以外，我们花了不少精力去发展下家，现在有很多修理厂找我们拿润滑油和轮胎。

直到现在，这个城市有四分之一强的的士车辆都是我们的会员。我们店的润滑油和轮胎已经做到了那个城市的第一名，特别是轮胎，远远领先于第二名。且在这个城市下面最大最繁荣的两个镇都设立了配货处。

这个项目大几年下来，没有什么惊心动魄，用不温不火来形容最为恰当不过了。这也许和我最初的预期不高有关，虽然这几年下来由一个小作坊慢慢做到轮胎等几个产品的当地第一名了，很多同行都流着口水看着我们，可利润也不是想象中的那么大，可以说年利润还没有下酒菜项目年利润的三分之一，可投入却是下酒菜项目投入的N的N次方倍咯。

日期：2010-11-22 22:41:41

其实，我要检讨的是

我在几个大城市的确见到过很多人把汽车护理生意做得很大，我就知道有几个老板每年的销售额都过亿呢。

这的确和最初的预期有关，开始我对这个生意就没怎么抱做得很大的希望，也没有把心思用在这个项目上。也和选择的城市相关。

至于后期为何没有去其他地方复制，因为这个生意复制需要的资金太多，是我所不愿意投资的。那小伙子呢，管理这么大的生意其实也很满足了，所以我们就各自落得自在，不思进取了。。。

日期：2010-11-23 10:35:58

上午有点空，  
回几个贴。。。

日期：2010-11-23 11:11:14

作者: michael6956 回复日期: 2010-11-22 23:04:11

今天工作的时候, 一个的士来我店洗车, 他五元只洗车身外部, 当时我们经理就让他走了, 我始终觉得不妥, 觉得的士也是一个潜在的消费群体, 确又不知道如何能捆绑住这类客户, 超哥说的让我大受启发, 我的思维太局限了。

这个行业确实挤压的资金比较多, 像我们店同时代理了润滑油和轮胎, 有时候囤货要上百万了。

做汽车护理生意, 的士是个优质群体, 因为重复消费的周期短, 比私家车要短太多了。而捆绑的士其实也不是一件很难的事情, 但我不知道你所在的城市有没有什么区别。我谈几个希望对你有帮助。

我们这边的士司机大多是车老板请的人, 上夜班的大多是打工的人, 夜班生意都不太好, 所以很多司机朋友夜晚都会偷懒, 都会把车子停在我们店门口, 在店里喝茶聊天, 后来索性我们就弄了个麻将桌, 组织这些司机打麻将, 他们也痛快, 玩会儿就再出去转转, 下的下, 上得上, 看的看。。所以几乎每天晚上都有一大群人围着麻将桌玩。我们店就是他们的休息室, 看碟看报, 打牌喝茶。。

的士车辆由于长期超负载运行, 会经常出现一些小毛病, 白天只要不影响安全大多不会来修, 都是深夜没什么生意了才到我们店来弄弄, 我们通宵营业就是为了服务这个的士群体的, 修车的技术人员大多数是上夜班的。白天还好, 晚上就壮观了, 我们门口偌大的停车场地都停满了的士, 店里面也是人声鼎沸。

我们有个厨房, 白天是做饭给员工吃, 晚上就变成了自助厨房, 很多司机都自己带几个菜, 自己动手做宵夜起来, 呼朋引伴, 喝个小酒, 惬意得不行。

。。。。。

那你告诉我, 你如果是的士司机的话, 有什么理由不来我们店消费呢?

所以前几年我合伙人结婚的时候, 整整 40 大桌, 至少 30 桌都是的士司

机哦，都成朋友啦。这就是这大几年的积累哇，有了这么多的人脉，还愁没有钱脉么？

日期：2010-11-23 11:35:24

作者：南极猩猩回复日期：2010-11-23 00:09:33

潮哥，再回头看了一下，发现那间你们接手下来的酒楼是不是可以换个使用方法？？虽然代理了大品牌需要仓库，但是仓库不一定就要用二楼吧？？可以另租一个地方。如果二楼还是在餐饮方面发展一下不知道有没有空间。因为如果修车护理的人有个地方坐着等，尤其是能给出租车司机提供吃饭休息的地方，那么很多车主都可以在吃饭的时间顺便把车的问题给解决了，吸引更多的司机来养车护车，会不会更好？？当然这个方向要看看到底有多少人在你们店等待的，而提供餐饮所得的利润是否比仓库带来的利润更大，这个就要真实的数据衡量了。只是觉得，如果二楼只是用做仓库有点可惜，既然，不能从宽度大量复制，就只能在深度的单店利润上开发了。想起美国的汽车旅馆，汽车餐馆。呵呵有风格，有特点。好像没有看到过修车护车和吃饭休息完美结合的。

=====  
接手这个酒楼的时候它二楼本来就是吃饭的地儿，所以这个问题以前我们的确有考虑过，不过很快就否决了。

因为我们的客户大多数是晚上或者说是深夜才比较有空，白天就算来也是急急忙忙处理紧急问题的，所以弄个餐厅啥的不仅会增加更多成本，需要更多的精力来管理，而且这样做会让我们的生意价值主张不明晰，最后得到的结果可能反而不太好。

那为啥要接手这个酒楼呢？

因为以前我们的货都是租的仓库，很远，每次调货都很麻烦，因为附近一直没有合适的地方，这个酒楼转让呢，的确是个机会，因为它是三个门面，而达到这个标准后，总部可以报销装修费，嘿嘿，光一块招牌就是一两万哦。

而且以前我们也一直在推广这个品牌的轮胎，用户反映很好，所以，我们基本上接手这间酒楼是胸有成竹的，完成销售计划是没有问题的，而二楼正好空间大，我们就退了以前的仓库，用 2 楼作仓库，这样就节省了我们大量的时间和精力。

日期：2010-11-23 11:41:11

作者：hhuther 回复日期：2010-11-22 14:54:39

说起重复消费，软件行业倒是把这招用得满绝！

原本，软件是一次消费，终身享受，可是软件生产商发现这样可不行啊，迟早有一天，市场都会被消耗完，于是开始变策略了，采取年收费制，收取年费了，几乎所有的软件商都这么干了，一次的客户，成为了终身的消费，软件商即使坐在那里什么都不干，你的银子还得乖乖地交给他。SAP\

手机本来也是个耐用用品的，可是这么一来手机商不是没钱赚了么，OK，咋就想办法把他变成消费品，今天一个时尚，明天一个升级，后天一个更新换代，现在的人们有多少没有换过几茬手机的？

所谓的消费升级，在我看来，一是价格上涨，二就是使用更频繁。NI

有很多方法可以让不能重复消费的生意重复消费起来，这就是腾挪的艺术啦。

日期：2010-11-23 11:53:56

作者：renjuncying 回复日期：2010-11-23 11:11:19

潮兄~~你居然在楼下~~~~太激动了~~~~~

能不能简单说说 MBA 对创业有没有什么实质性的好处啊~~~~

俺现在正准备读 MBA，是名校的。学费什么的都下来大概 8 万多元。正因为之前没有一位向潮兄这样的大师级的人来照亮目标，还不想就这样默默的做一眼就可以看到头的工作。迫于要做些什么事情的情况下，选择了读 MBA，



想就此换个工作，积累管理经验。可自己读潮兄的帖子后，目开的很明确，也不像窗户上的苍蝇，前途是光明的，道路是没有的。很欣赏潮兄的那句，当你意识到前面有沟壑的时候，确不为之做些什么，不觉得遗憾么？有思想。觉得读 MBA 这选择就是一种不同的生活方式，貌似和创业没有太多的直接作用力。个人也认为实践出的真知要比任何书本来的更直接，更具有不可催倒性。这种经过实践出来的、打拼过来的人，要远远比温室里面的花草更经得住风雨的打击。看了太多关于此类的读书方式的解释。也有不同的观点，有的说读 MBA 是一种积累经验，它可以使你更好的为以后的创业来奠定基础；还有人说，它不过是为打工而设立的，说的直白一些就是职业经理人的前期预备，跟创业是截然不同的性质。创业是打破成规的一种开拓性思维，而 MBA 是教你解决实际能力的一种锻炼，是积于前人经验基础之上的一种熟识。

潮兄，马上就要考试了，能辛苦一下，简单谈下你的看法么？谢谢

=====

我比较乌龙，上了一年大学以后，才知道我的专业不是我想要的。

我当时也想上 MBA，于是我就经常去我工商管理专业同学的班上去听课。后来觉得很多课程都和现实脱节严重，找了一些资料，请教了一些过来人，他们的建议大多是不需要，很多人说拿到文凭了也没啥用。不是知识无用，是无用武之地。

这是为什么呢？

因为如果你没有一些经历，然后去听有这些经历人的教诲，感悟不会很深，甚至有些东西都是扭曲的。你想想，你学到的这些东西需要存放好多年才有可能有用武之地，等到能用的时候还想的起来么？性价比高不？

具体是咋样我懒得去深入了，你去看看叔本华的一篇文章，好像叫：论教育。看有没有一些启发。

总而言之，我的思路是，这个阶段就修炼这个阶段或者下个阶段的武功，越级所得，往往所剩寥寥。

如果是我的话，我会选择先工作几年，再去学习相应的课程，会比较合适。

(切忌，仅供参考)

日期：2010-11-23 11:56:11

作者：心看回复日期：2010-11-23 11:44:51

现在想有很多的问题想不明白是以前的思维太受局限，没有很好的分析。

“刻意练习”+“微小改进”+“及时反辣”+“高水平重复”+“10000小时”

任何一个生意只要用心去做，都可以比其他同行业的人做的出色乃至卓越。

=====

兄弟正解。

日期：2010-11-23 12:02:03

作者：lulufei1 回复日期：2010-11-23 00:35:37

顶啊！神一样的人！！我从20岁毕业就开始创业{之前上了两个月班}，从外地回家开了家大理石店《我父亲是做这个的》，生意马马虎虎，两年后想自己单干，筹集5万（都是借的自己没钱），开了家自助烧烤店，四个月后就挂了，我分析了下原因，1、基础设施不好，排烟不行 2、不专业虽然口味还可以但总觉得少点什么，至今没想明白 3、市口不行，再加没有特色 4 没有经验，没有手艺，冲动成事。亏了之后去本地的一家外企上班，还完债务。到今年4月份辞职，现在开了家砂锅米线的小吃店，由于市口不太好生意一直不温不火的，虽然吃过人基本都还会来，但总限于那么多人，6月份开的现在快半年了，之前没有炒菜加了之后还是不行，根本没钱赚虽然饿不死但总觉得这样混日子很难过，其实我把握在市口好的地方能赚到钱（不说多一年十万还是没问题的），可是我发现自己实在现在不想在做餐饮这行了，想转掉它，可有不知道还能做什么，就像你说的想找个可复制的行业，（以前不知道怎么说出这种想法，看了LZ的文章才明白），望潮哥指引一下

=====

首先，兄弟你来说说为啥不想做餐饮这行了？

你先谈谈，我们顺着你的思路来给你挖掘挖掘。

作者：rtllf 回复日期：2010-11-23 12:00:11

看了潮哥的帖，主要是做的出租车这一块，确实不错，对出租车的捆绑做的也是非常不错了，大体上，还是和你的那个快餐的配送服务所用的手段差不多。

潮哥的回贴里面提到了，你捆绑的一个方法，是有点小厨房，晚上可以让司机自助。

由此，我突然想起我一直关注的一个店。这个店的面积非常小，但是地理位置不错，在一个大学的后门处。店面虽然小，连带厨房，估计 10 多个多平方。菜品这方面也有特色，特色菜是西南这片比较流行的，几个熟菜，比如红烧肥肠，排骨都不错，另外一个菜就是水煮肉片，我大概估计，一天应该不下百份。

当然，这些都不是重点。重点是，这个地理位置，白天顾客是学生，晚上 7, 8 点之后，学生顾客基本没有，从这个时刻开始，到第 2 天凌晨 5 点过，客户基本都是夜班的出租车司机。我好几次半夜两三点过那里的时候，生意都非常好。

就是说，这个店一天基本上是 24 小时开着，大概早上会休息一段时间。一个店，24 小时，发挥了两个店的作用，当然，收益也是双份的。

总的来说，这个店夜晚这块，针对出租车司机，非常成功。我也了解过，我们这里的出租车和潮哥那边差不多，一个车，基本上是 3 个人跑。夜班当然辛苦些，但是空闲的时间也多些。

那么，我们看一下，这个店是怎么捆绑出租车客户的。

店的地理位置占了很大的作用。

出租车司机，半夜吃饭的时候，自然要停车，所以得有停车的位置。恰好店在大学门口对面，有位置，而且安全有保障，门口是有治安亭的，就算停车在上面打个盹，也安心。再加上，停在学校门口，有可能还拉的到顾客，非常不错哦。

另外就是店的菜品了。这个店的传统热菜味道都非常好，可谓小而精，卫生一般，但是价格也还算合理

以上这两点，只要时间上去了，客户自然就捆绑住了。

当然在这两点之上，我们可以改进的有多少呢？

首先，对这个店的装修，要改变。说实话，我很痛心啊，为什么呢？这个店，我不知道开了多长时间了，我是亲眼看见开了 8 年！整整 8 年啊，居然没有任何改变！至少我这愚钝的眼神是没看出来。装修应该稍微改变那么点点嘛，至少正规些，看起来也更卫生些。这点对学生顾客的吸引力很大的，毕竟大学生嘛，都有点那么小资思想的。

其次，在捆绑出租车司机方面，得多下点工夫。夜班的司机都很辛苦的，大家都知道，该供应热水的要供应上，弄个小柜子，卖点香烟。夜班师傅空闲多，和潮哥的思路一样，在外面人行道上摆个小桌子，大家玩玩扑克。夏天嘛，就弄点冰啤酒，凉菜，可以送个手套啊什么的。

在对出租车司机方面，考虑的差不多就这样了。那么对出租车，有没什么好的建议呢？出租车，可是个到处跑的东西，可是它也得有自己必须消费的东西，加油，洗车，保养，每天要换洗坐垫。但是感觉和这些好象联系不起来谈。合作，也不好搞。不可能你在那里加油，就必须在我这里吃饭吧？清洗坐垫。。感觉在我们这边，都是统一在一个地方换。每次换都必须花费一小段时间，吃个饭是足够了。如果店的位置，选在这里，那也是不错的，反正你是天天都要来，天天都要在这里花费时间。

就这么多了，不能再多说了，

以上纯属 yy。。。

日期：2010-11-23 12:07:42

副班分析的不错哦，那个老板应该请你做顾问的，呵呵。

现在探讨一下苹果兄弟提出的那个案例。

我开始码字。。。

日期：2010-11-23 12:10:46

大猩猩的判断力不错哦。呵呵。

我那合伙人的确义气、好爽。还有一身好酒量哦。

接下来我们探讨探讨苹果兄弟提出的案例哇。

日期：2010-11-23 12:44:34

作者：排队吃苹果回复日期：2010-11-2300:03:07

昨天是老丈人生日，我就跟老婆回了趟娘家，结果有件事让我震撼了：我的丈母娘居然创业了！现在的月收入直逼万元，这点钱也许不算多，但是，她可只是一个固执的、罗里罗嗦，腿脚不便，没读过书的50多岁农村老太太！我这个丈母娘甚至不会说普通话，我又不会说她们当地话，所以我们平时甚少交流。去年她做了次大手术，花了很多钱，把子女亲戚都掏空了（为了凑钱我把车都卖了），现在走路腿脚还不便。自出院后她就一直琢磨怎么去多挣点钱，还四处托人说要去打工（思维的局限），劝也不听。结果还真有人介绍去了当地镇上一家小工厂做点轻松的手工活，该厂是做女性衣帽鞋上那种饰件的，我也不知道怎么说，反正是女人服饰上常有的装饰小塑料片。她的工作就是贴，把那些小小的塑料件按规格贴成一整片，工资是计件式，做得多挣得多。没过多久，老太太心思就来了（思维开阔了）。她跟工厂谈好，承包下这些手工活，把零件拿回家，招呼左临右舍的老头子老太太，还有一些中年妇女，在家里就开工了！目前刚已开了差不多两个月。一屋子人，边家长里短的聊天说笑边干活，好个融洽！非农忙时节，他们都很有闲，到她这儿做，按计件一天也挣个十几块，还算满意。我岳母按承包过来的价钱跟他们四六开，一天居然能赚个两三百！佩服啊，在她面前我羞愧无比，自愧不如，差点就羞愧而死了。她那么大年纪，没什么文化，不懂什么营销啊市场啦管理啊之类的，只会简单计算一下：有赚头！就能马上拉扯起一个小作坊，年轻的我们，还有什么可报怨、可害怕、可犹豫、可想的呢？我这两天都在深刻的反思中，也许，这个案例，也能给大家一点启发吧！

=====

以前我们说过，在工作中、在自己身边发现的机会，最容易成功。

这个生意就是上游下游的关系，就像包工程一样，先想办法中标，再找下家。

一样的道理，既然老太太能谈好了上家，这个生意就太靠谱了。

就和以前我推荐我同学的表弟去承包他舅舅的工程车一样的道理。

那，你会不会觉得自己的能力不足以去包工程呢？你会不会也看不上这个家庭作坊的生意呢？

如果是的话，那就是传说中的搞不成、低不就哇。

如果兄弟在看到这件事的震撼之余，做了如下几件事情的话，那以后迟早会找到属于你的机会。

你有没有问一下老太太，她是如何和那家小工厂谈好合作的？

你有没有打听一下，像这种小工厂在你们那里还有多少家？

你有没有挖掘一下，通过老太太的关系，让那小工厂负责这件事的人帮你介绍介绍其他的小工厂？

你有没有打探一下，你们周遭，能用的劳动力有多少？

而你做这些事情需要多少成本呢？

做不成拉倒，你也不损失什么。万一做得成呢？你可以想想，谈好一家的话一个月就能赚一万，还不需要你亲自去干活，找几个亲戚去管理就可以了，你该干啥干啥。

这就是空手套白虎哇。

不要光看着其他成功的人能挖掘出机会，其实，有时候机会就在你眼前哇，只是你边感叹边让它流失了。

那你如果每遇到一件事情都用这样的思维去思考，去行动的话，你觉得上帝会开你一辈子的玩笑么？

日期：2010-11-23 12:46:59

经郑重考量，本月度，将潮帮最高荣誉大紫荆勋章颁发给：大猩猩。

日期：2010-11-23 17:48:04

天总会灰打开冰箱，看到一排鸡蛋，发现最后的一个鸡蛋长毛了，惊呼道：“大猩猩，果然有个鸡蛋长毛了。”

这个长毛的鸡蛋郁闷了，小声嘀咕：“人家明明是猕猴桃。”

天总会灰怒喝道：“小样儿吧，明明是个长毛的鸡蛋，连获得了紫荆勋章的大猩猩都这样说咧。”

这时候，大猩猩从屋外冲了进来，锤了锤胸口：“人家明明得的是大紫荆勋章。”

正在剑拔弩张之际，胃酸美人出来打个圆场：“左哥哥，为神马你说话总带着辆车车咧？”

天总会灰露出一丝酷酷的微笑，45°仰望天空，嘴角挤出几个字来：“都是浮云。。。 ”

日期：2010-11-23 17:49:48

晚上来回几个贴，顺便开个小小专题。

日期：2010-11-23 17:51:27

不醉的话。

日期：2010-11-23 17:58:56

另，紫荆大猩猩，不用这么激动嘛。这个月也就几天了哇。

嘿嘿，忽略了颁奖典礼里面的3个字了吧。

以后做生意可要注意，凡事要谨慎些不能粗枝大叶哦，被合同里个别字眼骗了的感觉很胸闷的哦。

日期：2010-11-23 18:00:47

好好努力，为大家多服务服务，下个月的总冠军戒指有希望哦。

日期：2010-11-24 07:55:43

抱歉，昨天虽没喝高，回来太晚了，直接洗洗睡鸟。  
今天来的早吧，呵呵。

日期：2010-11-24 07:57:06

抱歉，昨天虽没喝高，回来太晚了，直接洗洗睡鸟。  
今天来的早吧，呵呵。

日期：2010-11-24 09:01:44

作者：启程转合 SZ 回复日期：2010-11-23 04:02:03

师兄您好，我现在的项目快走不下去了，特地向您请教。项目是：咖啡、奶茶、果汁类。位置：深圳的城中村。消费群定位是情侣，朋友聊天聚会现有的经营模式算是最原始等客上门那种，有搞会员价并集分送产品这项效果不是很明显。我们产品价格在这条街同行业中高出2块，但提供了近10来个坐位休闲娱乐的小场所，就是位置偏听偏了些，当初考虑的是租金问题，还有就是主打熟客生意，其它街边铺孝位置好做的是过路客。由于自己经营无方，生意惨不忍睹不说，不敢请人还把自己困在里面了。我分析了下原因大致有如下：1、没有主打产品；2、未推出新产品；3、产品的质量未实际统一标准化，导致口味不一；4、生意情况影响了自己的精神面貌，服务没跟上；5、由于3、的因素导致员工的培训过于随意化。最近看了师兄捆绑顾客的方案，我打算：1、尽快推出一个镇店之主打产品；2、定时开发新产品；3、准备小礼物；4、收集熟客的电话进行进行短信营销（比如：推出了新产品、近期活动、集分提醒等）能想到的就这些。还有个问题就是我以前从事二手车服务和卖买多年，现在有朋友提出做汽车美项目；我的优势在于二手汽车卖买和手续这块，由于口才欠佳管理营销是我弱项，朋友也是外行，不过销售



管理有一套。人品尚好咱俩属于较铁类的朋友，不知合作是否可行？请师兄指点指点迷津，不甚感激

=====补充一些：

1、降低价格或与同行业平价竞争。（平价的话我的优势就显现出来：有地方坐，三五个朋友还可以一起聊聊天，夏天还有冷气开放）2、为了扩展奶茶店的客户群，请学生在校园内派发会员集分卡，有持卡前来消费的即每卡奖励派卡同学1元（小学和初中）3、店内提供无线上网，吸引顾客；4、利用送水工人开展外卖，送一次提1元，外卖多加收1元；5、对于奶茶店还有个想法，吃喝不分家，店里大部都是喝的，也有果盘和冰激淋，都是属甜食类，鸭脖烧腊（或者是小吃）+奶茶的联营店，找一个经营小吃项目的一起合作经营，或是自己添加一些简易操作的小吃。6、汽车美容项目合作的话，总投入资金控在20W内，是否可行？合作中应注意哪些问题？

=====

系统地东西我就不分析了，你要研究你的消费群体，经营策略要从他们身上出发，而不是从你自己经营者的角度出发。举几个我经营中的例子，看有没有启发。

还是这个汽车护理生意的合伙人，前几年做了一件比较有趣的事情，讲给你听听。

他有一天听到两个的士司机在门口聊天，一个人问另一个人他车上的碟子能不能借给他听听，那就舞曲啊的士高之类的嗨碟。

于是呢，我合伙人就弄了一些歌曲录制了一张嗨碟，在电脑上不停地刻录，一段时间内，只要是来店子的客户都每人发一张。

呵呵，成本多少？一元钱而已。

那，投入一元钱，收获了什么呢？可能一分钱都没有收获，但也有可能收获更多哇。

对了，从此之后呢，我们店弄了两台大音箱，放一些流行歌曲，有台电脑供客户上网和下载歌曲。。。

另一件事呢，就是我服装店的事儿，有次我过去店子办事的时候，发现

角落有两箱脉动。我就问了，咋店里有两箱饮料了呢？

店长就告诉我，天气炎热，她发现有些客户来进货都是大包小包，很多人都顾不上买水喝，而其他店子都没有这个服务，所以我就弄箱饮料来给我们店进货的客户喝。

我说，那得费多少钱哇，还是脉动？

她说，其实开始我也心里没底，所以我们做了记录，看到打货的客户不太感兴趣就给一瓶水，看发多少瓶水，能有几个人最终到我们家进货，划算就接着弄，不划算就不搞了。

我说结果呢？

她说：还不错，每天发出去两箱多水，亏本是绝对不会的。

。。。。。

我说，这个可以有。

日期：2010-11-24 09:04:34

538 班长，

hoho，灰姑娘已经把你们都分析得很好了哦。我都在怀疑你们是不是开始就认识呢。

日期：2010-11-24 09:09:16

作者：adamusi 回复日期：2010-11-24 09:03:53

作者：usstqcy 回复日期：2010-11-24 00:53:13

to:心看

说来话长，我当时也是为了自己的孩子，投身于幼儿教育的。

自己本来是做大学教师的，等到做了幼儿早教，才发现两者相差太多。

之前在早教和幼儿园犹豫过，本来想搞幼儿园的，但是申请幼儿园资质太复杂。

现在早教不像早教，幼儿园不像幼儿园，为了减少成本，周一到周五开

了个半托班，目前半托资金收入高于亲子课程的收入。

但每月还是入不敷出，而且自己的精力一直不能从早教里抽身出来，耗心耗力。

感觉项目和潮哥说的三个圈圈相差甚远。

=====

to: usstqcy

自己既然学的是早教，那对早教的技术应该还是比较熟悉的。

至于早教的内容，是通过托儿所还是通过幼儿园来传递给儿童，那只是形式的问题。

目前的现状你也了解，“早教不像早教，幼儿园不像幼儿园”，那为何不在早教这个领域做出点东西来？

大人对早教的认知还存在一些盲区，扫除盲区，提高大人对早教的认可，无疑已经增加了你的客户群。

你只在自己的小区做半托班，那受众群体是小的。必然影响你的收入情况。

把你的知识和技术，变换另外一种形式，比如形成一套早教方案，刻录成光盘销售。如果别人有类似方案，那就先研究别人的特色，进而形成自己独特的早教模式。在这一点上再结合扫盲工作，建立一套系统，不难。

网上有一篇文章“关于早教课的十个对与错”

你可以从中获得些启示。

再多看一些报道可以发现，很多早教的机构以盈利为目的，忽略早教质量，那家长如何信任他们呢？

拿出你的诚心和诚信，用心做好早教，将来的收获一定很大。

=====

兄弟分析得很好。

既然自己的专业是早教，那就聚焦于这一点。

好好地深入研究一些做得好的机构是怎么在做，是很有必要的事情。就像前两年我开始从零做服装生意的时候，也是研究过很多成功的人。

另，不用在一个地方等生意，有时候走出去、换种模式会有所突破。

日期：2010-11-24 09:26:01

活跃呢，是好事情，往往能看到更多的机会，获取更多的理解，获取更多的信息和资源，这是优点。

具备这个优点的同时，需要注意三个问题。

第一是思维深度的问题。必须要在深度的基础上，再求多和广，不然广而不深会变成浮萍。

第二是要尽量谦逊圆润，外圆内方。就是在有自己处事原则的基础上，少些尖锐和棱角。

第三是要注意行为的配合。因为善于思考就会形成习惯，这个是一个容易形成的误区。就是说，有可能遇事会考虑过度，所以我一向主张考虑得不能再提升的时候就去行动，因为这样的阶段，行动、试错的价值就会超过继续思考的价值。

所以我以前经常说，每时每刻都要做最有生产力的事情。就是这个道理哇。

日期：2010-11-24 09:32:33

心看，

其实我一向不喜欢凭兴趣爱好创业，容易心力憔悴。这位兄弟呢，可能陷入了这样的误区。

但幼儿园他自己也说了非常麻烦复杂。如果现在转型的话就是丢弃自己的优势进入更大的竞争领域。

所以，现在最有生产力的事情就是在自己优势的基础上，再多做做努力多调整一下经营模式，说不定就会慢慢有改观。

如果做了很多尝试和调整都还没有成效，那时候是否转型就是后话了哇。

日期：2010-11-24 09:34:10

对不起，小小鸟，

我唯一一次融资经验还是“忽悠”我叔叔。

所以这方面我帮不了你哦。

有这方便经验的兄弟们，请不吝赐教。

日期：2010-11-24 09:52:34

作者：lulufei1 回复日期：2010-11-23 17:26:51

潮哥让我说说为什么不想做的原因具体的怎么说呢？1 主要就是生意不好，基本上只能保本，虽然有时也能赚点，但很少。（关键是地点不好，没什么人流量，选地址的时候考虑到这一点的，那是的想法是好地方没那么钱，主要是做烧烤是欠的债务刚还掉）2 店刚开的时候，卫生局，工商，城管都来找，（7 月份的时候出台了一份文件民用房不允许商用，我是 6 月租的，是个车库），后来卫生方面办了个临时的知道 2 月份，工商那儿没办到罚了我 1000 大洋，担心到时有来找我。怕了他们了 3 店里就我一个人，忙的时候就来不及了，损失了很多客人。4 还有就是连续两次餐饮都没成功，失望了吧，所以不想再做餐饮了也借过一些改进，本来没有小炒的，现在加了，但也没什么人来吃。说说的店周围的环境吧，我的左右两边一个是卖移门的，还有个是做不锈钢的，有时客人来有噪音的。店面里马路有 10 米的距离，凹进去的一块，过路的人基本上看不到，虽然做了个灯箱但是效果有限（之前有个被城管搬走了）总有总感觉不管生意好还是不好都觉得累，不开心。

=====

基本上，我有所了解了。

在兄弟眼中，做生意就是开个店，然后制作好产品等客户来消费。至于生意好不好兄弟的观点就是地点好不好。

不过幸好你的店子都不怎么赚钱，所以我要恭喜你了。要不然赚点钱的话，恐怕你连放弃的想法都渐渐没有了。

我知道兄弟你绝对是个肯干肯吃苦的人，就像当初我的汽车护理店的那个小伙子一样。但光靠这个肯定不会有好的前途。还要有好的思维。

如果你现在觉得太累、太辛苦还不如早点转让出去，好好提升一下自己

的大脑，让做生意的想法在你大脑中发生变化，当你什么时候觉得做生意其实不一定要开店等客了，生意做得大不大和最初的投入关系不怎么密切了，我们再来好好聊聊，好吗？

日期：2010-11-24 10:03:27

作者：挥剑中原回复日期：2010-11-23 23:22:10

我敬爱的亲爱的潮哥请问您跟合伙人签协议吗都有什么约束呢跟合伙人老是不知道怎么约束怎么弄好求解求解万分感谢

=====

签协议是干嘛？

是想通过制度管理人，是想通过游戏规则约束人。

长期经验告诉我，中国是很难通过制度和规则管理的，都不服管。你越是想通过这些东西看好他，他越是要出轨给你看。他的心想走了，任何东西都留不住似乎看兄弟以前提问过财务控制方面的问题，其实和这个是一样的道理。我有个回帖就是专门为兄弟你写的，不知道你有没有留意呢？

所以尽管我有几个生意年销售额都比较可观了，但我依旧没有和任何一个合伙人签什么协议。也就是说他们可以随时撇开我自己干，更谈不上我能控制财务啊什么之类的了。

先好好研究自己的定位。你会发现，你越是想控制，越是控制不了，你越是不想控制而是真正对他们好，他们却被你牢牢控制住了。

作者：天总会灰 回复日期：2010-11-24 09:54:00

作者：usstqcy 回复日期：2010-11-24 00:53:13

to：心看

说来话长，我当时也是为了自己的孩子，投身于幼儿教育的。

自己本来是做大学教师的，等到做了幼儿早教，才发现两者相

差太多。

之前在早教和幼儿园犹豫过，本来想搞幼儿园的，但是申请幼儿园资质太复杂。

现在早教不像早教，幼儿园不像幼儿园，为了减少成本，周一到周五开了个半托班，目前半托资金收入高于亲子课程的收入。

但每月还是入不敷出，而且自己的精力一直不能从早教里抽身出来，耗心耗力。

感觉项目和潮哥说的三个圈圈相差甚远。

---

HOHO，一来就见到潮哥了，心里都是幸福感。

想到早教，想到那么多小朋友，就觉得肯定是含辛茹苦。想到潮哥的汽车店壮士兵断腕的案例，原本是专业从事汽修，结果放弃自己的技术，以重复消费最多的洗车作为门槛，汽修技术为吸引顾客的附加值。

早教能不能做成卖母婴产品的店好了，半托与早教作为该店的附加值。店里的销售人员都是专业的育婴顾问，能对育婴中一些问题作出建议和解答。消费积分卡可以送半托次数和早教课程。幼婴的服装与牛奶都是易耗品，做与大的区域代理商后进行批发，也都符合潮哥的三个圈圈哦。

日期：2010-11-24 10:06:06

哇，天总会灰真乃腾挪之王呀，不错不错。

可惜你做在我的沙发上哦。

磨来磨去地把我的沙发坐坏了，

你赔你赔~~~~~

日期：2010-11-24 10:29:48

作者：bingzyf 回复日期：2010-11-23 21:16:14

作者: bingzyf 回复日期: 2010-11-22 16:33:21 一路跟随大家至此, 思想上受到了很大的洗礼, 行动也明确了很多, 下面说说我的一些想法, 望大家指点迷津, 小弟在此感谢. .... 小屁孩将奔三之人, 北方人氏, 毕业五年有余, 现在一石材工厂打工, 离家一千余里地. 在工厂每天都是同样的工作, 看不到什么前途和希望. 也一直想着自己创业, 就像大多数朋友一样, 觉得没有方向, 不知道该从哪里开始, 自己又没有什么资金, 人脉, 更没有经验, 所以迟迟没有行动. 不过一直没有放弃, 寻找适合自己做的事情, 找到一些事情, 正在梳理当中, 偶见潮哥大作, 经仔细研读和对比, 我选了如下项, 望潮哥和大家给予拍砖!!! 我想代理一款点读笔, 大家应该也了解, 属于婴幼儿学前教育产品, 在我们那个北方小县城进行推广. 推广模式: 一、当地的书店、学生用品店、玩儿具店、婴幼儿用品店合作让他们代销利润分成. 二、与幼儿园合作, 让小朋友先免费使用, 之后再让其家长决定是否购买. 三、在一些乡镇找一些合作商代销. 四、人脉宣传, 利用 250 法则, 动员身边的人去人脉营销. 亲人、同学、朋友等所有认识的人. 这是小屁孩的一些拙见, 不知道是否可以走通, 还望潮哥和大家帮我分析指正. 让我们在相互探讨中不断成长. 小屁孩在此拜谢!

=====兄弟请参考 41 页最下面一个回帖, 如有疑问, 再来探讨. =====

经潮哥指点, 我又返回去仔细研读了一下关于袜子销售的案例, 确实给我很大启发, 同时也有了一些困惑. 如潮哥所说, 假如我把我的产品放到人家店里买, 你咋保证别人能花时间精力来推销我的产品? 我想了几点: 一、在所放产品的店里进行展业——主要体验产品的效果. 对前期购买的客户进行打折, 办会员卡, 赠送小礼品等. 小屁孩子没有深度请大家拍砖!!! 二、社区模式, 找几个合意的社区, 在周末进行展业, 扩大产品的影响力. 三、幼儿园, 让孩子们对产品感兴趣, 觉得又可以玩儿还能学习, 最终让家长接受. 我想通过老师将家长组织起来, 我们再给家长和孩子们展业, 然后可以让孩子们免费试用几天. 小屁孩思维能力有限, 还望潮哥和大家不吝指教!!!



=====

如果兄弟真中了这个点读机的毒，那我就谈2点。

第一，你这个点读机短期不能重复消费，那就只能通过找下家来腾挪了。所以，一些幼儿园啊幼儿培训机构能不能真正帮你代卖产品，是你这个生意能否成功的关键。靠自己一个一个去推销是不长久的。

第二，可以不用先拿代理权，买几台机器了就开始去谈合作，就先这几台不赚钱也没关系，谈成了就有成功经验了，复制到其他机构去，再开始找厂家谈判代理权，大范围展业。就算谈不成你自己去推销几台机器也应该不是件很复杂头痛的事情嘛。船小好调头，别代理权也拿到了、货啊都堆在家里的了才发现不行，那就麻烦了。

总之，我倾向于产品本身就具备能短期重复消费的属性，这样做大的可能性远远大于产品本身不具备短期重复消费属性的项目。那位做指纹锁的兄弟可以参考这个回复。

说得简单了些，望兄弟不要介怀。

日期：2010-11-24 10:32:31

哈哈，

班长又不圆润了不是？

日期：2010-11-24 10:38:40

心看兄弟，你的心意我心领鸟哇，从你字里行间我也感受到了你的变化。真替你开心。

抱歉没有看短信，因为我开这个帖子是为了能和大家一起探讨交流，目的是给更多人启迪。而私聊不能达到这个目的，且对大家来说这样生产力不高。

所以短信我都没有去看，望谅解。

等有朝一日兄弟功成名就了，我们再葡萄美酒夜光杯。

日期：2010-11-24 11:18:30

作者：gb747 回复日期：2010-11-24 03:06:44

潮哥忽然觉得自己这辈子不知该如何度过，今天看了《大鱼》，想让自己明白自己一生该怎样度过。说实话心里很纠结。上学时只想出来闯荡，上学时是个任性的孩子。而现在就像韩寒的《杯中窥人》一样，卷入世俗。潮哥我给说了个题外话，因为我知道你是个明智的人，所以才想让你解开心中迷茫。我不喜欢现在的工作，我想做推销员，我以前认为钱就是一切，很土的想法。最近看了一本书才发现自己一直以来的误区。钱只是你的成功的一种额外收获。人应该是为了自己的事业而奋斗的，钱会随之而来。最近正在坚持按羊皮卷所教的方法读，虽然早两年就看过了。但最近才真正实行。刚开始效果还好后来就老是犯错，今天又批评了我的徒弟。这几天关系特别僵。我都不知怎么处置。我也想人一生也不应该把事情都浪费在这上面，很纠结。看潮哥一天喜气洋洋，不羡慕那是假的。还有羊皮卷上的原则啦，和现实不知有冲突没。就好像一个时期一个地方一种适应方式。不知道羊皮卷适应吗？潮哥当你看到这里时不枉感激。因为一个题外话，谢谢潮哥指教。

=====

这辈子该咋度过？

这问题太大，我也在不断探索中。

我呢，一天到晚的确很开心，几乎没有什么烦心事，不是因为事事顺意，而是有好的心态使然。

好几年前我突然发现，回想起以前穷困潦倒的时候过得还很开心，为什么有点钱了反而烦心的事情接踵而至呢？

幸好的是我很快明白了这个道理，幸福感与你的生存环境没有一点关系，只与你的心态有关。

我举两个例子看有没有一些启发。

两个人一起去河边冬泳。刚下水没游一会儿，甲就开始不断抱怨：怎么水会这么冰呢？早知道这样就不来了，太冻了。。。他说了一会儿发现乙游得很惬意，就问：你怎么回事啊？你难道不冷吗？

乙说：水肯定冰凉啊，不过已经下水了，抱怨有用吗？现在该做的是积极活动开来，想办法抵御严寒，然后享受冬泳好的一面，这样你就会越游越开心了哇。

很多人不管在哪里发帖呢，都会遇到针锋相对的人回复，甚至有人泼污水搞人身攻击，也会经常出现大篇幅的广告。。

很多楼主呢，就不胜其烦，要么吵闹斗嘴、拳脚相见，要么置之不理但也是心有愤恨，要么干脆太监走人，心情惆怅。

对于这类事情，我是这样看待的：

既然都知道有这样的一个现象，那么你发帖前就应该有思想准备，不要奢望你的帖子能独善其身，做好你的初衷，就行了。

就是说，你既然选择了开贴，就知道接下来肯定是广告满天飞，口水满天飞，板砖满天飞。。

如果你觉得你不能接受这个事实，那还不如不开贴，如果你能真正接受这些，那开贴后就算出现这些不太愉快的事情也对你影响不大。

如果你是抱着这个心态来开贴，就会出现两种情况，第一是果真出现这样的情况，你也会觉得没什么大不了，都在你的意料之中，往往还能从拍砖谩骂中获得有价值的东西。第二种情况是万一没有出现这样的情况，你是不是会觉得很意外，很开心很感动呢？

所以，一旦心态放好了，往往同样的事情能有不同的感受哇。

日期：2010-11-24 11:42:44

作者：rain5301314 回复日期：2010-11-24 11:08:59

潜水关注很久，想请教楼主点问题！谢谢。我是按照你开始提到的三个圈发展起来的百货批发生意，现在经营上出现了困难…1，货源不断增加，资金周转困难。2，没有时间开发新客户，也不知道如何下手开发，都是老客户，所以每天的批发量上不去。3，库存管理很混乱，过时垃圾货很多，亏损满大的。能帮忙分析下，找出对策吗？谢谢！

此帖发自掌中天涯：wap.tianya.cn

作者: rain5301314 回复日期: 2010-11-24 11:16:59

忘了补充:店已经经营好几年,跟以前的高速发展相比差很多,现在累死累活的一年就挣 20 多万,我该怎么样突破这个瓶颈,上更高一个平台!

=====

如果你最开始的选择是做百货的批发,那就决定了后期的管理难度会大幅提高。

管理难度一提高,那么自然地,人就会被项目束缚,自然没有时间、精力去开发新客户了。这的确是瓶颈。

其实我前期也有个生意和这个比较类似,所以后来我才会感慨一个项目的业务结构要尽可能简单啊,一样的道理,项目里的产品种类也要越简单越好,毕竟超市的运营不是随便一个小屁孩就能处理得井井有条的。

牛人可以把超市的项目做成沃尔玛,而小屁孩只能把超市的项目永远做成小超市。

那既然出现了瓶颈,就要想办法解决了。提供几条思路,仅供参考。

既然你的生意是百货批发,那你的下家自然也是百货店了,所以,在产品上做删减突出重点的思路就不太适用于你目前的生意了。

你只能从优化管理的方面做做努力。

你自己要想办法从日常管理中脱身出来,不要事无巨细地全部抓在自己手上,该放则放。

所以,兄弟你必须从现在开始就要在内部挖掘人才或者引进管理人才。要将日常管理慢慢过渡让你选中的人接手,你只需要掌控最为重要的小部分即可。

库存管理很混乱,过时的垃圾货很多,这点和服装批发生意比较类似,而女装尤其是这样。

我们服装批发店在这一点上是怎么处理的呢?只要是滞销的货,赶紧低价亏本处理,决不能让积压时间超过一个月。为什么要赶紧?因为越往后你会亏得更多,而且重要的是会挤压资金,周转率上不去你就渐渐开始感到吃力了。

所以你要着手开始建立一些处理积压过时货的渠道。就像我们几个店，都建立了一些这样的渠道，有些人专职砍货，只要货不畅销，就联系他们过来捡便宜货。这样上顺下通，资金就活了。

根据你的信息，我只考虑到了这两点，希望对你有帮助。

日期：2010-11-24 20:23:01

作者：多情只有前庭月回复日期：2010-11-24 15:52:18

上午看完五页帖子，下午继续来学习。

在学习之前先跑个题，在前面的篇幅里潮哥提到自己的鼻炎问题，我想潮哥的身体现在已经不完全是自己的了，是属于潮哥及广大潮粉的（血粉似乎不大好听）。所以结合自己的情况说一说，不知是否有借鉴之处。

几年之前鼻炎突然在我身上安家落户，属于蓄脓性质，时好时坏，到后来，居然夏天也吭哧吭哧。去过医院，一次门诊医生使出硕大的管子打了局部麻药之后伸入一边鼻腔，人当时冷汗直冒，支持不了，另一边的作业只有取消。后，零零碎碎在家滴过鼻药，都未解决问题，便抱着冷眼旁观的态度放任自流，但有危害。

这几乎自己学习了一些营养健康的知识观念懂得调理之后，身体素质大为改善，鼻炎不敢兴风作浪了。包括以前处于亚健康的一些问题，渐渐地不翼而飞。

我想说的是，食疗胜于药疗。这与潮哥讲的道与术有类似之处，针药针对的是你已经出了问题的细胞和器官，但已经受损的细胞和器官怎么修复那它是无能为力的。营养解决的是根本的问题，它可以让身体内健康的细胞各个壮壮的，超级有战斗力，当病菌试图偷袭时，早已经被消灭于无形。

那是不是说，注意了营养就不会得病呢？不是的，我们说的只是一个相对的概念，因为再注意营养我们也不可能精确地查漏补缺。只是说，我们比不注意的人能够更健康，更不容易得病，即便生了病比不注意的人更容易恢复，我们的生活质量会更高。

那什么是营养呢？很多人都说，现在天天都大鱼大肉，经常下馆子，营

养过剩，哪里会缺营养？这里面多的是脂肪，热量，少了维生素纤维之类，营养不均衡。偶尔为之没有影响，日积月累，就是大问题了。

我比较倾向于在家里用餐，早餐用黑豆红豆糯米红枣薏仁煮稀饭，鸡蛋，几个核桃，几种水果，一杯豆浆。正餐荤素搭配，菜用专用的去除农药的洗剂洗过，油也不用担心。有条件的话可以补充一些保健食品，但一定要天然的，切忌人工的。潮哥经常在外面吃饭，这是不是也要注意一点呢？开餐馆的朋友不要拍我哈！

健康除了注意营养之外，还有及时休息，少熬夜，夜间十点之后各器官都处于恢复放松的阶段，你的嘴巴眼睛舒服的时候，器官遭殃了，它心情不满压抑久了会报复你的。

还有坚持运动，保持良好的心态。

尽量做到之后，潮哥可以更好地享受生活，有更充沛的精力指导我们。我们这些潮粉们做到了，才能更好地面对创业途中面对的压力，等到财务自由了，才能精神抖擞地带着家人旅游，无忧无虑地把那些兴趣爱好好好地发展发展。

不是正题，耽误大家的时间了。

=====

谢谢多情兄弟的贡献，帖出来让大家看看，身体才是最重要的哦。

我这个鼻炎呢，这么多年呢，我渐渐也知道是怎么回事了，就是天气一冷的时候可能鼻子鼻甲周围的毛细血管血液流速不快，加上鼻中隔有些弯曲和鼻甲有些肥大，所以经常会出现鼻塞现象，一鼻塞就容易呼吸敏感，然后就打喷嚏一发不可收拾。

其实我一般堵住了之后就会做做运动，身体一发热，血液流速一增快，鼻子就通了，一切症状就会消失。

以前用了几年的药其实也都是这个原理，为了让血液加速，最后达到通鼻的效果，但是只是治标不治本。

这就是为什么我现在在吃蜂巢素加蜂胶的原因，因为我想由内而外地提高身体免疫能力。

饮食方面我这些年很注意了，多蒸煮少油炸。睡眠习惯也不错，尽量早睡早起。

就是运动太少了，这些年来习惯开车后就不喜欢走路了，非常不好，唉。估计只要加强锻炼，身体能更上一层楼哇。

日期：2010-11-24 20:28:31

今天是感恩节，首先感谢各位好朋友这两个月来一直坚持与我探讨问题，一起获取知识，一起成长。。。

今天下午是我亲自下厨做的咖喱牛肉饭给家人吃的，幸好味道还行，呵呵，感谢家人一直在我周围理解我、支持我。

各位好朋友，也去感谢一下你们的家人，朋友和生命中的贵人吧，因为他们的存在，才让我们的生命显得如此精彩哇。

日期：2010-11-24 21:45:51

好，今天不谈项目了，大家来点肉麻的，谈点煽情的故事吧。hoho。

我先把我以前库存的小漫画再帖2个上来大伙瞧瞧。

日期：2010-11-24 20:50:33

祈祷的手



日期：2010-11-24 20:51:49

### 祈祷的手

1490年，丢勒和奈斯丁是一对年轻而努力的画家，又是诚挚的好朋友。但是由于贫穷，他们必须半工半读才能够继续学画，因此两个人的画艺进步都很缓慢。困惑了很久，他们想出一个办法，决定以抽签的方式决定让一个人工作来支持另一个人全心学习艺术。

抽签的结果是丢勒可以继续学作画，而奈斯丁则要辛勤的工作供两人的生活所需。几年之后，丢勒终于成为了一名有影响力的画家，按照两人当初的约定丢勒找到奈斯丁，坚持要履行支持奈斯丁学习的协议。可是丢勒发现，奈斯丁为了支持自己而辛勤工作，那双原本优美敏感的艺术家的手指已经僵硬扭曲，筋骨绷起，骨骼硬化定型，遭到了终生的损坏，不能再灵敏地拿起画笔了。丢勒心痛如绞，由此他更加深刻地感受到了奈斯丁为了朋友的梦想而牺牲自己的伟大的爱。



一天，丢勒去拜访奈斯丁，奈斯丁正合着一双多瘤结的手，跪在地上，安静而虔诚地为朋友的成功祷告。艺术家的双眼忍不住潮湿了，眼泪夺眶而出，随即将朋友那双祷告的手画了下来。这幅画后来成为了举世闻名的《祷告的手》。

今日，世界各地的艺廊与许多基督徒的家里都陈列着丢勒的《祷告的手》，这幅杰作在诉说着这一感人的故事的同时，也宣扬着何为爱心、牺牲、虔诚、辛劳与感激。

日期：2010-11-24 20:53:02

### 爱心项链

这是美国东部的一个风雪交加的夜晚，推销员克雷斯的汽车坏在了冰天雪地的山区。野地四处无人，克雷斯焦急万分，因为，如果不能离开这里，他就只能活活冻死。这时，一个骑马的中年男子路过此地，他二话没说，就用马将克雷斯的小车拉出了雪地，拉到一个小镇上。当克雷斯拿出钱对这个陌生人表示感谢时，中年男子说：“我不要求回报，但我要你给我一个承诺。当别人有困难的时候，你也尽力去帮助他。”

在以后的日子里，克雷斯帮助了许许多多的人，并且将那位中年男子对他的要求同样告诉了他所帮助的每一个人。

5年后，克雷斯被一次骤然发生的洪水围困在一个小岛上，一位少年帮助了他。当他要感谢少年时，少年竟然说出了那句克雷斯永远也忘不了的话：“我不要求回报，但你要给我一个承诺……”克雷斯的心里顿时涌起了一股暖流。

爱心是无价的，它不需要回报，但却可以心心相传。如果说，每一件善事都是一颗珍珠的话，那么我们每一个人的爱心都是一根金线。用金线把颗颗珍珠串起来，就是世界上一条最珍贵的无价项链！



日期：2010-11-24 20:55:58

还有1故事找不到配图了，也很不错，大家看看。

旅途中

阿拉伯著名作家阿里与马沙、吉伯是好朋友。一次三人外出旅游，在攀越一个峡谷时，马沙不慎一脚踩空，在即将坠落深谷的瞬间，手疾眼快的吉伯冒着同坠的危险，拚命拉住了马沙。为了永远铭记吉伯的救命之恩，马沙不顾朋友的催促，执意在石壁上深深地刻出了一行大字：吉伯在此救过马沙一命，某年某月某日！后三人继续旅行，他们来到一条河边，谁都想不到，马沙和吉伯为了一件小事却发生了争吵，而更不可思意的是，争吵中吉伯居然还狠狠地打了马沙一记耳光。愤怒的马沙本来想还手，可他想到吉伯此前救过自己，就理智地放弃了，随后在河边的沙滩上又写下一行小字：吉伯在此打过马沙一记耳光，某年某月某日！

对此，作家阿里觉得很有意思，就问马沙：“你为什么把救你的事刻在石

头上，而把打你的事写在沙滩上？”马沙回答说：“把别人救我的恩情刻在石头上，那是要永记不忘；而把别人打我的怨恨写在沙滩上，那是想让时间的流水把它冲刷得一干二净。”阿里十分感动，旅行一结束，就撰文盛赞马沙博大的胸怀与高贵的品德。

心得：为人应当深怀感恩之心，正确面对恩怨得失，因为，人与人交往频繁，恩恩怨怨在所难免。如何面对得失、正确取舍，则体现一个人的胸怀与品德。

古人云：“人非圣贤，孰能无过”。一生中，我们要经历许多事情，要相识相交许多人。对于智者来说，他们忘记的是别人的不足和过错，他们不会刻意去记恨一个人，而他们记住的却是别人的好和善，并时时充盈着自己的一颗感恩之心。这样，他们过的将是一种宽恕和大气的生活。所让，在面对恩怨和得失时，我们要学习和树立故事中马沙的博大与高贵，记住别人的好，忘记别人的过，同时，永远深怀一一感恩之心。

日期：2010-11-24 21:01:48

刚看到文西凡、花格子小姐等众多好朋友也回来了，太高兴了，呵呵。

另一副班太调皮了哦。

其实，当年追我和追我老婆的人都挺多的。

两两对上眼了，惺惺相惜，又没有电话，又是不同学校，我俩都老有才了，都是书信往来，多纯粹的文艺青年哇。

缘分就这么不知不觉地发生了。。

日期：2010-11-24 21:11:11

我的职业生涯很凄凉，

大学还没有毕业就开始创业，全部以失败告终，不得不违背我以前的这辈子的誓约。

证书一大摞，找工作压根一本都没有用上。因为俺找的全部是销售的工作，连初中生都能进的，还要本科文凭干啥？

打工的期间，提高是很快的，因为创业过很多次，带着疑问和思考来打工，很多问题都能想明白了。那几年是我沉淀的几年，如果不是那几年的脚踏实地，我想以后我依旧会是个屡败屡战、屡战屡败的狂热分子。

我最大的感触就是人呐，失败多少次都没关系，但要学会反盛吸取教训。

优秀、卓越的人可以从别人的失败中吸取教训，像我这样一般的人就只能从自己的失败中吸取教训了，幸运的是还没有沦落到从自己的失败中都无法吸取教训的那部分人群。

日期：2010-11-24 21:15:29

玻璃杯

一个农民，初中只读了两年，家里就没钱供他继续上学了。他辍学回家，帮父亲耕种三亩薄田。在他19岁时，父亲去世了，家庭的重担全部压在了他的肩上。他要照顾身体不好的母亲，还要照顾瘫痪在床的祖母。

20世纪80年代，农田承包到户。他把一块水洼挖成池塘，想养鱼。但乡里的干部告诉他，水田不能养鱼，只能种庄稼，他只好又把池塘填平。这件事成了一个笑话，在别人的眼里，他是一个想发财但又非常愚蠢的人。

听说养鸡能赚钱，他向亲戚借了500元钱，养起了鸡。但是一场洪水后，鸡得了鸡瘟，几天内全部死光。500元对别人来说可能不算什么，但是对一个只靠三亩薄田生活的家庭而言，不啻是天文数字。他的母亲受不了这个刺激，竟然忧郁而死。

后来，他酿过酒，捕过鱼，甚至还在石矿的悬崖上帮人打过炮眼??可都没有赚到钱。

35岁的时候，他还没有娶到媳妇。即使是带着孩子的离异女人也看不上他。

因为他只有一间土屋，并且随时有可能在一场大雨后倒塌。娶不上老婆

的男人，在农村是没有人看得起的。

但他还想搏一搏，就四处借钱买了一辆手扶拖拉机。不料，上路不到半个月，这辆拖拉机就载着他冲入一条河里。他断了一条腿，成了瘸子。而那拖拉机，被人捞起来时已经支离破碎，他只能拆开它，当作废铁卖。几乎所有的人都说他这辈子完了。

但是后来他却成了某个城市里一家公司的老总，手中有两亿元的资产。现在，许多人都知道他苦难的过去和富有传奇色彩的创业经历。许多媒体采访过他，许多报告文学描述过他。

有一次，记者问他：“在苦难的日子里，你凭什么一次又一次毫不退缩？”他坐在宽大豪华的老板台后面，喝完了手里的一杯水。然后，他把玻璃杯子握在手里，反问记者：“如果我松手，这只杯子会怎样？”

记者说：“摔在地上，碎了。”

“那我们试试看。”他说。

他一手松，杯子掉到地上发出清脆的声音，但并没有破碎，而是完好无损。

他说：“即使有10个人在场；他们都会认为这只杯子必碎无疑。但是，这只杯

子不是普通的玻璃杯，而是用玻璃钢制作的。”



日期: 2010-11-24 21:23:51

作者: kimy131 回复日期: 2010-11-24 21:09:34

湖哥今天感恩节离您真近。

这段时间的课我感觉我学不到什么东西，可能是段位不够吧。

看您的贴到现在也差不多快 2 个月了，以前是天天想着混一天算一天，现在不一样了。感觉前途光明哇，昨天跟一个朋友聊天，说自己打算辞职自己干了，他要我去做户外用品，我仔细考虑了下，这个东西主要还是以店面为主，并且好像受众面不是很广，因为我也喜欢户外运动，平时喜欢骑骑车，爬爬山，这方面的朋友也认识不少。但是说实话这个项目我真的不看好，现在一直到过年，我给自己最后 2 个月的时间学习摸索经验，然后开年辞职，当然是能够有个比较切实实际的项目。

总感觉自己如果继续做现在这行，路会越来越窄，以后可能没路了，不

走这条路呢，家人亲戚都不怎么支持，当然我的性格不需要别人来支持我，我想自己的命运还是自己把握会比较好。现在唯一担心的是怕明年辞职会有家人反对，潮哥你当时毕业的时候如果家人知道你不去外企应该也会反对，不知道您那时候是怎么对家人说的。希望您能给我支支招，我也不小了但是家人有时候就认为他们懂的比我多，反正辞职自己干是肯定的，就是不知道怎么能让他们好接受点。

=====33  
世界观和价值观不一样，想让家人接受你的做法需要费很大劲，我觉得没有必要费这事，其实我上了两三年班后再重新开始创业之际，没有让家人知道，他们一直蒙在鼓里呢，是到后来生意稳定之后我才说的，先斩后奏不失为一个好办法哦。不过这样要承受好大好的心理压力，某种程度上来说可能大于事业本身给你带来的压力哦，你可试试，大不了到时候感情崩溃了借个肩膀给你哭哭。

作者：南极猩猩 回复日期：2010-11-25 11:18:43

四个小故事 《祷告的手》，告诉我们要时刻以感恩的心来对待我们身边的一切。感谢亲人、朋友，感谢苦难与挫折.....

《爱心项链》，看到潮哥的帖子的时候，也是这样想的，希望以后自己摸索成功了，经验也能传递给更多人。既然大家如此感谢潮哥，那么潮哥可不可以酷酷地说句：我不要你们的感谢，只要你承诺也会把这份精神传递下去。。呵呵

看到岩石刻骨铭心，就想到沙滩的善忘了，人应该要有这样的胸怀，不能老是记住别人的缺点，记住别人的过错，更多的应该看到别人的闪光点，记住别人的好。人如此，事也是如此，不要总纠结于失败带来的疼痛，而应该记住失败带给你的感悟和冬去春来的新希望。

《空杯子》，我看到接近结尾的时候，以为他会说，对呀，放手了，杯子就会碎掉，就不会再有粘合的一天。人不也是如此吗？轻易放弃自己的人生，也像杯子一样，轻易碎掉。而钢制玻璃的杯子，应该告诉我们另一个道

理吧，自己内心的坚强不要因为其他人的轻视而削弱，还有不要因为大部分人所谓“正常看法”而放弃自己的坚持和追求。

这些故事正像很多哲理一样，可能偶然的成功不需要，暴发户类型的也不需要，甚至只追求财富的也不需要。但是要在追求财富的同时得到快乐，得到内心的幸福，不断提高自己的修为和觉悟，怀着一颗积极向善的心是必不可少的。盖茨、巴菲特、李嘉诚，这些站在财富顶端的人是商业奇才，但同时肯定也是一位智者，一位哲者，都有一颗向善为善的心。而黄光裕代表的恰恰是，当你不注重自身觉悟和修为时，很容易就会迷失方向，金钱就成为了加速坠落的催化剂。反过来，如果黄光裕出来后懂得感谢这次挫折，境界又会得到一次升华，史玉柱不也是这样走过来了吗。

所谓道术，做人是道，做事是术。很多人说，当我有了钱后，就会怎么样，就不会怎么样，其实都是本末倒置。记得有个说法，糊涂的对，认真的错。就是说，在大方向上是正确的，那么偶尔的糊涂是不会影响大局的；反之，如果大方向错了，越认真，越较真，只会越走越远，越发偏离的道的方向。

日期：2010-11-25 13:19:13

作者：永远不绝望回复日期：2010-11-2422:55:00

潮哥，兄弟想请你帮个忙…最近一直瞒着家人朋友在练摊，也锻炼了不少，在拜读了潮哥的帖子之后终于有勇气放下以前的工作了，虽说今年还可以，接了两个活，挣了四五万块钱，准备要结婚了，可仔细算算身上的子真的还差不少，因为家里的变故我也不太爱说话，什么事都记在心里，自从潮哥你的帖子发出来我就一直关注着，潮哥的确是个不一般的人，你我虽然素不相识，我也想冒昧的说一句让别人见笑的话，潮哥，能不能借小弟我十万块钱，我不想看父亲为难，也不想让妻子委屈，说这话真的让很多人笑话，可兄弟我也实在是有了难处碍如果潮哥能信任我的话我想两年之内我一定能够给你把这笔钱还上，希望各位仁兄不要见笑，有些细节兄弟不好多说，还请各位同仁志士海涵，潮哥，兄弟真的恳请你帮我一把，我先在这里表示感谢



激了…

=====

看到兄弟的发言，有些感触，今天我们聊聊金钱这个话题。

首先从你的角度出发。

你的思维就是有了十万元钱，你的父亲就不会为难了，你的妻子也不会受到委屈了，这成其为了你的难处。我相信你的出发点是合理的，因为我身边也遇到过类似的事情，谁不愿意让父母省心，妻儿幸福呢？

我要说的是，你反过来看看，这些难处是建立在什么基础上的？是建立在一笔钱上啊兄弟。

有时候一笔钱的确可以度过一次危机。但绝大多数情况下，用来度过危机的钱只能起到强心针的作用，后来往往该怎样还是怎样。

也就是说，一个人如果真的可以依靠 10 万元撑起一片天的话，这 10 万元本身的意义和作用就显得微不足道了。

何况在我看来结婚不应该成为你的危机，暂时的贫困有贫困的过法，富贵有富贵的过法，为此而负债，绝对不是理智的行为。

再谈谈我对金钱的态度。

其实，我这辈子做过的唯一一次融资就是我去打工之前的最后一次失败的创业，找我叔叔投资的几万元。我当初也是以为有了这笔钱我就能度过危机，业务就能有起色，结果撑了几个月还是一塌糊涂。

这件事之后，我发誓，这辈子不再找任何人借钱。

于是一个人带着仅剩下的一千元去了深圳。不到一个月钱就花光了，人生地不熟，我硬是咬牙不找任何人借钱，如果换成兄弟你的话可能你会认为不是到了难处，而是到了绝境了。

每天工作之余还要找陌生人要钱乘车，找陌生人要钱吃饭，晚上睡公园睡桥洞，活生生过了一个多月的乞丐生活。。。

我没有放弃，没有掉一滴泪，最难的时候撑过来了，等到我东山再起之际，我多了几分坚毅。这些经历我很多亲朋好友都还不知道呢，最艰难的境遇甚至连老婆都还不清楚。他们知道的只是我去深圳几年回来就发达了。

没体验多久扬眉吐气，关于金钱的麻烦就来了，不断有同学、亲戚来借钱，各种各样的理由，我一概不拒绝，有求必应。

我很早就知道借钱就等于绝交，但我不信邪，因为我本着不要求他们还钱的心态去借钱给他们。在有债务关系的期间，他们奇怪的是很少和我交往了，我也为了避嫌不主动和他们交往，后来的结果还是损失了一些本来很好的朋友。

为此，我苦恼了很长一段时间，想起这些事情我又没有做错什么为什么会这样呢？很是烦恼。

我明白，人有烦恼，就是缺乏智慧的表现。

我就去请教了一些过来人，看了一些正确对待金钱相关的书籍。

后来我才明白了一些道理，豁然开朗，从此，我在对待财富方面，定下了几条原则：一，助出现危机的病患，不助出现危机的生活与事业。

二，若助公益，要力求所助资金效用最大化。

三，真正做到相助不求回报。

第一点，就是说在我的圈子里，对于出现病痛危机的亲朋，毫不犹豫地言明无偿资助，因为生命没了就什么都无从说起了。

那为什么不资助出现危机的生活和事业呢？

因为每个人应该对每个人自己的生活和事业负责，出现危机归根到底是由于自己的缘故引发，自己应该勇于承担。

且，出现危机正好是磨练和寻求突破的时刻，若此时借外力渡难关，则日后免疫能力会大幅下降，缺乏担当的精神，以后遇到难关依旧会度不过去，既然度得了一时度不了一世，所以索性不度。

第二点，在我圈外，资助公益的话，要让资金发挥最大的效用。一元钱可以助两人的话绝不只助一人。

比如，100万可以选择资助50名山区贫困学生度过求学期，也可以选择建一所希望小学，那宁愿选择后者，因为长期来看，后者可以帮助到更多的贫困学生。

第三，如果是自己的圈子，有求回报之心便容易失去被助之人。如果是

圈子之外，有求回报之心便是炒作，谋私名谋私利，与初衷则背道而驰。

这三项原则制定之后，我就照此来处理类似事情。虽然过程有阵痛，但至少结果很算满意。

在有原则的前提下真诚对待身边每个人，明白这些道理的人自然能理解我的做法，不理解我的人就算因此带着忿恨离我远去，那已不是我力所能及，自然也问心无愧。

随便透露一下，我也遇到过你这样的类似处境。

在我最贫困潦倒的那一两年，我能深深感觉到家人对我的失望，一直以来对我寄予了太大的希望。好不容易，名牌大学的名牌专业毕业了，每次回家却都是两手空空，人家同样年纪的人都小有成果了，名牌衣服穿着，回家大礼包小礼包的喜气洋洋。。。

父亲总有几次克制不住自己的情绪含沙射影地说我几番，还特意写了一首打油诗来讽刺我。这些都让我的心在滴血。

老婆一直默默地支持我，理解我，从不要求我什么，这却是让我更为难受的。

别人都隔几天逛商店买新衣服，那两年我老婆却一件衣服穿几年，几乎不买新衣服；别人都化妆品一大堆，我老婆却坚持保持素颜，说真实的才是最美的；别人都开车、打的上班，我老婆每天挤公交；别人住舒适的大洋房，我老婆住狭小的一百多元的出租屋。。。这些都无疑是对任何一个堂堂七尺男儿的最大屈辱。

所以我曾不止一次地咬牙发誓，要通过自己的努力，改变现状，要让我的亲人们都过上舒适的生活。

但是，通过负载借来的满足和幸福感，能持久吗？

最后，我真诚地希望兄弟你能正视你现在的处境，一个问题你觉得它是问题它才是问题，你觉得它是难处是因为你还没有遇到更大的难处。

日期：2010-11-25 13:21:47

作者：红豆0 回复日期：2010-11-25 12:16:15

今天，一个多年不见的亲戚从外地回来了。接近 40 岁才娶妻生子，前半生过的可是风里来雨里去，磕磕碰碰没平坦过，还因打架蹲过牢子，做过苦力。连个老婆都讨不到，在亲戚邻居的眼里就一烂泥。哎！说这人吧，谁说的准呢？三十年河东三十年河西。如今到是意气风发，满面春风，好不得意。一交谈得知，这几年在外开个饭店，赚到钱了，现在房子也买了，每月都有两三万的纯利润，现在娶了个还算漂亮的老婆小他十多岁，呵呵，感慨万千呀！据说我们当地好多在他那地方做干货生意的发了，一年可以赚好几十万，不过那生意压本钱。他所在的那个地方属于工业城市，很发达，多以外地打工人口居多。他走后我就一直思索着能不能从找到点商机。脑袋瓜子不灵活呀！哎！潮哥帮忙指点指点，谢谢啦！

=====

接下来我们聊聊这个话题，各位踊跃发表一下观点。  
我开始码字。

日期：2010-11-25 11:38:03

看到很多朋友经常感叹身边的人能挖掘到好的机会，而苦于自己没有找到这样的机会。今天开个大家感兴趣的专题，名字就叫：挖掘。

大家留心的话，经常可以看到这样一个现象，一个人呢做生意发达了，紧跟着一波波沾亲带故的三姑六婆就都蜂拥而至来投奔了。比如，一个人开了家不错的公司，接着他的一些亲戚就出现在公司里了，秘书啊文员啊财会啊采购员啊仓库保管啊等等等等之类。。

这些是在干嘛呢？这就是挖掘呗。

不过大家所见都是一些拿着锹镐人力挖掘的例子，这些都是低段位的武功了。

今天我们要探讨的是开动挖土机往深里挖的话题。其实以前我都有提过，像以前介绍我同学的表弟承包他舅舅的工程车啊，讲苹果兄弟要去继续挖掘他岳母的项目啊之类的，都是属于这个范畴，只是没有专门来说而已，很多朋友可能就忽视了，还是经常提出这样类似的问题，所以今天特开专题，希

望能给出一些启发。

就拿红豆的这个亲戚的案例来展开说吧。

如果你是红豆其人的话，看到你的这个亲戚在外地开了饭店，每年都有几十万的纯利。你会有多少种选择？

我们由浅及深吧，

第一，你可以问问他饭店要不要请人哇？我的拖地技术一流，叔叔请我去当拖地工吧。

第二，你说，我刚学到了现磨营养豆浆的专业技术，要不要给个角落让我在你饭店卖豆浆吧？

第三，叔，你饭店最大的消耗品是啥？也就是你每个月在哪个地方花最多的钱呢？我看你开的是鱼头王的饭店，应该是鱼头吧？那我找些渠道，以一样的价格给你供应鱼头呗？

第四，叔，你店里的消毒餐具和一次性餐具都是谁给你送啊？我也弄个项目给你送好不好啊？还有，你肯定认识很多业内的人吧？帮帮忙介绍一下让我也把他们店的餐具供应拿下了呗？

第五，我看你和那个大米的供应商关系很铁哦，你帮我介绍认识一下吧，看他是用什么渠道从东北运米过来的，能不能以同样的条件把这个运输的活儿给我做做啊。

第六，经常来你饭店免费胡吃海喝的那个税务局局长和你关系不错吧，你看能不能拉下关系，我这边呢库存着很多卫生纸呢，看能不能逢年过节的时候从我这里拿些卫生纸当做他们局的员工福利呢？保证价低有回扣哦。

第七，我知道你是那家夜总会的 vip 会员，经常带朋友去消费，但我绝不告诉婶婶啦。我这里有好多套套哦，你看能不能介绍那个夜总会客房部的人给我认识认识，我以后给他们供应套套，成不？

第八，叔，我知道你有个同学，关系不错，是不是在石家庄开什么奶粉厂啊？我有个小化工厂，看能不能给介绍介绍，给他们供应三聚氰胺哇？双赢哦。

。。。。。。

各位，你如果以这样把地球挖穿的思维去挖掘你可以挖掘的资源，打死我也不相信你会一辈子都挖不出水来。

最后呢，写个道听途说来的小故事，大家不用去考证真假，获得启发就好。

前几年要换第二代身份证了，到温州的时候呢，有个商人听到了这个消息，就通过关系介绍去了公安局，看到第二代身份证样品后一打听，原来公安局的确要开始办这个换证的事儿了。。。一个星期后，他又来公安局了，带了一麻袋身份证，找到那个负责人说，我按照上次的样品做了我们这个小区的所有人的第二代身份证，您看看都在这里，每张比你们开始跟我说的预算还要少一毛钱呢，您看合适的话就把这个换证的业务包给我吧？

。。。。。

也就是说，如果你有一层介绍的关系，再加上你又有充足的准备，那你成功的概率就会更大了。

日期：2010-11-25 14:42:33

楼上的兄弟

这个经历算不上什么，和我相同经历的人大有人在，比我更艰难的人也大有人在。

现在每次去深圳，晚上有空都会去那个桥洞看看，嘿，还真有人前仆后继耶。

日期：2010-11-25 19:40:05

大猩猩小队长的点评总是这么鲜明与出众，

柔情中带着一丝凄美，凄美中夹杂些许顽皮。

千万不要浪费你的文采，我们期待着你的露点。

日期：2010-11-25 20:12:42

作者：天总会灰回复日期：2010-11-25 17:03:50

迟到的感恩节祝福：感谢父母、感谢朋友、感谢潮哥、感谢这个大班级、感谢所有给予我爱或伤害的人~~~~~祈祷有一天我能报答那些我爱的人们，阿门~~~~~看了潮哥的经历，真的很震动，我心信不疑类似有这样经历的心意坚定心里强大的人，都会成功的。我身边有两个朋友有过这样的经历。其一，我刚毕业时在深圳时有个房产中介销售的同事，处世成熟稳重，待人热情，很得客户信赖，每月房产销售提成很是不菲。他讲与我他的过去时，竟与潮哥如出一辙。刚到深圳时，他也是身上马上身无分文，没办法睡过公园的长椅，睡过桥下的小洞。也是咬紧牙关，不愿向任何人求助。后来找了份酒吧做保安的工作，不求工资多少，只求吃祝后来升职保安队长，然后想要更好的平台，跳槽至地产行业。至我离开深圳时，他在地产行业都做的很不错。

老实话，公园长椅只睡过一次，因为蚊子太TM多了，难以入眠，天桥洞呢，蚊子稍微不是那么威武，但TM蟑螂多。

不过没办法，人吧，就是能适应任何环境，一向最怕虫子的我也修炼到了睡觉时蟑螂在身上乱窜可以完全不理会的境界。

估计长期流浪在外的人不会选择公园长椅，都会选择桥洞滴。

另，有朋友对桥洞的具体位置感兴趣，呵呵，在罗湖呢。上次去深圳还是夏天，一大早从那里经过居然又发现一仁兄刚起床，西装革履地对着小镜子梳头呢，真想上去和他抱抱。。。

日期：2010-11-25 20:18:55

作者：configuy 回复日期：2010-11-25 17:32:33

潮哥，您好！把潮哥的帖子都细细的看过，感觉很有同感，对潮哥对人性，营销，生意方便的洞悉以及有效的演绎，深感佩服！实在很感动，感谢分享！同时想代表广大在北上广蜗居的所谓外企白领的朋友，想请教潮哥支招。我本科读的机械设计专业，05年毕业来到上海，在汽车公司做过工程

师一年，随后在外资公司做汽车零件销售到现在（B2B, 汽车轴承工厂卖轴承给汽车厂组装整车），一直想创业，当时幼稚的考了复旦的在职 MBA，读了两年今年刚毕业。有收获，也有觉得反而有些远离了自己做生意的理想。期间在 B2C 做过三个月，做工业皮带，售后轴承，易损的密封圈等维修件的销售，主要通过经销商，批发商。感觉收获很大，不过由于一些原因（主要是收入，从月收入 7-8 千到现在的 1.4-1.5 万），很快回到了汽车部件销售。可是自己也很明白，现在的这个职位并没有太多机会出来做（汽车行业门槛高，固定资产投资，技术壁垒，启动资金高，账期长等；欧美外资公司内部管控严，也没有什么机会）。现在很想换个行业做 B2C，或者汽车公司的区域销售（管理 4S 店）的职业，让自己在渠道管理和影响方面有所提高。总之很想提高提高自己的段位，感觉外企的本位销售在广大的中小公司特别是自己做小生意时实在是弊而不是有利。相信有不少所谓白领，也在寻求建立自己的生意或者系统，对类似于我这样经历背景的白领（哎，其实觉得很迂腐，都读成书呆子了），想听听潮哥怎么看，我们摆脱现在困境走上财务自由之路的一些看法？谢谢！

=====

兄弟你现状估计很有代表性，以前我也记得有几位朋友提出过类似的困惑。

今天晚上，借此机会，我们来聊聊：

拿高薪的我们，该何去何从？

希望大伙参与到探讨中来，我开始码字。。。

日期：2010-11-25 22:00:59

这个话题虽然不是这个帖子的主旨，不属于小屁孩的一无所有的概念了，但经常有大屁孩进来捧场，我们也跑跑题，聊聊高薪的话题吧。

高薪不等于富裕。这句话不是我说的，是卡耐基说的。

他老人家还说了，要达到财务自由哇，只有改变你的思维方式才行，因为你最大的资产就是你的头脑。当然，你的头脑也可能是你最大的负债哦。



牛杯的他为啥说出这样的观点呢？

因为他也觉得人与人之间的差距，就是思维模式的差距，就是脖子以上的差距。

所以，我们该何去何从，完全和高薪低薪没有啥关系，要看我们的思维在哪个级别。

我呢，再举个例子，大伙看看和我们现在要探讨的话题有没有联系。

以前说过，人的路是越走越窄，上学也是这个道理。没上过大学，基本上啥都可以干，本科毕业你的选择面就窄了一点点、但问题还不是很大，硕士研究生毕业，各位见过几个人会从事和自己专业不相关的职业吗？博士呢？基本上要去的地方就屈指可数了。

所以，如果不是有志于当祖国的栋梁、科学家啥的，我一般不太会建议念书一直念到博士。

而与我们要探讨的话题相似点在于，拿高薪的人群，相对于念书来说，就是到了博士的阶段了。

这些呢，且不去管它。现在我们要研究的是，为什么有的博士在工作中能脱颖而出成就一番事业，而有的博士一直被公司套牢当着金丝雀。

找到这个原因，我们才能有方向性地去破冰。

我一个朋友所在的公司，老板就是个博士，从一个很牛的研究院出来之后，就创办了一家激光公司，他们的产品就是激光雕刻机，他们老板掌握着尖端的技术，专门为中兴和华为提供配套机器内核。

自己的钱加上融了点资差不多 100 万创办的公司，很快就一年盈利几千万了。

这样的例子很多很多，包括很多大学教授接外单利用廉价学生资源创收也是属于这个范畴。

那，同样是那个研究所的博士，为何其他的人都无动于衷呢？同样是大学教授，为何有的人还是收获寥寥呢？

记住一点：

高端的人如果整合了高端的资源，往往会更有杀伤力。

好好琢磨这句话，搓扁了揉碎了吃透啰。

火药整合得好可以变成子弹，射杀百米之外的人；铀 235 整合得好可以变成核弹，秒杀一个小城的所有人。

就像这位博士老板，同样的技术实力，如果没有去整合他的接触范围内可以整合的资源，那就还是个博士，每个月拿着金丝雀的高薪。

高薪能致富吗？高薪只能让你比世界上多数人过得好一些而已。你如果能满足的话那我无话可说，毕竟一年二三十万的年薪对多数人是很有诱惑力的。

那，这位有远见的博士是咋做的呢？

他发现自己的技术不仅仅停留在科研价值，还可以创造生产力，产生财富效应。他就去研究他的技术可以应用于那些领域，哪些公司会需要这些产品，然后就利用工作之余或者叫工作之便去接触这些公司，看是不是真的有市场，看能不能拿到订单意向。

一旦能拿到订单，他就可以迅速做出选择了。

另一个题外话呢，在这家公司的我那朋友也是做技术的，我建议他可以用公司生产的机器应用于民用领域，人家老板有老板的海洋，技术人员也有技术人员的地盘。

而我相信的是，任何一个能拿到高薪的人，在某个领域或某个方面肯定有过人之处，在他的圈子里，肯定能发现可以加以利用的机会，肯定有能整合起来的资源，肯定能转化为一个赚钱的项目。

问题是，你对你的工作和身边的资源又了解多少呢？

日期：2010-11-26 19:57:48

来鸟。

楼上的兄弟，我没有信心运作好一个产品不能重复消费的项目。

你如果有信心的话，可以少量拿点货，去试试你想到的渠道。不成功损失也校

不过据我所知，有人在大学寝室推销几百元的假耐克都有人买，有人在大学寝室推销几块钱的棉袜都卖不出去。

所以这个和个人能力息息相关。是骡子是马，遛遛便知。

日期：2010-11-26 20:06:20

作者：eddiehr 回复日期：2010-11-2522:20:09

高端的人如果整合了高端的资源，往往会更有杀伤力。潮哥，你这话让我想起了李开复，他搞那个创新工场，孵化一批批的公司，就是在把众多小条步枪整合成一门门的电磁轨道炮吧。这算的上有一定门槛了，就像小弟我，当初也一腔热血的梦想做开复老师眼里的热血有为青年，还一心想为此目标奋斗争取能为开复老师鞍前马后加班加点的奉献青春呢，美其名曰：做自己喜欢的事。不知是可惜还是幸运，最终没有机缘促成此事。其实我觉得，像这种高端人才，配合上一点点思路的变通就很容易财产破百万千万了，真的，看来有一技之长还是有用的。延伸潮哥的思路，或许我该找个时间回去拜访一下我的几个大学教授~~看看有没商机。。或者就找工作圈子周边的牛逼“傻人”帮他们增收的同时自己去分一杯羹？

=====

这个思路延伸得不错，值得起立鼓掌。。

日期：2010-11-26 20:28:56

作者：冲锋的浩哥回复日期：2010-11-2522:37:47

潮哥说的这句话有点不对哦。毕竟超市的运营不是随便一个小屁孩就能处 理 得 井 井 有 条 的 。

-----我们这有个超市主店店长以前就是个普通营业员。也没什么文化、现在把超市经营得有声有色的哦。

兄弟言之有理，我又回过头看了一遍，井井有条这个表达的确有问题。

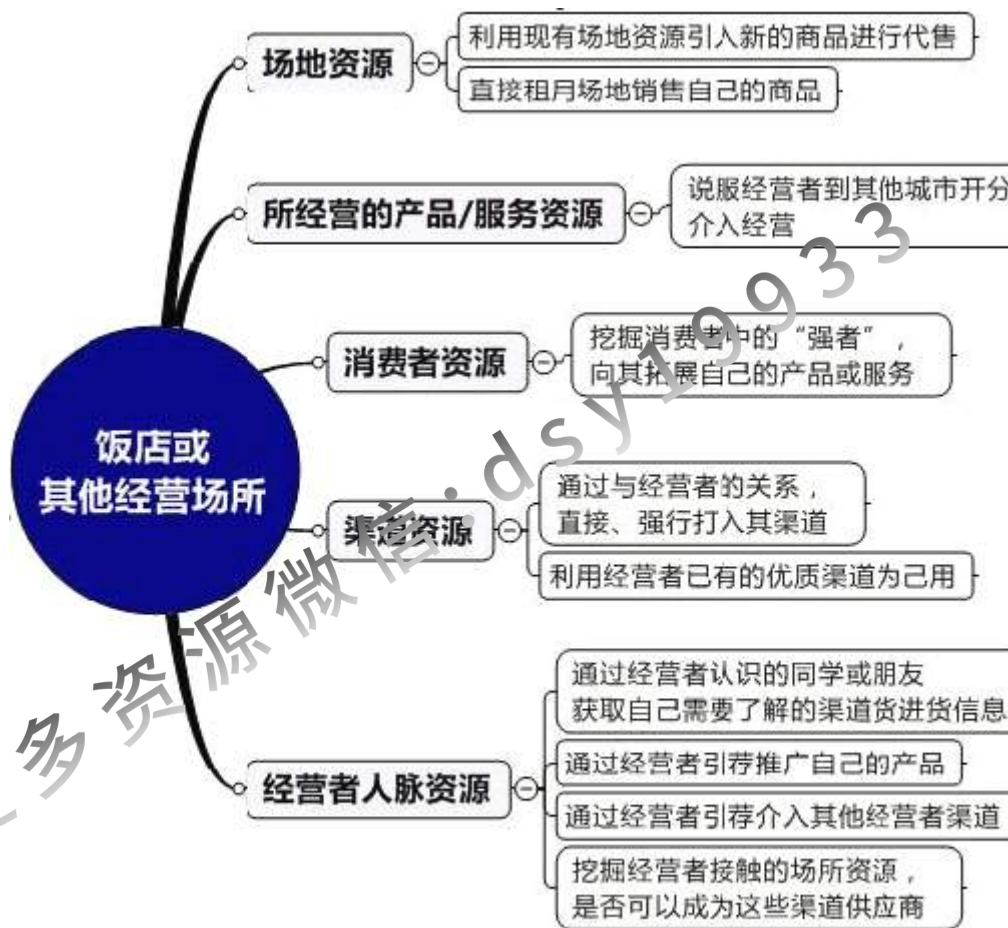
我想表达的意思其实是：因为业务本身过于复杂，不是随便一个小屁孩就能把超市的项目做大做强。所以我拿了小超市和沃尔玛来对比。

特此说明，谢谢兄弟的细心。

日期：2010-11-26 20:39:49

兄弟太有心了，思维导图都整出来了，太牛了吧，再次全班起立鼓掌。

更多资源微信：dsy199333



一无所有的小屁孩 于2010年感恩节

日期：2010-11-26 21:34:39

发了好几次都发不上，

没办法，天涯又短路了。。。

日期：2010-11-26 21:37:30

这是为什么呢？

为什么就这篇回帖发不上去呢？发了十多次了。。。

日期：2010-11-26 21:42:10

也罢也罢

日期：2010-11-26 21:44:12

最后顶一次，上了么？

没上就洗洗睡。

日期：2010-11-26 21:45:37

还是没上，洗洗睡。。。

日期：2010-11-28 15:55:00

这个回帖就是发不上去，咋回事咧？

系统也不提示一下？

日期：2010-11-28 15:57:26

作者：dra2008gon 回复日期：2010-11-25 23:59:59

相信看过潮哥力作者都会心潮澎湃，积极致力于提高自身的思维。可是其中也有点小疑问请教潮哥。对于一项生意来讲，尤其是可以持续性的生意，要做大做强，除了思维之外，作为一个致力于成为财务自由人的管理者



至于你说的因为一个人的犯错导致崩盘的例子，世界上就太多太多了。

至于如何避免这些特殊的危机发生，这里呢，我就不明说了，给个思考的空间，如果还不太明白我们再行探讨。

大家可以琢磨琢磨。

日期：2010-11-28 15:59:02

我知道为什么其他的能发，就这个回帖不能发了，原来是因为后段谈到政治了，删掉就可以鸟。

靠。。。

日期：2010-11-28 16:01:30

这个问题就不谈了，

给几个关键词，大家思考就行了：

相对的民主与专制，相互制衡，集体决策。

日期：2010-11-28 16:03:25

刚回来，发个前天晚上发不出去的帖，

没想到，沙发板凳啥的尽收囊中哇。

日期：2010-11-29 14:04:01

终于可以发帖了。

日期：2010-11-29 14:07:38

从昨天到今天一直不能登录，和一个多月前那次一样，不知道为何。

登录就出现蓝白色的空白对话框。网页左下角还有脚本错误。

现在突然又好了，奇怪。



发帖的框框上面没有任何信息显示，也发不了帖。上次秀逗了好几天，这次还好才一天。

日期: 2010-11-29 14:11:56

下次遇到这样的情况有没有解决的办法？

好，从上次的地方开始，好好回复一下。。。

作者: 视频淘宝项目融资回复日期: 2010-11-25 23:54:03

基本上符合三个圈圈的原则。剩下的问题就是要专业运作\迅速做大\目前技术方面,即节目制作\网店运营\网站开发等事务可以搞定缺的就是启动资金,大概一百万,计划两年实现收支平衡,第三年开始实现 2~20 倍的盈利

[illegible]

给一个小小的建议，如果有误解的话，望见谅。

作盈利规划呢，要切合实际，算得出细账，这样更能赢得风投的信任。

光说个2—20倍盈利，吸引不了VC，他们有自己的判断项目的体系，不吃画饼这一套的。

兄弟你要做的是真实的展望，真实地展示自己的价值，语言越保守越好，越实在越好。

比如，第一种：现在呢，市场上有多少家多少家商铺，我们只说百分之一的合作可能，那就是多少家多少家，每家多少多少利润，我们就能赚多少多少钱，而我们要服务这么多家，那就要硬件设施达到什么什么标准，人员达

到多少多少。所以现在我们需要多少多少钱。。。

第二种：我们得到第一笔投资后会初步建立什么什么，在这个平台基础上，我们可以服务超过多少家多少家的商铺，成功率按照行业的最低标准来算，利润按照行业最低标准来算，我们未来 2 年的盈利预计在多少多少万以上，然后如何如何追加投资，如何扩大产能，再如何如何算。。。

两种截然不同的思维，哪种会更容易让人投钱呢？

100 万不是小数目，所以投资者一定会把风险放在首位来权衡你的项目。

日期：2010-11-29 14:33:37

哇，一不小心就做了副班的沙发耶。

另，这个分割线够酷了吧？

日期：2010-11-29 14:35:00

网页浏览器应该不会有问题。

这个问题是突然出现，又突然好了的。

甚是奇怪，天涯对我莫非也是突然心血来潮？

日期：2010-11-29 14:44:13

作者：光速爱情回复日期：2010-11-2611:26:11

作者：\_\_谜回复日期：2010-11-2609:47:53 说个题外话我们一般是不是都处于紧张或亚紧张状态其实这很正常，是人的自然反应但这样分散一个人的思维集中和各方面的分析能力，在思考一些事不得结果时会很烦躁，在平时又只能被动的接受外界传来的信息并且只停留在表面甚至大脑一片空白这样会让一个人的思维很局限很表面解决的方法就是自我暗示，我经常用的方法是在深呼吸时肚子也往外胀，就在自己一颗心放在肚里的暗示就会立马全心放松了那个思维立马就很有凝聚力，自然的能够很平和的分析在自己认识范围内的信息思路更能清晰的体现整个人也会显得不卑不亢，很高深的样子大家去看看那些坐大奔宝马的，肚子都很大个，那不是纯粹因为吃了很多好



但每个信用都是一步一步自己做起来的，没有任何的掺假在里面。从最初的每个月 200 多个信用，到现在的一千来个信用\*（最近跌到 800 多了，因为引入了分销商）。其中也算顺利，但一直困惑于零售与批发之间，现在正谋求转型，有很多困惑之处想请教。之所以会产生向批发转型的想法是因为我卖的产品回头客很少，和义乌的小商品相比，回头客少很多，所以重复消费性就更不用提了，每天找新客户所做的营销费用相当高\*（直通车推广），在看到潮哥的帖子前就有这个想法了，只是一直困惑于，或者是贪恋于零售的利润率和批发的不确定性（客户如何累积）。零售店铺的平均毛利润率大概 30%，批发的毛利润率初步定在 10%左右，全部按 10%的利润率定，想累积些客户。客户群的定位：一些想创业的中小卖家，淘宝网上的小卖家。困惑于现在的营业额提高不了，一个是因为产品属性问题（创意寄居），回头客少；二是因为产品附加值或者是单价不高；三利润率不高，产品同质化现象严重。解决方法：做上一级经销商，给下游供货淘宝主店专营混批（100 元低门槛起批）+分销商（淘宝平台的），这样的话，既可以抓住些零售客户，又可以赢得些批发客户，毕竟有价格优势摆在那里。这样的话，分销商那边就是一个网络扩展性的问题，分销商做得好的话，销售额上也得去的。批发主要是积累客户，有回头客。商城的话，主打创意礼品品牌。毛利润率估计在 50%左右，流量引入很重要。

说实话，我现在的日营业额就一千多点徘徊，一直没有什么长进，已经持续几个月了。所以才有批发的这个想法，一是想提高营业额，不然的话，再高的利润率也没有用。量是致富的关键，呵呵，学了。义乌很多商人也是靠走量才发家致富的。二如果做批发的话，客户群会越来越广些。利于自己业务的扩展。现在难解的就是利润率的问题，批发利润率。10%是不是少了点？100 元赚 10 元钱。如果按一天 5000 营业额来算，也有 500 元，也过得去，现在是两个人操作。呵呵。可能有些瞻前顾后了。库存的管理，流动资金。说了一大堆也不知道说什么，希望潮哥及各位帮我解答一下这个该怎么经营和扩展，很想把这个事业做大，但苦于没有思路。现在家里存了几万的货，正在以零售的方式慢慢消化，但这种资金周转率确实是很低。3W 每月的



获还是不容易的，如果最开始能好好想想这个生意本质的东西，可能现在的结果就不太一样了。

另，为何要纠结于零售和批发的利润率呢？

10%很低吗？我们服装批发生意也才 10%左右的毛利咧。

像我们几个店的衣服几乎没有超过一百元的，但商场拿去后都是翻好几倍甚至 10 倍来卖，批发的利润空间肯定和零售没法比，但我们从不被这个吸引，是压根儿没有哇。

利润率低可以通过高的资金周转率来弥补，所以我们的方针是库存的衣服哪怕亏本处理，也绝对不能超过一个月。

人又不是神，选的货总有畅销和滞销的时候，滞销的时候你如果还让它滞留那就惨了，亏本处理掉就可以去选择另外的货，就有畅销的希望。

资金活了，生意也就活了。

如果兄弟能明白接未来的战略方向，那么我相信你能找到很多渠道的，你是业内人，比我懂得多。

以前好像在哪个回帖中提到过，经常有开淘宝的人到我们店来空手套白虎，将我们的衣服拍照后挂在他们网店卖，有订单就通知我们，我们直接给他们的客户发货。目前来看，我们每个店每天都要发几十件衣服呢，虽然一件衣服大多也只能赚十几元钱，毕竟也是意外收获嘛。

能不能给你一点点启发呢？

日期：2010-11-29 16:02:52

作者：tianya9040 回复日期：2010-11-2700:32:54

楼主好，有些天没有好好看你的贴了，课程勉强跟上，其他网友们的案例却没能看了。过阵子再好好品品谢谢以前楼主对我的回复。受益了。还是我的那个淘宝店，我从做家居电器到想做化妆品洗发水，到最后壮士断腕，做了儿童类，主营儿童玩具、纸尿裤。但销售业绩不好，我又不想刷信誉，觉得那样的钻石、皇冠自己以后看时肯定心里堵得慌。所以，就想动用他人的力量，我就弄了招聘方案，招聘兼职销售人员，算提成的，工作地点

方式无任何限制，只看业务。但感觉还是很不够成熟，所以想请楼主有空大体一瞧，看看这个方案的是否可行呢，有哪些不足？（您也可以边讲课边说啊，我也很想听课的，呵呵）也希望潮哥的跟班小弟们给点建议啊，我把语言简洁化吧，一共分五条来说第一，招聘的是兼职销售人员，不是店内客服。因为店内客服数量太有限了，总共一两个就够了，而且审核起来很麻烦，没有根据第二，兼职销售人员的工作就是，介绍顾客买东西。大家不要认为是走家串户、上门推销，那个也不现实，我们的建议是，您做您的本职工作，这个销售当作兼职来做。时间、地点我们都没有任何的限制。也就是说，您工作的方式是很灵活的，比如听说朋友要给孩子买玩具或者买纸尿裤了，就可以推荐我们店铺，这样我们就可以给你提成了这只是个例子第三，提成。实话实说，我们的毛利率大约是在平均 15%-25%之间【不同的商品不一样】，所以我们打算让利 13%来做为促销费用。具体来讲，就是说销售人员的提成比例为 8%，被销售人员介绍来的顾客为 5%，其他顾客则没有折扣，这也是为了提高销售人员的积极性。更重要的是，销售人员介绍的顾客以后每次再来买东西时，我们依然会给予销售人员 5%的提成，作为销售人员的一种持续收益，这是比较吸引人的地方。第四，支付。既然是淘宝购物，都会有支付宝。我们的提成支付是通过支付宝的。顾客购买后当天晚上，我们会统一支付所有当天销售人员的提成。做到快速准确。第五，竞争。我们的销售人员数量当然是越多越好，但店内客服也是不可缺少的。所以我们就决定，以 60 天为一个期间，从销售人员中选择业绩好的四名作为店内客服，这样，销售人员就可以利用店内客服的便利增加销售渠道，获得提成。但我们每 60 天就会考核一次，把业绩不好、态度不佳的后两名再撤为销售人员，把销售人员中业绩最好的两名再升为店内客服。长此以往下去，争取营造一个良好竞争的环境。这就是我们的招聘方案的大体思路。我们团队三个人自己想的，有很多不足的地方，只能求助于涯友们了，毕竟，群众的力量是无穷的，群众的眼睛，才是雪亮的啊

思路可行，但要有充分的心理准备，往往光明有前途的道路都是曲折难行的，方向正确，坚持走下去，才有可能成功。

日期: 2010-11-29 16:16:14

花了两天时间，目前看到 30 页，那个鸡瘟啊，眼圈发红，脸上飙青春痘，鸡情外泄，反复回到了十年前。楼主要讲解了道的问题，培养我等小 P 的思维习惯。在讲解的过程中插入了一些案例分析关于术的分解。有的同学围观了许久，还是不能释怀‘一无所有，如何起家的问题’。结合潮帅的三个圈圈，谈谈我自己的看法。一无所有的人起家，应该选择区域话【人口密度大】，大众化，重复消费，资金周转率高的简单商品销售为好，理由如下区域化：白手起家意味着，缺资金，缺人手，缺资源，缺活动广度。一般就单干或者两个人，尽量区域化可以让有限的精力发挥最大的效益。公交车上，前门自助刷卡上车和前后门上车刷卡，所载的乘客是一样的，但效益不一样，前者可以省一个售票员。对于刚上路的人来说，省一个人手是不小的功德。大众化，重复消费：对于白手起家的人来说，做培育市场的活肯定铩羽而归，像 VISA 这等财大气粗的主在内地培育信用卡市场也没落到好名利。大众化意味着，现有的市场，现有的需求，你所要做的是在现有的购销基础上稍加改善更贴近需求，比如楼主前面说的烧饼跨前 10 米，生意就来了。小众市场意味着消费意识，接受程度，消费习惯都很差，小 P 花一天时间去培育和等待都是风险和损失。这个的重要作用把营销成本（金钱和时间）降低再降低，最后接近于零，小 P 所需要做的是让商品出现在客户面前，或者客户出现在你的商品面前，客户就掏钱了。像楼主前面说的废水回收，要党关心的项目就





久了，有两年的时间吧，没发过贴、顶过贴。三八，苍山老狐、屠龙，等等。这些有经典的贴子都有看过不少。各有所长，各有不同。但看了你的贴子之后才感觉，你的贴子是最适合我目前的状态看的。愚人，大体介绍一本人情情况，今年 28 岁，大山里的人，初中毕业，20 岁退役。二年后即下东莞打工。两年从保安到行政主管，当年 24 岁。天生不安分，内心喜欢销售工作又后看到经理副总的生活。感觉没太意思。出来创业，第一次创业，以失败告终。后一直从事销售，从事过很多行业，换行业频繁的原因是对市场有敏锐的洞察力。最重要的是不适合自己单干，（自己带的人有几个目前都是销售主管了，呵呵）和你一样，公园睡的次数记不清了。饿的多少次也不记得了。没赚到钱，自认为学到些经验。但有很多需提升的地方。因和合伙人观念、理念不同，刚和合伙人散伙，仅是我们双方观点、理念问题造成。无其它问题。晚上七点左右到莞。一个项目，经过他不用考虑一拍脑袋的做，影响了相关行业及行政机构，（到莞后刚和他通过电话知道的）这个项目他会有长足的发展。几天之后他也可以说是名人了（具体情况不想透露，担心人肉，呵。谈判是我负责，他负责执行。我不想出名，项目的原因记者再三要采访我，我快生气了，记者才做休），但我并不看好，因为不能产生利润利润最大化。很多方面还不成熟。项目要用电脑。自己身上只有一百元左右了。因为没电脑，我负责的几个已经沟通好的或是因为忙做不过来的客户，现在无法运行。中间的利润买十台中高端电脑都没问题。但似乎心里很坦然（当然一点都不纠结也是不可能的）。但多了斗志。想起了近六十的年迈的父母。至念，我还是他们不成气的儿子这么多年挣不到钱，给他们。只知道败家。。。。。。想流泪了。呵废话说了这么多，小结一下：1。明天给几个客户都做一个回复，都推掉（之前和客户沟通的很好，走的时间跟客户讲过我出来了，项目运作不了了。有一个北京的客户居然也愿意让我做。我很感谢他，除了口头，还有行动。我的经验理念，商业的止损的办法。这个客户上游的问题等）2。潮哥的贴子，我看过一遍，但很多不能练达运用。需要继续学习。3。到莞之前就考虑过。到工厂流水线做（在莞的朋友听说我要去流水线做帮我介绍工作，但我估计要用脑子。打算推掉。重要是要静下心来考虑面临的各种问题）流水线不用脑，





一发言就直指核心、如此经典，抢走俺的粉丝了可不好哇。

作者: xaxssz 回复日期: 2010-11-27 11:01:20

大哥，不知不觉看你的帖子，看了一上午，只怪我看到你的贴子的时间太晚了，小弟我今年 25 岁，刚结婚，一年前在单位上班，后来单位效益不好放假了，轮着上班我就不上了，想自己出来做生意，在天涯上看到现磨豆浆的那个生意不错，投资小，利润高，回本比较快，和我老婆一起直奔九江，学习了三天，回来后满大街的找门面。后来经过考察和分析认为只有现磨豆浆太单一了，索性就想配上包子会好一点。就又找了一家我当地比较生意比较火爆的包子店，狠下决心的学习了三个月，又回来找门面终于在我们的一个高中门口找到了一家还不错的门面，1 万多块钱接下来，干了三个月，生意不温不火很是一般，就是太累，我觉得这不是办法，索性就直接转掉了，赔了 1000 块钱，就想办法找关系，终于在另外一个高中谈妥，进入高中的餐厅在餐厅里面卖豆浆，雇了 2 个小姑娘，我和我老婆现在都轻松，现在学校都开业一个月了，生意很稳定，可以我又面临一个问题，现在的收入只比我们上班高 2000 块钱，要实现财务自由，差得实在是太远太远了，我想把我的生意做大，就是你提出的合伙人问题，管理问题，我很头疼！！

[illegible]

我把这位兄弟的帖子提上来，大家探讨一下，如果各位你是这位兄弟的话，接下来该如何做？

我开始码字。。。晚上再发上来吧。

日期: 2010-11-29 20:22:22

作者: rt11f 回复日期: 2010-11-29 20:13:04

我自己之前在深圳的工厂做电子方面的工作，没做过弱电工程，算个新手，想改变现状，所以走上创业这条路了。

现在的困难是开拓新业务，资金也快没了。

业务方面：我们要做以上所述的这么多业务，但是我们没有注册公司，没有办公室，酒店管理系统和 KTV 点歌系统我们没有代理权，要从代理那拿软件和设备，所以我们没有什么竞争力，很难接到工程。弱电系统维护这块业务我们觉得可以做，因为这一块其他工程商不太重视，收费也比较高。我们想通过更快捷的服务，更便宜的服务费争取客户，而且客户首次维护不收维护费，现在正在准备彩页，过几天彩页出来了就去酒店发。另外，学了潮哥的腾挪术以后我也受到了启发，我想如果我们能把酒店的维护多接一些过来，我们可以通过免费给酒店做维护，把酒店的业务接过来做，比如酒水、一次性用品供应。我现在在考虑啤酒。我们当然拿不到啤酒的代理权，但是我们可以和啤酒商合作，帮他推销啤酒，惠州这边 KTV 里销量好的啤酒是青岛和百威，雪花、燕京和其它啤酒销量很少，好多 KTV 场都不卖雪花、燕京之类的酒。做酒水的事当然是后话了，得我们维护做到一定的规模才行。另外我们还想做智能家居的业务，不过这块正在了解中，行业中还没有看到什么成功的案例，估计要被大众接受还需要点时间。

资金上：同学因为在家里买了房，存款基本上都打回家了，公司欠他的钱还不知什么时候能拿到，客户那边有一些欠款一时也收不回来。而同学买车的想法突然冒出来，而且一发而不可收拾。已经决定要一辆雪佛兰，分期付款，现在不够钱首付，我没多少钱，还不够首付的一半，全给他了，做生意有车是更方便，但是现在太缺钱了，我觉得根本买不起，而且有电动车，但他心意已决，现在还一心在想办法找钱。他是个十足的车迷，对这车痴迷得像在谈恋爱，如果不给他买感觉太残忍了。真担心我们的首次创业会很快就结束。

分析一下我们两的性格，我：不自信，执行力不强，想得多做得少，有成功的欲望

我同学：执行力强，果断，但做事情很少规划

我文字表达能力不太行，这段文字写了一个多小时。啰啰嗦嗦了一大堆，也不知各位能否看明白。

希望前辈们给些意见，多批评指正，拜谢！

=====

从这位兄弟的帖子看，似乎想做的事情特别多，但是摸不着头绪，呵呵卖啤酒那些，可真是后话了，现在兄弟要做的是，考虑眼下应该做什么，拿潮哥的话说，就是最有生产力的事情

你的合伙人，之前是做弱电工程的，你也说了，你们想做这块。提到工程，说实话，不是一般人可以做的，也游离在我们这些低段位的小孩子的能力之外。工程嘛，要有关系和资金，至少也得一样，而这些东西，是要经过长期的准备才可以具备的。所以这点我是没有太多建议给你的，抱歉。

说个有点题外的。一好朋友，做施工几年了，告诉我他认识的一个承包土石方工程的老板，一直小打小闹，也能养家糊口，这个老板会点邪门歪道之类的。偶然，一人托关系找到他，说是他母亲，生病了，医院已经下了病危通知书，实在没办法，只能死马当活马医，希望能帮帮忙。结果，居然让那个土石方的老板给治好了。。进入正题，那个开始快要死去的老婆婆的儿子，是某个银行的行长，有了这层关系，给土石方老板想办法弄了几千万贷款。接下来，开发房地产，一个楼盘赚了2千万。。

另外，你的朋友想贷款买车，而且首付都不够。买车真的是为了做生意方便？呵呵，我不相信呢。你做生意，最需要的是什麼？是车么？在创业的路上，现金为王，用钱的地方多的是，很多项目都是因为钱的问题而搁浅。在你们如此缺乏资金的时刻，他却想买车，似乎根本没把你们创业这个事情放在脑子里。当然你朋友如果把这份激情放在创业上，那就给力了，看你能否去适当的引导了。或者你应该和他再次深入的讨论下你们创业的项目才是最重要的。

言辞似乎有点过了，望朋友海涵。

副班长，这个回帖太好了，我以坐此贴之沙发为荣。

作者: xaxssz 回复日期: 2010-11-27 11:01:20

[illegible]

以第一个点为基础，或者称之为人才基地。培养合适的人才，你的生意不复杂，短期培养出人才应该不是很困难的一件事。

而如果你认为你现在的这 2 个小姑娘不是人才的话我就不太同意了，以



前说过，根据生意的不同对人才的要求也不尽相同，能把烧饼铺看好的人在肯德基寻找店长的眼中可能不会是个合适的人才。

但对于你的豆浆摊，只要态度热情，能熟练操作，能贯彻执行你的想法，那就是人才。

然后以这个点为范本，有资源就拿出把地球挖穿的决心去挖掘其他的高校餐厅，没资源就想办法去开发。然后将培养出来可以上手的人再分配到开发出来的点上负责运营。

如果能拿下你们当地大多数高校的餐厅合作，应该也是件惬意的事情，至于如何谈判、让别人允许你加入经营的问题，你可以先从利益的捆绑来着手，让负责相关事宜的关键人物分走你的一部分利润也是可以接受的，与他们达成利益同盟，往往关系还会更加牢靠。

剩下的就是做深做精了。

关于捆绑客户，你要做的就是先研究一下你的现磨豆浆和其他饮品有什么不同的地方，实在没有去杜撰一个也行，目的是与其他饮品区分开来，在消费者印象中打一个印记。

至于这个印记具体是什么，需要你自己去研究和发掘。

我们下酒菜的口号是：有了XXX，喝酒才够爽。其实，喝酒要爽和吃XXX有什么联系呢？没有联系嘛，但是你说得多了，人家就会联系起来，慢慢地，只要喝酒就会想起XXX来。

就像怕上火喝王老吉一样，预防上火和喝王老吉其实也关联不大，但说得多了大家就认可这种关联了（我吃辛辣的东西比较容易上火，以前一天喝几瓶，该上火还是上火，没啥用。。。）。

就像脑白金啊圣元啊等等等都是这个道理，表面上是粗俗的广告词，其实这才是定位清晰才是精准打击哇。

以前汉堡王因为定位的准确一度威胁到了麦当劳，让麦当劳的高层都如坐针毡。为啥？汉堡王实在找不出他们制作的汉堡比起麦当劳来有什么优势，索性将推广思路定为：记住长大后来汉堡王吃汉堡。也就是说，小的时候就去麦当劳吃汉堡，长大就来我这儿吃吧。这是赤裸裸、活生生地将矛头戳向

了麦当劳哦。

百事可乐又是靠什么思路侵吞可口可乐的呢？他们打年轻牌，占领年青一代的大脑，打个印记，让他们认为年轻人就要选择百事可乐。

而你的豆浆呢？

可以打的牌太多了，可以延伸的概念太多了，可以是美白、可以是增加维生素Z从而打架会更猛、可以是每天一杯浆强壮高中生、也可以是：看到这个餐厅最火爆的招牌菜红烧肉吃的人最多，你可以说：吃完红烧肉最好来杯温豆浆啥的。。

具体的就要你去好好研究一下你的消费人群，然后找一个杀伤面最大的出来，加以渲染宣传，慢慢地，会让你的竞争对手最终无浆可磨。

有了好的思维，干不过伊利蒙牛那些大公司，还干不过餐厅窗口后面躲着的那些战战兢兢的小屁孩？

再说到发展思维。

有的生意我会先做好做精一个点，再去扩张。而你这个在高校餐厅卖豆浆的生意我觉得应该先卡位，再做精。

为何？

因为你这个生意展业成本很低，且人工易上手，基本上合作谈好后，就是做一天是赚一天的钱。哪怕一两个点维护得不好利润不丰厚或者被人清理出局，你的投资也小得很，也不算亏什么。

且，你如果先做好做精了一个点，再去扩张却发现其他高校的餐厅已经被其他品牌的现磨豆浆占据了，你会失去很大很大的优势，你再想进入就要花更多的代价了。

你会像很多小屁孩一样感叹，这年头竞争太激烈了，而不会发觉和反省其实是自己给了竞争对手充分进入的时间和空间哇。

而你先卡好位之后呢，就是赚多与赚少的问题了，有足够的时间和空间留给你去提升竞争力。其他人再想进来也要付出更多的代价，何况这时候你的功力已经和他不在一个层次，已经牢牢抓住了你的消费人群，就算同场竞技也不惧怕他们了。

不在于你的豆浆有多好喝，而在于你发现了到学校餐厅卖豆浆这条路子哇。

我的思路是，规模的扩张会比提升单店的利润更为重要。以扩张为主，以提升竞争力为辅。

日期: 2010-11-29 21:15:21

看到如此红火帖子我不禁感慨万千，这是两年前熊熊之火发帖后的又一猛贴，此贴是我从第一页时看到现在，一直没有回复，因为群内高手太多，怕有失言辞，今天实在忍不住了，一定得说上两句。本人是湖北黄冈人，现在广州，提起创业，本人从读书时代就干过一些小革命，但起色不大，本人曾在家乡背着包卖过柿子，挑着担子去卖梨，后来高中毕业租下了我们村的小学办起了暑期培训，后来与人合作搞广告牌，由于地势问题及资金有限，难有大的起色，更搁置了...如今我想搞裤子批发这一方面，不愁上游，可从广州这边进货，批发给湖北那边，主要困难的是销售思路，如何进行销售设计，本人有以下思路，请各位高手帮忙掂量掂量：1. 满街跑，寻找机会，推销给各零售商和超市 2. 寻找下一层批发商，给批发商供货，本人做上一级批发商 3. 寻求合作者，我从广州直接给他发货，例如校园、社区、批发区搞这方面比较有经验或资源的人 4. 租门面，找个人帮我守，我两边跑，腿酸没关系，就怕两头不能兼顾说到这里，或许我要被各位高手挨批了，为了我第一步能走得顺畅，请大家给我点如何销售的策略，不胜感激!!

[illegible]

不过如果资金不是很充裕的话，不建议从租门面做起，可以先少量拿些

货去跑跑看，感受一下这个行业，任何渠道，只要不投入太多成本，都可以去尝试，看能不能有些收获。

等有一点行业经验后，如果资金充裕，可以租门面的话，最好在批发市场租，租金高的同时，做生意的难度会小很多。

日期：2010-11-29 21:24:24

呵呵，虽然楼上的兄弟有搞笑成分在，不过细心看看，难道没有人这样在做吗？以前不是经常有什么什么饮品找些高考状元代言么，喝了什么什么饮料，大脑聪明了、人也轻松了、腰身瘦了、锁骨显了、吊带带性感极了，所以考上了清华啊北大。。如果是谎话，说一千遍，大家就不认为是谎话了。

不过这样的关联还是尽量靠谱些得好，如果你要让人相信的关联不太靠谱的话，得要有功力将它变得看起来靠谱。

日期：2010-11-29 21:25:28

呵呵，发现了吗？我一直在你身边不曾走远哦。

日期：2010-11-29 21:32:16

作者：rubystone2008 回复日期：2010-11-27 16:17:03

楼主您好，终于一口气看完了您的帖子。现在想把我的想法告诉您，请您指正可行与否，另外，有哪些需要改进或者需要注意哪些问题。项目：玩具交换空间业务范围：（1）儿童玩具零售，主要包括幼儿益智玩具，本人将尽量收集一些外贸货源。（2）玩具租赁：因儿童对玩具的需求大，而且家长不能一一满足儿童这一需求，我可以将玩具租赁给家长，收取 1-2 元的费用，时间为一周。（3）玩具交换：但凡有儿童的家庭，必然有许多旧玩具，本人可以在其中起一个中介的作用，每交换一个玩具，本人提成 1 元。本人认为这几项应该能适合您所主张的三环，客重复消费类的。恳请老师，提出意见，

[illegible]

日期: 2010-11-29 21:42:30

同时，要考虑的是我们的目标是什么，如果本来一个很简单的生意做了一个需要牵涉太多精力的比较复杂的项目。这样，影响扩张速度的同时后期的管理难度就会增加，业务体系稍微一复杂，就不是两个没有经过什么训练的小女孩能胜任得了哇。

日期: 2010-11-29 21:59:46

产品价格定位也很重要，还好的是这位兄弟的价格是 1.5 元，所以基本上还是在大多数学生能承受的范围。

那永和也进来搅和，如果不调整价格的话，估计很难堪。一只鸡腿 4 元钱，他一杯豆浆都 4 元，多不协调哇。所以我看永和应该不太会花精力来做这个学生市场，你看到的那个永和多半是山寨。

至于倒闭的原因，肯定是因为销量不行不赚钱，为什么销量不行，原因可能会有很多。瞎猜一下，会不会是因为价格对比的关系呢？

学生一般到食堂去吃个早餐也就两三元钱，吃个正餐估计也就五元钱的样子，还花2元左右买豆浆，想想多不划算。

但是餐厅就不一样了，一个人吃顿饭也得十来块，相比而下 2 元钱就不太显眼了？

○ ○ ○

日期：2010-11-29 22:14:45

作者：火狐侠客回复日期：2010-11-27 17:51:37

潮哥你好，我是一直潜水的人，但是看到你的帖子还是忍不住想说说。前面很多人已经对你说过很多赞美之词了，我就不再累赘了。本来想看完你的大作之后再发表自己的学习体会（现在看到 31 了）但是还是忍不住了，就说说我现在开店经历吧。我过年就 27 岁了，高中毕业之后就去了广东的一个小城市打工，一直做家具的配送安装，很辛苦工资也不高。一直做了 6 年，其中有家庭的缘故，一直到去年回家创业，其实我回家创业也是受到家里一位舅舅做生意成功的影响，之前一直有过自己创业的念头，但是和很多人一样，思考很多，顾虑也很多，后来因为舅舅做的小成功之后羡慕之中就投入到目前这个行业来了。我在西部一个省的一个小县城做的麻将机销售和维修，投资大概就是 3 万现在刚刚一年，就目前的状况而言比我打工轻松赚的也多些，但和我的预期差的比较远。从潮哥的分析中可以看出我的创业进入了鸡肋的阶段，食之无味弃之可惜。原因我总结了几点，1，麻将机这个产品受众小，也就是麻将馆用的，这里的消费水平决定了进入家庭还要很长一段时间，但是目前麻将馆基本饱和，新买的比较少，要淘汰也要一个过程，3,4 年一般的机器寿命。2，就是不是能快速重复消费，我是零售的不是批发。3，这个县城人口少收入低也有一定的影响，但是主要的是我这里离市区只有 40 公里，这里的人有个习惯就是去市区消费，当然由于那里的竞争激烈，机器价格也低，他们都是有实力的经销商可以直接从厂家进货，我只能在省代那里进货，一台机器就贵了 100 左右，这个无法避免的。不过我的优势是，机器出故障可以很快的过去维修，这个是他们没办法比较的，问题是现在的机器比起以前是稳定了很多，基本新机器很少有故障，所以维修的比较优势就不明显了，毕竟每个人都喜欢便宜的东西。我现在说出这些没有想要潮哥帮我分析的意思，只是看到你的帖子之后才发现我做的和你的分析一比较是一个很没有前途的行业，加之我个人也不是很善于言辞，在销售这块也有不如意的地方，进入之时没什么顾虑就是一股年少轻狂的干劲，但是近来之后发现原来自己















日期：2010-11-30 21:47:40

作者：zjks412 回复日期：2010-11-29 21:40:42

潮哥，十分感谢您的回复。这几天一直在忙些其他的事情，也没来看看。一看，已经 50 页了。呵呵。厉害着呢。我们仔细考虑的。其实我在创业路上已经折腾了不少时间了，已经快奔三了。呵呵。俗话说，三十而立，现在的我，事业上还没有而立，希望在思想上有个成熟的基础，使以后的路更好走些。昨天晚上我们三人还在讨论关于我们这个“事业”的发展问题了。如何走量，如何做大。关于我们的产品确实是这个属性决定了我们的出路。很是羡慕别人的一年三步跳式的发展。初期的发展肯定是辛苦的，但我们也有这个准备，希望一步步进入正轨吧。批发的事情已经在筹备中了，关于网站的装修设计，营销计划的准备\*（人手不够，就三人）关于淘宝，我很想说几点，希望也给想进入这个行业的朋友几点提示也好，希望大家不要走弯路。也是对于潮哥“抛玉引砖”，共同探讨交流。虽然我们现在做得也不好。这个是我们从经营过程中得出的经验，并不是说空话。一、不要想着炒信用，信用的积累是个过程，在这个过程中可以有很多的经验可以获得。我是很不赞成靠炒信用做淘宝的。淘宝信用的积累靠得各方面资源的积累和配合，并不是说你有产品了就会有生意了，就有钱赚了。现在的淘宝是个靠团队，靠一个流程在操作，去运营的。个人单打独斗的时代终将过去。二、淘宝需要学习的东西很多，需要不断学习。特别不是对于电子商务专业，或者相关专业出身而投身淘宝的人来说，需要学习的东西真的很多。如果真的想专职于淘宝的话，建议你还是去大卖家的店里当客服，打包或者其他什么职务一段时间，学习经验，这是相当有好处的。这样的话，一些基本的套路熟悉了以后，上手会很快，而且生存基本不存在问题。三、淘宝的利润问题。拼价格不是个好办法。从我开始做淘宝就不打价格战，因为价格战是个无底洞，你再低的价格还有人比你更低。就像潮哥说的，除了价格，你必须还有更吸引客户的地方，例如专业，服务响应速度，营销手段等等。所以说新手开店，首先要把你的店铺装修好，产品描述写得足够详细。四、专业很重要，做什么事情，都需要专业。店铺的专业性，服务的专业性。呵呵。大概就这四点。如果关





455



服别人将自己的产品和别人的产品捆绑销售、找其他人其他经营场所代卖，自己沿街推销。。等等等等，看以自己的能力能否接到订单。

订单，这才是重要的。

你卖的出去，有人找你重复拿货就是成功的信号。

那所有问题都不是问题了，那时候你想做什么级别的代理能做什么级别的代理就做什么级别的代理。不做代理自己直接找区域代理进货都成，或者自己找个厂生产这样的产品也行。

有订单了咱就是爷，还怕没有人给你供货吗？

而如果你卖不出去呢？

卖不出去就不要想其他的事情了，不要给自己找借口，什么因为我没有办公室阿因为我没有一个正规的身份阿因为我不是总代理阿因为我没有价格优势啊等等等等。

卖不出去大多只可能是两个问题。一个是产品本身有问题，市场不接受，二是自己有问题，能力不足。而这两个问题都是无法短期改变的，死磕不如死心，投入再小都是亏损。

那现在要做的事情就太简单了，把风险控制在最小的情况下，少拿货，多跑动。看到订单了再量力而为、伺机而动。

日期 2010-12-01 20:30:33

作者: aojingaojing 回复日期: 2010-12-01 16:35:12

注册N久，第一次回帖。。想说的太多，，但最想声明的，还是鼓励 LZ 出书罢！您曾说不要为自己的后辈留什么财产，但鄙人认为，还是有必要给后世留一本书的。LZ 假如就本帖中的内容稍加润色修饰而出书，假如比不过奥格威的书，也堪与布罗茨基的《街头生意经》来个“姊妹篇”！后一本是介绍一般生意原则的，而不针对如何寻找项目，LZ 正好在此方面补其缺憾，——就让所有理论家与学院专家们汗颜去吧！我读书多且杂，又不计较次序，如今才遇到 LZ，真是相见恨晚！以前从哲学开始，遍历灵修、文化、诗歌、文学理论、心灵、心理学、宗教、人性、政治学等等无数（最后读到俄国的别



副班，太勤奋了，兼职个学习委员不在话下吧。  
hoho。。。

作者: houyi999 回复日期: 2010-11-29 07:00:58

亲爱的来潮哥，此贴给我的震撼相当相当大，几乎颠覆了我以前的思维  
方式，可以说，您的思维促使了我的发散思维方式，您大部分的思维我是赞  
同的，有几点学习心得请您和同学们指点，大家共同进步：1：您的三个圈圈  
的本质，概括就是：尽可能的选择能多销售的产品，在这方面您主要从销售  
方面谈起，从生产方面谈的不多，是不是可以理解作为生产商起码具备了两个  
圈圈，只是刚创业者不具备这方面的实力。2：作为销售者讲，他所选择的  
行业和地域已经决定了他所能赚到钱的多少了，3：我想请您在方便的时候谈  
谈“命”的话题，您信“命”吗？很多人算我命中无财，我很下气，昏昏沉  
沉，一点斗志都无，希望您能谈谈您对“命”的理解，4：我现在经营者一个  
小型养猪场，撑不著，饿不死，很鸡肋，想了很多腾挪之术，不得要领：扩  
大规模吧，需要再建猪舍，购买设备，要很多钱；每一头猪要沉淀将近一千  
元钱，才能出栏，而且需要半年时间，周转很慢，不知该怎么腾挪，希望您  
或者网友替我把把脉。

[illegible]

命，是定的，但是可以改变，如果你不改变，命就不会变，如果你能改变自己，就能改变命运。所以辩证来说，命运是掌握在自己手中的。

我呢，也信命，不过是选择性的相信，好的方面深信不疑，坏的方面不信，但会注意这方面的问题，一定要证明给“算命的人”他们算错了。

别人只是说你命中无财，你就昏昏沉沉了？太不强悍了吧。

那别人说你命犯桃花呢？整天待在养猪场能有花给你撞上吗？

别人说你将来发大财呢？你岂不是要什么都不做，整天睡大觉等着天降横财？

。。。

我命由我不由天。

我有个亲戚开养鸡场，规模还挺大，每次见到我都大谈特谈养鸡如何赚钱、邀我投资扩大规模，每次我都婉言谢绝。他做了这么多年也限于规模无法再扩大，每年顺利的话赚的钱也就那么多，还有几年亏得不少，更谈不上净资产增长率了，低得可怜。

在我看来，养殖业是个无法跳跃式发展的行业。而且有太多意外的不确定因素。特别是养猪养鸡这些不愁销的传统养殖业，排除经营本身的系统性风险，剩下的就是玩的个资本游戏，钱多，规模能大些，赚的钱就多些；钱少，规模就小，赚的钱也自然少。

所以卖饲料可以卖成首富，养猪只能养成大户。

能说兄弟不勤奋不聪明没有能力吗？不能，只能说开始的选择就决定了你的钱钱增长的速度。

至于，你说的不知道该怎么腾挪，我没干过养猪，也没有接触过你接触过的人和事情，所以也无法凭空想象，兄弟只能自己慢慢发掘身边的机会了，多回头去看看关于腾挪和挖掘的帖子，希望能有新的收获。

如果是我的话，会先研究研究这个项目到底有没有弄下去的必要，有的话，就选个人出来帮我打理，不求规模扩大，但求每年有些固定收益，有个小提款机也不错。然后再去找找其他的天花板高些的项目去尝试尝试。

日期：2010-12-01 21:31:55

征词：

要求一，要有地名和主角名。

要求二，地名要酷点，极端点。

要求三，按照常理，主角应该不会出现在这个地方。

作者: 南极猩猩回复日期: 2010-12-01 20:51:29

沃尔玛可乐，大众辉腾，这个应该可以理解为腾挪的一部分吧？为什么都收效甚微呢，品牌的形象太深了？正如我去超市买东西，如果看到那个超市的自家品牌，心里不自觉的会有种质量不信任的直觉。所以可不可以这样理解，沃尔玛和大众的客户或者潜在客户本身就是处于一定段位，一定消费能力的群体，那么这个范围就决定了他们的思维和价值观，就决定了他们对品牌的追求会更高，对品牌的认可更高。换个角度来说，如果沃尔玛可乐到下面的城乡结合部来销售，只要体现价格优势，那么品牌的认可度应该不至于像大城市这么明显吧？？这两个例子，是不是也可以用段位的竞争来解释呢？？沃尔玛在零售界属于高段位，但是在可乐界就是小屁孩，那么他硬是要用罗汉拳来打洪七公，不死都难呀。换个角度，如果大众弄一款车来和吉利、奇瑞打打，效果是显而易见了。田忌赛马，越想越有意思。呵呵

[illegible]

先给两个关键词：印记，势能。

销售是一场认知的战争，需要做的是让自己的产品在消费者大脑中打上属于自己印记。

但，品牌不代表一切，知名度高不意味着披着原先品牌外衣的其他产品也能成功在消费者大脑中打上同样的印记。

阿迪达斯是名牌中的名牌，无可置疑，但做化妆品无论怎么努力都无法进入第一梯队，这样的例子很多，所以这样做的初衷是觉得可以借着以前品牌的号召力来进军另一个领域，结果绝对是让人沮丧的，就是因为没有明白这个道理哇。

而我们也可以找到很多成功的策略，比如步步高想在消费者心中占据音

乐手机这样一个印记，所以没有沿用步步高这么牛逼的牌子，而是另创一个新的品牌 oppo，因为原先的品牌已经深入人心，有了他本来的印记，而现在做手机还用这个品牌不仅不会收到预想的效果反而会更加困难。。。。。

势能，啥意思呢？

就是说在同行业内，高端的定位产品具备向下兼容的势能。

高端大多意味着性能可靠、扎实、高科技、高舒适度、尖端等等等的优质特性，一旦建立起这样的形象，同样也会有对消费者产生影响，在他们大脑中打上印记，定位排名。

一个品牌，如果想再向上兼容，就会异常艰难。

比如，丰田要进军豪华车市场，就要另起品牌：雷克萨斯，依旧还是运营艰难，如果不另起品牌还是沿用丰田呢？估计早就死掉了。

现在吉利收购沃尔沃同时又搞个品牌叫帝豪的想进军豪车市场，估计以后也是难有大的收获，假如不另起牌子而沿用吉利来开发豪车系列呢？估计会胎死腹中。预知后事如何，吾等拭目以待。

而高端的品牌一旦向下兼容，就会有品牌势能，对低端市场产生冲击。

就像中端车品牌本田啊丰田等发现的 SUV 市场，做得风生水起，一旦高端点的品牌向下延伸产品线，就会冲击到原先的市场份额。你看 Q5 啊途观啊 X1 啊这些中高端品牌开发的低端 SUV，是不是一上市就加价供不应求呢？就是这个道理哇，你敢预见到吉利啊奇瑞啊开发出高端 SUV 会如此畅销吗？

。。。。

这些话题要谈论清楚，没个大几千字是不行的，现在这个问题就到此为止，因为偏离帖子主题内容太远了。各位就当是个扩展思维的脑力训练吧。

日期：2010-12-01 22:08:56

这篇打字太快，还没有检查有没有错别字，语句是否通顺，呵呵，大家将就看。

作者：潮民一号回复日期：2010-12-0122:03:01

T0：突然心血来潮回复日期：2010-12-0121:31:55

要求三，按照常理，主角应该不会出现在这个地方。

我的答案是：南极猩猩，hoho。。大猩猩果然聪明绝顶哇，自己猜到了，整蛊未遂。

大家好！我是福州人！现在介绍一下我手上的一个项目：本人的朋友在福建省福清市有一个采沙项目现需资金 300 万以上，，如果资金到位每天至少可采沙 3000 多立方，，以 1 立方最保守 10 元销售，，月纯利保守估计至少可达 50 万以上，，因为价格超低所以沙子的销路绝对是没问题的，，这个行业属上游行业，，利润可观，，风险极小，，欢迎感兴趣的投资者联系本人，，最好资金越大越灵活越好，，有意合作者可联系

[illegible]

是我的话，就可直接与地下钱庄联系，每个地方我相信都有放高利贷的人，一年也就 20 多点的息，比起如此丰厚的回报率，也算不了什么了。

462

我相信天上会掉馅饼，但我不指望馅饼会正好砸在我头上。  
我相信世上存在奇迹，但我不奢望奇迹就会发生在我身上。

作者: rtllf 回复日期: 2010-12-02 13:01:09 回复

作者: 黑崎一护士 回复日期: 2010-12-01 23:07:44

先介绍一下情况，我生活在西部一个十多万人的县城，有三所中学，学生有一万多人，没有资源、没有工厂，是一个完全以消费为主导小县城。

本人不才，只是初中毕业而已，在深圳打工，现在任职助理工程师，但从来就不看好这一行，说得开点做技术的都不看好，本来也是打算先干这行两年等人成熟些再另寻出路的。

今年回家过春节(四年没回家，怨一个)一是想过过年，享受一下过年的气氛(别提深圳)再就是想回家找找机遇。不磨叽，直接说事，希望大家能给我个可行性评估。

其实说的也不是什么新鲜事，就是自行车出租，当然也是不普通自行车。是两个人骑和一个人骑的自行车，现在县城里一共有两个这样的摊位，一家是双排座脚踏的，一家就我想盘的这家他现在的收费是双位九块钱一小时，三位十二块一小时，压金一百块。我去租时十四辆全部出租出去了，我们等了二十多分钟，到我们还车时是五点多，摊位上还有八辆，也就是现在外面有六辆出租，按这三个小时递减的方式计算这三小时他的收入是： $14 \times 9 + 10 \times 9 + 6 \times 9 = 241$  (按双位车计算)，当然，我知道现在是春节人多，据说节假日之外根本不开档…现在看摊的是一位老人家，她说不想做了。我估计她也是算计到这一点的，要是能天天都象今天这样的话，我真想不出她有什么理盘给我。后面会写我解决的方法。

下面入数据：

一 买车的钱，5000(十四辆，价值还没有讲，据她讲一辆买的时候要七八百(还没有查证过)，看起来八成新，漆也不象重喷过的，可她说买了七八年了…

二 吊牌钱，算一千，老人家当然不会懂市场扩广，就一点销售的话



三 平时维护的费用：未知可能遇到的问题，一就是开停放的地方，摊位一定是在人多的地方或者广场旁，十多辆车不可能每天带回家，能想到的方法是给一定的钱每天放在别人小区里，远了也不行，十四辆车要送到一个地方可不是一个小工程，如不行也只是叫一司机每个月给固定的钱然后每天来取。二就是老大难问题：城管，不过还好，这边是小县城，有大量的农民，市场也是乱摆位的，这方面应该不是很严。

---

“兄弟应该非常年轻吧，能转行早转行，我以前毕业的同学，有关系有背景的，全部转行。天天呆现场，那生活真不是人过的。再怎么着，得为以后自己的老婆孩子考虑吧？别以后回家，你孩子叫你叔叔。这行真不是外人看来那样，冷暖自知。”

潮哥告诉大家，没有做大可能的项目，直接放弃。做大的可能，至少得消费面广，可以重复消费这个最基本的东西。你的目标群体是什么样的？应该是年轻的，外出游玩的学生或者工作的人。这个面并不广，而且我不相信有很多人愿意重复消费这个东西。还有重要的一点，你所在的地方是个小县城，那么人肯定更少，你的目标群体相对也就更少。而且大家

只有节假日才会到你所在租车的地方，其他时间你的生意会很少。

说的有点乱，那么我们再理一下。

你的目标客户是年轻有活力，在节假日外出游玩的学生或者工作的人，你所在的是一个县城，你的租车的店面应该也在某个节假日人群其中的地方，比如名胜古迹或者滨江路。因为是县城，人口的基数就小，而出游必定只要节假日，节假日出游的人当中只有你的目标群体可能选择你的自行车，而这部分人会占多大一个比例？？节假日，这个变数也很大，下雨怎么办？炎热的夏天有多少人会骑车？

兄弟所说的上门租车，这个好像也不怎么靠谱啊。我想需要上门送车，那肯定都是铁杆的喜欢骑自行车了，那么既然别人都铁定喜欢自行车了，很大可能性自己已经有了，或者随便借一辆也不是难事，为什么一定要费钱费力的去租你的？而且他完全也可以选择其他的休闲方式嘛。2人或者3人，在节假日，就算别人租来了，可别忘了这是节假日，路上拥堵，你让他们到哪里去骑呢？

在我看来，节假日上门租你的2人或3人骑的车，很大可能是情侣。总之，这个面更小。

那么兄弟如果还不死心，你去看下那些租车，有做的大的么？最多养家糊口而已。你可以去打听下，毕竟靠你一个人主观的想象，是没有那些做了好多年的老板经验多。

作者：rtllf 回复日期：2010-12-02 13:41:25 回复

各位，能否讨论一下这个怎么做。

我表姐是一个三线城市的啤酒业务员，啤酒是一线牌子，但是销量不是很好，他们市区经销商也没有严格的要求，就是说拿到经销权比较容易，所以她想叫我回家经销啤酒。这边销量好的是雪花啤酒，主要还是因为雪花会便宜个5毛到1块的零售价。还有一点，这个啤酒在周边几个市销量还可以，所以我觉得要是营销搞好了还是很有做头。

各位出出主意，我是想结合潮哥下酒菜的项目捆绑促销，买一件

啤酒送下酒菜多少，尽量同时把下酒菜推广出去，一周换个促销品种，但是如何说服餐馆接受这个方案？或者说不接受如何绕开？潮哥的下酒菜是靠朋友推广开的，我这个想和啤酒一起推是否可行？另外因为这个啤酒不是独家经营，如何区分自己卖的啤酒和别人卖的啤酒，如果别人卖的我也送下酒菜，我岂不是要亏很多，靠餐馆来区分可靠吗？或者由啤酒妹掌控下酒菜促销权，但这样运营起来成本是不是过高了？

希望大家给点意见，谢谢

=====

这位兄弟，你的问题蛮多的啊。我觉得你把推销啤酒和下酒菜结合在一起是完全可以的，潮哥在之前的帖子里面已经分析的够多了。

我个人觉得，创业这个东西，就是一个发现问题和解决问题的过程，有的问题明显，有的问题很隐秘，要用心挖掘，层层剥离，找出最根本的原因，自然就能找到最有效的解决办法。然后看反映，再修改，再实施。。。

日期：2010-12-02 14:24:19

哇，副班，你太厉害了。

如果要颁个最佳进步奖的话，非你莫属哦。

在班长闭关修炼期间，你和大猩猩完全可以称得上是潮帮喋血双雄哇。

佩服佩服，我如果有你这样的学习和领悟能力就好鸟，

给我们大伙分享一下，你是如何做到这一点的呢？

日期：2010-12-02 15:20:40

作者：xaxssz 回复日期：2010-11-30 09:56:00

感谢潮哥在百忙之中抽出时间，来帮我这个小屁孩，在这里小弟三鞠躬（真心的，如果可以见到潮哥一定会的）潮哥你所说的，正是我这段时间在思考的，我这个项目所需的资金非常少，操作起来也不复杂，只要不是太笨的人，短时间内都可以上手，关键是小姑娘缺少营销经验，有时售卖东西起来不热情！不能和同学们打成一片，这个也很重要。我现在正在和另外一所

高中二高谈，希望能进入这个学校，介绍一下这个学校的情况：这个二高大概有 3000 人左右，只有一个餐厅（这是一个有利条件），我现在的学校职高就是因为虽然学生人数多，有两个餐厅，大餐厅里面学校不让进，只好让我进小餐厅，小餐厅的位置比较偏僻，离学生宿舍比较远，还有就是这个二高的餐厅里所有窗口全都是由一个人承包的，这个老板我打听，非常之厉害，一个人承包了好几个学校的餐厅，然后这些窗口呢不再向下承包，直接由他招人自己打理，所有的人都是为他打工，可见他的管理能力非同小可，但是造成的结果是学校的窗口互相之间没有竞争，饭菜质量差得不行（注：我以前在街上卖煮豆子豆浆的时候就是在二高的门口，这个学校每个周末的星期天早上让学生出来半个小时，在这半小时之内我的销售额半小时之内可以达到 300+，但是每个月只有这四天的好生意，通常这半小时加上一天的销售额通常可以突破 1000 元大关，早上那半小时售卖豆浆和包子的激烈程度就像打仗一样，还有一点我在二高门口卖煮豆子豆浆的时候，我印了好多名片发给学生们，我每天早上都可以接到学生们的订餐短信，有时光送餐就可以达到 40-50 元，就是学生们短信说好豆浆，包子的数量，约定好时间，他们在学校门口的铁栏杆大门处等，我们送去递给他们，但是好多学生没有手机，送餐销售一直停留在这个水平）。由此，可见学校餐厅的饭菜质量有多么的差。现在我要做的就是抓紧时间和这个二高餐厅的老板谈妥，让我进入这个学校的餐厅卖豆浆，我计算了一下利润分成，我每天的销售额给老板提成 20%，我还是有钱可赚的（这就符合潮哥你所说的进入别人的经营场所，让他没有风险，并且还有额外的收入），这东西本小利大，只要量上去了，20%的提成我还是可以赚到不少钱，我挑灯夜战，深刻的学习了潮哥的贴子，下酒菜那一章，如何谈判的技巧，对我来说可真是雪中送炭，对于我们这种小屁孩来说，这种谈判的经验，如果不是你潮哥教我们，好多人一辈子都在辛苦劳作到头来，还是拿着可怜的薪水。我现在这种烘培豆子的豆浆，喝起来特别的香，就像上面那个兄弟说的一样，像咖啡一样，所以我进入职高的时候就没有打豆浆的旗号，打的五谷饮品，为的就是防止和餐厅里面的传统豆浆发生冲突，但是进去之后还是给窗口里的传统豆浆造成了巨大的冲击，具我了解我没有来

[illegible]

就你这个生意来说，你的优势在于发现了这个到学校餐厅卖豆浆的渠道，但在这个渠道里，你要面对的是餐厅的老板。这样，从这个渠道本身来看，你的优势就变成了你具备能形成赚钱项目的能力和专业技能。

我的建议是，你要将自己的定位转变成为餐厅老板打工或者说和餐厅老板合作。不管怎么说，从始至终决定权都在人家手上，如果利润足够让他眼红，他会毫不犹豫地请人干而把你踢出局，因为这个生意实在比较简单易上手。

所以，你可以在可挖掘的范围内挖掘关系资源，但只能把它作为一块敲门砖来看待，如果想把这个生意做大做强，光靠关系和保护伞肯定是不行的，谁能保证你的关系遍布其他地区的教育领域而还会铁得要命呢？

你们之间的谈判可以基于这样的思维，告诉老板，我们为这个项目投资了很多，现在终于有技术有能力了，想和他们合作，在他的地盘给他打工，投资啊人力的啥的都由你来负责，任何东西他都可以不管，最后坐地分赃就行了，（尽量把投资在靠谱的范围说得些，产出在靠谱的范围说得少些），问他觉得这个利润该如何分配，尽量让他先提观点。然后再进一步磋商形成合作意向。

把这个甩手掌柜变成你的合作伙伴，日后在经营的过程中慢慢套近乎，用感情捆绑他，渐渐把你自己由合作者的身份转变成他的朋友。这个生意就牢靠了。千万别认为签到一纸合同就能一劳永逸了。

学校是个相对封闭的场所，每年都会有源源不断的潜在客户补充和稳定的客源，只要能打进来，不怕经营过程会犯错，都会有稳定的现金流入。

以前我说过，一个项目如果你需要全力以赴能一年能赚 30 万，不是个好项目。但是如果一个项目你不用操什么心可以脱离管理一年能净赚 10 万，就是个好项目。

你的项目显然是属于后者。

你现在要做的就是找到这样个关键人物然后与之去谈判，从而形成一套搞定这些人的成功经验。

然后去跑马圈地，这套经验如果能脱离关系的束缚而达到市场化的标准，完全可以不用止于你现在所在的城市嘛。你想想你会有多大的市场？

是不是在红得发紫的现磨豆浆红海中争取到了一片蓝海呢？

几年后，会不会有人感叹：有个卖豆浆的牛人，在这个省的大多数高校都有他的豆浆生意。。。

日期：2010-12-02 15:33:21

作者：永远不绝望回复日期：2010-11-30 14:43:48

[illegible]

我不仅不会觉得你的做法本身有什么不妥之处，还觉得有可取之处呢。就此，为兄弟们开个专题。

开这个专题之前呢，找个案例来作为引导，先引导大伙思考一下。

今天下午呢，你走在街上，路过一家酒店的时候，突然发现门口一块招牌上写着，本市有几十位有名的医生再此齐聚一堂开个医学研讨会。

这时候的你，打算怎么办？惋惜地离开还是？.....？

这个专题呢，又要从那次钻胯的培训课程开始讲起，那个老师叫胡大平，一个很有思想的人，在台上胯下钻来钻去毫不做作。那次课程他还分享了一个很不错的观点，今天就此聊开去。

我们从逻辑上应该这样来理解，求不一定得到，但不求就一定得不到。去争取一个东西如果不用付出任何代价，就算结果可能不如你所愿，那又有什么关系呢？

470

说俺也做过一段时间的西装乞丐哦。

但我分享这个观点并不是让各位真的去做乞丐。而是明白这个道理，可以用于自己的业务和生活中。

工作中生活中这样的例子太多了，就举个身边的例子吧。

回到先前那个引子，其实，就是管理前线的斑竹屠龙有术，前段时间做的一件事，就是展业的需要，他要拿到一份名单，这份名单就是北京一个高端的名医座谈会的人员联系方式。

那他是怎么做的呢？他花 3 元钱打印了一张与会学员通讯录，直接去了会场，坐到最后一排先写上一个手机号码，然后传到旁边的人，让与会的人逐个填写联系方式。

大猩猩就是大猩猩哇。

有图有真相，想了解事情始末的有心人可以去搜搜管前屠龙的帖子。

至于他的做法牛逼与否，不是我们今天要探讨的话题。我们只研究其行为本身。

他公布了他的做法之后呢，就有人质疑他的做法了，说什么的都有。

那屠龙是咋说的呢？我去把原话复制过来大家看看。

方法精妙，不过有个疑问，这种会议一般都有组织者派专门的人员现场维护，如果你的行动被他们发现了怎么办？而且我的经验是最后一排一般都坐着组织方的人员，当然也有几次（组织方）工作人员坐在会议人员中间空位处，你的表格传到了他的面前是不是问题就来了？

=====1、假设真的被发现，后果是什么？答案：一不会坐牢，二不会枪毙，最多被别人说两句，这个成本等于零。2、会场巡视的，都是小喽啰，换句话说，他们掌握的信息不全面，他们是不敢质疑、怀疑打着“会议标题”的、类似文件的东西的。

各位看到了吗？

你去争取，有可能得到好的结果，就算失败了，成本几乎为零。

综合来看，很多事情最优策略就是要去争取哇。

所以，那次胡大平老师 2 天的培训课程第一天的课后作业，就是要求每



个学员课后向陌生人索取一样东西，第二天的课程再来分享。要知道参加培训课程的不是企业的总经理就是董事长，至少也是中高层干部了哦。

第二天，有趣的事情来了。

有的学员到西餐厅直接找个正在吃饭的陌生人要求别人请他吃饭、有的学员找陌生人要水果吃。。。。。

最有趣的是一个拥有 2 家四星级宾馆的女老板，在路上招手拦的士跟司机说没有钱想让司机免费送她一程，结果几个司机直接吓得跑了，还有两个司机硬是把她赶下车了。。她在台上分享经历的时候眼睛里面噙着泪水，很激动，说这次经历给她很大感悟，觉得整个人得到了升华，云云。。

我讲这些呢，一样的道理，不是让各位去做这些事情，而是明白这些道理为自己所用。

那，工作生活中那些情况会用到呢？

比如副班以前遇到了个库在门面过大，可以租下来后再转租的机会，上去谈谈会花费多少成本呢？几乎没有成本啊，没有成本但可能有收益的事情，为何不去做咧？

又比如，你努力地开发到了一个客户，买了你的产品。你开过多少次口，让他给你转介绍他的其他朋友呢？就问一句话而已不浪费任何成本，但就有可能遇到有客户愿意帮你介绍，如果因为你没有这样做而浪费了机会，岂不是太可惜鸟？

。。。。。

各位能在这个道理的基础上稍微延伸一下吗？

比如，如果你的目的是让喝酒的人在喝酒的时候记得打电话点下酒菜，那平时给客户发发短信是在干嘛？就是在增加他记得点菜的概率哇。他每次看到我们发送的短信都会留下个印象，久而久之，喝酒时就很难不记得这回事，不点菜都会有种莫名其妙的负罪感，觉得别人都这么惦记着我，我不点一次菜太不通情理了吧？

而我们群发一条短信，又增加了多少成本呢？

又比如前两天曾经提到的，如果你的目的是让你发问题的帖子得到别人

的回复，那么有的朋友只是经常发一句话提醒一下让别人回复而已。

那，反正你都要发个帖，为何要说句提醒的话而不再把帖子复制出来一次呢？

这样，人家经常能看到你发问的帖子出现，不回复都会有种愧疚感哇，这样，你的发问被回复的概率就大大增加了。

至少，你失去的是，别人本想回复你的问题——但由于你没有把问题再粘贴过来——别人又要去前面去找你的帖子——由于太麻烦而放弃回复——这样的一类情况。

而你复制粘贴一下又增加了多少成本呢？

。。。。。

所以说，做任何事情的方式方法都是一个人思维的具体体现。出现不好的结果，大多不是外界的原因。

不要怨天尤人，怨天尤人没有生产力可言，从自己身上找原因，然后认识不足，提升思维，才是最有生产力的事情。

最后引用林肯的名言作为这个小专题的阶段性的标语吧：

很多事一些人不去做是因为觉得不可能，其实，很多不可能只存在于人的想象之中。

（这句话曾作为我大学期间的座右铭贴在我的床头）

但，但，但是，需要补充的一点就是：过犹不及。

什么叫过犹不及呢？

就是说，你可以去尝试一些看起来不太可能的事情以期得到好的结果，但不能为此耗费太多的资源。

如果在得不到好的结果的情况下，你依旧向纵深发展，往往就要开始付出代价了。

比如说，如果屠龙当时的行为被发现受到了谴责，他如果还是继续坚持的话，可能就要发生一些不必要的冲突了，往往结果会因为你的坚持而变得更糟，得不偿失了。

又比如说，我是个流浪汉，路上遇到一个美若天仙的少女，我可以上前

去问问能不能留个手机号码，大家交个朋友？她如果给，我潮，岂不是爽翻了。就算不给我也不损失什么嘛，大不了吃个白眼。

但这时候我假如依旧紧追不舍、死缠烂打、非让她留个联系方式咧？估计要被抓去暴打一顿哦，何必呢？何苦呢？

就像法国一本畅销书的作者，10年来每次做飞机，都会冒充旅行社员工要求一下机组人员帮他从经济舱调换到头等舱，屡试不爽，但被戳穿咋办？立刻回到自己的经济舱呗，再坚持下去估计情节就严重了哦。

所以，对于一些小概率有利事件（注意这里我提到的是小概率有利事件），可以在不花什么代价的情况下去争取一下，但切记适可而止。

日期：2010-12-02 21:19:53

发上了吗？

是否字数太多？

日期：2010-12-02 21:27:34

各位兄弟：

这个案例中

具体用什么样的方法去弄这份名单，不是重点。在我看来，只要你去行动了，不管你用什么方法，也不管你是否最终成功，都是值得赞赏的，都是一次难得的成长机会。

但，重点是，在现实生活中，我敢打赌，大多数人看到这样的机会不会付诸实施。

所以，今天开这个专题的意义在于，我希望各位在奋斗中的朋友们以后遇到类似的机会、类似的成长机会，不要让它轻易流失。

勇敢地迎上前去行动吧。

日期：2010-12-02 22:15:53

另，借这个专题的机会讲讲题外话。

这个培训老师的厉害之处呢，就是敢于做这些极端的事情，让大家能印象深刻，明白这些道理。因为经历过了大“苦难”，邪苦难”也就能经受得住了。

不然何谓吃得苦中苦，方为人上人呢？最困难的事情都能挺过来做出点成绩，那容易些的事情还不是手到擒来？

前段时间看一个明星的采访节目，他说当年知青下乡我连用手掏粪的活都干了，我就知道这辈子没什么活我干不了了。就像俺早年在深圳坐霸王车、吃霸王餐、睡桥洞这些都经历过了，还能有什么更大的磨难呢？

前面好像有朋友发帖说自己表达不行，想做销售的话要怎么样去锻炼一下，或者有朋友说，要锻炼一下销售能力，做什么样的销售比较好？。。

多年前呢，我刚开始接触电话销售的时候，提起电话就怕，怕被客户拒绝，试了很多方法还是心理不能过关，最后我们经理暴怒了：你丫咋回事啊？打个电话至于吗？客户又不会从电话里伸只手来掐死你，你怕蛤呀？来，找几个垃圾客户打电话过去骂他们几句。。

在经理的淫威之下，我开始打电话过去骂客户了，奇怪的是居然越骂越来越劲鸟。后来很长时间内我都自我怀疑是不是有点心理变态呢。不过至此以后，我总算是克服了这个心理障碍，不再怕打电话展业了。

（这个方法不厚道，大伙可以当我是胡乱编造，切记不可模仿）

那，各位，假如你表达不行、想提升销售能力，咋办？就找个保险公司当半年业务员呗；

与人沟通不行，咋办？就找个投诉多的公司去做客服员呗；

胆小羞涩，咋办？就找个人多的街口放开嗓子唱它几首去（指不定还有收成咧）。。。。。

有几位朋友说自己是三无的小屁婴，问该如何做起，现在有思路了吗？

找个公司，从销售做起，从最难的销售做起，坚持下去。这样，成长速度才是最快的。

男人嘛，就要对自己狠一点，一剂猛药下肚，包除百病

作者: jxvffc1 回复日期: 2010-12-05 01:52:00

都睡了，我来。关于潮哥下酒菜的思路。先找好产品，搞到配方，熟悉制作流程。然后找饭店去谈，按理来说饭店不需任何成本，应该会答应。进入饭店前几天，找小姑娘在饭店，客人点菜时去问，引导他们点菜。一段时间养成消费习惯，就可以退出来了。依此展开来。最好能给饭店做菜单，把下酒菜菜单引在第一页。打上广告词，“要喝酒，就点潮哥下酒菜。”“潮哥下酒菜，我看行。”等等。到以后人家喝酒不吃这菜就不爽，那就成功了。不过我也有二个问题：1，下酒菜是在哪做，接到电话再送是不是影响效率。如果饭店多了，地方广了。不可能及时送。如果放在饭店，管理会不会有问题，饭店会不会在尽力推你的下酒菜。2，潮哥下酒菜有几个品种？能不能透露下这个市场能做多大，一般一天单店销售额有多少？前面好像有看到潮哥说会详细讲这项目的。不知道是我漏掉了，还是没开始啊]大伙都睡了，我半夜在这值班，贴里治安良好。看这份上，潮哥一定解答，万分感谢！

[illegible]

对不起，我只能理解为兄弟看帖不认真，我认为，这个项目该讲清楚的地方我已经讲得很清楚了。

至于你说的 2 个问题。

第一个我已经完完全全地描述清楚了。

第二个问题，一起多少个品种几种比较畅销，我也说过了的。至于能做多，就是看各人能力如何了，我说了也肯定有人比我做得大，自然也会有人会做不起来，单店？何谓单店？我的这个项目没有单店这个概念。

作者: 打你唔好走开 回复日期: 2010-12-05 18:32:02





\$\$\$\$\$\$\$\$\$

你的优势在于这些客户资源以及与这些人有一定的关系。

你的思路也很好，先花几天的精力把这些客户全部联系一遍，考察一下，看有多少人愿意集体出钱集体按照样板间装修。可以不用先装修出来啊，可以让装修公司提供一些效果图和实景照片，让那些愿意出钱集体装修的同事眩

选定以后，你就是订单大王。拿着这些订单你就有话语权，和有实力的一些装修公司去谈判，能否拿到最低价，签署保密协议啊啥的，集体装修肯定比单个装修会更加节省成本。所以，这里面肯定有利润空间。

再者，如果选择半包的话，基本上还可以在原材料方面去延伸一下，毕竟拿货多的话到哪里都会有话语权。

再进一步延伸，可否在装修后的一些东西上做文章呢？比如竹炭包阿创意家居阿家用电器啊。。。。再然后呢？大米配送啊桶装水啊。。。。就太多了。

就算这些东西你都做不成，至少邪恶点，把这份名单卖给房产中介公司啊或者装修公司啊也是个收入嘛。

这些思路都是建立在订单上，先看看能否说服大家找你合作，各个项目具体要去执行哪一个，就要视兄弟自己的段位而定了。

日期：2010-12-05 21:38:22

楼上的兄弟，书有时候是保健品，有时候是药品。

每个阶段需要某个阶段对应的药品，效果才明显，各个阶段的药都不能瞎吃。

不然，再好的药在没病的人看来都毫无价值。

这就是为何我看到有的朋友描述了自身的情况后才郑重推荐一些书的原因。

在推荐书籍方面，至少我是这样认为的，兄弟知道我在说什么吗？

日期：2010-12-05 21:52:52



楼上的投机兄弟，我想，上个回复我的意思已经讲得很清楚了。感觉你有点钻牛角尖了。

第一，谈判能力不是一天两天就能大幅提高的，何况，这个谈判在我看来，目前根本不重要。

第二，你要先看看别人能不能接受你的产品，而不是担心别人接受你的产品之后怎么办。何况，你担心的这些问题都是可以解决的。不是吗？别人能接受你的产品了，需要你有个代理商的身份，你就去成为代理商啊。

第三，这个问题没有任何意义，我说有前途你不一定能做得成功，我说没有前途你会因为一句话而放弃这个项目吗？

关键在于，你现在完全可以去试试，在你的能力下，能否让别人接受你的产品。非得让厂家给你免费寄几箱产品你才开始行动吗？

人家就拿本产品图册就能开始销售，你为何拿到样品了都还迟迟不去行动呢？

日期：2010-12-05 21:57:53

这几天去朋友的生态园小住了两日，初冬，暖阳，林间，塘边。。。过了一回桃花源的瘾。

再回两位朋友了就去休息鸟哇。

日期：2010-12-05 22:12:52

作者：让爱随风\_08 回复日期：2010-12-05 21:10:22

敬爱的潮哥能否帮忙点拨一二？我想做鸡蛋的批发配送主要做餐馆这一块怎样去和这些老板谈啊大部分都已经有人在配送了在不打价格战的前提下怎么去谈啊？怎么切入“不服输的老马”给我提了两点不服输的马(668024) 20:07:14 两个路 1 你帮他创造价值 2 你帮他解决问题否则，不可能绑定感觉确实是这样但是还是找不到切入点下手...是不是可以把鸡蛋的利润降到最低点绑定这些客户发展以后的餐馆消耗品比如调味料油之类的..我现在迷茫的是怎么和这些餐馆老板谈让他们换掉之前的配送商改用我来配送



不要把问题想得太远太复杂。现在最有生产力的事情就是：勇敢去尝试你所有能想到的销售方法，边走边调整。

日期：2010-12-06 17:35:51

昨天作了承诺今天开专题的，

而专题内容可能还比较多，所以今天早点来开始码字。。。

作者：南极猩猩 发表日期：2010-12-6 0:34:00

体会到潮哥的无奈了，做一个老师容易，做一个好老师也容易，做一个不断重复同一个问题的好老师就很难了，这个需要不厌其烦的耐心和清空的胸襟。这个层面上，先感谢一下一直不厌其烦的潮哥吧。

发现很多兄弟为了赶进度，都是只看潮哥的帖子，而没有看其他兄弟提出的案例和分析。甚至有一些兄弟连潮哥的帖子都没看全，就直接提问了。潮哥的帖子连载了近三个月了吧，当中包含了很多很多的案例，然而虽然是五十多页，认真耐心看下去，也不一定就耗费很多很多时间，而这种耐心的过程其实就是一种思维的提高过程，如果仅仅为了赶进度，赶上大部队，囫囵吞枣，就有本末倒置，暴殄天物，浪费了潮哥的一大笔心血，也浪费了自己提高的机会了。

所以，我建议，兄弟们提出问题前先问一下自己，这个问题前面的帖子有没有提过？有没有相关想类似的？？？然后再自己思考一下，在提出问题吧。这个帖子的最根本初衷，应该是提高大家的思维、视野、眼光，让我们的为人处世方式更加系统和有效，而不仅仅是解决一个两个问题。就像入了一个宝山，你只想着拿走一个银锭，拿到了就开心乐坏了，完全没意识到，银锭很快就会用完的，你可是错过了一个宝藏呀。

袜子、豆浆、前面提到太多太多了，如果这些兄弟真的想了解具体的操作，问潮哥，还不如直接联系前面提到相关行业的兄弟，借鉴一下经验，也可以最大限度的规避风险，更快地成为准行内人。

我的修为还需要提高，看到一些重复的问题一般就不会考虑提意见了，呵呵，

这个需要自省。再次强烈建议，兄弟们带着不停运转的脑子去看帖子，不要为了追帖子而追帖子，没学到东西，追上来凑热闹还不如耐下心来只看第一页。

作者：南极猩猩 回复日期：2010-12-06 00:43:44

说到这个，想起一个例子。当年，我的成绩只算中等，但是很多年过去了，当年比我成绩好超多的人几乎把所有知识都还给老师了，而我虽然没有全部留下，起码比他们留下的东西更多。具体化就是，当年我学了50%，现在留下30%；而有很多人当年学了80%，如今留下了10%。因为很多人是为了成绩，没有认真思考过原理，所以忘了解题方法、公式后也就忘了所有东西。

具体到这里，很多人提出一个实际问题：没思考后就得到答案了，得到答案后也不去思考为什么。那和只会解答一道题又有什么区别？结果往往是换了一些参数后，还是不会解题呀。难道换了个马甲，就认不出来人了吗？？？

作者：南极猩猩 回复日期：2010-12-06 01:07:12

看到很多朋友提到看什么书，用什么方式提高自己的思维。我也发表一下自己的看法吧，提问，思考，解答，提问思考解答，不断地重复....不要简化为：提问——答案。

另外一点，我的座右铭，己所不欲，勿施于人。自己厌恶、自己不开心、自己不乐意的所有东西，很多时候就是其他人的感受，所以就不要用令自己不开心的处事方式去对待别人。你讨厌别人瞧不起你？讨厌别人歧视你？？讨厌别人不理你？？讨厌别人给你臭脸？？讨厌别人动不动就生气？？讨厌别人对你指手画脚？？那么换个角度，你也要学会不要这样对待别人。慢慢地心里就坦然了。从自己的切身感受去学会怎么提高自己的思维，我觉得是最有效和最简单直接的方法，自己就是自己最好的老师。

我讨厌伸手党，所以我自己先不要成为伸手党，如果自己都是伸手党，就没有任何资格去讨厌别人了。不断地反省自己的不满和愤怒，不断地修正

自己，应该就是所谓的修炼和提高自己的思维了吧。

日期：2010-12-06 17:44:38

猩猩发言，必属精品。

57 页猩猩语录：

帖子中包含了很多很多的案例，然而虽然是五十多页，认真耐心看下去，也不一定就耗费很多很多时间，而这种耐心的过程其实就是一种思维的提高过程。

帖子的最根本初衷，应该是提高大家的思维、视野、眼光，让我们的为人处世方式更加系统和有效，而不仅仅是解决一个两个问题。

很多人提出一个实际问题，没思考后就得到答案了，得到答案后也不去思考为什么。那和只会解答一道题又有什么区别？结果往往是换了一些参数后，还是不会解题呀，难道换了个马甲，就认不出来人了吗？

看到很多朋友提到看什么书，用什么方式提高自己的思维。我也发表一下自己的看法吧，提问，思考，解答，提问思考解答，不断地重复.... 不要简化为：提问——答案。

从自己的切身感受去学会怎么提高自己的思维，我觉得是最有效和最简单直接的方法，自己就是自己最好的老师。

不断地修正自己，应该就是所谓的修炼和提高自己的思维了吧。

日期：2010-12-06 17:54:36

作者：挥剑中原回复日期：2010-12-06 11:31:18

第二遍已经看完，又一次赶上了大部队。也看了很多童鞋提出的问题，看帖不认真哦。其实很多潮哥已经讲了他的思维，真正具体怎么做还是要结合自己当下的现状。就像本人现在也想建立一个个系统，之前也提出过关于合伙控制的问题。潮哥的捆绑合伙人的思维已经阐述过了，结合现在具体的情况，怎样操作，还是要自己好好动懂脑子的。取势，明道，优术。再次感谢潮哥的明道和优术！



很多问题就显现出来了，所谓人无远虑，必有近忧。对比潮哥甜甜圈理论，就全都印证了问题所在。首先家居饰品不是大众用品，讲究观赏性和一定程度的艺术性，这个限制了顾客群。二是不可重复消费，每年都会有人搬新家，只要搬家就会做些装饰，但绝大部分顾客只是一担子买卖，绝少回头。用潮哥的这两个圈圈一来印证，我马上就找到症结。当然，这里只是我的天花板，如果像潮哥的朋友那样可以把酒店和会所之类做进去，也许就是另一种天地，只是我没有那种能力去做到。我在说我的问题，但好像没有看到问题哈？是因为在看帖过程中虽然激动，但还是全部看完，其间潮哥反复讲解，猩猩、班长班副等反复总结，所以我基本可以理解一点点。不过现在的问题，我想不再做这个行业了，我想利用我现在的门店转做服装，倾向于女装，定位于中低端市场，产品核心价位大概在 200-400（冬装 300-500）左右，至高到 800，至低到 150。得出上面大概的想法，主要是根据本地市场女装情况和门店位置做出的。这个城市较小，基本上没什么大些的私企，也没有什么白领阶层的说法。大部份消费者都是企事业单位政府机关公务员等。工资水平一般在 2000 左右，另外每个月有单位发放不定额消费卡，但只能在指定超市用。根据这些消费者的情况，我想比起做高端产品来说市场机会也许会大些？门店位置的情况：后斜对面有家兄弟，属于高端品牌。店左边有家百丽，接着有家价格高端但品牌不明装修普通一家女装。右边有家百斯顿，接着有家雅格尔男装，位置属于一线偏下的位置。经营方式：跟据圈圈理论，考虑不加盟，加盟了不能复制。考虑找到可以信任的供货商拿货，以自起品牌名自印吊牌的方式来。同时也考虑线上操作，做网店。这方面也考虑到之前做过品牌管理这块的工作，所以前期形象设计这块的工作可以相对能应付。这就是我的情况与我的简单的想法了。也有想彻底放弃开门店的想法，去广州做电子商务，但因为家庭情况，父亲病重不能离开。懵懂之中，也有想到江湖中渠道为王的做法，开门店也许只是权宜之计，也不知道能走多远。3 年前没有遇到潮哥，3 年后有幸遇到了，也算上天对我不保在这里诚请潮哥，恳请潮哥和众网友根据我的项目我的想法作些点评，想的不对的一定要批评。非常感谢





再综合权衡了。

日期：2010-12-06 19:15:42

呵呵，已经好几次听到有朋友说歪楼了，今天聊聊这个。

基本上，这个帖子呢，主要由以下几个方面组成。

第一，课程。

第二，专题。

第三，回复。

第四，闲聊。

如果把这个帖子比作一个人的话，

第一个是主要的课程，那就是这个人的骨架和灵魂。

第二个是针对一些有代表性的问题而开的一些专题，是这个人的血肉和经络。

第三个是对朋友们一些项目和个案的回复和探讨，是这个人的皮肤和毛发。

第四个是和几个好朋友之间的闲聊，是这个人个性化的嬉皮士着装。

如果只有课程，估计就算很多朋友有很高的悟性，也难以举一反三深入思考变成自己的思维，那么课程就是枯燥无味的，最重要的是最终可能毫无效果。没有一人能据为己有。那我的希望岂不是要落空？

所以，就要增加一些专题和对个案的分析、回复。专题虽不必要但也很重要，都是看到一些朋友的问题之后，再针对这些普遍的现象，探讨一个与经营本身或者说经营者自身修炼方面相关的话题，能给有心人更多的思考和启发。

而回复呢？尽管在很多人看来多数回复都是毫无必要和意义的，看起来好像就歪楼了。其实，在我看来，这样做的意义在于，能让有心的人通过这些习题的演算，加深对课程的理解，加快领悟的进程。

目前来看，难道没有效果吗？如果有人看着看着，到了后期能对每个案例都能够用这些思维来自己独立分析了，这就是进步哇。就像副班啊大猩猩

而闲聊呢，本来篇幅就少，何况一个活生生的帖子如果不加入这些调皮的东东，变得死气沉沉教条化了多不罗曼蒂克、多不符合我那凄厉的审美观哇。

副班来了啊，发表发表高见先哇。

日期: 2010-12-06 20:32:54

从现在起五年没要做的事儿真多啊~~!!! 我喜欢碎碎念，罗哩罗嗦的码字。好想五年内，买个途观。YY-ing。虽然相信心想事成着实在存在，相信吸引力法则又能给力麽？！一年半后（2012.7月）毕业，之后弄钱开始倒腾，2013 结婚吧，虽然现在没合适的对象，但不急。好吧，2013 五一结婚，年底添小孩儿吧，那年我 24 了。已经距离现在过去三年了。2014 项目开始运作，盈利吧，好了 2015 途观也不用加价提车了。购买完毕。这 YY 的够远大。嘿嘿

[illegible]

以下内容，纯属YY，请勿见怪。

既然是意淫就淫大点，兄弟只敢意个途观，那意淫途锐的人岂不是要鄙视你，还何谈跟着你干活咧？视野要比其他人开阔，那就连意淫也要比其他

人更淫哇。

而如果真像副班说得那样分符合实际的和不符合实际的意淫，那我才是

意淫之王哇，我在一穷二白的时候就开始意淫游艇城堡鸟。。难怪当时周围人都经常说我神经病，尽管现在我还是没有买游艇城堡，但就没有人说我神经病鸟，为何，因为他们都知道我在一步步将遥不可及的意淫变成现实哇。男人，本不就该如此强悍么？

所以，对于这点呢，我的观点是，如果能力暂时没有周围其他人强，那梦想就要比其他崇高，先别管实不实得现，谁愿意跟着一个目光短浅，连梦想都如此渺小的人干呢？何况，假话重复千遍就成真话了，最后会真得让自己都相信。再何况，要想别人跟着你干，实不实得现不是重点，重点是要不断重复，直到让别人相信你的意淫能实现，那你就牛杯了。

其实，这个时候结合谈点政治的东东大家就比较好理解了，可惜言论无法自由，木有办法哇，这个就只能靠大伙自己去意淫了。

也许，你现在是孑然一身，孤军一牧，但不妨碍你从现在开始培养领袖的素质、不妨碍你从现在开始培养个人魅力的磁场哦。而兄弟那句五年一途观，就像如花转过头来，让所有观众刚吃下的燕鲍翅都乱吐一地哇。

另，dra2008gon兄弟以及有同样困惑的兄弟们，有点启发了吗？

并不是你一定要登基即位了才能吸引到优秀的人才到你身边，不然世上就很可能不存在草根帝王、草根英雄了。

有朋友经常说这样的话，那就需要人格魅力鸟，那何谓人格魅力呢？如何能在你贫困潦倒、一无所有、甚至还不具备什么能力的时候，都可以让优秀的人跟着你白手起家呢？

需要的正是你的崇高的梦想、广阔的视野、彪悍的心灵哇。

就像我05年想进入另一个行业的时候曾经去很多公司当业务员卧底，出来后居然有个业务经理都愿意跟着我干呢，他并不知道我其实是去卧底的，只知道我是一个一穷二白的菜鸟。

那我是用什么东西无意中绑架了他呢？无非也就是这几样东西哇。

记起以前大学毕业前，班上几个人一起在闲聊，大家谈到毕业后的理想，有个哥们说希望毕业能找个好工作，拿月薪三千，随后他就问我的理想，我说，恩，我希望毕业后开个公司把你请来，每个月给你发三千工资。。

虽是一句玩笑话，后来我差不多都忘记了，可这一句话却在他心中产生了不小的影响。毕业后他到了苏州一家有名的公司做工程师月薪还真是3千，可一年后，他突然决定辞职追随于我，原因居然就是从这句话里面觉得我是个有远见有魄力的人，以后会大有前途，原来哥在他心中就是个传说哇。

可惜的是，当时我正寄人篱下，混得惨不忍睹，所以追随未遂。

但他听从了我的建议，从工程师辞职后到上海进了一家卖传感器的公司做销售，坚韧地坚持了下去，到现在这么多年了，他早已在业界扬名，有了自己的规模还不小的公司，在上海购置了N套房产。。。

所以，在这方面，很多人眼中的金钱、地位、职位、背景等等等等，都不是最重要的。不然，怎么会有那么多人抱怨他们的老板只是运气好钱多人傻而已，跟着他没前途；而又有那么多人愿意追随落魄枭雄呢？

人之所以会跟着你干，不是因为你现在有什么，是因为他相信你未来会有什么。希望使然。

最后引用一部我相当喜欢的影片《肖申克的救赎》里的一句经典台词来作为YY部分的结尾：

hope is a good thing , may be the best things.

好了，意淫完再谈谈作计划的事儿。

(待续)

日期：2010-12-06 20:34:10

副班，回回楼上这位兄弟。

俺继续码字，争取今天把专题谈完，不要拖到明天才好。

日期：2010-12-06 22:50:30

经常看到很多朋友做计划，工作计划啊人生计划五年计划啊等等，我呢，也做过相当多的计划，多得举例都举不完，曾经还愚蠢地计划过和华仔开电影公司呢，但遗憾的是，没有一个真正落实到位了的。

那，此专题的下半场，名字就叫做：我的人生需要计划吗？

各位朋友，你今天的生活是你五年前能预料到的吗？你今天又能预见五年后你在做什么呢？

这点上，我的观点是：工作可以计划，事业计划不了。

因为工作相对比较固定，固定的东西可以计划，事业或者说人生呢？都是随时处在变化中跌宕起伏，对于变化的事情你如何计划得了？

我为（围）什么这么说呢？

为何说工作可以计划呢？因为我经常给下面的人定计划，比如，有个靠电话营销的生意，我跟他们业务员是如何规划的呢？

我说，你们想赚钱吗？想多赚钱吗？答曰想。

我说，那一个月赚五千好不好？答曰好。

我说五千不够，不算奖金，纯爷们至少得一万，要不要？答曰当然要。

我说你们是想要还是一定要？答曰一定要。我说那你们谈谈如何能做到？

大伙无语。。。

我就慢慢讲开了，你们看，一个月开发新客户要想赚一万，一天大概就是要赚到三百五。现在我们电话开发的成功率大概在百分之一的样子，每开发一个新客户大概平均能带来 160 元左右的提成（我们这个生意首次开发到新客户，给业务员的提成相当高），如果你想每个月赚到 1 万元，有个硬性标准，就是每天打 200 个以上的电话。

也就是说，只要你能保证每天能打 200 个以上的电话，基本上每个月赚 1 万元就是很靠谱的事情了。这样看来是不是清晰多了？

可知道为什么现在大多数人连三千都难吗？因为经过统计，你们每天大概只打到了五六十通电话，而且每周还有假期。

所以，如果你想每个月像现在这样只拿到两三千元就保持现状，而如果那位纯爷们每个月想拿到一万元，与其他人拉开差距，与梦想拉近差距，就想办法达到这个量。。。

这样的计划才是有效的计划，才是有意义的计划，才是男人的计划。

如果说，你做的只是一份工作，那你可以作个几年计划，今年参加什么

培训拿到什么证书，争取升个职什么的，慢慢去实现。

而如果你经营的是一份事业，我不赞同作计划，计划是为别人做的，是让别人有个台阶去上，是让别人在自己的规划下工作。

那对于自己的事业，我既然不赞同作计划，那我赞同什么呢？我赞同玩命。

好像是 07 年吧，有个朋友伙同他的几个同事辞职，开了个小公司，有次恰好经过就上去转了转。

当时我就感觉这个公司应该撑不了多久，为何？

且不说他们的具体经营范围的事儿，光是看到一个小细节就给你我不好的预感。是什么小细节呢？他们办公室墙上，贴着一张 A4 大小的纸，上面写着工作计划，周几到周几，几点到几点上班，几点到几点休息，几点到几点下班。。。居然还周末自己给自己放假休息一天。

用打工的心态来创业，不好才怪。

那，啥叫玩命？为何做事业就要玩命这么恐怖呢？

玩命就是你全身心投入到这个事业上来，不要分什么是工作什么是生活，事业就是你的全部。玩命就是要实行 724 制度。什么是 724 制度呢？就是一周工作 7 天，一天工作 24 小时。

有人就要尖叫了，潮哥，你打字打昏头了吧？一天工作 24 小时？不要睡觉吗？

谁说睡觉不能工作呢？睡觉要做梦吧？做梦也是思考的一部分，思考也是工作的一部分嘛。就算不做梦也能通过灌输潜意识学习哦。

（好像又有 MM 在尖叫：潮哥你盗梦空间看入魔了吧？好吧好吧，你就当我被困在了梦的第十八层好了。）

嘿嘿，要知道睡觉的时候大脑还是在正常工作哦，只是逻辑思考中枢关闭了而已，所以就会出现很多离奇的场景而你不会觉得奇怪。逻辑思维中枢关闭之后呢就会进入另一种思维状态，很容易天马行空出灵感哦。

只是，如果你不是全身心投入事业的话，那谁知道你梦到哪里去了呢？

我一直崇尚这一点，做事业就是要专注，就要疯狂地投入，别来计划计

划这一套。

我计划这三年要好好干，赚五百万。

我想了个去，这样的计划有用么？啥叫好好干了昵？

一天工作 10 小时够不够？显然不够嘛，工作到昏厥就够了，拿出死在“网吧”的决心来搞事业，不然你就会被事业搞死。

这点魄力都没有还谈什么创业呢？我们谈的是创业精神。

有人就要说了，玩命不玩命对事业没有这么大的影响吧？只是发展速度的快慢而已哇，方法正确了，该成还不是成？慢点就慢点呗，累垮了革命的本钱多不好啊。。

是啊，表面上是这个道理，其实，大多数实际情况下，不玩命的人做事情容易浅尝辄止，遇到困难就容易放弃。

而玩命的人，就有一种钻研的精神，有一种坚韧的品质，更具备抗击打能力。所以最终反映到事业成功的概率，在玩命和不玩命两者之间可以说是天壤之别。

就像，那位豆浆兄弟一般人去找一次两次，别人拒绝了，也就作罢了，那如果一定要把他拿下，不拿下不行，那咋叫玩命呢？就是拿出死在网吧的精神想办法整到底，善意地强求，整到他接受为止。他能拿你咋样？正如那位兄弟的豪气：杀人不过头点地。。

以前讲订单销售法的时候举例到一个管理咨询公司，这家公司的总经理再此之前呢，是在一家很著名的台企上班，他是怎么进那家公司的呢？他看好这家公司，就下定决心一定要进去，所以去应聘了，负责招聘的人说：我们公司创办至今这个职位从来不招男员工，赶他走了，他又去了要见经理，经理也赶他走了，他就去等总监，总监也赶他走了，他就一层一层上诉，最后花了很长时间到厂区门口直接苦等大 BOSS 的车，拦车自荐，最后终于破格录龺。。

前两年我有个同学听到我分享了这个故事，就跳槽去浦发银行应聘经理，其实人家根本不招人，他就是想进这家公司而已，同样地他复制这个方法，磨了一个多月，最后终于如愿以偿了。。

各位是不是感觉说着说着有点跑题了呢？

其实没有哇，我今天要提倡的是一种创业精神：别计划，哥玩命，打算死在“网吧”。

今天，你玩命了吗？

日期：2010-12-06 22:51:58

我可不能玩命鸟，休息去，明天再赶早。。。。

日期：2010-12-07 20:30:22

来鸟，

回几个朋友的问题先。。。dsy199333

日期：2010-12-07 21:01:16

作者：caixujiao 回复日期：2010-12-0620:25:02

看到潮哥，激动无比！副班长也在哈？！赶紧贴上求助帖：加上自己的一些分析潮哥你好！三个月来一直埋头看帖子，潮哥的气度、胸怀、授人与渔的良苦用心，无一不激励着我们这些小P孩；本人今年28，硕士毕业后工作3年，现在的情况就是温水中的青蛙，在西部省会城市，一个小小的企业，当个小小的主管。不上不下，工作很忙，时间不多，却总有颗蠢蠢欲动的心，但是深知自己功力太弱，所谓思难行易，思考的时候越周详，沙盘演练约周密，实施起来才会越顺利。所以，现在开始，继续练内功吧。这几个月看着班长、副班长、以及小队长的活跃，深深觉得要想真正提高自己，只能不断思考，不断yy，以后，如我等经常潜水的小p孩，还是应该多多参与到项目的讨论当中来，好了，废话够多了，有个项目恳请大家帮我分析一下：父亲在老家有个养鸡场，做了3、4年了，一直不温不火，前两年可能当地鸡场，赚了点钱，可最近几年由于鸡蛋价格涨跌厉害，价格起伏较大，故基本上赚的都赔进去了，欠了20多万，再加上前期鸡场固定资产投入约50万，等于投入成本在70万左右，以前我没有去关心，觉得自己读好书就行了，可





遗憾的是我对这个项目完全不感兴趣，一直觉得不是个优质的项目，所以每次都婉言谢绝了他。至于具体原因，那个回帖里面已经讲过了。

我有个兄弟，大学时住在七楼，他经常忘记带寝室钥匙，有几次呢其他室友都不在，他就以一罐可乐的代价让隔壁寝室一猛男，从七楼阳台上冒着粉身碎骨的风险翻过去帮他开门。

每当我看到养鸡场类似的项目，很奇怪地就会突然很怀念那位不知还在不在世的仁兄。。。

风险方面呢，强悍的火狐侠客已经分析得很到位了。（咦，火狐兄弟不是卖麻将机的么？）

接下来，我们谈谈你的这些想法。

想通过预测鸡蛋价格涨跌来获利的想法，和做股票、期货有何区别呢？做现货还要面临一个储存、出手的问题和耗损、变质的风险，这样的想法就和以前我提到的那个做废水处理的我表哥朋友当时的想法一样，是危险的。极为危险的。不要试图用自己的代价来买类似教训。

在目前处境的基础上，做大的可能性太小，实在不考虑转手的情况下，无非也就是在养鸡场周围寻找腾挪的机会了。

至于具体思路，强悍的副班和强悍的猩猩等兄弟已经说得很清楚了，先分析整个产业链；然后分析自己能把握住这条产业链上的哪些个环节，形成第一个圈；然后看看周围的相关资源在哪些个环节最为薄弱、最容易攻破，形成第二个圈；最后看看这两个圈有没有交集，有的话就从中找个天花板最高的项目，集中火力破之。

日期：2010-12-07 21:38:36

作者：南极猩猩回复日期：2010-12-07 12:36:27

当幸福来敲门，哇塞，潮哥，活着真不是件容易的事情呀。相比男主角，我们的困难和失败，我们的挫折和失落算个什么鸟呀？？？硬是把我给看流泪了，呵呵。。。



这就是为什么我一直认为，选择好一个项目是重中之重的原因。因为你的坚持，只有在尽可能正确的道路上才能有更大的意义。

日期：2010-12-07 22:20:55

作者：kangyong\_ming 回复日期：2010-12-06 21:32:34

潮哥及各位網友，我來了，向潮哥及各位潮友們問好!!! 小弟在 26 頁回貼有幸得到潮哥的回復，否定了兩個項目，現在想來小弟真是一個小 P 孩，想得一點都不全面，多謝潮哥，佩服。◎潮哥讓我多從身份發現機會，在現有工作中找出出路，為此小弟一直在思考這個問題，找到較符合三個圈子的業務。小弟不才，近日細心排比身邊工作機會，發現一個項目，特拿上來討論，請潮哥點拔，請各位潮友們拍磚。小弟在公司 IT 部工作，其中一項工作就是負責公司近一半電腦設備及電腦耗材的採購，年採購額在 30 萬左右，其中近 12 萬為打印機碳粉及墨水的採購，小弟所說的項目正是打印耗材的批發與銷售業務了，為此，做了一些調查工作，發現主要用量大的行業是金融保險業，行政單位，大型企業，貿易公司，學校這幾類客戶，其它就是中小企業和家庭，用量相對較少，此項目符合潮哥所說的三個圈子，但問題是操作起來較麻煩，帶有一定的專業性，需要一定的資金，對於初始創來來說有點麻煩。分析如下：市場情況：市場參差不齊，不過大客戶基本有大公司跟進了，像原裝碳粉 HP\富士施樂\Riotech 都在打市場，國內的代用有天威、MMC 等一大批品牌，小打小鬧的加粉設備也一大堆，可見其中利潤很好。跟據小弟多年的採購經驗，好像當然是原裝的，但價格貴，代用碳粉市場好的牌子像天威就做不錯，性價比較高，但對打印是有損害的。市場趨勢：隨著經濟的發展，現代企業操作越來越規範，各種文案越來越多，帶動了打印耗材市場的可持續性。業務範圍：打印耗材銷售、打印綜合方案解決、打印機外包維修。經營方式：最開始代理一個好的代用品牌來打開市場，辛苦是不用說的了，要針對性的打開市場，在加入其它品牌和原裝碳粉來給客戶更多選擇，在有客戶的基礎上再做批發，最後代理一個大的品牌，做大批發。困難：此項目對資金的要求大，這是小弟最頭大的問題，因為很多大客都採用月結方

式收賬，通過銀行過數結賬，這樣就有很多行政費用了，不然，可能會不合作。小客戶應該可以現結，但使用周較長。暫時想到這麼多，稍後補充。請潮哥點拔!!!! 补充中。细想潮哥的订单销售法，就是先找到订单，有了单子就有货，加上手上也有点钱，可以周转一下，就是现在每天在上班，时间上太麻烦了，早起晚归的，只有周六日有空，不过没有时间也要创造时间，这几天看了一家新的正在招商的耗材厂家，产品比较全，准备找他们谈谈，聊聊市常碳粉现在每家都有供应商，用什么方法把现有供应商抢走呢，抢走后如何安排配送。一直在思考这些问题。是现在开始学习专业知识，等合同期完了再出来开始干，还是找合伙人先做着，我在想销售方法上面可以边走边看。但决定如何开始运作是一个很大的问题。干脆从做批发开始吧，这样人手就不会那么紧张了。可以资金怎么办呢？持续思考中。。。。請潮哥點拔!!

我有个亲戚的孩子，在我的介绍下去了一家证券公司上班。平时呢，就在银行驻点，偶尔在总部培训啊办公啊之类。。。

这些人呢，进公司来第一件事情，就是要自己去买两套规定颜色的正装，就是西装啊衬衣啊皮鞋之类的。大多数人两整套弄下来便宜的都是大几百了。

于是呢，我就让我那个服装店的店长介绍了个做西装批发生意的朋友给他认识，轻松解决了货源的问题。

为捡到便宜乐呵乐呵，不过也正常，去商场买的话比他们实际买的价格肯定要高多了。

上次我见到他，他开心得不得了，据说最多的一天居然卖了 6 套。还不费什么事。。。这家伙。。。。。

兄弟，发现了么？这样才是挖掘身边的机会。

就像上页那位在几万人大公司上班的兄弟发现食堂饭菜不好吃就去卖盒饭。。采购经理利用职务之便拿回扣。。那位分了房子的兄弟还打着 3000 套房子统一装修的主意。。。。。。都是一样的道理哇。

在你公司内部，你的权限范围内，出现的 30 万采购权机会，才是属于你的机会，对于其他陌生的客户来说，你毫无优势可言，项目就只是个全新的项目了，除非你认识很多其他公司的采购经理。

假如，我亲戚的孩子去其他公司卖西装，能有多大效果呢？和普通推销西装的人就没有任何区别。。。

这就是有资源和没有资源之间的巨大差异哇。不然怎么会常说，在身边通过挖掘资源形成的项目成功率会比较高呢。

兄弟你说的这个项目呢，的确也有很多人做得很成功，做得很大，做得可以开上兰花的。问题是对于这个全新的项目而言，你的段位如何？

为何我推荐兄弟首选挖掘身边的机会呢？第一个是因为兄弟现在时间比较不自由。第二个是因为我觉得兄弟现在的专业性强、职位应该不低，周围肯定存在很优质的人脉，这些人脉周围肯定会有不错的契机。

关于如何挖掘身边的机会，前些天我开过两个专题，应该来说讲得还算清楚，建议兄弟找出来好好看看，希望能有新的收获哇。

日期：2010-12-07 22:45:34

作者：逆水行舟 L 回复日期：2010-12-07 14:07:09

1 货源，就是每天去老家的批发市场，而省会的竞争者大多数是在这边的蔬菜市场批，蔬菜市场也是从老家及周边批过来的，老家批白菜 3 角的话，省会这边零售是 7 角。这就是我货源上的优势。2 运输，先去二手市场卖个二



所以，基本上就可以盖棺定论，我不愿也不会成为有名的企业家或名人啥的。这可不是因为吃不到而说葡萄酸，就像我也不认为马云说阿里巴巴因小而美是在臭屁一样。

我做不到的事情，自然也不会东拼西凑弄个课程来冒充天神，所以以期在此学到更为高深的东西、以期达到嘉诚马云等境界的朋友，可能真的要失望了哇。

而财务自由呢？我觉得是很必要的一件严肃的事情。

因为人既立于世，便有生存之虑、灾险之忧、病痛之患，以及生之情欲和生存空间强加给我们的种种骚扰和苦烦。

那钱为何物？

钱就是价值的物质化，就是价值的代名词。

我们追求的是价值，是要积蓄尽可能多的价值来对冲生存的各种风险和满足我们的各种意欲。

这世界，极少有人能让心灵自由游离于物质匮乏之外。我不奢望能成为这极少数的圣贤。

所以对于我们大众的、普通的人来说，财务尚且无法自由，心灵又何来自由？

作者：南极猩猩 回复日期：2010-12-08 17:42:50

作者：freedom 发表日期：2010-12-7 19:00:00

花了两天的时间,才把楼主的帖子看完

小女子真的钦佩之极~

小女子大学毕业已经4年,今年下半年离职出来自己做,请大哥帮我分析分析,先谢谢了!

项目名称:个人防护用品(即俗称的劳保用品)销售

目前状况:刚聘了一个店员,职责是负责店内销售;我负责跑外面的销售(去工厂\工地联系客户)

目前存在的问题有:



1、很多客户反应我们的价格贵

我个人找的原因如下：由于我们想以工厂\工地为主要客户，前期就没有进太多的货，所以很多货都是从同行哪里批发来的(具有样品的性质)

2、店面在高新区的入口处，车流大但生意很不好

我个人找的原因如下：车流大，但人流少，车流并不代表人流，没有人流也就没有目标客户，所以生意冷淡。

想请大哥给点意见的有：

1、前期适合做百度推广吗？

怕有大的单自己没能力接，但是如果不做，估计更没生意。

2、是不是应该对货源做调整？

如果直接找厂家的进货，但是以自己目前的状态，要进的量是达不到的，又或者从厂家进，品种就会很少。

3、自己的资金有限，是招个直接跑业务的呢？还是招一个跑业务的，一个店员？

因为：如果只招一个业务员，那么店门就得经常关，这样影响人气；

如果招一个业务员，一个店员，这样成本又太高。

4、如果我将品种减少，只专门做一种或几种，会不会更好些呢？

5、关于这个行业店面的位置在什么地方会更好些呢？

小女子的店开了快两个月了，连租金都赚不到，很是着急上火啊，还请大哥多多指点啊~

谢谢~

---

按我的理解，产品和客户的关系是不是化妆品——工厂工地上面的工人？？

劳保类型的化妆品主要是防晒？？防辐射？？还有其他用途？？呵呵，不好意思，不是很清楚这个东西。但是这个市场，听起来就有点悬呀。项目

本身归入化妆品，先不考虑批发和复制，这个产品本身能实现快速重复消费吗？而劳保类型的属于大众化的产品吗？退一步来说，这个是能重复消费的产品，但有没有人愿意来重复消费呢？貌似市场定位一开始就没考虑消费者的接受能力吧？工人有这种需要？她们愿意花这么大的代价去满足这种需要吗？

当然，既然是现成的项目，也只能从应急方面去腾挪，工人在这方面真正需要的是什么呢？是价廉物美的化妆品吗？如果你有信心满足这个需求，倒可以往下发展，让一部分工人成为你的代理商、兼职销售，让她们代为推介，然后给利润给他们。但是如果他们压根就没有这个需要，那么就像到非洲卖火锅一样了。第二点，如果你的化妆品不能作为主业，那就考虑腾挪成为抛砖引玉的那块砖头吧，往这些工人的其他需要发掘，日用品？衣服？尽量挖掘吧。

所以，我个人觉得问题不是你请多少个人，而是要发散出去，在现有的工厂工地人群的资源上面做文章，仅供参考。

作者：南极猩猩 回复日期：2010-12-08 18:10:12

作者：水哥就系劲 回复日期：2010-12-07 23:37:31

潮哥，各位兄弟，可以分析一下直销吗？例如安利、完美还有香港的亮碧思，身边有些朋友像着了魔一样，好像看到一个美好的未来！不管身边的人怎么说解释。。哎，身边有朋友着魔啊！

---

其实，直销本身并没有什么不好，也不是什么洪水猛兽。潮哥的理论很多都是和直销有着相类似的本质。直销就是典型的 B2C，淘宝商场也是直销呀。直销的理论就是低价的上游，然后通过一大批销售人员或者销售平台，直接送达消费者，减少中间流通的环节。安利、完美做的就是批发的生意，而广大的销售人员都是二级批发商。只是，潮哥说过，代理的产品必须是个好产品，否则就难成功。

那么，安利的产品属于大众化重复消费的产品吗？它的产品属于可以代

理的好产品吗？？这个就要慎重考虑了，现在这么多人着了魔或者赚到钱，很多是盯着自己成为批发商而不是零售商去的，想着以后能依靠下家的提成就能坐地分赃。批发的思路也是一样的。相对于其他打工的一成不变，他们利用的恰恰是大家想创业的梦想，作为锻炼自己的过程倒可以考虑，但是看到很多人最后都是成为了别人成功的买单者，家里堆了一大堆洗发水、沐浴露。

其实不知道是我的偏见还是怎么样，我一直感觉，那些赚到钱的人大多是拉的比较多的人，也就是并不是他销售有多厉害，而是他忽悠人很厉害，也就是运用了那个 250 法则，呵呵。而另一点，同样是日用品，作为消费者的我，感官认识还是不大接受这类直销日用品，还是会倾向于选择比较常见的牌子产品更放心。那么如果我的直观认识代表了大多数人，那作为直接面对消费者的销售员来说，这个转变观念的艰巨程度可想而知了。还是那句话吧，锻炼可以，但是不要抱太大的期望，我其实觉得忽悠不具备这个销售能力的亲朋好友进去本身也是一种罪过呀，而且都是真金白银呀。

作者：南极猩猩 回复日期：2010-12-08 18:20:31

补充一点，安利完美让我想起潮哥把打火机给学生去代理了。呵呵，那个就是一样的原理，只是那些学生花了 100 来拿货，而安利估计要更多钱而已。假如有那么一天，安利、完美都不要现钱，而是先有单再去拿，那就可以大加考虑。

另外，说到安利，我发现，真是人才哪。做广告是纽崔莱，但主收入应该不是纽崔莱吧？？日用品压根就没提到，这可不可以看作是安利的腾挪？？表面上是大牌子的保健产品，但却卖日用品及其它，这也可以说是忽悠吧？？？

日期：2010-12-08 21:15:49

作者：忽然心血来潮回复日期：2010-12-08 19:42:47

我是湖南人，今年 25 岁。现人在义乌，昨天发帖“义乌创业”这个 ID

就是我的在社会上摸爬滚打了 10 年，现在还是一无所成，庆幸的是在这过程中磨练了一颗坚强的心和黑厚的脸皮还有算一般的语言沟通能力。说起真的说起来创业其实才 2 个年头，还有 8 年在做厨师。。偶然看到马云说的一句话：如果一个年轻人在他年轻的时候不能从事他所喜欢的行业，我觉得那是一种悲哀！看到它的时候我问自己。这样一个月几千块累死累活的事真的是自己想要的生活吗？得到确切的答案时，我毅然的决定壮士断腕（在这里自己表示一下对自己的崇拜，呵呵）抛弃我从事了 8 年的行业，来到义乌这边。刚开始是在一家平面设计的广告公司跑业务，因为对业务一窍不通，所以成绩惨不忍睹，但幸运老板对我很不错，很器重，教了我许多做人的道理，还通过公司这个平台接触到了方方面面的不同的人，对义乌有了一个初步的认识和了解。虽然说在这里没有赚到钱，但我赚到了许多比钱重要得多的东西，还有人生最重要的另一半，呵呵。正是因为老板的器重（其实就比我大 4 岁，根本就是拿我当老弟看）感觉做不出成绩对不起他，所以还是决定辞职出来，那天跟他说辞职的时候，两个大男人居然都哭了。。晕啊。这就是潮哥说的情况吧。。出来想法很简单，在义乌拿一些便宜的新兴饰品啊玩具类的货缘回老家卖，想想有这个价格优势应该有点赚头，结果第一次 10000 块直接打了水漂，没办法，收拾收拾重头再来吧，后面通过我做业务是认识的一个做音响生意的老板，拿了一款自带锂电插 U 盘就可以播放音乐的音响从摆地摊开始做，如果去年有在义乌的朋友应该知道这个产品，去年也是红火了好一阵，到后面我到商贸城里放货的时候，义乌市场就到处都是卖音响的了最早在夜市那里走来走去卖给那些老外的那个就是我了最多的一个晚上就光零售它让我赚了 2000 多块哈哈。。可以自豪的讲，这个产品是我带动了它在义乌市场的红火但很可惜它最后却倒让我亏了 6W 但收获了一个很好的朋友苏丹的一个老黑呵呵。。。失败的原因总结了很多，这里就不赘述了。再收拾收拾接着整呗。。现在讲我现在在做的这款产品：魔力乐购袋这是去年我在天涯这个板块看到的这个一个产品，别人申请专利的。当时我看得这款产品的时候市场上的一款草莓袋正卖得非常好，我分析了这个产品相比较草莓袋的优势，觉得这个市场还有相当大，所以，直接买下他的袋子专利权，



加上产品本身不具备短期重复消费的属性，故，我感觉如果把你的购物袋定位为商品来面对消费者，大概不太合适。如果定位为赠品，实用性创意赠品，会不会更清晰些？

兄弟以前考虑过这个定位的问题吗？如果去礼品公司推销，是不是定位成礼品了呢？消费者通过赠品得到购物袋的可能比较多还是通过送礼的渠道？

铺货让下家帮你销售，那，作为一个消费者有多大可能自己会去掏钱购买购物袋呢？

所以，倒推上来，最好的方式，就是消费者通过赠品的渠道拥有你的购物袋。

那么，再倒推上来，你要攻克的对象，就应该是一些能将购物袋捆绑销售的商家。

这个，才是你目前需要琢磨、思考，和集中火力去进攻的地方。

而，到底有哪些商家的产品，会比较适合捆绑你的购物袋进行销售呢？

价格方面，如果是大的产品才1元钱一个，你的购物袋却要3元钱，希望就不大了。如果别人是卖房的，买套房子送个3元钱的购物袋，也不太合适。。。。

那多少定价的商品赠送这个购物袋会让消费者有超值的感觉，容易买单，而促进商家的商品销量；同时也让商家的利润空间不太会受到购买你的购物袋成本的影响呢？

这是需要你琢磨的。

用户体验方面，什么样的商品会相对比较沉重，会让购物者比较容易受到普通购物袋很勒手的情况？

这也是需要你琢磨的。

。。。。。

所以，你需要研究的是这些方面的问题，选定一个可能最能见效的渠道再去猛攻。打个随意的比方吧，如果你通过调查研究得出，你的目标客户的商品可能是大瓶的酸奶。你就找出做这些产品的公司，用你的判断和调查结

果去与之谈判，将你的购物袋捆绑到人家的的大瓶酸奶上面去，动之以情、晓之以理，我想成功率应该不会太低。。。

当然，这只是提供了一个思路。肯定存在更多的渠道，关键是兄弟有些启发了吗？能够自行思考下去，才能获得真正的价值哇。

日期：2010-12-08 21:32:08

作者：忽然心血来潮回复日期：2010-12-08 19:44:19

码字码了一小时，中间吃了个蛋炒饭，发现字码多了第二段接着来：第二个就是我自己琢磨的一个项目了：就这几年对义乌的了解，发现义乌的一个特点。城市小但陆路物流相当发达这个相信很多朋友都知道在我看来不说是全国最发达的城市吧，起码能带上第一所直，商机就出来了。。。首先货物要发到全国各地乃至全世界各地，首先得有车来拉货吧。当然义乌有 N 倍于的士的小型及大型货车（我说的是义乌市內，不是指发往全国各地的集装车）很多一般的企业和小工厂也有自己的私家货车。据我这两年叫车拉货的经验来讲，我有几个熟悉的卡车的电话，一拉货首先想到的就是那几个人，但是呢，他们的车不是在等你，你叫他的时候也许几个小时到不了，甚至一天都没时间，所以我还是得跑去外面去叫人家的空车，有过多多次这样的经历，而不熟悉的卡叫来了，发到哪里你还不放心，得自己跟着去一趟，这样就费时费力了而且比你熟悉的还要贵点。所以我在想如果我建立一个这样专业的拉货公司如何。说说我认为的可行性在哪里：据我了解就一般的私人五菱小货来讲，价格合理自己有几个熟悉固定的客户自己辛苦点出去车子的正常费用大概在 6 万左右。这里就让有了一个比较大的利润空间可以来调整前提是建立在有货拉的基础上。那现在的问题就出在了客户源头上，就是别人都有熟悉的自己的车夫为什么要找你公司的车来拉？那我就来分析下我 Xx 公司的优势第一：我车源多，你给我打电话后要等的时间不会太长。也就是做到随时性至于车源多那途径有很多，可以参考香港船王的发家史，我想这个比他那个容易操作得多。第二：我价格和普通的持平我不宰客，这方面我想不会有什么问题第三：我服务好，搬货卸货这些就不讲了公司统一要求规范第四：针对有货





作者: 忽然心血来潮 回复日期: 2010-12-08 19:54:11

\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$ : \$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$  
 \$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$

为何？

但，如果实在不能在租金等节流的方面做文章，那就只能在开源上下功夫了。

然后，在看看自己的生意各个环节，能否优化优化，再深入研究一下老客户以及自身资源，再挖掘挖掘，腾挪腾挪。

见谅。

512

zhlcfy 兄弟，

图不错哇，我也很喜欢爬山，特别是喜欢山间那清新的没有污染的空气。

日期：2010-12-08 21:56:06

大猩猩，今天好积极哇，值得表扬。。

不知可有其他兄弟与猩猩争取本月的大紫荆勋章？

日期：2010-12-08 21:57:48

楼上的兄弟，

专题可凭空想象不出，呵呵。

一般是看到什么问题了，觉得问题有些代表性，再有针对性地对有感而发而已。

作者：心看 回复日期：2010-12-07 23:32:22

上次潮哥说到那部电影时俺也回复了，没人理俺。这次南极猩猩哥哥回复了，潮哥就很快回复，并发了评论。这就是影响力啊！所以以后在客户面前还是先去转转，最起码先混个脸熟，这也是给后来的竞争者设置个小小的门槛啊，哈哈。

“玩命”是个超越量词的概念，很给力！自己现在还没有坐稳的情况下就有惰性了，潮哥的话正好给自己一鞭子。自己对自己说：“你还差的远呢，炼去吧。”

日期：2010-12-08 22:01:23

呵呵，心看兄弟，

我早就看到你关于电影的留言了，只是当时觉得参与这部电影讨论的人太少，就没有发言而已哇。

在这样的情况下，能用很好的心态来面对，还能举一反三，有新的、积极的思考。了不起，了不起哇。

作者：橫橫豎回復日期：2010-12-08 21:59:36

深圳街头有 N 多小卖部和摊贩，无一例外的都有几个冰箱在摆着，无论春夏秋冬都是。而这些冰箱很多都是覆盖着一个绿豆沙冰的广告，起初我还不知道是怎么个操作办法，今天展业的时候跟别人聊天，小摊的老板说是绿豆沙冰的厂家给他们一个冰箱用，只收他们一点押金，条件是必须要在在这个摊位卖绿豆沙冰，但是不限制冰箱的用法。绿豆沙冰由生产商送过来，供货价是 1 元/杯左右，零售价是 2 元。这个小摊位置在商城旁边，夏天几乎每天都超过 50 杯的销售量，在回来的路上我又仔细地搜寻了一下周围的小卖部，发现这样的销售点还真的不少，几乎有冰箱的地方就有这个绿豆冰，想想这个生意的规模，真是厉害。

[illegible]

自己通过观察求证得出的结论，会更加有助于成长。看到现象能知道其生意的本质了，这不就是段位的体现么？

接下来这几天要出趟远门办事。

千年极寒，顶你个肺。

今年好多服装批发的大老板们都苦不堪言哇。还好还好，咱压住了他们蠢蠢欲动的野心，今年只破天荒地上不了不到 5 款大衣，一起也就十几万的货。

迄今为止，和其他赌大博的人一样，大衣销量惨淡。

问题来了，

我们所有店有个规定，就是滞销的货不能积压超过一个月。那么，这批大衣眼看就要到一个月的期限了。按照尾单处理的渠道来看，估计价格要压得很低很低，都可能处理不掉，因为很多人也慢慢开始在小批量地处理他们积压的款式不太好的大衣。

那，各位综合权衡一下，觉得这次我们该怎么办？

日期：2010-12-13 19:49:18

回来了，

现在来探讨一下上次提出的思考题。

基本上保守派，持有的观点就是，砍吧，少亏点是一点，以后还有机会，留得青山在不愁无柴烧。

而激进派，持有的观点就是，冬天来得晚了点，撑着吧，不经历风雨怎能见彩虹？

各位，我谈谈我的思维吧，但不敢说我的做法是绝对正确的。

看待这个问题，我喜欢从系统的角度来思考，而不是从单一的事件来看。

有兄弟说得不错，这批大衣，其实也不多，现在差不多就 500 件左右，完全可以在我的人脉方面拓展一下就能消化的掉，并不是一件特别困难的事情。

问题是，下次怎么办？下次如果量非常大，又当如何？

每次都应急的话，以后总有一次急你是应不了的。

这就是为什么有的大老板做生意像赌博一样，大起大落。很多人很眼红觉得很刺激很有魄力。

但我比较不认同这点。我呼吁大家也不要盲目崇拜这点，勿把砒霜当汉

堡。

做生意是要建立一个稳定的系统，系统抗风险能力不是由一个点子一个策略来稳固的，而是一种思维，一套方案，当这个系统遇到各种各样不同的风险，都有一套一套不同的解决方案来对应。这才是一个生意应该具备的免疫力。而不是等到风险来了，再天马行空另辟蹊径出奇招制胜。

无法推广和复制的路子不是一个系统应该有的元素。

当然，寒冬迟早会到来，市场有刚性需求，这批数量不多的衣服就算傻乎乎放在店里卖，应该也不会出现太大的亏损。所以，有朋友主张不砍、扛住，耐心等待冬天。

这个判断是正确的。我也这样认为。

但我不会这样做。为何？

因为一次偶然的成功会让你走进另一个大的陷阱。以前听一个搞证券的高人说过，做股票最不幸的事情是第一次就赚钱了。

和这个事件，是一样的道理。

问题是，下次呢？下次也因为判断失误或者说尝试失误，而你会怎么做？因为你有了一次“成功经验”，所以你就会相信，今天不行说不定明天就行了。

久而久之，你不是在做市场，而是在赌市常历史告诉我们，绝大多数赌博的人迟早会底裤皆输。

很多人做生意就是喜欢这样，哇，沿海几个城市这个款式现在正流行，我们去弄一批过来，应该不久就会畅销起来的。。。

而我，要的不是有预见性，我要的是稳固。宁可内地开始流行再开始做而让利润空间少很多，也不愿意在不太明朗的情况下做不太确定的事情。

那么，肯定有人要质疑了，冬天是要到来的，这个是确定的事情，和以后的情况不能类比，因为以后出现滞销，如果不是因为季节性的因素，就是眼光和市场的不确定因素了。所以，不能确定滞销的款式以后能否热销，那当然要砍了哇。现在的情况是冬天迟早会来，而这几款大衣到时候还是有一定需求的，因为量不多，所以现在不砍或者少砍才是明智的哦。

这个观点有道理极了。

如果，我现在是自己经营或者只是经营这个小店的话，由于情况比较特殊：大衣、量不大、冬天一定会来。。。我都会选择不砍或者少砍点，这是比较理智的做法，反而砍掉后再上秋装又是不太明智了。

问题是，我现在经营的是一个事业体、一个系统。我不是直接参与者。所以我要保证的是一种制度背后的思维统一，要保证的是把可能出现的不好的思维毒瘤扼杀在萌芽之前。

张瑞敏当初为何要砸冰箱？

从理性的角度来看，他完全是个二。有话好好说嘛，让大家以后注意点，把好质量关就好了嘛，当时冰箱多昂贵呀，犯傻了吧？

但从艺术的角度来看，他砸的不是冰箱，而是。。。寂寞吗？。。。NO，他砸的是思维的毒瘤。

所以，这次俺要砍的不是大衣哇。

日期：2010-12-13 20:02:47

今天，要分享一种学习的心态，就是说，对于你所接触到的事物，要以一种什么样的心态来对待？

特开1个专题，名叫：贴标签。

希望各位能举一反三，知道我在讲什么，就好。

不出意外，这个应该是本帖最后一个专题了，这个专题结束后，接下来的这几天我就兑现承诺探讨一下服装批发的生意，然后第二阶段就告一段落，要进入第三个阶段了。第三个阶段呢，和第一个阶段一样，篇幅会比较少，所以大概也没有开专题的机会。

。。。。。

日期：2010-12-13 22:51:52

我有个生意开发客户主要靠电话营销。

等生意趋于稳定之后，我们统计了一下，发现我们的回款率很高，已经达到了80%，远远高于同行业水平。就是说，每一百个达成购买意向的客户，

最终付钱的有 80 个。

有一次，我去公司转悠的时候，突然发现了一个问题。我们的副总经理在和客户电话沟通结束之后，自言自语说了一句：这家伙油腔滑调的，不太诚信，估计最后不会付款的。。。

我立刻意识到了我们其实还有更大的成长空间，于是，几天后，我组织了一次会议，会议主题就是：贴标签。

其实我们每个人都在生活工作中不断给遇到的事物贴上不同的标签。

比如，你看一本书，你最开始发现里面有一些你很赞同的观念，你就会给这本书贴上一个“不错”的标签，这样继续看下去，你就能收获一些东西，而你最开始发现里面存在一些不是很符合你的价值观的观点，你就会贴上一个“不太好”的标签，这样继续看下去，你就吸收不到本可以吸收到的营养。

甚至，你最开始就是以一种怀疑、否定、挑刺的心态来看一本书，那估计看完都很难获得有价值的东西。

又比如你接触一个人，第一印象就不太好，你就可能给这个人贴上一个“不太好”的标签，往后的接触中你会发现你还是不能和这个人成为很好的朋友，如果第一印象很好，你就可能给这个人贴上一个“好”的标签，往后的交往就会越来越顺利直到成为好朋友。。。。。

这是一个很奇怪的现象，就是说，你如果一旦给一个事物贴上你的感官标签，接下来的发展就会朝着你贴上的标签的方向演变。

具体到生意中来也是一样的道理，开始与客户的电话沟通，就是一个建立标签的过程，因为你不知道你面对的是怎么样类型的客户，所以你要寻求判断。

一番接触后，这个客户的形象就建立在你心中，是好是坏，你有了一个基础的判断。而接下来的继续沟通中，你就会有一个心理定势，如果你开始认为这是个优质客户，你的语气语音语调以及态度都会按照你所不能察觉到的、对待优质客户的思路来进行，而如果你开始就认为这是个劣质客户，相应的，你的语气语音语调以及态度都会按照对待劣质客户的思路来进行。

这样做的结果呢？

往往就是你认为的优质客户大多最终买单成为了优质客户，而你最开始认为的劣质客户大多没有买单变成了最终的劣质客户。

这样，你就理所当然的更加认定了你的原先判断，继续按照你贴标签的做法对待每个你所接触到的客户。

具体到看帖学习中，也是这样。最开始，都是抱着空白的心态来看每个帖子，然后开始给看到的各个帖子贴上标签。一旦给一个帖子贴上“牛”的标签，那么随之下来，你往往能学到更多的东西，这个帖子你也真正觉得牛了。而一旦你给贴上“差”的标签，那么，你就会越看越差，最终这个帖子你也会觉得真的很差，自然也学不到任何有价值的东西了。

。。。。。

这样贴标签的过程，大多数人都是这样在做啊，有问题吗？貌似很正常哇，没有问题啊

好，如果各位认定上述事实，那么，我们就从逻辑上来分析分析。

如果一件事情的演变，有两条路，一条是好，一条是坏。

就像发展客户，一条是成交，一条是死掉，好客户会最终成交，坏客户会最终死掉。我们就以此为蓝本进行分析。

那么，你有三种选择：一种是全部贴上坏标签，一种是根据你的判断来贴好标签或者坏标签，一种是全部贴上好标签。

如果采取第一种，那么，坏客户还是变成坏客户，好客户有可能会因为你的态度而变为坏客户。所以显而易见，不可龌

需要说明的是，可能很多朋友会说，我是觉得他是坏客户，但我也是用对待好客户的态度对待他呀，其实不然，你的判断会在不知不觉中影响你的态度从而表现在外，只是绝大多数人当下并没有察觉到而已，但绝大多数的对方就能感受得到这一点。

各位有没有曾经遇到这样一种状况呢？就是一个人对你也没有什么言明的不悦，但你就是感觉到他不喜欢你？。。。

人与人之间是有磁场的，你不喜欢一个人，无论你怎么掩饰，长期来看，别人绝对会感受得到，不管你的演技有多高超。



这种都贴坏标签的情况其实还比较常见，去商店逛的时候，经常会遇到一些态度不热情的店主，他们对每个客户都这样，为何？因为最开始态度很好，但后来被一些坏客户气坏了，好态度没有换来好结果，这给他们造成了不小的心理阴影，所以他们会觉得态度好坏对生意影响不大，所以选择了坏态度，给每个客户都贴上个坏标签。

这里写出来大家可能觉得匪夷所思，其实现实生活中这样的例子太多了。就像我们服装批发生意，很多同行对待散客都很不热情，甚至不理不睬或者直接开高价“轰”客户出门，唉，同样的花时间精力，为何要采取这种毫无生产力的态度呢？

所以，这种方法是绝对不可取的。

第二种，就是我们绝大多数人用的方法——聪明的方法。

这样做的结果还不算糟糕，好客户还是好客户，坏客户还是坏客户。用这种聪明的方法只能让你变得很优秀，但不能日臻完美。

那，第三种呢？就是给每个客户都贴上好标签。

在我看来，这才是智慧的方法。这样做有何好处呢？

就是好客户还是好客户，但那一部分可以争取到的“坏”客户，就会因为你的良好态度被你争取到了好客户的行列。

如果你想从优秀跃升至卓越，请牢记这一点。

具体到我那个生意中呢，我就是要在原先的基础上，争取这部分被大家所忽略的、可以争取到的“坏”客户。

所以，我要求上上下下每个展业人员放弃自己原先的判断，一律给所有客户贴上好标签，用对待优质客户的方法对待每个客户。

这样，需要你付出额外的东西吗？其实完全没有增加额外的工作，都是一通电话而已，都是同样的服务时间，为何不做更有生产力的事情呢？

经过一段时间的调整磨合，半年后，我们再统计数据的时候，这个生意的回款率达到了惊人的 89%，要知道这 9 个点的利润增长，完全没有增投任何资源，只需要改变一个观念而已哇。

虽然这个观念可能不适用于很多情况，但不妨碍大家举一反三地去想想，

这个观念可以适用于哪些情形。

比如，你想收获更多的话，

看到一本书或者一个帖子的时候，应该用什么样的态度来对待呢？

接触到一位新朋友的时候，又应该持什么样的态度来交往呢？

你即将要去做一件较为困难或者说成功可能比较小的事情呢？

。。。。。

任何帖子都有值得学习之处，都有金子，只是含量高低而已；所以你要最初就认为所有的帖子都是好帖子，都有值得你学习的地方。

任何人都有值得学习之处，都有闪光点，只是多少而已；所以你要最初就认为对方是个好人，值得你真诚地与之交往，从他身上吸取长处。

任何小概率事件都有可能下一刻发生，所以你需要抱着最好的希望和最大的热情去做任何事情。

。。。。。

所以，猩猩曰过，世界上没有垃圾，只缺乏善于发现的心灵。

日期：2010-12-13 23:01:23

我潮，一不小心这么晚了。

呵呵，这几天比较累。明天再来和兄弟们聊聊，然后就开始谈服装批发的那些事儿了。

日期：2010-12-13 23:16:44

我怕有的朋友看到这个专题会钻牛角尖，所以有需要补充的地方。

但又不想浪费篇幅，简单举个例，大伙就知道我要补充的一点是什么了。

比如，有个朋友要给我一箱子东西，问我要不要？要哪些？

我的做法是：

照单全收，全部要过来再说。然后回家慢慢整理，用得上的东西赶紧地绑在身上，用不上的东西存起来日后再说，实在没有地方存就只好丢掉。

我可不会带着“批判性”思维来区别对待这“一箱子东西”哇。就算搬

回来发现是一箱子垃圾，又有何妨？

睡鸟睡鸟。。大家明天见。

日期：2010-12-16 15:43:38

抽两个晚上时间写服装批发的事情，呵呵，快写完了，晚上一起发上来。  
现在有点空，先回几个朋友的留言吧。。。

日期：2010-12-16 16:45:36

TO 麦地守望者：

你的帖子太长，我就不复制过来，直接回复你吧。

有几点想法与你探讨：

第一，你做的那个日语培训，姑且不谈项目是否优质。有一点，你怎么会认为核心竞争力在你同学手里掌握着呢？日语好的人大把大把，但能招到大量学员的人却不是很多。所以，我认为这个项目的核心在于渠道的控制，而不是课程本身（尽管课程本身也重要）。对于培训，我以前曾经回复过好几位朋友了的，这里思路都差不多，就不重复了。

第二，做人要外圆内方。这是很多大学生所不具备的，甚至不齿的，这是通病你可以选择你喜欢的环境，但在任何环境中，如果你想有所成就，就必须把自己变成适合这种环境的人，与污泥在一起，你就是污泥，出水与莲花同在，你就变成不染的莲花。世上没有绝对的事情，所以也没有绝对的原则。做人的原则太多的人，就棱角分明，不够融通，容易受到大众的排挤。要做到怎么样呢？要做到别人感觉你很合群，百无禁忌，似乎没有什么原则，但你自己知道你的原则是根据环境的不同而在不断变通的。

第三，不要禁锢自己的思想，认为赚钱就是先代理后生产。有的生意，利润最丰厚的是在代理这个环节，有的却是在生产商。。赚钱没有一陈之规，认清生意的本质，然后结合自己的资源和能力，符合规律地去调整和发展。我们的目标是，宁可轻松赚小钱，不愿劳累赚大钱。

第四，看到一个项目的崛起，因为没有自己参与而后悔。是毫无意义的，



兄弟上个发言也很不错，掌声呢？

这个发言也很棒，我给你修修边吧。

很大程度上，我是比较认可这个观点的。打个工，你需要做好的事情往往很单一，而创业呢？你需要做好的事情就很多了。

如果你打工需要做好的事情又是你创业必须要做好的事情的话，那打不好工，何谈创好也呢？

这就是为啥我建议进入一个新的行业，要想了解一个生意的本质，就要先去业内潜伏的原因。

但凡事都有例外，有的人打工不突出但创业起来就顺风顺水。只是我一直都不太奢望自己是这一小撮运气好的人。

所以，现在正在打工的朋友，如果还没有合适的机会，完全可以不用急着辞职，提升自己思维的同时，用老板的视野重新对待你的工作，尝试一段时间，我相信会有不少新的收获。

日期：2010-12-16 11:00:11

作者：intestudy 回复日期：2010-12-15 01:46:48

敬爱历潮哥 第一次在天涯回帖，有些鸭梨！您的帖子我关注了有个把月了，收益颇多。本人元旦正式辞职下海，现在请教几个问题。如下：1：对国内经营环境恶化，消费力不足，潮哥有什么看法？因为感觉潮哥学识渊博且联系实际，但潮哥对宏观经济方面提及甚少。我想是目标远大的小屁孩，一定也会关注宏观经济趋势吧。特发此问。2：记得潮哥说过在多地都有生意在做，在郑州也做过，一定对很多地方的市场特点有一定的看法。本人比较熟悉郑州，广州，深圳，杭州，北京这几个地方的（仅限地理方面的），假如选择1,2个地方实地考察寻找项目，比如寻找服装货源，加盟商等，从宏观角度和未来发展潜力等方面看，推荐下哪些地方优先考察。相信潮哥当年南下深圳一定有些原因，我猜不是为了冬温暖和而已。（现在我在北京，今天-8度，我大多在南方，十几年没见过这么冷的天了。如果我在北京创业，哪天万一栽了，也睡桥洞，这天。。。同样是桥洞，北京冬天的桥洞可真是耍命啊）



服装批发我们大多在浙江和广州拿货。

另，抱歉，俺前五感都不咋灵通，就甭提第六感了。所以，我也洞察不到兄弟想问什么，呵呵。

日期：2010-12-16 22:33:52

作者：milesthousand 回复日期：2010-12-15 08:03:50

作者：爱人不幸让其为师回复日期：2010-12-12 16:28:33 潮哥你好，看到你这个帖子真是幸运。感觉潮哥的水平 and 之前的熊熊之火有得一拼，但是潮哥在帮助大家分析具体的案例上更胜一筹。现在有个例子请潮哥帮忙分析一下：我有个很亲的亲戚在家里打算和人合伙搞一个碎石机制砂厂，就是将山上的石头打碎，然后买。项目比较简单。就是投入有点大。现在的情况是他们几个人每人一股，然后我在他这股里占一小股。投入也就几万块。总的投资在百万左右。这个项目符合潮哥讲的：一，这是一个可以重复消费的东西。我们县城有一条大的公路要修。这条路至少可以修一年以上。而且即使这条大公路修完了，还有很多乡镇的公路需要修补（十二五规划嘛）。二，消费者一定会买你的东西。据亲戚说，当地的交通局长和他们已经签好合同了，只要他们的砂子质量 OK，有多少要多少。三，砂石的利润挺高的。具体多少我不太清楚，但是据说一年回本是不成问题的。四，他们中有几个合伙人都有政府背景，都是当地的现管。所以不用担心什么保护费什么的。五，他们中一个合伙人有过做砂石厂的经验，而且选的地址的石头的质量都已经经过检验了。（听说是在石头山里钻了十几米的孔，抽岩芯去检验的。我觉得这一点就比较专业）。我觉得这个项目的最大缺陷就是投资太大。但是如果真能做得好的话至少一年能有几万的分红，也是不错的了。如果能做个三年，至少能赚个十来万。我基本上已经是打算投资了，但是如果潮哥和天涯上的有相关经验的达人能帮我再多分析一下，提醒一下风险或是要注意的地方，也会是一个更大的保障。在此先谢谢了。

=====最大的风险估计就是当地政府的环境规划，这是其一。如果当地政府将这里规划成了风景区的话，

呵呵，多谢楼上的回复。环境的问题已经搞定，村里的补偿也已经达成一致。这几个合伙人都有当地政府背景，所以在政府攻关这一块基本没有障碍。修路基本上都是钢筋，水泥，沙子，沥青等。但是除了沙子外，其它的本地都不产，也没有别的渠道。而且沙子有一个好处：基本上是地域垄断。为什么？运费。你不可能将沙子卖到几百里远的地方去和当地的沙子厂抢生意。运费会让你沙子没有利润。合伙人的问题。如果是指他们几个大的合伙人的关系来看，那基本上就是利益绑定的，但是他们是有合同的，而且每家都会出人来监管，账本，大的费用都是要三家一起来做的。（做账的是我们这边的）。所以吃与被吃的情况不太可能出现。至于我自己，和我亲戚那就是非常的亲了，所以如果有得赚，我也只是占很少一点，他犯不着为这几万块来吃我。你说的情分法，我觉得情在这里是占最重的。说到生意腾挪的问题，我倒是想到，如果明年开始生意不错的话，可以考虑一下运沙的生意。搞两台二手车倒腾一下，运费也是不小的利润的。这个今年回家可以和之前开车的叔叔商量一下，看是不是划算。其它的腾挪，有没有达人能帮忙想想？集思广益嘛。

[illegible]

527



就是那个三线城市有个有政府背景的基建公司，有 24 台工程车，以前是属于那个公司的，且那个城市只有这一家公司，属于垄断经营。每台车，每年，板上钉钉可以赚 12 万以上。

后来公司被一个大型集团整体收购，高层要换血，于是总经理就将车队承包给了一个人。

这个人呢，就吸收很多人来承包这 24 辆车。25 万一辆。

很多人被蛊惑都加入了这个队伍，我这个亲戚呢，觉得这个项目可行，也想投资点钱包他两辆车，他觉得只要投资钱，就能每年收钱。

看起来，毫无破绽。

我当时是这么考虑的：

第一，既然这个车队能赚钱，那个公司为什么要把车队承包给个人？

第二，既然这个人有实力拿出这么多钱承包整个车队，那他为什么要分批将车队一辆一辆分包出去？把到手的香馍馍分给其他人？

这个亲戚给我的答案是：

第一，公司换血，新来的管理方不愿意花太多精力来管理车队，所以承包给个人来管理。

第二，这个人买车是为了投资，不是为了参与这个项目。一个车队管理起来太麻烦，所以他想要其他人来参与经营，算是给其他人一个赚钱的机会，他以后只拿一些运输业务上的提成。

听起来这些理由我都觉得有问题，但无法发现里面隐藏着什么。

但我那亲戚始终觉得，只要以后能赚钱，怕什么呢？万一不行，把车当二手卖了也成，至少不会亏多少钱呢。

我当时的建议是，这很有可能是个陷阱。现在不要着急，想办法弄清楚这两个问题的真正原因再说。

因为我始终不敢相信天上会砸下馅饼。

后来，找了很多关系，打听到了一些问题。

原来，那个城市规划再成立一个基建公司。所以，原先那个就有了竞争，工程车的利润就没有以前那么高，而且业务量也会受到很大程度的影响。

权衡之下，以前那个的公司为了规避风险，决定砍掉直营车队，就将车以每台 20 万的价格卖给了那个人，并承诺以后有业务还是无条件按照市场价包给那个人。

而这个人呢，也是个聪明人，觉得这个承诺不太靠得住，以后的市场谁都不准。于是呢，他就想到了这个办法，把到手的 24 台车再转手出去，每台赚个 5 万元的差价。

这稳当的一百多万的差价可比未来不太确定的大收益要暖和许多哇。

遗憾的是，很多人居然前仆后继，当了这个大阴谋的替罪羊。当然，现在经营的情况如何我还不清楚，只是，这绝不是一个好的项目，就算最终能成功，也是偶然的因素居多哇。

问题是，你就算不能考察到这里面的来龙去脉，你还不能用利益分析法把参与这个事的所有人都分析一遍吗？有了疑问还参与，那不是赌博是干嘛？

当然，如果加入了情的因素，就不太适合用这个方法来判断类似项目了。

具体到兄弟的这个项目来，也就是说，你的合伙人如果的确是掏心窝子想帮你一把，让你赚点钱，那就无可厚非了。

这样的例子也挺多。那，这点你能保证吗？

日期 2010-12-16 22:43:49

作者: cjwhutuxian 回复日期: 2010-12-14 21:16:27

报个到，断断续续的跟着，今日终于追上了楼主的脚步。针对潮哥的大衣的销路问题，不过先指出一下潮哥的不厚道之处，以一个千年极寒就把一些人的思维圈定在往更冷的北方争取销路上。拍了一下潮哥啊，但我知道潮哥不会跟俺这小屁孩较真的啊！气温的因素确实能影响到这个大衣的销量，可这个因素的影响面却是全国的，不仅仅是只限制在潮哥所在地。而潮哥也谈到了一些大佬压了这个千年极寒的宝。而对消费者而言，要达到同样的保暖效果，可以有各种各样的方式，并且还是在气温不是很低的条件下，为了让消费者换下其羊毛衫、一般外套而穿上你的大衣来达到保暖效果，我们要做

的就是引导消费者来购买，同时还得给这个大衣打上一个很有意义的标签，不仅是让消费者获得大衣保暖效果，还要让其有一个纪念的意义。举一个发生在俺老家的例子，在我们老家那，流行过几次很有意思的送礼，一个是外婆给外甥送糕等食品之类的，一个是丈人丈母娘送女婿礼品棉被（不知道是谁想出来的歪招，这丈人丈母娘也不是那么好当得啊）。所以我们要造势，考虑到这批大衣急于出手的原因，单件价格应定一个较为合理区间，也得考虑一下广大消费者在这物价飞涨的年代过着疾苦的生活啊接下来，就得分析大衣的潜在受众了，既要考虑消费能力，又要考虑对这送礼感冒的群体了，暂且定位为这不好当得丈人丈母娘为这备受欺压的女婿了，折腾一下这老黄牛般的女婿啊如何在短时间内把这个势给造出来呢？欢迎楼下的接着继续啊.....

能造到势，当然好啊像脑白金啥的，可以造势造到让全国老百姓送礼都送这个。

我们呢，能跟随一些大势喝口汤就笑崩了牙，何况，大多数情况下，我们都是比较愚钝的，我们都是运气不太好的，我们都是后知后觉的。因为我们是——小，屁，孩。

作者：几时暧昧回复日期：2010-12-14 22:53:07

许是因为我没有什么经商头脑)。望潮哥解惑,请潮哥听我细细道来:我们家是做船运输的,简单来说其实跟一般货运的区别就是走水路,走的长江沿线。从我爷爷辈起就一直是做这行。还有我姑妈,我舅舅,都是。到大学之前接触的也都是做这行的人,这点从我从小住的地名可以看出来.名字就叫‘航运新村’。类似的有很多,比如:航运小,中学,航运医院等等。但是我从小就很抵制这行,所以小时候我妈就经常吓我,再不好好读书,长大了你就只能跑船了。那时候我是真怕啊呵呵。。。废话有点多了,切入正题。船运输的模式很简单,就是哪里有货需要找船来运,就直接电话联系,谈好价格。开船过去,装货,航行,卸货,结帐。因为我们那做这行最少的都有十几年的底子,所以,他们不愁找不着业务。不管淡季,旺季好像都有生意,区别的只是运费价格的高低,有私人的货物,也有国货。还有一种模式,因为这几年房地产的兴旺,沙的需求量一直比较大,这种模式就兴旺了。长江在巴河附近的地方有很多挖沙机,从江中抽沙。我们就过去以低价购买,再拖到长江沿线的城市出售,如武汉、汉川等等。赚取其中的差价。类似的这种模式的还有煤炭。等等。(但是这种模式会受到水位的影响)他们事业的状大,就是从小船换到大船,再到更大的船。我们家就是这样从最初的载货量几吨,到现在的一千吨。说实话,船运生意有时候还是不错的,投资百万。生意好的时候年收益能达到五十万。但是辛苦程度是常人不能想像的。(我很希望我爸不干这行了,但是老人家说一辈子的事情,哪里说放就放的。)所以我经常想像我们家这样的人,他们事业的顶峰到底是什么样子的。现在有点头脑也会动动海运的想法,但是我想不应该是这样的,这么庞大的队伍,始终单枪匹马成不了大气候。如果我把这些人都拉拢起来,成立一个航运公司。统一管理,将是多么庞大的队伍啊但是我想他们都不缺业务,凭什么让你管,你能给他们什么好处,如何才能给他们画这个饼,让他们为你所用。再者,我从中如何盈利。我始终觉得这是一条正路。但是我不知道如何去操作。潮哥千万不要说这类生意,已超出小屁孩的操作范围。我不是想拿这个去创业,真要想我也没有这个段位,呵呵。我只是想解决我心里面的这个疑惑,望潮哥从你这个段位的思维上帮我看看。如果说航运公司的路不可行,那从单个





项目，最后的结果可能相去甚远。

所以我们要选择天花板高的，选择尽可能收益大的项目。

如果是我来考虑的话，会首先排除冻疮产品。单价便宜自然利润空间有限。再者，一年才冬季能用，且一年才能重复消费一次，使用频率太低。

在剩下的两个对比，我更倾向于第二个。毕竟第一个老年痴呆的发病率低，受众不多。

剩下的，就集中优势资源来主攻吧，至于具体如何推广，您是业内人士，比我们都懂，所以给不了太多的建议。

日期：2010-12-16 23:17:45

好，现在把写完的服装批发生意帖上来，与大家探讨。

日期：2010-12-16 23:21:23

兑现承诺，探讨一下服装批发生意，然后第二阶段就算欧了。

这个服装批发生意给我最大的感受就是，在发展思路正确的情况下，资金越大，起点就越高，发展得就越快。

听到有朋友要探讨开门店的问题，探讨到做服装找下家空手套白虎的问题，其实我在这行也没有试过空手道，只是在批发市场找门面开店而已。

因为批发市场本身就是个大大的市场，里面的人很多就是你的目标下家，开门迎客，就会不断有客户光临，只是多少而已，快慢而已，这大多都是你无法控制的。

你能控制的就是增加他第一次到你家就拿货的概率，以及尽量让他第一次到你家拿货后还会有第二次、第三次直到永远。

所以，这个生意我认为的重点就是在于如何服务好捆绑好你的经销商。

同样，也欢迎业内人士共同探讨。

首先，交代下一个重要的家庭，就是我表姐的一家，参与这个生意的就是她们两人，也就是我的大表姐和小表姐。

在08年之前呢，小表姐在一家形象设计公司工作，待遇据说还不错，以

前经常说要把我设计设计，均被我拒绝，典型的都市感性小资；

大表姐呢，在大连经营着一家发展得不错的装修公司，在东北圈内应该算是小有名气，巅峰时期算上设计师团队和几只工人队伍应该有超过百人的规模。

呵呵，刚才摆渡了一下，都没做两三年了居然还搜得到她以前公司的一些信息哦。

大表姐其人呢，用女强人来形容毫不为过，行事果断，作风硬派，管理方面的确有一手，这方面和我有较多的共同语言。

好了，话说08年春节期间，我这个小表姐找到我了，说已经辞职了想创业，想做服装生意，和她一朋友开个服装店，要俺帮忙分析分析。

至于为何想开店呢我就不讲了，不太重要。

最开始呢，她的想法是在闹市区加盟个女装品牌开一家服装零售店。一番了解后，这个想法就被俺否定了。

我说，其实你加盟个品牌做零售店需要的资金比到批发市场做批发生意需要的资金不会少太多，最重要的是，零售的生意很难做大。

就算资金有问题，只要立项思路正确，我可以投资参与嘛。那既然资金不是最为重要的问题，为何起点开始就弄得这么低，为以后的发展留下障碍呢？

我说要想做大首先思路要明确，一定要做批发，在这种思维下，从零售做起就是在走弯路哇。没条件要想办法创造条件嘛。

再者，为何要按照自己的兴趣来选产品呢？

做女装有做女装的好处，也有不可避免的缺陷，品种繁多，与潮流结合得过于紧密，也就是说做女装对选货眼光的要求比做男装要高很多，而且规模一旦发展稍微大一点对于渠道管理、店面管理、库存管理、人员培训等方面的要求就要增加，就可能会出现难以控制的局面。

所以，我们要选择的是男装里面，品类较少的，易于管理的类别。

就这样，去考察了几趟市场，讨论了几个回合，我们的思路就基本定下来了：到服装批发市场租门面做男装的服装批发。



具体是卖什么品类呢？

嘿嘿，人家有冬虫夏草，凡客最开始也是标榜：我的全棉生活，只聚焦于卖全棉衬衣来撬动市场（他们选择全棉衬衣作为敲门砖是有其深刻道理的），那我们就搞冬毛夏棉，只卖全棉的和全毛的。也就是说，我们初步定的方向是两大类：只卖全毛和全棉的男上装，就是羊毛衫和全棉体恤。

当然，我们的这些考量代表不了所有的实际情况，做任何品类服装批发的都有做得风生水起的，只是我们觉得这条路是阻力最小，最易管理，最容易做大的而已。

好了，她们俩都愿意听从我的意见了。

初步思路定好了，接下来就要真枪实弹了，可是以前接触得多的都是些零售店生意，对服装批发没有门路，咋办呢？

只有一条路走，那就是先去这个行业潜伏。

我建议她们先去找个做这样的批发门面去当营业员，积累一段时间的行业经验，什么时候能摸清楚做批发生意的各个环节了就什么时候开始自立门户。

于是，小表姑一个到了中部比较有名的批发市场找了个店实习，她那朋友去了南部一个服装批发市场找了个店实习。虽然年龄稍微稍微有些偏大，但这不是问题，找了几天都顺利上岗了。。。

带着强烈的目的性去打工有个很大的好处，就在于做什么事情都很上心，进步得非常快。

去南部那位不到三个月工资居然就从 1200 涨到了 2500。这也从另一个角度证明了没有老板喜欢埋没人才，所有老板都喜欢有才的、能带来价值的员工。

现实生活中，这样的例子也太多了，派人到竞争对手公司做商业间谍结果做成副总裁啊，黑社会派人到警察部卧底卧成高级督察啊，警察派人去黑社会卧底卧成龙头老大啊，呵呵呵。。。

在此呢，我要向这两家服装店的老板道个歉，因为她们不仅在短短 3 个月不到的时间摸清了服装批发店运作的流程、店面管理、客户管理、业务流

程、进货流程、尾货处理等等等等环节和细节。

走的时候还遵照我的意思顺便带走了2个能力不错的营业小妹。

两位老板千万别怪我，要怪就怪这个万恶的商业社会吧。不过比较厚道的是，没有带走他们任何一个客户。

这样，在大概5月份的时候，一行人到浙江考察过好几个生产厂家将货源的问题基本确定之后，南部那个服装批发市场的门店接下来大概是五月底六月初的样子。

这个时候我们一起有多少人马呢？不算我，加上她们的老公和顺手牵羊来的那两个小妹，一起是6个人。

分工也比较明确，小表姐朋友和其老公专驻浙江负责货源，发货和补换货，发现新货源以及和厂家交涉。其他的4个人负责店面销售。

秉承把客户服务到绝望的思维来对待每位进店打货的客户。

如果纯粹用盈利的角度来看，尽管我们的服务在我看来都是很不错的，甚至还有零售的客户带朋友到我们店来买衣服（这是在批发市场上比较少有的情况），但前半年都可以说是惨淡经营，因为前几个月实在是没有什么生意，尤其是前3个月，绝大多数的日子里都只有可怜的十几笔零售的生意，能有批发的生意那是很罕见的事情了。

这样算下来刚好能维持租金和日常开支而已。

但期间，在八月底的时候呢，我又做了一项较大的冒险，就是在南部那个店运作了大概2个月多的时候，我们又在中部的那个批发市场租了个店面，然后又招聘了2个营业员。

当时大家也都不能理解这个做法，觉得一个店都还前途未卜，又弄个店，现在人员充足，为何又要招人。。。

其实这项投资不是很符合我一向的思维，只是这个中部的市场有个特点，就是店面大多是8月的样子大量到期，所以是个交易的活跃期，加上那年的租金可能是受到金融危机的影响普遍相对较低。

所以我才作此决策，因为可能错过这个时期的话以后估计找店面就有点难度、选择面没有现在这么广了，要等到下个交易活跃期就又是一年了。

至于为什么这么冒险这么激进，还有一个原因就是，当时正处在淡季，我们可以在这个淡季的时候将人员和货源都充分调配好、理顺，在低潮时布局也是符合我一向的战略思维。

顺便，这个扩张的举动对他们的信心也起到了提振的作用。

但归根结底，还是我对这个生意是有充分信心的。

因为虽然这两个月生意惨淡，但我已经看到了我们的服务品质和运营能力，连零售客户都能找上门来带朋友买衣服，也有一两个批发的客户来拿过两三次货了，我们也坚信能服务好这些批发的客户，做大。只是需要点时间的等待而已。

这样，到 08 年九月份的时候，我们就有 2 个店，投资已经接近 40 万，不算我，一起 8 个人了。一边分配了 4 个人，由于新营业员业务都还不熟练，对以前那两个带来的营业员接触的时间也不长，不放心让她们独当一面。

所以，小表姐和老公就分居两地了，一人带 2 个营业员。

这个生意呢，我是相当有信心，但有个似乎解决不了的难题，就是他们都可以是比较好的店长，但他们都无法胜任全局管理者这个角色，要培养那不是一天两天的事情，而且两地分居久了也不太和谐，那难不成让我来担当这个角色？

那段时间呢，我就一直在琢磨这个问题，保持现状还成，我也不需要什么心，但想要取得长期的发展壮大、规模的扩张，店长倒是好培养，但必须要有个能掌控全局的人。

后来，我想到了一个人，那就是小表姐的亲姐姐：大表姐。

这个念头在我脑海中一闪而过，我都吃了一惊。这怎么可能呢？大表姐远在大连，而且自己的公司那么大，能放弃她为之奋斗多年的成果，从零开始进入这个陌生的行业吗？

连我都觉得让他加盟我们的生意不太靠谱。虽然她是我认为非常合适的人眩

但，如果我不去游说，那不太可能就变成了绝无可能。如果去游说的话，那至少还有一丝希望嘛。

于是，我开始把她的行业好好琢磨了一番，把她的公司发展历程也好好了解了一番，最后在心中理顺了一下思路，设下了一个又一个的连环圈套。

就这样，充分准备好了游说工作的“演讲稿”，我就兴冲冲地北上，亲自到大连去找她了。。。

至于如何说服以及过程如何，篇幅就太长了。最后的结果就是，来来回回几经波折，她终于铁下心，跟我回来经营这个服装的生意了。

我潮，真有点三顾茅庐的味道咧，不过，大表姐不得不说的是一位很有思想、魄力和远见的女强人。

雷厉风行的她一回来，就马不停蹄开始融入这个生意当中来了，几个月来就是风风火火地往返于 W、W、F 三个城市之间，深入了解店面生意、厂家货源的各个环节，她要以最快的速度了解这个生意和这个行业的本质。

年底还亲自驾车把我们所有的、为数不多的一些经销商全部深度拜访了一遍，强悍吧。

我呢，是看在眼里喜在心里哇，添了这样一位猛将，虽然我的股份立杆显影地少了很多，但落得清闲，又何尝不是一件美事呢？

不得不说，大表姐的加入，对我们的这个生意起到了质的变化，她深谙经营之道，在她带领下，去年开年不久，小表姐两口子得以团聚，她加入了一些管理措施，把两个店子的生意打理得是井井有条，也越来越好。

在去年七八月份两个店子各满一年的时候，均实现了不少的盈利，据说这是服装批发行业比较少见的，大家都说在这个行业第一年不亏的话就是相当不错了。

虽然那一年我们赚的钱不多，但鉴于我们取得的相对成绩不错，以及两个店都是人才济济，在去年 8 月份的样子，我们又投资了一些钱，新开了一家店，南部那个市场，我们在年底也新开了一家店。

值得一提的是，这一年的租金居然在 08 年的基础上涨了 50%，恐怖得很。。。

到目前为止，这四家店可以说是还算发展得不错，只要人才能匹配得上，规模就能按部就班。

而这个生意里面，关于如何捆绑员工，让她们有自己的发展道路，在以

前开的那个专题里面就已经提前讲过了，这里就不再重复了。

接下来谈谈捆绑经销商方面的问题吧。

对于如何增加新客户第一次到店拿货的概率，其实我们做得都有限。

只要有多余的人力，就会安排到店门口招呼路过的客户进来看看，类似于以前发传单的搞法，新品上市啊包退包换啊等等等等想得到的吆喝法都用上。

我发现有的商家的确在这样做，但大多数的商家却没有这样做，宁可没事坐在里面聊天玩电脑都不在店门口拉客，真是浪费资源。同样的时间同样人力，为什么不去争取那些本不想进来却因为你的热情感染而进来逛逛，又因为你的服务不错货也还行而拿些货回去试试的那些客户呢？

而客户进店后，立马会受到全体店员的欢迎，然后拿一瓶饮料双手递给客户，嘘寒问暖几句后开始展业，展业的过程也很具有技巧性，如果全部写出来那就篇幅太多了，这里我只提几个我认为比较重要的地方。

第一个是主要服务此客户的营业员要注意客户的眼光，如果他对哪个类型看得比较多，那就要突出重点推荐，什么叫突出重点推荐呢？

比如，客户看景条纹款高领羊毛衫比较多，那就重点推荐这类中比较畅销的款给客户。

第二个是重复承诺、加深印象。什么意思呢？

就是说我们看到他比较犹豫不决或者没有拿货的迹象，就要不断告诉他，我们店诚信服务，保证包退包换，并赠送一张联名承诺卡，在我们两个店都可以免费退换，免除您拿货的后顾之忧。

第三个，帮助客户成交。

这点很重要，配合上一点来做，威力很大，就是要在承诺过之后，要勇敢说：让小妹给您每样拿几件，回去试试吧？不要等着客户说帮我包几件。

有些客户比较谨慎腼腆，你如果帮他作了成交决定，他就会顺从你的意思，反正你也承诺过包退包换并且还有承诺卡，也没什么风险。

而你如果不说，他就有可能看看走人了。。。

而关于如何捆绑已经合作过的经销商，我们的一贯思维是：不是要让经

销商帮我们赚钱，而是我们要帮助经销商赚钱。

我相信，只要你做生意是基于这样的思维，你会想出很多奇思妙招来捆绑你的下家。

正是因为有了这样的思维指导，我们的做法和很多同行的做法都不太相同。

最为明显的有两点，

第一是，我们会不定期去经销商处指导推广展业的成功经验，帮助提升他们的思想，建立一些正确的经营理念。

而大多数同行是做了很多年都从来没有做过这件事，甚至都不知道他的下家具体位置在哪里。

第二是，我们是真正做到了无条件退换货服务。

而很多同行只是以这个为口号来吸引客户拿货，到了后期出现退换货特别是退货的时候，就会百般刁难找借口推脱，或者只允许在指定款式内换货。就算真的履行了当初承诺也是不情不愿、态度不好。

而捆绑下家的其他一些小细节，就太多了。

比如，客户进店就有饮料喝啊，逢年过节都邮寄巧克力啊喜糖啊台历啊验钞笔啊等创意小礼品，偶尔短信问候啊，打电话了解销售、经营等情况啊，去登门拜访的时候带些特产啊礼物啊之类。。。。。

尽管看起来，我们做这些事情要浪费很多精力、时间、金钱。有时候甚至单笔生意都是亏钱的，比如，有的客户拿了一批货结果最后退回来一大半，这一大半我们有时候就要当尾单处理给别人了，算下来我们就会亏钱了。。

但，久而久之，就会见到效果了，表面上是吃了眼前亏，一两笔生意亏钱了，但长期来看，一个忠诚的下家会给你带来源源不断的财富。

表面上看，一些客户给我们带来的收益太少如星星之火，但这样的客户多了而不流失掉，就终成燎原之势哇。

其实，我写这些项目的时候，觉得一点新意都没有，因为这些操作思维在我的课程里面都已经全部揭秘过了。

所以，没有了什么新鲜感，你如果看到我经营的所有项目，你就会发现，

我很多项目运作的核心思维其实都是一样的，只是因为具体项目的差异，而最终具体操作的方式方法看上去完全不相同而已。

万变不离其宗，各位要得到的不应该是具体一个项目该如何操作的建议，而是要从我的课程中吸收到能提升思维的精华呀。

而我也坚信，我并不是个特别出众的人，除了相貌比较帅以外，其他各方面都普通得不能再普通了，我做得成功的事情，我相信世界上百分之八十的人会做得比我更好。

问题是，你在这其中吗？

日期：2010-12-16 23:26:07

有问题的朋友，我们就此一起交流学习。

然后第二阶段就到此结束鸟。

第三阶段的内容可能比较少，我也想尽快完成。因为根据惯例，快到年底了，我马上就要开始忙起来了（其实现在事情就渐渐多了），月底之后估计就真的没有什么时间了。

不过大家可以放心的是，在课程结束之前，绝不会太监。

日期：2010-12-20 19:03:59

郑重号召班长、副班、猩猩队长等兄弟多为大家贡献贡献，多探讨探讨各位朋友提出的问题。

我现在的事情渐渐多了起来，以后估计没有那么多时间来上网鸟。

争取在圣诞前把第三阶段的内容写完。

日期：2010-12-20 19:07:51

其实，第三阶段的内容用几十个字就能表达了。但就这样表达了以后，

有点不太负责任的感觉，也可能大伙会知其然不知其所以然。

所以，我还是会尽可能将思想描述清楚，大家能最终明白其本质后为己所用，就好。

今晚有空，先写一段。。。

日期：2010-12-20 22:14:48

如果说，有个思想能贯穿这三个阶段，那就是：做任何事都要探究其本质。

如果说，前两个阶段是讲，如何让你经营的项目自己工作，从而给你带来更多的金钱。那么，这第三个阶段就是告诉你，如何让你的金钱自己工作，给你带来最终的财务自由。

如果说，你具备了前两个阶段的武功，你最终能轻松地赚到很多钱。但，不说赚到一个亿，就是赚到一千万都是有难度的，绝不是两三年就能达到这么简单。

那么这第三个阶段才能让你的钱迅速累积，向亿发起冲击。正如我以前提过，真正拉开财富差距的，就是这第三个阶段。

如果说，前两个阶段是告诉你如何赚钱，那么，第三个阶段就是告诉你如何致富。

赚钱和致富不在一个层次。

很多人很会赚钱，但最终不会致富，反而会再次陷入财务危机，看看那些昔日的挥金如土的名将明星，很多人过去风光无限，现在却连温饱都有待解决，很多人一把年纪了还迫于生计重操旧业、重登舞台。

而如此种种，只因为他们不明白一件事情，那就是知道如何赚钱的同时还要知道如何去致富。

就因为这一点相隔，结果就相差了十万八千里，这不得不说是个杯具哇。

而我们要达到什么样的标准呢？我们要达到的就是从一旦赚到钱，那么你的财富就要不断增值，远离破产的危险。

那这个阶段呢，不要求你出一分钱，也不要求你做任何事。只需要你完



全清空你以前这方面的陈旧观念，做好准备接受一个全新理念的洗礼。

而假如，你觉得这样的代价都过于昂贵，没人阻止你继续保持无知。

好了，经过前两个阶段的修炼，并一步步开展你的一个个创业计划，随着时间的推移，你逐步有了可观的收益，你的银行存款也越来越多。

这样，就出现了一个问题。这个问题我想，放在十几年前估计明白的人都不怎么多，但是现在应该大多数人都明白了。

就是：你的钱放在银行干什么？你的钱放在银行是增值了还是贬值了？

很明显，你如果想在赚到钱的基础上进一步致富以至于达到财务自由，那么，把你赚到的钱存在银行，并希望从中获利，是条很糟糕的途径。

因为存款只能获取微薄的利息，用以抵消一点点让你的钱不断贬值的通货膨胀，所以，你的钱相应的购买力会逐年下降，直到你什么都买不起。

最终你会惊奇地发现，你赖以信任的银行将你辛苦赚来的钱钱蚕食殆荆这个道理大多数人都明白，特别是年轻的一代。我就不再多讲了。

所以，很多人就有了个思路：要将自己的钱以其他的资产形式存在，而不是以存款的方式放在银行。

这个思路，绝对是正确的。

假如你现在连这个思维都还没有，那赶紧地，将你大脑里从祖祖辈辈那里遗传下来的那些传统的落后的思维和观念 FORMAT 掉。再把这个观念 COPY 进去。

那么，大家首先就要具备的这个思维就是：致富的唯一方法，就是让你的钱通过某些资产形式存在，并不断增值，带来远远大于通货膨胀率的报酬率。

所以你要做的就是投资一些东西，让它来和通胀赛跑，并远远地超过通胀。

既然刚才说了，大多数人都具备这个思维，也确实是这样在做，那为什么最终达成财务自由的人却是凤毛麟角呢？

我们先来看看他们都做了些什么。

很多做企业的人呢，明白这个道理之后，看着钱放在银行不断贬值也心

急如焚，但又不了解其他的投资渠道，于是，他做了一件貌似很合理的事情，就是做自己熟悉的事情，投资自己的企业。

思维是正确的，但很多人忽视了一个问题，就是你的企业资金、规模与你的配套能力的匹配问题。于是，你就看见很多摆地摊的人摆着摆着就开起了小商铺，小商铺开着开着就搞起了大门面，小店做着做着就搞起了连锁。。。

但是能力有限、人才资源有限，等等等等因素最后限制了项目的发展，一旦能力的提升追不上规模的扩张，往往，本来是想让闲置的资金产生更多的价值，结果却是由于盲目扩张而最终资金链断裂导致了企业破产。。。悲哉。

有的人呢，没有什么企业啊项目的运作经验，有些闲钱，就看见什么热就搞什么，最后成功的人呢，也是少之又少，大多数人呢，有的一开始就亏钱，渐渐亏没了，有的开始运气不错赚到一些钱，可是最终也是落得下场不好。

这些人投资的东西呢，包括房产、股票、期货、债券、黄金、古董、艺术品、普洱茶、兰花。。。。。

诸如此类，每个人都可以在身边看到很多。

而，如果你的思维和这些人的思维没有不同的地方的话，那么，你还在傻乎乎地期望你的结果会超越他们之上吗？

那么，有朋友就会觉得这世界太疯狂了，不知道是死，知道了最后还是死。。。

嘿嘿，如果通往令人神往的财务自由之路是这么轻松的话，那岂不是人人都能达到？天堂岂不是也人满为患？那财务自由本身又有何魅力可言呢？

所以，我首先要讲的，就是告诉你，这些问题出在哪里了。

只有知道了问题的根源，再去掌握正确的思维和方法，才能不步其后尘而寻潮之迹哇。

这些做企业的人，将钱投入自己的项目来扩大规模以博取更大的盈利，这是可取的，关键在于，很多人不明白规模的大小不是由钱多钱少来决定的，是有很多因素来决定，而他们只注重于这一个因素而忽略了其他因素的重要性，自然会得不偿失。

这是因为他们没有去深入了解事物发展的本质所致啊

而更多的这些人群，为什么选择如此众多的投资标的来用自己的血汗钱进行投资呢？

第一是因为个别暴富的诱惑而产生了羊群效应而忽略了风险的意义。

绝大多数人都是不能静下心来思考事物本身意义的。就像很多明显荒谬如万里造林之类的事件也能劫持为数众多的人的思想一样。

第二个是因为人们基本不具备长期投资的思维，从不去研究那些能长期胜出的投资标的，而选择那些短期有空子可钻的产品。

要知道，任何事物的发展都是有规律的。

短期的得失永远只是一朵浪花，最终会被大潮所吞没。

就像你现在常看到抢劫犯得手后收获颇丰，但规律告诉我们，只要他这辈子一直不断做这件危险的事，总有一天会被抓到。

就像我和你对赌硬币正反面，一人猜一面，你输了给我 2 元，我输了给你一元，可能这几分钟你运气不错赢了不少，但久而久之，你会倾家荡产。。

这样的例子很好理解，但稍微复杂一点，很多人就迷失了。

就像你要越过两个一样的池塘，一个池塘里面有 10 条鳄鱼，一个池塘里面有 1 条鳄鱼，但事实就是很多人依旧选择鳄鱼多的池塘去跳。因为开始他们的目的是为了安全过河，可做着做着就偏移了自己的初衷。

好了，以前说过，就是做任何事都要做收益大、成功概率高的选择。但真正能这样研究的人能有多少？

估计很多人还不明白我在说什么，那就出个题目来大家想想，大概就能知道我说的是什么意思了。

你我身边都有大批的人在炒股。请问，你咋看待这件事？

如果你也炒股的话，那你为什么选择炒股？为什么不去炒黄金、炒期货、炒兰花等等。。？

日期：2010-12-23 13:18:55

好，对于为何炒股而不炒其他的东东，几位朋友也说了不同的想法。

接下来，我给出我的依据来，也就是一份很重要的统计数据，各位又将再持什么态度呢？

美国 100 年年平均回报率排序：股票指数 10%（世界 7%）、房地产 6%、黄金 3%、艺术品 1.5%。

也就是说，一辈子做股票投资的话，综合掉破产与暴富的人群，平均来说每年可以获得 10% 的复利收益，而如果做艺术品投资的话，平均来说每年只能获取 1.5% 的复利收益。。。

我们的目标是什么呢？我们的目标是尽可能取得大的收益，所以要做的就不是凭兴趣、爱好和流言热点，而是要做长期复利收益最高的事儿，那就是投资股票。

这才能成其为投资股票的真正原因，如果长期来看，投资艺术品的平均回报率最高的话，那我也会毫不犹豫地放弃股票而转投艺术品哇。

就像，如果我的目的是短期就要在天涯盖一座高楼，那该怎么做呢？

首先我就要选择天涯里面最活跃的版块，那就是娱乐八卦。因为不出意外的话，大多数最高的楼会出现在最活跃的版块。

那如果开始就选错了地方了，比如开贴到了创业家园啊管理前线之类的地儿，你拼命盖一年的楼都可能没有人家一天的楼高。

其次呢，你要看这最活跃的版块里面最为活跃的帖子大多是什么内容。你发的东西呢，就要符合这些看这个版块大多数人的价值取向，吸引这些无聊的人的眼球。

所以，选对地方只是第一步，然后你还要做对事情呀，不然像我这个帖子如果发到娱乐八卦去的话估计看的人都没有，早就沉了。

呵呵，不信的朋友可以去看看一些比较活跃的帖子，有些贴主把同样的帖子不同版块到处在帖，但就是有的版块冷清，有的地方热闹。

同样的东西，不同的受众，当然受欢迎程度不同嘛。

那么，如何才能吸引经常去逛八卦版块的人的眼球呢？那无非就是：香艳、雷人、刺激、新鲜，最好能与时事搭点边，与名人搭点边，与真实搭点边，最好还能互动一些。。。

把这些元素糅合进一个帖子，发出去，高楼便成。

不知道这样的类比，大家的思维是不是清晰一些了？

言归正传。

看到开始给出的那些百年统计数据，我们就会知道，要让资产得以最高回报率地复利增长，最有生产力的事情就是要投资股票。

这样，你就不难理解为什么第一梯队的富豪有个共同点就是几乎人人都持有股票。

不要看着这几年房地产炙手可热，但长期来看，年均回报率是没有股票投资高的。

这也能解释为什么通过股票投资和房产投资发达的人比做艺术品投资、普洱茶投资之类而发达的人要多得多。

就更别提什么炒金啊炒花啊炒邮票的那些不入流投资了。

不出意外，绝大多数的投资者冒着破产危险的同时，辛辛苦苦一辈子最终会连通胀都跑不赢。

所以，开始的选择就决定了最终的结果。我的感受是，实业做得再大也是敌不过虚拟经济的，何况我们国家的证券市场未来的发展空间还大得惊人，未来一二十年，通过资本市场的不断健全，我们国家肯定会因此而诞生一些世界航母级的大公司，而我们会搭上这一班隆隆起步的高速列车吗？

你呢？最开始，你是选择投资股票还是投资那不靠谱的兰花？

接下来，我转个高人的一段话大家看看：

我知道，当一个国家地区的国民生产总值达到人均 2000 美元以后，将会进入全民理财的社会，全民理财就意味着有更多的人进入股市进行投资投机。

更多人进入股市的结果是股市中存量资金的扩大与沉淀。从筹码与资金的供求关系来说，常识告诉我，资金是无限的，筹码是有限的。

所以，资本市场的高估是常态，暂时的低估是灾难预期被人性所扩大的结果。这就是我全身心、全部流动资产投入股市的唯一理由，也是信心所在。从这个角度来说，那些对于股市持谨慎态度，认为该分散投资的理论，其实是缺乏对整体的了解，缺乏对股市自信的原因。

当然，假如我一旦在股市退休，我就不得不搞个投资组合，以适当的规避风险。。。

看到这里，你有了什么心得呢？

你的心得是：赚到钱之后通向财务自由的致富之路就是：投资股票。

同时，你会觉得比较扫兴的是，为什么我周围这么多人都炒股，大多亏得一塌糊涂，不破产就万幸了，哪里有看见他们走向了财务自由之门呢？

我就要问你了，你是怎么看待炒股这件事情的？或者说，你是怎么做股票投资的？

其实，不用说我都知道绝大多数人不知道做股票投资的本质何在，其真正的魅力何在。

现在我们从大的、最根本的方面说起。

世间万物相通，股票投资也不例外。和做实业投资的道理是相通的。

但是区别也会大得惊人。

打个比方，你有一间门店做点小买卖。

10万元起家，第一年赚了10万，变成了20万，那么第一年你的增长率就是100%。

第二年你的生意更好了，赚了20万，变成了40万，那么相对于你这一年的本金，第二年的增长率还是100%。

问题是，这样的高增长能维持几年？估计很多生意一个门店就只能维持在每年赚20万这个水平了。

所以，你第三年没有出意外，也赚了20万，相对于你40万的本金，第三年的增长率就是50%。

第四年呢？也赚了20万，相对于你60万的本金，第三年的增长率就是33.3%。

第五年呢？也赚了20万，相对于你80万的本金，第三年的增长率就是25%。

。。。。。

看到了吗？同样的生意，每年赚到的钱一样多，虽然你的资金在不断增

加，但你资金的增长率是不断下降的，逐年下降，直到趋近于零。

所以，很多生意人朦朦胧胧明白这一点，希望在资金不断增加的同时，资金的增长率也要不断增加。

于是，他们想到的解决办法就是：将赚到的钱继续投资于扩大规模或者投资于其他生意。所以，才出现了我开始讲的那一幕幕杯具。

而，遗憾的是，几乎所有的生意都要面临净资产增长率放缓这个迈不过去的坎。

怎么解决？

突然，聪明的你，想到了一条绝妙的计策：

假如，我有个朋友 A 想做点小买卖，约我合伙经营，一起投资 10 万元，我投资 1 万元，占有 10% 的股份，他来经营这个生意。赚到钱了呢自然会分给我 10%。。。。。

然后呢，这个生意稳定后不能盲目地扩张规模，那赚到的钱就不能继续投入产生效益。咋办呢？

嘿嘿，正好，我还有个朋友 B，也要经营个生意，投入 100 万，我也投入 10 万吧。。。

再找一缺钱做项目的朋友 C，投资个 50 万。。。。。

这样一圈圈下来，又会出现新的问题，如果你和你的朋友们合伙做生意，这个生意不需要你投入太多的钱，那又咋办？

或者你所参与的生意到稳定后根本不需要或者你朋友不同意你追加投资，那又咋办？

这样，久而久之，你的钱钱，就又没有去处了，买兰花邮票啥的风险又大，放银行又郁闷，真是前后受敌啊

而，这个时候呢，有个方法能让你所有这些瓶颈都能得到解决，那就是：投资股票。

投资股票的本质，就是合伙做生意，只是，你不需要去参与决策和经营罢了。

这就是和经营实业的相同之处。

只是你投资的十万元能占你朋友生意的 10%，但你买个股票的话，可能就只能占到那个公司的万分之一了。

同样，你的朋友年增长率为 30% 的话，你的十万元也能增值 30%；你买股票的这个公司年增长率为 30% 的话，大抵，你的十万元也能增值 30%。

只是股价有高估和低谷的区别，而价格和收益又需要一定的时间来统一罢了。

不同的地方在于，你有几十上百万，说不定都难于找到项目来容纳它，但投资股票就大抵没有这个困扰，几十亿都放心来。

重要的是，投资实体的话，你研究好一个生意后想加入其中并不是一件容易的事情，而投资股票就轻松太多了。

想退出也是一样。

就是因为有良好的进入和退出机制，所以你经常可以转换不同的投资标的。

买进一个公司是因为这家公司正处于行业上升期，业绩能得到几年的高速发展，所以你的资金可以参与其中搭便车获取同样的增长。

而一旦这家公司的发展放缓，进入了调整期，那么你随时可以卖掉，然后再买进一个处在高速发展期的公司。。。

没有天花板，资金得以长期的复利增长。

这就是证券投资的真正魅力所在。也是这第三阶段需要探讨的。

而关于这个复利的概念呢，有必要提及一下，因为这东东实在是太彪悍了，连传说中的爱因斯坦大神都曾经感叹：复利，是人类历史上最伟大的数学发现，是世界第八大奇迹。

那么，这个复利到底是个什么东东呢？俗话说来说就是驴打滚，利滚利。

比方说，你有 10 万元，第一年增值 20%，就变成 12 万，第二年也增值 20%，那可不是 14 万了，而是  $12 \text{ 万} \times 20\% + 12 \text{ 万}$ ，也就是 14 万 4 千元。。可别小看这 4 千元，如果年限一长，嘿嘿，差距就会大得让你吃惊。

恩，如果你有 10 万元，每年能有 30% 的增长率，那么你觉得这 10 万元在 30 年后会变成多少钱？



嘿嘿，我还不说 40 年 50 年，怕吓坏你。先自己估算估算，再来看看下面的这个复利表吧。

日期：2010-12-23 13:20:18

复利表

|    | 5%   | 10%   | 15%   | 20%    | 25%    | 30%     |
|----|------|-------|-------|--------|--------|---------|
| 1  | 1.05 | 1.10  | 1.15  | 1.20   | 1.25   | 1.30    |
| 2  | 1.10 | 1.21  | 1.32  | 1.44   | 1.56   | 1.69    |
| 3  | 1.16 | 1.33  | 1.52  | 1.71   | 1.95   | 2.20    |
| 4  | 1.22 | 1.46  | 1.75  | 2.08   | 2.44   | 2.86    |
| 5  | 1.28 | 1.61  | 2.01  | 2.49   | 3.05   | 3.71    |
| 6  | 1.34 | 1.77  | 2.31  | 2.99   | 3.81   | 4.82    |
| 7  | 1.41 | 1.95  | 2.66  | 3.59   | 4.77   | 6.27    |
| 8  | 1.48 | 2.15  | 3.06  | 4.30   | 5.96   | 8.15    |
| 9  | 1.55 | 2.37  | 3.52  | 5.16   | 7.45   | 10.60   |
| 10 | 1.63 | 2.59  | 4.05  | 6.19   | 9.31   | 13.79   |
| 15 | 2.08 | 4.18  | 8.14  | 15.41  | 28.42  | 51.19   |
| 20 | 2.65 | 6.73  | 16.37 | 38.34  | 86.74  | 190.05  |
| 25 | 3.39 | 10.83 | 32.92 | 95.40  | 264.70 | 705.64  |
| 30 | 4.32 | 17.45 | 66.21 | 237.38 | 807.79 | 2620.00 |

日期：2010-12-23 13:25:07

争取圣诞前把这个阶段写完。这两天就加把劲。。  
所以回复的话就请各位好朋友代为探讨吧。

日期：2010-12-23 21:26:27

我想如果帖子写到这里到此为止的话，估计质疑声一大片，板砖满天飞。做股票就这么简单？没看见 90%的人都在亏钱吗？没看见破产的人大有人在吗？中国和美国不能比，在中国搞价值投资真是异想天开啊怎么地怎么地。。。。。

我没功夫和你辩论闲扯。没这个义务嘛。

我只能告诉你，股价长期来看，是由上市公司的业绩来决定的。

短期来看，是由供求关系决定的。

是洞悉短期的供求关系比较容易还是调研上市公司的业绩成长空间比较容易？

当然，如果你把二郎神的第三只眼睛都挖来了，可以洞悉短期内股价波动背后的玄机，那你去猎庄兴风作浪都没有人管你。

如果你没有这个本事，那还是老老实实走你最容易走的路吧。

因为任何一个在这个市场中能长期胜出的人都知道，长期以来，任何经营不善的公司，尽管在二级市场都会有翻云覆雨的表现，但最终难逃被并购或被退市的悲剧。

而那些经营不错的公司，不管多少年股价平平、无人炒作，但最终总是一柱擎天，实现自身价值与价格的统一。

所以，你会看到，经常频繁买卖操作的人，绝大多数不懂股票投资的本质，买进和卖出的原因是听朋友说阿听网友说阿听所谓的专家说阿自己感觉 K 线形态不好啊等等等等可笑的理由，这样的人最终会被市场消灭，如果还没有消灭，那是迟早的事情，或者唯一的答案是运气好而已；

那傻乎乎长线持有的人呢，运气好拿到一只好股票就翻了多少倍，运气不好的早就退市破产了。

一味做短线和一味做长线都是不合适的，没有触及本质，而真正符合股票投资本质的做法，是不断跟踪研究目标公司，根据其业绩变化来进行买卖操作，行业稳定，公司稳定，就一直拿着等待价值回归，公司业绩变差或者股价被炒作而高估，就卖掉。

而深知我就是个小屁孩的我，是个彻彻底底的风险厌恶者，愿意做最安

全的事情，愿意跟随大的趋势和规律。

我深知，我如果想实现财务自由，必须要坚定不移地投资股票，必须要坚定不移地走符合证券投资本质的这条路。

其实，说到这个阶段的内容呢，我也大概是从05年才开始的，在此之前，对股票投资的概念完全和一般人一摸一样，没什么不同，对股票这玩意也没啥好感，就是暴涨暴跌的事儿，风险极大，所以，05年之前我是没有碰过股票的，也没想过今后会弄这东西。

转折出现在哪里呢？

那是在05年初的一次，在飞机上翻阅一本杂志，上面有一篇关于股神巴菲特的报导。

就是这篇报导，让这次飞行成为了我生命最为重要的一次飞行，给了我一次深刻的洗礼。

因为我发现了2个问题：

第一个，巴菲特像我这么年轻的时候，算上几十年的通胀，依旧没有我有钱。

第二个，如果按照我现在的生意收益，达到05年巴菲特的财富，不出意外，得好几万年。

为什么？

答案只有一个，就是他有本事把他的钱钱在几十年内，每年都复合增值百分之二十几。

就这么简单。

而我现在呢？有这个本领吗？头几年还不错，不断有投资新项目，增长率还是不错的，但是这两年就明显不行了。因为钱越来越多，净资产增长率就越越来越低了。

某种程度来讲，这一点就是现在的我和巴菲特的唯一区别。

继续意淫，如果我也能像巴老那样让财富每年获得百分之二十几的复合增长，那么，在我有生之年，财富也能超过巴菲特。

也就是说，如果掌握了达到这个目标的方法，我需要的不是预知未来，

因为掌握了这样的方法，就等于掌控了未来。

问题是，我该如何去获得呢？

经过人生最重要的那次飞行，我就开始朝这方面努力了，可经过我一番挖掘之后，我就失望了，我周围，包括亲戚、朋友、同事、熟人。。以及这些人的熟人、亲朋好友，炒股的人很多，但都不是我想要的，都完全是在瞎胡闹、人云亦云，不说系统思维，就连一两个听得进去的投资理念都没有。。

在这种情况下，我该咋办？

我当时是这样想的，我是要学习到这种让资产能长期复利增长的方法来进行未来的证券投资。

但周围那些我能接触到的人，有的研究股市已经十几年了，依旧是一无所获，我能保证我从零学起短期内就比这些人厉害吗？我智商多低啊何况，要有足够的学识来分析上市公司的质地优劣，也不是一天两天的事情。专业人士做专业事，很显然我毫无天赋，也无从学起。

所以，自学成才这条路就被我否定了。

那么，成功有2种方式，一种是自己摸索，一种是学习成功者的经验。

所以，我剩下的唯一一条路就是：先要找到具备这样投资理念并有成功投资经验的大师

而既然在我周围已经找不到任何突破了，我只有到外部去寻求机会。

我要到金融聚集的地方去寻找可能。而只有2个金融比较发达的地方供我选择，一个是上海，一个是深圳。

上海比较陌生，深圳就比较熟悉了。所以，我要做的就是带着这个目标，重返深圳。

打定主意，我就孤身一人，又回到了熟悉的地方，带着一个全新的目标。到深圳安顿好后，我就开始思考，我该从何做起呢？

前几年还在深圳的时候，曾经做过几个月的证券经纪人，但证券方面的专业知识完全是垃圾得很，那时候证券经纪人的门槛很低，几乎是个人就能当，营业部那些人比我也强不到哪里去，由于当时行情的缘故，很多人都慢慢退出了这个舞台，现在还在的人也是苟延残喘。

所以，营业部就算我去了估计也很难找到我要寻找的人。

当时，我就想，或许，我应该到提供这种金融服务的公司去，开这种类型公司的人应该会有我想找的人。

说干就干，我就开始不断去这些证券投资咨询公司面试业务员的工作。接下来的几个月时间，去了好几个证券投资咨询公司，其中有两个公司规模还真不校。。

辗转反侧之后才发觉了我以前从来没有想到过的一些问题。

原来这些富丽堂皇的公司不管是开展什么业务，都清一色是些骗子公司，气派的写字楼里只有做电话销售的人，那些幕后的骗子老板们从来不露面，就算是电视上的上镜分析师也很难有时间到公司来几分钟，所以，无论你干多长时间，你所能接触的，不是同事就是那些被电视广告忽悠之后打电话过来的可怜股民，更加谈不上我要寻找的哥人了。

除了感受到这个行业的黑暗之外，一无所获，当时真是郁闷哇，辛辛苦苦几个月，才得出这么个结论。

难不成非得要跑到美国找巴菲特去？那些中国的巴菲特们都会藏在什么地方呢？

那些平时和我接触的朋友同事听到我要寻求价值投资之道，无一例外嘲笑我，说，在中国你就别想走这条路了，行不通的，绝对死路一条，云云。我却下以为然，因为我一直认为符合本质的才是能长远发展的，才是靠得住的。

就这样，在不断寻找的过程中，出现了一个偶然的机，我一朋友要去和上海金融报的一个记者吃饭，他便邀我同去赴约。

席间觥筹交错，也得知这个记者才上岗不久，之前也在深圳一家基金管理公司做过行业研究员，后来才跳槽去的上海金融报。

他告诉我，其实一些好的基金公司也是以价值投资为主导思维的。建议我去基金公司去寻找机会。

顺便一提，这家伙在基金公司做研究员期间，主要的研究成果就是：苏宁电器。他向我们隆重推荐了这个股票。那可是 05 年的时候哦，可惜的是，

我们都没有买。

那次聚餐我们有 4 个人，我抢着买单了，一千多大洋哇，不过相当值得了。至少绕了一大圈，我终于有了方向。

接下来的那一段时间，就比较顺理成章了，无非就是了解、对比那几个为数不多的规模比较大、资金比较雄厚的基金公司。

那为啥不去研究所有的基金公司呢？这里我要分享一个观念，其实也经常提到，就是：永远要做成功概率大的事情。

人才、资金，都是趋利的。规模大、资金雄厚的公司往往会吸引更多的优秀人才，调研到更及时、真实的资讯。

长期来看，这样的公司淘汰率是远远低于其他小公司的，而且往往这样的公司会成为长跑冠军。

当然，也不排除一段时期内，有其他的小公司的基金产品能如黑马般名列前茅，但毕竟是小概率事件，且毫无预测分析的规律可言。

所以，我要选择的就去申购最好的基金公司里面最好的基金。

说到这个思维呢，举个例子就太好理解了：赌球。你是会押宝传统强队还是如韩国、尼日利亚这样曾经的黑马？

但一赌球是有赔率大小之分的，而买基金赔率却没有大小之分。既然没有赔率之分，那你为何不选择赢面更大的公司产品呢？

这个思维和选择投资股票而不投资其他的理财产品是一样的。

这句话估计很多人看了都会发笑：这个道理谁又不知道呢？

但，真正去做到这一点的人又能有多少呢？假使你曾经买过基金，请问你当初又是如何考虑的呢？

而如果大众都能这样思维的话，那其他小公司的产品就绝迹了。我们不能指望所有人都和我们具备同样的思维、同样的行动，这是不可能的，再大的号召力也不能做到这一点。

因为盛宴总是为少数人准备的，大多数人是为盛宴买单而存在。

写到这里，大家应该清楚，这第三阶段要干的事情是什么了，那就是投资股票，比较适合大众的做法就是将闲钱买一些好基金公司的优质基金。

呵呵，失望了吗？传说中的第三阶段讲了这么多，到目前来看，原来就是要买优质基金哇？

是否有人认为国内那些基金经理都差得可以、没有资格替你完成财富增值呢？我认识的很多人都持有这样的观点。他们只属于两种人，一种是真正的牛人，一种是比我都差。

而我认为，这样的傻瓜式做法，对于没有什么金融投资专业储备的人来说，是最具性价比的。

也就是说，如果你没有精力和资源去研究证券投资之道，也没有时间和兴趣的话，投资基金会是个不错的选择。

别他妈傻乎乎人云亦云地一窝蜂去买股票，奢望着一夜暴富，馅饼凭什么就会砸到你头上呢？对于绝大多数人来说，那是在玩命，知道不？你是要刺激还是要赢？

同时，也别嫌人家基金经理差，至少比你强哇，既然你找不到更高段位、能力在基金经理之上的高人来为你分享研究成果，那就不得不说，买基金是最适合你目前的状况了。

日期：2016-12-23 22:07:10

再往深处讲，其实就是要探究证券投资的本质。

而那些以价值投资为主导思维的基金产品，是符合这个本质的。

那，还有啥是符合其本质的呢？这是你需要判断的，就算你不具备专业的知识，有时候你只需要多动动脑筋思考思考，也能发现很多东西是否符合其本质。

打个比方，有人说，12月到了就必须穿大衣。12月和穿大衣有什么关系呢？

因为12月就是冬天，而冬天气温就会降低，气温降低我们就需要穿大衣御寒。

所以，气温降低才是穿大衣行为的本质。你判断的标准就是：气温降低了，我才需要穿大衣。而不是12月，也不是冬天。

如果你沉迷于12月和冬天，就是没有探求到其本质。

结合到证券市场上来说，很多事情自己也能这样判断了。深挖下去，你就会发现，原来“12月”和“冬天”下面，根本就没有“气温降低”这个本质存在。你就会自己得出判断，其实，很多所谓的专家讲的条条道道都是没有本质依据的，都是凭空意淫，都是浮云。

所以，你要秉持这样的思维利剑来看待你接触到的铺天盖地的资讯，你就能获得你想获得的成果。你所作出的投资决策符合其本质，才能获得预期的收益。

关于证券投资，接下来的内容呢，除了买优质基金之外，再来说说另一个我寻求到的、符合其本质的投资方法，那就是无风险套利。这个也是大众能够不费太过功夫而得到的方法，当然，要买基金更费点功夫。

（至于另外的投资方法，则需要具备其他的一些高深点的东东，我想也不太符合大多数人，大家看了知道了也不能复制成功，写了也没啥实际意义，所以干脆不写了，就谈这一个吧。把无风险套利谈完，就结束了这最后一个阶段，鸣金收兵。）

那，啥叫无风险套利呢？说白了，就是在股市中，没有风险或者很小风险的情况下，能获得一定的预期收益。

哇哈哈，有人傻眼了吧？还有这等好事？

我负责任地告诉你：这样的机会当然有，而且经常有，特别是在熊市中。

只是你能不能发现而已，只是你发现了觉不觉得这是个机会而已，只是你觉得这样的机会满不满足得了你的贪欲而已，只是你觉得可行、能不能勇敢地去参与而已，只是你参与了之后能不能坚持下去而已，只是你坚持下去了能不能及时收手而已。

所以，这个阶段最后的一部分内容，就是来谈谈无风险套利。争取平安夜前写完。

作者：试着走 回复日期：2010-12-23 22:18:00

潮哥看在我积极发言的份上回答一下我的问题吧



只是有一点不明白，既然最后还得回到投资股票（基金），那为什么我们不能开始就选择股票，省略了实体创业的中间步骤。是因为开始的实体创业都是为了锻炼自己，积累经验，开阔眼界等为最后做准备，还是其他？请潮哥指点、指点、指点。。。。。。。。。。。

作者: wish\_a 回复日期: 2010-12-23 22:22:51

是基金，为什么创业者不一开始就选择基金（如果选择的基金能实现复利增长的话），还是老问题，呵呵。希望潮哥解答... 还看不透本质啊，哎

=====

在初期，以小屁孩的资源状况而言，还是创业（如果能选对方向的话）增长率更高一些，在短期内甚至可以翻着跟头上升。只不过发展到一定地步后，其增长率就下降了，这个时候就需要转到资本运作方面了（包括金融）。

而股市，如果用价值投资的方法，是不大可能有这么这么高的增长率的；但从长期而言，以及从消化资金的能力而言，还是股市更好一些。

所以，不同时期选择不同的方向。

作者: wish\_a 回复日期: 2010-12-23 22:27:54

换句话说，如果我有几百万的资金（资产），那么我必然要转到股市。

但如果我现在只有三五万的资金，那么还是创业为好。

——创业的话，做对了，三五万可以在几年之内增值到几十万，甚至几百万。而且比较可控。

股市，如果投机，固然有可能获暴利，但风险太大，不如创业本身实实在在。但如果价值投资，是不大可能在几年之内由三五万翻到几十万的。

日期: 2010-12-23 22:37:44

楼上的试着走兄弟提出的问题估计是很多人的问题。有一定代表性。

就此，简单说几句。

基本上，你说的这点是有道理的，wish 兄弟语出也是同样的非凡，我认

可关于创业初期增长率与后期通过投资的增长率对比的观点。其实实业投资和金融投资本质是相通的。

而我不太赞成在财务还没有平衡的时候投资股票。为什么？

如果你今年投钱买股票了，明年要买房啊买车啊项目投钱啊又要卖出来，这样会带来很多很多不利的影响，如果金融投资丧失了复利的作用，就意义不大了。

展开谈篇幅太长，大家就自己琢磨琢磨。有过类似经历、有一定投资年头了的朋友应该有些感触。

另一方面，证券投资，只要方法正确不激进，其实，投资的时间越长，风险才越校

不过也有种投资方法不错，那就是基金定投。

我个人的观点是，只进不出，能保证吗？

能的话，保证了方法的同时也保证了心态，基本上，整体向好就是可以预期的了。

但我一向行事彪悍，创业期间，突发事件会比较多，本来钱钱就紧张得很，常常断粮，哪来的余粮定投呢？不透支信用卡就不错了哇。

所以，基金定投我比较倾向于推荐给有稳定收益的上班一族，当然，如果你创业过程中能有余粮，当然也可以采取这种方法啊，而如果有这种情况出现，这不就是我上面说的财务平衡了吗？

要达到财务自由，财务平衡就是第一步哇。

只是，在此之前，主要的注意力要放在项目上。经营好项目，才是最有生产力的事情。

而到了后期，可能你的资产性收入会远远大于原先的项目给你带来的收入了，你就可以花大量时间研究投资之道，确保资产稳定增值就成为你后期最有生产力的事情了。

日期：2010-12-23 22:40:49

哇塞，eddieh 兄弟的话总是那么言简意赅哇。掌声响起来。。。困鸟，明儿上午还有事呢，大伙也早点休息吧。

日期：2010-12-24 14:44:36

来鸟。

晚上要参加个晚宴，现在抓紧时间写。。。

日期：2010-12-24 15:21:46

最后这个内容来谈谈无风险套利，有朋友说要穿插实例，好，我们就从实例开头吧。

昨天说过，在股市中的无风险套利，经常有，只是你能不能发现而已，只是你发现了觉不觉得这是个机会而已，只是你觉得这样的机会满不满足得了你的贪欲而已，只是你觉得可行、能不能勇敢地去参与而已，只是你参与了之后能不能坚持下去而已，只是你坚持下去了能不能及时收手而已。举个我一直在参与的例子吧，000629 攀钢钢钒，这个股票呢，有 2 次现金选择权，第一次是 09 年 4 月份 9.59 元，第二次是明年 4 月份 10.55 元。

第一次现金选择权之前很长很长时间，股价都在 9.59 之下，最低到了 6 元多，你可以算算有多大的无风险套利空间。

第二次现金选择权现在还没有到期，但不幸的是现在已经暴涨了，但我要说的是，在这个星期暴涨之前，股价依旧是远远低于 10.55 元，最低到了 7 元多，你也可以算算有多大的无风险套利空间。

而这个就是典型的无风险套利机会之一。

那么，你知道这个消息吗？如果你不知道，那就是你没有发现这个机会。

那么，有人发现了吗？太多的人都知道这个消息，只是真正参与其中的人，不是很多。那大多数知道这个消息而不选择参与的人，就是发现了这个消息但不觉得这是个机会，或者说，他们觉得这样的盈利空间太小，还不如买其他的股票啊权证啥的去博取更大收益来满足自己扭曲了的贪欲。

那么，有人发现这个机会，也买进了。但是遗憾的是中途却选择了卖出。因为每天都有成交，有成交就意味着有人卖出。那为什么这些人不能坚持下去呢？特别是第一次现金选择权之前的那次暴跌，跌破了很多参与者的胆。这是因为他们没有洞悉这次无风险套利机会的本质，对于确定的结果还存在很多疑惑，于是暴跌放大了他们人性中恐惧的一面，他们选择了被淘汰。

。。。。。

这样的例子太多太多了。这还是确定可以赚到钱的无风险套利机会。

至于为啥有现金选择权的股票，只要股价低于约定价，就是无风险套利机会，我就不展开说了，连网上都有很多人分析得很透彻。大家有兴趣可以去摆渡多输入几个词条自己找找研究研究。找不到了我再来说。

重点在于，你如果哪一天在哪个论坛或者博客无意中发现了类似的研究报告，你会辨别它是否符合投资的本质吗？你会作出你自己的判断吗？

那，除了这样类似机会是属于无风险套利的机会，还有哪些情况也是属于无风险套利呢？

大体来说也有很多，比如大股东承诺、可转债、分离债、交易规则研判。。。等等等等，这些东西的的确确是无风险的套利机会。

由于时间的关系，我就不再一一总结了，接下来，我稍微整理一下一份在07年底，一个在无风险套利领域研究得比较深的高人，作的一次报告会的会议记录，大家自己去顺藤摸瓜吧。

日期：2010-12-24 15:59:01

当时为什么我们选择丝绸股份进行投资？

非常重要的一点，丝绸股份这个股票在股改的时候有一个非常重要的承诺，它承诺它的价格在未来一年当中如果低于三块五毛钱，上市公司的大股东将以三块五的价格全额收购或者换成现金。

如果在未来的一年当中，它的价格高于三块五，那么上市公司的大股东将给所有原有股东追加送股。

当这个股票的价格跌到三块二的时候，距离三块五有10%的差价，也就是

说你在三块二毛钱买这个股票，你的投资最大的风险，就是说你买这个股票第二天起大盘连续下跌，你持有这个股票最大的风险是一年的收益率你赚了10%。

这种情况我们可以称之为无风险收益。这个就使得很多的投资者或者说中小投资者获得非常好的心态，因为你可以重仓去买。

这个项目的风险会出现两个情况：一个就是咱们还没买就涨停了，错过了机会。

第二个是咱们买进了之后大盘连续不好，出现了意外的情况，下跌，我们只赚了10%。

刚才我们谈到由于股改的因素，有保底承诺价、有10%的保底利润，作为企业来讲有10%的保底利润是非常关键的。

对于衍生品种转成股票，转债也是有非常强的技术含量的。

由于丝绸股份在去年底转债经过他的发行已经接近于他的实践要求大概是五年时间。

转债有要求一个是三年一个是五年，到了第五年的时候，由于上市公司在五年前已经投入了项目的运作，所以这个再卖掉就不划算，那样就转成股票。

如果转债持有人没有获得一定的利益又不愿意转成股票，那么中间有利益的许可关系，往往一些上市公司的转债在临近转成股票的最后期限，这个上市公司的股票往往就容易出现非常好的升幅，包括丝绸股份也是这样。

因为在所有上市公司发行转债的时候，有这样一个说明或者说是法律条文的规定，只有这个上市公司在转债到期的时候，他转债的价格相当于30%以上的时候，上市公司有权回购他的转债，或者说是强制转股。

面临转股的还债期，上市公司希望你转成股票，这样就使得股票以合法的手段上涨了30%。

当时丝绸股份涨到三块九，大量的转债转成了股票，再加上大量的送股，结果成为了一匹黑马。

那是不是只有在股改的过程当中才有这样的案例，而且平常的股票交易

的时候，这样的案例比较少？

其实不是的，平时正常的股票交易中，同样也是存在这样的案例值得大家借鉴的。

下面再给大家举一个具体的思维，一个股票叫做“中化国际”，这个是世界五百强的公司，因为当时中化国际上市的时候，是中国第一个世界五百强公司。所以代码就是 600500。

这个公司曾经发行一个投资项目叫做“分离债”。

“分离债”是近两年的最新产生事物。发行“分离债”的公司有马钢、唐钢、中化国际，已经有六、七家公司发行这个债券。

“分离债”也是一个无风险收益，因为“分离债”也是上市公司一个新的融资手段，它就是把转债和权证衍生品种结合在一起，公司通过发行分离债的时候也配售权证，比如说像马钢，你认购一份分离债就送 25 份权证。

如果在二级市场做一些已经脱离基本项目的权证，最后的结果一定是血本无归，只不过是时间长短的问题。

但是也确实有熟悉交易规则、熟悉金融知识的人在权证方面发了大财，像马钢权证，像中化国际的权证等等，是你在某一个交易日持有这个股票，你提前两天买进这个股票，有一个交易日是分离日，那么你有权证的分离债，上市公司将免费成本是零的大量送给你权证。

但是有一块无风险的收益，就是大量的权证，这个权证一开盘上市的时候，由于市场的投机是非常强的，你可以把权证三块钱、四块钱卖出去，目前中化国际的权证是十几块钱。

我们为什么发现暴利？

因为我们在研究权证的时候发现发行权证的上市公司，它的股票必须在《公司法》和《证券法》当中有一个要求，它的市值达到 30 个亿才有权利发，如果你的市值只有 20 个亿，那么中国证监会将不会批准你的融资要求。

中化国际在当时董事会已经通过、股东大会已经通过，转成分离债的时候，当时的价格只是五块多钱。

而在研究它的市值的时候，我们发现中化国际当时的价格是五块多钱，

而它的流通盘子只有五个亿，那么计算下来只有 25 个亿，但是我们在关注这个股票的时候，发改委已经通过了它发行债券的要求，一般情况下一个月之后中国证监会也会审核。

这样我们就认为在一个月之内它的市值得必须由二十个亿涨到三十个亿以上，所以我们认为这是无风险的收益。

买进这个股票之后果然在一个月之内，中国证监会通过了它的要求。当时他分离债就在六块五毛钱左右，基本涨幅在 20%。

所以说保底和无风险是这样的制度，由法规制度、由上市公司的利益和大股东融资的手段来保证中间的无风险。

另外强调它的暴利，就是后期市场比较好，涨得非常多。它为什么涨得非常多？

非常重要的一个原因，就是在当时的市场你持有中化国际这个股票，大盘跌了，上市公司由于融资的目的或者是由于融资所必须手段可以保证你无风险。但是怎样获得暴利？

这个非常容易理解，比如说像大家通过基本面分析股票，中化国际这个股票在涨的过程当中并不是在一个股票在赚钱，而是两个交易品种在赚钱，为什么？

因为你在持有中化国际这个股票的时候，还有上市公司大量送给你的中化国际的权证，它是零、是没有任何风险的。

而且一般权证与政府的交易价格的涨跌程度是政府机关涨一毛钱权证也涨一毛钱，政府涨一块钱权证也涨一块钱。而对于十块钱股票政府涨 10%，那么也就涨一块钱，对于政府来讲就是 10% 的收益率，你持有权证，一块钱的权证涨一块钱，增长率是百分之百。

这个股票在涨的过程当中，你两个股票替你赚了钱，这个股票在下跌的时候你只亏一块钱，如果这个股票有人保底你不会亏，这个原理非常简单。

那么由于市场当中存在大量的投机的力量，一般情况下发行分离债的，发行增发的融资要求，中国证监会有特别的审核条件的，它只有对一些最优秀的上市公司，你的项目有发展前景的或者说你大股东有很强的上市公司实

力的，比如说有注册资产的公司，它的要求才会同意，像这类公司的基本面是非常好的，这个非常好并没有由个人去猜，中国证券会有很多的专家给你把关，肯定比你个人的能力强一点，这个公司涨升的幅度更大一点。

但是由于你研究更深，又没有风险，你想持有量更大，市场的其他持有者更容易认可，而进行融资的上市公司又喜欢去宣传、推广，让大家认可这个投资价格，那涨升幅度更快，获得的利润也就更大一些。

再举一个例子，曾经有一个媒体报道过一个股民在一天之内血本无归。为什么会在一天之内血本无归？

非常重要的一条，新的股民喜欢买低价格的股票，但是他很多东西又搞不清楚，结果就买进了一个四、五块钱叫做“首创”的权证，但是他没有注意到第二天权证到期了，如果你权证到期不转成股票的话，那权证就变成一张废纸，血本无归，30多万钱一夜之间就没有了。

非常惨痛的教训，对于老百姓来说可能是一辈子的积蓄。但是做权证做得好的人，可能就赚了大钱。

因为在首创权证交易的最后一天，由于这个品种已经达到五块多钱，绝大多数懂权证的人都转成股票叫做“首创股票”。

你如果在二级市场买首创股票的话，假如当时的市价是十块钱，而你买进权证，第二天就给它转成股票的话，它的成本相当于九块五钱，你一天买进之后，第二天就转成股票，然后你的成本就是九块五，它的股票的价格大概十块钱左右，立刻卖出那么你睡了一觉就涨了五钱，也就是5%的收益，假如买了100万，睡了一觉就赚了五万块钱。

这种案例也是非常多的。

还有一个非常成功的项目叫做“上港集团”。

当时上港有集团公司和股份上市公司，现在有一个潮流，包括大型国企和央企就是要争取上市，上港集团同样也是。

上港集团进行整体上市的时候是“上港股份”这个股票，你可以在未来一段时间里某个交易日用一股的股票换取上港集团的4.55，也就是说是的价格是16块钱，如果你换股票的时候可以换成34块钱新的绩优股，这个中间



也有保底的价格，如果你不愿意换，我给你另外一个选择，可以以 16 块 5 毛钱卖给上港集团换成现金。

所以很多的机构投资者以 16 块 3 毛钱就买进股票，它的保底价是 16 块 5 毛钱，在 16 块 3 毛钱的时候横行了一两个月的时间，当时我就劝我的父母亲戚你把所有的钱从银行拿出来按买，放在银行里也是 2% 的利息，而且还要缴利息税，买这个股票的话，只有短短的两三个月当中，你有 3% 的无风险收益，还不要缴利息税。

我当初做了一个选择，如果转成股票的时候，我们就盯住，如果有大量的人不转有这个股票的话，那么我们就获得 3% 无风险的收益。

但是事实上在短短一个星期内，有大量的资金大量的转成股票，后来转成股票之后，仅仅只有三块多钱，而且是国资委当中最先整理的案例之一，转成股票后大盘调整当中连续四五个涨停，也是有非常明显的收益。

由于时间所限，其实在过去的一两年当中，我们做这种案例大概做了一、二十个案例，短线的也就是睡了一觉获得了 5% 到 10% 的收益。

我讲几个例子，有农产品、有上海医药、有刚刚运行的项目叫做中信国安等等，大家可以考虑。

“深万科”，不懂的人就说因为房产涨价所以市值就涨了，事实不是这样，市场价格在 20 多块钱，但是它获得管理层批准要进行融资。

融资有这样的要求，这个上市公司作为房地产来讲，目前房地产还是景气的，需要大量的资金，但是中国政府正在信贷方面控制，那么上市公司只有进行证券市场来进行融资，作为绝大多数的上市公司的大股东，可能都希望融资越大越好，而上市公司的融资又是以融资价格来实现的。

比如说要发行两亿股，一块钱是两个亿，十块钱是二十个亿，必然我希望价格越高越好。

关于上市公司的融资价格交易规则有规定，必须用招股说明书发布当天前 20 日的交易日的均价或者最后一个交易日的均价先挂钩，它的融资价格必须是 20 个交易日均价的 90% 到 110% 之间，现在目前实施的绝大多数都是 20 日的均价，那么深万科为了使他的融资征发获得最大效益化就希望融资的价

格高，价格高就希望市价涨。

所以在大盘的调整当中，深万科就由 20 多块钱涨到 30 多块钱，最后他的增发价格就定到 32 块多，增发完之后股价就开始下跌。

这个当中有利益驱动，上市公司、上市公司大股东和二级市场的投资者利益是一致的，都希望涨都希望价格高，而到了融资结束，近阶段表现就比较差，为什么？

因为大股东的主题已经结束了，动力已经没有了。

另外一个非常明显的公司叫做“中信证券”，发行价是 60 多块钱，增发价涨到了 70 多块钱。由于时间关系，我没有举太多的例子。

日期：2010-12-24 17:02:49

各位朋友，看了这些关于无风险套利的案例，你震撼了吗？

如果你也曾经买过这样的股票，请问你买进的依据是什么？卖出的依据是什么？

这个问题估计问倒了百分之九十以上的投资者，要不然，为啥他们长期来看都是亏钱的呢？

股价涨跌都是有其内在原因的，只是你无法去洞悉而已。以前我也曾经说过一句话，世界上有很多事情我无法理解，因为我无从去了解。

所以，我要坚持做我了解的事情，赚我看得到的明白钱。

其实，的确是存在很多很多符合本质的投资方法。你也不可能去洞悉每一种。同样，我们要做的，就是在自己的能力、阅历范围内，去做符合本质、风险最小的投资，哪怕你只具备一件武器，你都会比市场上绝大多数人要强了哇。长期坚持下去，则复利可期。

写到这里，此贴基本上就接近尾声了，我想，有个问题大家一定会提，所以我在此先作说明，大家有可能出现的这个问题就是：那，我们该如何获得这样的信息和分析呢？

因为每个人的人脉资源和交友能力是不尽相同的，你具备的资源别人不一定具备，所以，不能一概而论。我只说一个大多数人通过努力可以获得的

资源。

那就是互联网。因为网络的资源绝大多数是共同的，其中那些优质资源大家都能通过自己的努力逐步获得。

接下来，还是现身说法，大家应该就能明白我在说什么了。

比方说，你现在知道了攀钢钢钒曾经存在过无风险套利机会，那么，你完全可以到网上搜搜、研究、对比一下对这个案例分析得比较深刻的人们写的帖子或者博客，全方位去了解这个作者的思维和分析方法、乃至研究成果。

只要你具备了教给你的思维利剑，洞察本质，你自然会事半功倍，分清良莠。慢慢努力下去，你就会获得很多很多很优秀的资源。

就像我现在，通过几年的努力，收藏的关于投资方面的帖子、博客都超过一百个了。

里面有些人专门研究有色金属，有些人专门研究银行业，有些人专门研究新能源，有些人专门研究封闭式基金投资，有些人专门研究债券，有些人专门研究无风险套利。。。。。

而这些人大多是专业人士，他们的分析大多都是触及本质的，都是有非常重要的参考价值的，非常值得高兴的是，他们也都愿意在网上分享自己的研究成果，那你觉得，这些东东对你的投资帮助能说不大吗？

另，副班，书就不太好推荐了，这些年我看过的书太多太杂。

总结来说，经典的书比时尚的书好，大师的书比作家的书好。

另外一点是，伤其十指不如断其一指，也就是说看一本书，不能浅尝辄止，是好还是不太好都一定要琢磨透彻，举一反三，知道好在哪里，这个好可以用在哪里，不好的话，不好在哪里。这样的话，看书才有价值，才能得到思维的提升，读书能力也能得以提升。不然，书一丢，几天后，书是书，你是你，多没有生产力哇。

整体感觉，关于历史和哲学方面的书对我的帮助比较大。世间，万物相通，很多事情，你把根本琢磨明白了，其他的问题就能一点即通。到后来，你读书的话看几句话你就能大抵知道作者持什么样的观点，背后是什么样的思维。这是读书能力的体现。

不然，思维和读书能力得不到提升，看再多的书也没用。

好了，最后这个阶段的内容，终于在平安夜前完成了，鸣金，收兵。

日期：2010-12-24 17:23:21

终于，到了我要跟大家说再见的时候了，最后，有几点呢，还是要再次声明一下的。

第一，俺可从来没有加过任何 QQ 或者 QQ 群之类，所以如有出现，纯属网友恶搞。

第二，书，是不出了，还是那句话，有兴趣的朋友尽管拿去用，就好。

第三，我要传播的是一种思想，此乃我一贯宗旨。所以，往后不会就此名头出现任何忽悠甚至盈利的事情，如有，纯属好事者好事之。

第四，有朋友提到财务自由之后的第四阶段咋办？这个我也在探索，有阶段性心得之后，再来与大家探讨，不过有可能是一两年，也有可能是二三十年哦。

ID 留给天涯，帖子留给大家，我自散分而去。

转眼，就快平安夜了，祝愿所有朋友一生平安，幸福安康。

日期：2010-12-24 17:25:09

涸辙之鲋常相濡，潮来潮去两相忘。