

## 卧龙商业思维随笔

想想应该还是从开头开始写。

笔名：卧龙

我出生于 1981 年 老家：河南商丘人士。 卧龙 QQ：945854598

我最得意的是小学二年级：“我有个梦想，那就是发明家，成为爱迪生这样的人，突然非常喜欢发明。”

现在想想：“什么所谓的发明家，跟现实都差太多，最后还是做策划生意了。”——人在变，天在看。

以前总是关注：“各种国家大事，自从上了 30 岁，然后就不知不觉，再也不关注军事，或者娱乐行业 以前也总是爱看电影，现在也不看了，没用 。 浪费卧龙的时间。”

然后一心投入到策划行业中去，对于做策划，也有几年经验了，其实也是最近几年才发的家。

后来总结了一句话：“任何事情，只要专注点，就会赚钱，看看我做的策划，就怕专注，然后钱就自然而来了。”

貌似跑题了 。

继续说上小学 5 年纪，小学五年级，春心萌动，想做生意。

当时学了一个自然课，现在想想还真是怀念呀。

呵呵 当时的自然课，是最开心的事情 。 然后还有体育课 。

卧龙天生大智若愚，聪明无比，然后想想怎么赚钱，看到煤矿，还有金色都在减少，我想要是能大把投入储存起来，是不是后期升值了，就可以赚大钱了。

呵呵 现在想，但是想法是对的，但是还是局限于想，因为你也那么多本钱，也没那么大的实力。

卧龙出生于农村。

本身家境并不是很好，我有 2 个哥哥，和一个姐姐，我算是比较幸福的了 。

在当时，农村医务条件都知道，谁家小孩子死了，很正常的事情。

不过我很幸运，在瘦弱的身躯中，还是坚强的活了下来。 我母亲说：“当时，你瘦的都

成骨头了，要不是你大娘带你去看病，现在你已经 over 了”

想想还真有些恐怖，不过结果比过程重要，重要的是我现在很快乐的活着，还能在这写自传。

说出自己真实的故事。

小学历程过去了，该初中历程了。

初中么，也就好好学习，在学校算是个中等水平的学生，不过自己挺自信，也一直很努力，但是效果却甚微。

老师虽然很看好我，日常经常夸奖我，说我非常努力，我当然努力了，不过是盲目的努力。

真不知道自己做什么，目的和方向是什么。看着努力，其实是假努力。我心里最明白。因为什么都想抓，结果什么都没抓好。

而且自己也经常大意。所谓：“粗心”

就这样然后成功考入了一个三流的三高学校。

三高是一个低级人才聚集地：“简单讲，就是都是从底层学生中刷先来的，要么没有成绩，要么有些成绩，被学费压力而来的。”

第一次考试，姐姐成功进入全校 20 名，想想还真有些得意。

因为我从来没有那么好的成绩，其实吧。名次是 20 名，分数真的不能算高。连一个二流学校的一个班都不能比。

但是的确卧龙得意了很久。

每次回家，别人问在学校怎么样，卧龙就说：“全校才 20 名” 然后然后他们一脸祝贺。

呵呵 懂的人自然懂，那种鸟学校，20 名真算不了什么。

自从获得了全校 20 名，总是跟其他学校比较，这一比较我们就真的非常低了。

比如我一高的同学，最低分数都 520 分 而我成绩也就 510 分左右。

真是人比人气死人。呵呵 还得继续努力。革命尚未成功。

刚进入高中不久，我的创业心智有再次萌发了，当时想做个导航网站，那时候还没有现

在那么泛滥。

为什么做导航网站？？

其实还是当时接触了一个书，讲解互联网赚钱的，然后我就想，如果我整合一下资源，然后把各个网站都弄到导航上去，然后后期盈利模式就非常广泛，而且流量也是相当的大。

就是这么一个想法，也耗费了我很多时间和精力。

因为不知道网站是什么东西，什么程序也都不懂，然后去百度搜：“怎么建网站”

结果一大批广告，然后还有说学 ps，现在想想 卧龙真是傻逼呀 。

然后后来我又再次规划了 2 个项目 。

第一个是生物课上的感悟。

就是“动物食物链”效益化生产，我的方案是怎么样的那？？

当时清晰记得：“猪——猪粪——发酵池子——喂鱼”，然后“鱼——出售”

卧龙的规划：

我家有 5 亩地，拿出 4 亩地分成 4 个格子。

周转轮回：养殖 3 种家禽 鸡——绵羊——猪

然后 4 个格子中都种上速生草，便于养羊，然后养吃完了，就让鸡去周转鸡去吃剩余的，然后猪喜欢吃鸡的剩下的饲料。一个月打圆场，这个格子吃完了，那个格子的草又开始长高了 。

另外那，这 5 亩地是在都种上果木树的基础之上。延伸出来的，猪粪便就可以自然上地了，然后会定期种草，和覆盖处理猪粪。

果树+（鸡+羊+猪）周转 这些思维很不错，然后就是在加上外围网，因为为了不打农药，所以卧龙提出了这个概念。

因为果木树生虫是在所难免的，我的办法就是加上外围网后，然后买一批适合田地的鸟，然后放生到外围果树里面。这样鸟就会自己捕捉虫子吃。

不过要让着鸟适应才行。

呵呵 想的很不错，不过还没具体实施过，有朝一日，我回家一定要尝试一下。

具体第二个项目方案？ 是什么那。

就是煤气行业的一个策划方案？？

那时候不管是我家还是其他各个村民都是以烧传统地锅。 对于能烧煤气是新一代（韩转运他爹开始的），烧煤气貌似是个小小的奢侈品

。

我对这个新事物还是很看好，毕竟人们会越来越往方便，快速，简洁 干净，生活层面扩展。（任何时候都以以懒的发展为基础的。） 省事，省心，安全谁不想。 --可以说任何一款产品的基本要求，都是要满足客户（消费者）要求，不管是精神层面，还是生活便利方面为基础而造就的。 --任何一款产品都是在解决实际困难而发明，逐渐被认可的。

不管是电灯，还是电话，无不解决和方面实际生活难题和质量。 --结合自身，发现需求，解决需求 这就是商业 。

“看着别人做着做那，有着不错的收入（改变生活），不时会有羡慕和嫉妒的心理效应。” --即便是在强大的自我 也会想：“为何自己不可以” 而只能：“羡慕” 所以：“要想改变，马上行动！ 与其临渊羡鱼，不如退而结网！” --开始尝试不断行动，即便失败。又有何妨。

你要知道人生本来都是曲折不断的，要是一路平坦，你怎么获得更多的收益。 你要知道：“遇是失败越多，在失败中获得的经验越多”，在成功中获得的收益少，在失败中获得的越多。

煤气前期实施过得方案：

1.主要是挨家挨户贴送煤气名片（贴广告） --目前也是以此为主

目前可扩展：2.在每村招收一个家庭代理 直接用熟人做事。 这样效果最好（看情况而定）

3. 气体自动检测系统，直接检测那家客户气不多（预警） 直接打电话送到（免费 400 电话 每个村招收一个代理，客户收集信息）。

渠道：

1.直接电话送气

2.后期直接铺设管道（每户没家一块用）。 --最好的方式，也要考虑实际情况 和支出成本。

最后：

1.进货渠道和安全保障

2.维修服务（维护好终端和气体产品气体业务）--更好增加关系

3.产品更新很换代（比如：乙醇燃料，便宜，高校也不错）

4.就是好的商业模式和加强管理。

看到“煤气这个燃料”，预测：随着工业化进程的发展，农村定然从传统以“烧锅做饭”转型到更方便，快捷的煤气行业。随着煤气行业在农村的成熟，定然会发展到管道输送。至今管道在农村发展还未大范围兴起，，，，，相信，在未来城镇化建设到农村，定然把传统煤气运输直接“管道运输”，另外预测土地个人集体化承包责任制，也会不断开来。还有一个农村坟地更改制度，农村大田地里，处处可见坟地占天的现象，可能国家领导都不往农村看，也可能是怕影响传统文化，或者实行过程矛盾重重，国家定然会在随着农田耕地的不断减少，定然会在未来50年改革。

如：坟地集体化，祖坟转移固定点，甚至为了节约土地，弄个几百层的坟地大厦都有可能。

呵呵，卧龙已经超神了竟然能预测未来，越想越激动.....

这个之外，我还想预测一个更给力的项目。未来不是老龄化严重么。然后卧龙就大胆预测，是不是棺材就会越来越好卖，虽然实行的火葬制度，但是仍然需要棺材入葬。老龄化严重也大大带动了葬礼生意的火爆。卧龙是是什么样的计划？

- 1，做棺材，而且做概念观察（金馆，银馆，普通黑白棺材，因为对于死人，一般都是厚葬，利用这个原理，卧龙就造了这个概念——所谓皇室葬礼）
- 2，葬礼也分模式（贫民葬礼——官员葬礼——皇室葬礼（呵呵，很多人死了，活着不孝顺，死了到非常孝顺，都会弄个皇室葬礼）当时还不知道什么是人性。
- 3,葬礼分等级——区别就是颜色，和一些包装不一样，还有一些（娇子，扎花，这个最暴力了。呵呵）
- 4，自己和加工厂合作，后期然后自己生产葬礼的各种东西，如果在城市的话，墓地代售。

想想都激动，然后跟一个同学讲了一下，就是在高二，他说我太异想天开，我到没到没觉得，感想就行.....因为非常喜欢诸葛亮，对诸葛亮很崇拜，3国中，我最看好诸葛亮，后来我称之为他为策划高手。因为能预测未发生的状况，解决后期可能发生的问题。

现在那，看见诸葛亮，我就走不动了，非要看个究竟，他的文章，我就会深入研究。学习自残式模仿。在日志上看到《诸葛亮给儿子的十句话》然后果断转载到空间，复制当做我儿子的家训了。以后那，我的后辈，都依照这个为祖训。

貌似扯远了，扯到个人主义了。

继续讲葬礼带来的商业思维。

想了一下，别人有坏事情找到我，我想有好事情也能找到我，于是结婚物品为一体的服务应运而生，当时的想法是：“弄两个门面，一个装修为全部为黑色的，另一个则装修为全部红

色，形成鲜明对比。然后再起一个名字，但是不知道叫品牌和知名度。

只知道叫店面：“黑白喜事”

现在看来婚庆行业是一个大的行业，并没有想想的那么简单，因为婚庆涉及婚庆酒宴，婚庆礼品，婚庆策划等，服务结构众多。

后来也就逐渐忘记了，因为是心底想了几天的结果，所以只要提出点内容，立刻想起来了。

然后到高三了，想法还是不断，因为当时看了一本书《服装行业赚钱的秘密》，讲了这样一个案例：“一个牛人一年转售二手服装赚了几百万，那时候还是相当有钱的，他们是这样做的，在大城市衣服更替很快，然后他跟超市商量，高价回收衣服，一个衣服给2元那个样子，然后给超市1元，他们把这些货弄好后，通过干洗加工一下，然后转手到二三线，或者三四线城市，一件衣服批发价5元，利润有1块多，而且要货量很高。因为这衣服出售价格在10-30那个样子，而且衣服质量有保证，虽然是断码，仅此一件，但是也非常畅销。。。。”

然后卧龙变通了一下，想想鞋子也可以这么做，因为我同学买了一双鞋子，基本上没穿多久，就仍了，想想都觉得可惜。如果收回来，加以利用，装修，修补一番，当然跟新的一样，而且质量还有保障。

我们按照上面回收衣服那个思路，依靠城市各个超市的渠道终端做掩护，然后高价回收高质量鞋子，居民扔也是扔，不如换点钱，另一个渠道是走收废品路线。因为收废品能近距离和居民接触，挂上高价回收鞋子，定然也是相当有效的。

回收了，可以和保养鞋的合作，如果后期有钱了，自己在开家保养鞋子的店，两不误。虽然是断码的鞋子，但是这些鞋子是绝对有质量保证的，而且是低中价。

另外打出一个usp独特点卖点就是：“绝版鞋，仅此一双”。想想都开心。

因为我有小学同学是保养鞋子的，一双鞋子保养费也是非常暴力的。所以后期潜力也是巨大的☺\_☺。

后来，无意看到一个新闻，就是收破烂赚60亿元。我想这收破烂能赚那么多，然后仔细看看。果真不其然，原来有他的门道。

这个收破烂的老总，原来就是个收破烂的，后来发现贵金属（金，银，铜，铝，铁，锡等）都非常赚钱。后来就慢慢的把这些贵金属转售了出去，在网上也有专门高价回收的，价格还不错。现在仍然可以做。再后来，这个老板做大了，然后自己开了厂子，回收过来的铁，1块多钱，经过厂子火融然后一下就升值到10元了。然后弄销售这些钢材，磨具什么的。

然后卧龙的思维又再次活跃了起来。

竟然想当收破烂大王，在高二的生物课上走神想的是，毕业了，我回家搞养殖，种植一体化，因为当时老是喜欢看《生财有道》这类创业故事节目，然后看到各种种植，养殖都发家的人，心情澎湃的跳，跟自己做一下，就立刻能成功一样。竟然这节课上，规划了 100 年卧龙的一生，毕业了，去搞养殖，种植。教育好儿子，顺便把煤气产业链，鞋子产业链搞起来。最后钱赚够了，就回家把那个 "动物食物链"效益最大化搞起来，成不成功不是问题，自己想法要尝试试试就好了，然后安老一身，陪我爸下下象棋，喝喝茶，溜溜弯就好了。

对于收破烂我怎么规划？

- 1,线下渠道建立一个专门回收各种破烂的场地，为了突出竞争优势，当然回收价格比别人都要高些，这样那些依靠收破烂为生的，都会到我这里来。
- 2，网上建设一个收破烂网站（利用百度地图，可以精准定位，只需要在网站登记一下，如果你家有破烂要出售，然后我们的业务员就会根据地址，上门服务）
- 3，为了扩大我们的利润，在把本地物流代理过来，如果路上恰好路过，正好把物流产品送上。呵呵 先进吧。
- 4，为何收破烂跟物流弄到一块，因为物流和收破烂都是周转率大的，且有想通性 不过是一个是送，一个是收，另外收破烂的去的时候空车子，这资源不是浪费了么。物流如果顺路也花费不了多少时间。
- 5，然后如果成了，后期就把贵金属的业务，开厂子，自己做钢材，或者其他磨具，然后赚后端更多的利润。

后来在日志说说上看到了一个俄罗斯小伙：“做了一个格子网，然后出售广告位，其实现在讲也就是整合了一下资源，把广告都整合到这里了 以后采购，进货，出售都可以在这里做。”

然后当时最简单的想法是：“我也要做这么个东西，这么个网站广告网”

对于格子网我怎么规划？

- 1,把一切能整合的商家都整合到上面，前期别人以为我没流量，先免费给一些大企业做格子图片广告。主要选信誉度比较高的企业。
- 2，然后在造势，说这些大企业都和我们签约了，然后有些小公司，会想把自己的公司也弄到上面去，我就收钱 1000 一个月。
- 3，把这些商家分类，且细分城市，具体哪个城市，做什么的，都比较清晰，便于真正商家采购使用。然后如果有商家想获得更多的订单，定然会找我把他们的广告放到前面，或者比较显眼的位置，然后这些又可以收钱了。
- 4，然后把这个网站广告位卖完了，就招几个人好好管理维护一下，我就那钱走人，做其他项目，后期盈利还是我的。呵呵 败了就败了

后来的思维扩展到了，见一个商业网站，商业团购网，中国生意网，中国旧书批发网，中国二手批发网等。一系列整合资源的网站。现在发现我整合思维还是比较强的。

后来思维：本地网上商店运营 牛奶，家用等。

因为我们那边有送牛奶的，也都是小打小闹，赚点钱 一年能赚几万块左右。 做的是新鲜牛奶 。

当时想，我要是做一个本地网上超市多好那，每天送牛奶的同时，如果客户需要其他物品，也一起连带着送了，因为每天都要送牛奶。

本地超市我是怎么规划？

- 1，每个区域一个业务员负责，送货
- 2，另外选择能吃苦耐劳的员工，且家庭贫困的 因为有共同感，对乡里乡亲的都有好处 。
- 3，业务员服务范畴，除了每天送新鲜牛奶，还要把本地物流代理起来，还有网上超市的购物产品，及时送到客户手中 。
- 4，因为每天都会送牛奶，所以不会超过一天就能货到。
- 5，网上超市和本地超市合作经营，后期发展大了，会在各个区域都有自己的独家超市

对于网上超市，目前在农村地区还有些超前，因为我家是农村的，所以我重新制定了一套方案 。

1，就是复印大量的超市宣传册，上面包含超市的所有产品，这样他们不用出门，打电话也是免费的（400 电话），然后发到每一个家庭，为了防止他们仍掉，我们采取了一个服务，就是有本册子的，我们定期有免费医生帮你查看病情，免费检测是否有病。 这样也推广了我们的牛奶补钙更年轻的业务。“孝顺不送酒，就送年轻补钙专家” 只要推荐给其儿子， 一般都会定制的牛奶套餐，不然就会给你打下不孝顺的标题。 呵呵 。

凡事定制了牛奶补钙套餐的，都可以每月检查身体。 免费的服务 。

2，会在大门上贴上我们的专用门牌 牛奶专家——在外声称，送奶方便，实则处处显示“孝顺字眼” 呵呵 。

后来发现一个小吃，我预测 3 个月就会非常火，然后果不其然，3 个月真的就火了 。

我只是想想，没想到真的被我给预测中了。。。。 于是我的思维又再次膨胀了。。。

因为在以前老家，很多卖烧饼的，烧鸡的，年糕的，凉粉的，咸菜的，换西瓜的，换米的.....他们就是在各个村转，然后转回来后，基本上都能销售完 只要第一次吃着不错，下次来了，就会有第二次 音色叫卖声音都一样的。

然后我就想，我要是雇佣几十个人，那不是赚更多么。

对于小吃项目我怎么规划的那？

1，卖产品 自己销售，或者在在别人那里那货出售，另外一种高明的就是雇佣几十个人，在各个镇子转，然后一个人给你赚 20 元，50 个人，就是 1000 元了。 ——用钱买别人的时



间，别傻逼似的都亲力亲为。不赚钱，员工自然也没脸给你要钱。他给你要，只需要装逼就是了.....厚黑你懂的。当然了到时候赚钱了，分给他点就是了。顺便赔礼道歉。这都能解决，如果解决不了，那他怎么会践踏自己的人格跟你混那人就是那么贱，你发达了，就是好朋友。你破落了，爱理不理的.....。

2, 卖设备。因为想做小生意的也越来越多的，尤其格局相对小的，没有那么大格局雇佣几十个人，且不会管理，然后就会购买一些设备，小吃车。

3, 好好包装一下，声称小吃生意很赚钱，拿出各种各样的见证，然后很多人就会买单去做小吃生意了，因为只有我做这种车子，且提前有宣传和知名度，第一个想到的就是我。

4, 自己雇佣一批员工，和做产品。然后做流动小吃车。我觉得未来的方向就是如此，不是固定的，那里人多就往哪里去，哪有需求就去哪里。我现在称之为流动起来的商业模式。

小吃有哪些：各种咸菜大类，天津大麻花，烧鸡，豆腐，烧饼，各种小菜，全场2元，全场10元。不断流动性.....有需求，或者刺激需求。就像小孩一样，听到香肠或者看到香肠都想吃。

不过现在的思维就是在网络销售虚拟小吃技术，和实体销售光盘或者U盘模式的小吃技术。做各种小吃培训业务，因为边际成本低，利润高，不需要多大售后，卖出去就是钱，也不是很麻烦【**边际成本：产品和服务的实际成本。无本大利润建议做。**】。

小吃技术培训怎么做？

晚上贴上几千张销售广告页面，白天等电话，见面交易。因为主要是成本低，高价值，很多人都想得到，市场还是很大的。

想说的话，我这有100G视频资料，可以直接拿来以U盘，或者光盘去销售。具体步骤可以联系卧龙QQ：945854598。

对于网络销售：就是软文论坛和贴吧推广。自动加好友。或者QQ精准推广，不断建立信任，实现成交。

在这高中三年，我一直在想，且想放弃学业做的创业项目。结果还是被父母给打断了。

打断后，卧龙就老老实实上学了，然后到了6月份，开始高考。

后来，虽然考进了本科，但是我觉得上大学没什么意思，不然去上个技能学校。

于是，后来卧龙就进入了安博教育。跟北大青鸟一样这个学校，什么致远，收学费每期就1万多。

不过路是我自己选的，卧龙也从来不后悔。

因为只需要 2 年就毕业了 。 对于一般的大学至少 3-4 年，想想省下那么多时间。

果断不后悔，在大学也是小捞一笔钱。

具体怎么做的那？？

因为我在学习部，所以通过会社关系，认识了检查宿舍的关系，然后我以学校的名义为由，就是说公益目的：“留下信息，便于各个学生联系，和沟通，同时学校放假通知，和活动策划都可以在群里发布” 于是他们就果断帮我收集了全校 5000 多人的数据库。

什么数据库：QQ 号 手机号 姓名 性别 班级

然后加群，建设几个全校群。

因为我有渠道可以刷钻，然后 30 元开 7 个钻。 并且如果 1 个月掉了，我退钱。

5000 个学生中，成交了 200 个， $200 \times 30 = 6000$  元。

然后还可以促销代购，代写论文，物流代发，代理办证，考证认证，整合大学生就业，兼职等业务。 至少能扩展 20 个业务以上。

不过是现在的思维，那时候就刷钻，小赚一笔，没怎么搞了 。 呵呵

后来的思维就是边城网上地面结合超市（郊区仓库）

就是把服装店，开在郊区，那里地租便宜，成本自然比实体店要便宜的多， 如果能多建设类目，就很快形成批发市场了 。

承接晚上超市的业务，就是在本城市内，你可以购买，我们发货。 直接在郊区仓库发货 。 现在想了一下，不是很靠谱 ， 也不多讲。

在后来的思维就是中介：房介 婚介 职介 。

对于中介我是怎么规划的那？

房介

1，房介是个暴力的行业，一套房子，因为认识了一个玩中介的朋友，然后他们一转手，基本有几万的利润，然后调查了一下郑州这边房介市场，中介还真火爆，还是连锁模式 。 然后我记得老家商丘没有那么吊，想想家里应该有市场，然后再周日特意商丘，没回家，在商丘做了一圈车，然后看看有多少房中介，调查了一下 ， 真是空白市场 。 怦然心动，然后怎么开始那，我想可以在火车站那边租个门面，然后把郑州先进的中介业务引入到商丘，定然也能盈利不少 。 然后我把想法给我哥哥说了，我哥说没你想的那么简单，你好好上学吧。 我只能：“额额 ” 放弃了 .....

## 2,婚介

婚介我一直看好，因为在老家都是媒婆说媒，他们对营销一定不懂，我对营销现在也算入门了，把他们的业务弄过来，不是绰绰有余了。我的营销观点是：“做数据库，收集大量男女双方信息，然后根据对比和要求，然后实现更快的对接，呵呵，因为只要大见面，就可以获得 1000 元媒婆金。”然后我再次给我哥哥说了，我哥说没那么简单，要真实那么简单，那要他们做什么。然后我想了一下，自己在上学，且如果去说服人家成双成对，和跟他们父母定然有一部分代沟，且没有经验。然后果断放弃了……不过现在基本快忘记了，不过还是果断想起来了……

## 5,职介

上了一年马上过年了，然后看到一个广告，说是招收学生代理，不打工就赚上万，我看了一下，就是招收一个人，给 500 元提成，如果招收到 30 个人，就能挣到 15000 元。30 个人，因为快放暑假了，很多家境不好的，都会选择做暑假工，然后我就在群里发布了这个信息，很快有很多人预约报名。为了扩大信誉度，我就打了一个横幅，名字为：我们一起组队去打工。组队的人还不少，我说那是我哥在管理的厂子，信誉没问题，如果被欺负了打我电话。因为之前谈好的，进厂都是要签合同的，普田绿捷那个公司我在网上查了一下，信誉还不错。所以跟他们签订和合同。然后拿出很多合同报名的学生都签约的。最后收了 76 个学生，然后有 2 个本来说去的，结果反悔了。然后我最后也没去，我才懒的去哪，最后说：“家里有事，父母让我回去，什么时候跟我打电话。”——因为先前调查好了，所以他们最后也没遇到难处，都平安拿到工资了，而且回学校还感谢我那，请我吃饭，呵呵。

现在职介我也是很看好的，其实任何行业都有内幕，后来我才发现其实厂里面给他们劳务中介大概有 1000 大洋，一般介绍一个人 1000 左右，现在想想我真他妈的善良，还傻逼似的非常高兴。知足常乐是不错，但是被忽悠真觉得自己傻逼。我特意让我哥打个电话问了一下，结果给出 800-900 提成，想想难道我不懂行，还是太善良了。所以啊，下次要货比三家。

分析现有市场职介：市场还是非常广阔，结业难，就业压力大，且工资低，尤其到了过年，年过了，然后很多农村的孩子都是从新找工作，因为工资高的，且比较稳定的还是电子厂，最后很多人还是会去电子厂工作。

认识了一个朋友：就是年前报名送年货，就是报名了，拿着 100 元消费卷可以在你所在本地超市买 100 元的东西。这样就锁定了客户，不过要有超市渠道合作，需要和超市供应商合作当然最好。因为他们都是有 n 年的合作关系，对于这个一般都会同意。而且超市流量大，在超市做横幅广告，效果还是不错的。如果年后，找不到工作，自然而然会会有人主动报名。

对于这个年前策划招人卧龙怎么规划？

1,复印了 1000 份合同，然后去超市谈，打着口号：“免费帮你找工作，第一年免费，第二年收费，可以提前报名”，找各种各样的工作，其实，对于农村的人，基本没技术，也没什么思维，也就有点力气和傻乎乎的耐心，和思维。最后适合的岗位还是电子厂，呵呵，只是不明说罢了，变相招人。最后他们找不到工作，就主动报名去

去这些电子厂企业工作了。

为啥？

因为工资高呗!! 本身没什么能力和技术，只能做这个!! 都是奔着工资去的。

2, 和超市合作后 1 个人提成 100-300 元，给超市 宣传页面，是见证，就是去哪那打工月工资多少，吃的怎么样，环境怎么样。 所谓的真实见证。 然后安排超市在村里哥哥路口贴上。 其中明显注明：找工作，第一年免费报名，第二年收费 300 元，直接去本村超市报名即可。

3, 把这些数据库都收集了一下，包括姓名，性别，年龄 身份证， 然后后期直接打电话营销或者发短信。 这些村代理就无关紧要了。。。

4, 任何时候都招人，因为很多厂子都在长期招人，需求还是很大的 “今年任何时候都免费帮你推荐工作岗位!”

5, 年后，把报名的人安排一下，厂子那边会有人租赁大巴来接应。 我们的人物就完成了 直接收钱就 ok 了 当时我定的目标是 200 人，在 50 个村推广，就是一个村 2 个人应该绰绰有余。  $200*500=10$  万，就是说，我年前年后这 2 个月，就能轻松赚到 10 万元，这是个整合资源的过程。

后来，我给我哥说了这个想法，他们说，你做吧，本来说帮我，我想用它的小汽车谈业务效果会更好，结果后来就没有后来了 ..... 他忙，我爸也听了这个案例，说你做吧，反正花不了多少钱，也陪不了钱。 竟然没人帮我，我还是个学生，谈判能力本身不够。 再说年轻，别人不信。 然后就不了了之了 ..... 不过这计划最近几年也可以搞，年前，年后搞个几万块很容易。 真的也陪不了多少钱。 现在专职做策划方面的业务，所以有时间的话，我还是想做做这个思维 方案.....

更重要的总结了一句话：“靠谁都靠不住，自己的事情还是自己做!! ”

给卧龙我最深的感受是：“哪里有想法，哪里就有黄金，黄金到处都是，看你的行动和思维，富体力，更要有富思维”——我相信你看了这本书，一定有帮助，除非你是傻子。

另外提醒一句：“无改变，不行动” 成功的秘诀：“高效的执行力” 还有：“不要什么都做，不然你什么都做不好”-卧龙深有感触，也曾失败过很多次。

对于年轻人提醒你一句话：“很多都是，想的太多，做的很少 结果时间就匆匆而过了。”——想了就要有所结果，不如不想，规划的再完美，也是空想。

可以说：“任何人的成功都不是偶然的，都有一段苦逼的过程!”

6 月份，毕业了 带着 1 万多，去进货，做全场 9.9 产品，除去物流成本，每天也有 1000 多收入，没件物品平均 3.5 利润左右，一天能出 300 多个产品还是很容易的，然后各个大城市转，当然也有受到困难，被城管罚款也常见。 不过最终还是赚到了一部分钱，总体来说算小有成就，因为要前期调研，踩点（具体时间，地点，防城管，谈判租赁场地等），过程复杂了点，家里说这样不安稳，不如实实在在做点稳定的生意。

然后去上海浦东新区，世纪大道租下房子，家里面让找份安稳的工作（中级软件工程师，高

级软件工程师——我们学软件开发，当时我还是学校学习部成员)，只要想找，应该没问题，我却不以为然，马马虎虎找了一个月，上海骗子真多，被骗没商量。同时踏踏实实想了一个多月，正好遇见江西的赵兄，做厨师 8 年了，我说在上海做早点可以啊，你看那么多人早上都没时间吃饭，计划着做餐饮。

上海这地方，房租都特贵，租个门面还要转让费，谈了一下要多少，10 万，光转让费就 10 万，我这时候想，这是要吊死在餐饮行业了，如果不盈利，这不是要完蛋吗，最后商量还是拿下了这门面，一个人对钱 7 万，我往家里面借 2 万，所有的钱都压上了，想：“一定要做好”

天不人愿，地理位置不好，然后基本没生意，都是靠外卖业务，光房租每月 1.5 万。最后以交不起房租，被房东解除租赁合同，这房东也太黑了，”上海人很小气，铁公鸡一条，没钱没商量“

最后设备都低价转让了，基本全部打水漂了。

最后的钱都交房租了，转眼 2 个月就要过去了，我什么都没做，在想下一步怎么做。有这句话“当你的野心撑不起你梦想时候，你应该静下心来学习。”于是闭关 3 个月。准备 0 起步，再次杀入江湖。赵兄找了份“贵金属的工作”而我什么都不想做，可能这次打击太大了，只想在适合时机，再次出手。赵兄看我天天闲着玩电脑，哪里知道我在思考人生。赵兄和很多朋友都建议我先找份工作干着，我说：“我天生就是创业的命，不会打工”应该是温州人说的那句话：“宁愿睡地板，也要当老板”思维一直从初中已经注入内心深处，从这往后都闭关。。。

4 月，转眼间 3 个月就过去了，每天吃着无菜的干饭，这日子无所比喻了，应该出去办点事情，捞点外快了。去实体店做策划。直接给老板提意见，说你那那改改进，觉得可以，给个吃饭钱，无效果，我退给你——遇到很多困难是必须的。

这些年之间，发生和很多事情，不断学习，不断反思，不断总结。不断研究实体广告和网络广告，不断看书（6:00~24:00 阅读时间有时候 18 个小时），自残式的修炼。成就了现在看到任何东西都有商机的思维，本身做策划 8 年的经验，做过大大小小很多实体店铺案子，目前也在写书，把多年来的策划案子写出来。

现在已经做逐渐接触网络策划 2 年，因为最终是要网络和实体结合来操作。更重要的是有一个人说：“网络做 1 年，顶的上地面 20 年，的确，因为网络可以覆盖全国受众。”

然后再网络上做的一个比较成功的案子项目，就是出售淘宝店铺，因为去年淘宝灰色火爆，我虽然喜欢做网络，一直不把自己当成网赚人士，更希望把自己定位为策划人。对于灰色，我一直是避讳不谈的，因为父亲总是跟我讲：“儿子呀，咱不能为了赚钱做违法的事情”，然后我也就很少接触灰色。

当时直通车恶意点击比较火，虽然扩展了百度恶意点击，黄色网站举报，分类举报同行，淘宝店铺黑吃黑敲诈等灰色，但是我没有做。因为这东西避讳.....

当时就是借力炒作了这个项目，疯狂的推广，标语打出：“打击同行，日赚 500 元项目“，

然后用软件发了很多群，结果被一个人恶意封掉了我的 ip，说：“飞虎队已经锁定你 ip，进行抓捕” 然后网络就断了，我吓了一跳，吓了一身冷汗。 果断把电脑关闭了，同时也惊醒了我。 君子爱财，取之有道——在想想父亲说的话，以后灰色果断不做了。

然后我就是出售淘宝店铺，和一些店铺资料，出售店铺资料找供货商，主要通过群查找，遇到骗子也很正常，因为有的人钻这个空子，故意出来那些资料骗钱 当时被忽悠了 2 次。当时做自己开了 10 个店铺，资料价格 180 元，刷成一个钻，一个店铺 400 元，因为他们也有刷钻业务，我以介绍客户的名义，然后按照 60%收费，也就是 240 元，算了一下成本 420 元，在各个店铺交易网站，之前看了几家店，基本都在 1200——1600 之间，且没有差评的情况下。 很快刷好后，然后转让了出去，效果还不错，有的人愿意出 5000 买我有店，做灰色的，必须交上消保。 不到一个月，顺利转出去了。 赚了 1 万多那个样子。

卧龙本身是开发出身：期间做过 2 年开发，有 2 年编程经验，以前从事过业务：企业建站，软件开发承包，网络营销推广等。

现在主要做策划业务和操作一些自己的项目，和带一部分学员成长。

2014 年，马上奔四的人了，时间不饶人，匆匆而过，让人无法捉摸。

招收一部分朋友，目的交给他们营销思维，和每天发现的项目。 让他们早日迅速实现财务自由。

还有很多失败经历，以后多多分享。 卧龙 QQ：945854598

疯狂锻炼你的思维，自残式修炼，永远保持 18 岁的激情和热情。

所谓思维，就是你思考的维度！

零线思维——点（时间）

一线思维——线（经历）

二线思维——面（眼界）

三线思维——体（空间）

四线思维——框（系统）

点动成线，线动成面，面动成体，体动成框！

你思维的范围就是你所处的框架，你人生的一切结果都取决于你的思维框架。

所以你可以设计自己的框架来设计自己的人生！

设计什么都不如设计自己的人生经历！ 现在就可以设计你的人生，让你永不留遗憾！

——本原创，一直被很多人复制模仿。

一直以来的梦想宣言：“I have a Dream, I believed that I can come true Unless I death or give up it!”，

再后来的实践中，发现还有一个实现不了梦想：“空想梦想，没有高效 200%的行动力，思维太多，行动太少。 同样实现不了你的梦想！”

今年 33 岁，未来的路还很长，人生仍需要努力—— 我是卧龙!!! 期待你与我成为朋友 !!

【天使实战策划咨询有限公司】 卧龙 QQ: 945854598

卧龙 n 年的精子思维，看懂了，可以少努力 10 年。 呵呵

【卧龙，顶级营销思维点】

流量系统——成交系统——追销系统。（营销系统。）

测试——复制——放大——优化。（所有项目模式）

一点带线——一线带面——一面带体。（体系发展整合）

信息差——区域差——时间差。（赚钱 3 理论。）

产品——价格——渠道——促销。（经典 4p 策划理论。）

好书要读（财经，营销）——好友要交（懂得感恩，乐意助人）——名师要拜。（学习万能系统）

谦虚谨慎——胆大心细——阅读，思考，反思。（做事风格系统）

思维缜密——设计布局——设计结果——风险把控。（策划事件，项目系统模式）

充分研究市场（同行，圈子，等）——目标客户（客户群，鱼群，精准 QQ 群案例）的心理熟透（痛点，需求，问题）——设计推广路径（营销方案）——（最后）产品（打造自己的产品或者代理别人的产品）——执行力（不断尝试和坚持 总结）（整体项目系统模式）

多阅读（书）——多思考（思维）——多反思（总结）——多接触人（圈子）——多看风景（心情）。

思维（富人思维）+知识（被动收入项目）+行动（去做）=\$\$\$【缺一不可】

【卧龙，一点人脉的思维....】

1，每月的电话费要大于 100+ 建议 300 为日常电话费额度（如果女朋友，不包含在内）每次认识点人，立刻收集朋友数据库,收集到数据库了，别傻逼似的放到那不动了，记得定期维护人脉 重要的是能资源对接 .....

2，对于扩展人脉，卧龙建议传销思维，见到朋友就主动让朋友介绍新朋友认识，收集到数据库（手机号），喝酒招待，定期维护一下关系，需要资源对接到時候就好办..... 你懂的 那天需要帮助了，朋友也不好拒绝 .....

3，对于异性朋友，理清关系，别跟二货一样纠缠不清.....

4，人脉就是钱脉，觉得谁对你有用，后期事业上会有大大的帮助 不管是政府，还是富商，你不找他办事提前送点小礼物他们也是非常开心的，等到有事了，他们会记得有你这个人物，先付出，收获就大大滴 别有事了，才去苦逼似的巴结人家。

5，朋友分为 3,6,9 等，不要要想接触高端的朋友，还是要修炼好自己的内功。 呵呵 对于不看好的朋友，也一定保持微笑，心里明白就可以了，别表露出来 ——大智若愚才是最高境界

6, 负面的朋友少接触, 不然就会导致你逐渐犯罪, 多接触正能量的朋友, 生活才会有神仙的日子。

### 【卧龙与人沟通的秘诀】

- ①与贫穷的人谈话.要以利益诱惑;
- ②与知识广博的人谈话.要善于雄辩;
- ③与善辩的人谈话.要简明扼要;
- ④与地位显赫的人谈话.要依靠宏大气势;
- ⑤与富有的人谈话.要依靠高屋建瓴;
- ⑥与聪明的人谈话.要依靠广博知识;
- ⑦与卑微的人谈话.要依靠谦敬。

沟通是生意场和人脉上不可缺少的重要元素

### 【卧龙, 一点项目思维....】

- 1, 如果确定了项目, 至少研究 10 个以上的同行案例 (广告为主+模式), 总结出一套适合自己的方案。
- 2, 对于项目, 时刻保持思维的开放性和灵活性, 不断接受各种各样的新推广模式和理念, 别傻啦吧唧的不会变通, 就会用老思想和传统逻辑考虑问题, 用苦逼的想法, 得到的当然傻逼的结果。 牛逼的变通, 牛逼的坚持, 牛逼是的升级, 就会神一般牛逼。
- 3, 多去看看广告,多接触牛逼似的圈子, 不过真正的干货, 一般都是付费的, 所以还是研究广告和看点相关书籍就很快容易上手, 顺水推舟, 比参加网络 YY 大师培训强多 了。 他们拿出一些案例, 其实根本不是自己的, 还在那里瞎掰。 想想, 培训还是最暴力的, 小白你不懂。
- 4, 研究广告去哪里: 天涯论坛 , 分类(58 同城, 赶集, 百姓等)..... 具体怎么研究, 我会告诉你..... 怎么分析, 怎么发现同行 , 怎么推广出自己的方案 .....
- 5, 拿货的时候, 要货比三家 实体和网络都一样 看一家, 被忽悠没商量 。 有些小技巧, 到时候群里分享。
- 6, 再好的项目, 也需要傻逼似的 200%执行力, 执行力不够 赚不到钱, 也是很常见的。
- 7, 测试, 复制, 放大, 优化 系统化, 自动化 , 流程化 ——基本思维点。
- 8, 复制是最好的思维, 跟在牛逼人物的后边, 你也会逐渐牛逼起来 落实点讲: “他做什么, 你就做什么 而且学会变通, 升级思维, 因为有些模式你是无法复制的, 所以研究 10 个同行业案例, 作出适合自己的方案 呵呵 ”。 实体和网络都一样, 都是互相抄袭, 老牛不就是复制了前一辈子的思维, 且加上思维革新, 蒙牛才变得更加牛逼。
- 9, 充分研究市场 (同行, 圈子, 等) ——目标客户 (客户群, 鱼群, 精准 QQ 群案例) 的心理熟透 (痛点, 需求, 问题) ——设计推广路径 (营销方案) —— (最后) 产品 (打造自己的产品或者代理别人的产品) ——执行力 (不断尝试和坚持 总结) (整体项目系统模式)
- 10, 思维 (富人思维) + 知识 (被动收入项目) + 行动 (去做) = \$\$\$ 【缺一不可】

### 【卧龙项目挖掘素材! @】

- 1, 加入各种各样的地面或网络商会, 添加各行各业的 QQ 群, 加各种各样的营销精英和企业老板。
- 2, 加入 100 个不同的行业群 (以收费群为主), 了解每个行业的最新动态;



- 3, 订阅 100 份不同行业的杂志, 订阅 100 份不同行业的报纸, 只为获取更新的资讯与挖掘更多的项目素材;
- 4, 看各种各样的培训视频, 加入各种各样的大神圈子 (地面和 QQ 群) 吸取营养, 取长补短, 谋智思远。
- 5, 每年的拿出几万学习费用……
- 6, 永远保持空杯状态, 傻逼的态度, 永远不在投资脑袋上讨价还价。
- 7, 看各行各业的广告, 和各行各业的老板交流 (网络+实体均有), 不断释放价值, 疯狂锻炼思维……
- 8, 疯狂的阅读, 自残式修炼, 永远保持 18 岁的激情                      每天 2 本书 (营销为主) ………

#### 【卧龙做项目的一点儿感悟?】

- 1, 多看, 多看各种各样的广告, 注重量的积累;
- 2, 多问, 在解读广告的过程中, 遇到难题, 多问百度, 多问同行, 多问老师;
- 3, 多做, 广告看多了, 就做点儿项目, 做项目的顺序, 复制, 测试, 放大, 优化, 系统化, 自动化^, 流程化
- 4, 多写, 一边做项目, 一边写作。什么样的广告吸引什么样的人, 什么样的文字吸引什么样的粉丝, 广告看多了不愁项目, 朋友多了不愁出路……
- 5, 有恒, 每天看广告, 每天做项目, 每天写文字, 一日不可间断也。
- 6, 项目存活期不够了, 利润不多了, 多优化, 多反思, 多变化思维方式, 多升级                      稍微变通点思维, 呵呵      新项目又活了起来……

#### 【如何一天稳定日入一万的收入?!】

如何一天稳定在一万的收入?

每天我都能接到很多类似的电话, 有的老板向我叫苦, 我七八个员工, 一个月才赚五六万块的毛利, 快撑不下去了。

是不是我不会带团队呀?

有的老板向我埋怨, 我刚刚做公司, 天天不知道叫员工做什么, 郁闷死了。

我不知道怎么解决他们遇到的问题, 我只想说说自己每天能赚到一万块的策略。

- 1, 项目专一化, 小规模烧钱测试后, 更大烧钱疯狂推广, 提成 20%+ 给代理商和客服, 所有的业务自己都能消化;
- 2, 团结一切可以团结的力量, 整合一切可以利用的资源;
- 3, 加入一些圈子 (门槛费 2W+), 获取更多是最新商业资讯;
- 4, 每天坚持写创业日记, 每天深刻反省自己, 疯狂阅读, 疯狂释放价值, 不断思考人性的弱点, 不断挖掘新项目 (0 成本, 利润在 300+以上), 不断在市场和政策中寻找创富的商机, 疯狂阅读, 冥想, 独处, 训练自己忍耐寂寞与孤独的能力……

#### 【另外一个稳定日入 1 万的收入是什么策略那?】

- 1, 每天都要收集同行案例, 取长补短, 精益求精;
- 2, 团结一切可以团结的力量, 整合一切可以利用的平台;
- 3, 用好分钱的艺术, 制度化, 系统化, 流程化;
- 4, 不断发展下线, 不断积累渠道 (地面+网络结合);
- 5, 线上有 10 个团队, 一团队一项目, 每团队 500 人, 一团队每天带来的收益为 1 万 (保底), 10 个团队每天就是带来 10 万的收益;
- 6, 招募股东, 100 万算一股, 融资渠道。

7, 为什么说发展下线, 拉 100 个人赚 1000 个的钱, 100 个人, 一个人帮你出一单 100 元/纯利, 就是 1 万, 稳定收入, 当然如果招收 200 个代理, 就只需要 50 元利润就 ok 了。

8, 另外一个思维就是自己搞, 日赚 1 万, 如果按照一单利润 200 元, 每天需 50 单, 所以个人操作我建议利润 500+ 这样一天出 20 单, 就好简单多了。

### 【为什么乡下的傻逼特别多？】

- 1, 平时接触的都是穷人, 遇到稍微富有点儿的人就有一种天然的自卑感, 富人说什么就信什么;
- 2, 平时只会傻乎乎地看电视, 打麻将, 无暇阅读和思考, 家里有电视却无一本经典或消遣的小说或杂志;
- 3, 电脑是用来打游戏, 看电影或只是用来摆设;
- 4, 平时很少旅游, 一辈子似乎也没出过远门, 出去了也是窝在厂子里上班, 只知道村里的风景, 不知道外面的风景, 总是活在意淫的世界里。
- 5, 只算花出去多少钱, 很少算花出去能赚多少钱。研究节约的技术, 很少研究投资的艺术。

### 【关于创业？】

关于创业, 我给大家几个建议, 大家随便听听。

- 1, 不要搞多元化, 啥都干, 尤其是刚刚创业时。要做就做一个项目, 在做的过程中, 要聚焦聚焦再聚焦, 我们做的业务越多, 我们的收入就越低。

现在我们的定位就是策划+项目(实体店策划+控股项目)、其它的业务一概不做。

反正接触的人多了, 我算是明白怎么回事儿了。凡是一会儿做这个项目, 一会儿做哪个项目的兄台, 三个月过后, 别说赚钱了, 就是连养活自己都很难。

这就是什么都想做, 胡子眉毛一起抓, 你用手试试看看, 实践才是真理。 什么都做不好, 傻逼懂没.....

平时我做项目, 都是这个测试项目成功了, 然后我再开发下一个项目, 而不是同时做两个或三个项目。

现在我没有时间实践, 所有的案子, 落实都要靠助理, 助理只要执行力与变通性强点就行了, 对于学历, 我没啥要求的, 我很务实, 我原本就是商人.....

### 【关于项目教程？】

我很少看项目教程, 很多项目理论, 听起来是对的, 只是实践时却无法落地。营销这玩意儿是没有标准的。

很多项目理论, 都是一些大师胡乱捏造的, 压根没啥用, 啥吸血鬼营销、啥营销乾坤, 克亚营销, 营销锻造, 都是忽悠小孩的, 他们杜撰出一份理论, 无非就是为了吸引更多的人为他们的培训买单。我看过很多大师的书, 我觉得一点儿用都没有。

实践是检验真理的唯一标准, 很多时候, 我宁愿多花点儿时间实战, 也不会把时间浪费在教程上, 而且实践真的很锻炼人, 一个项目研究透了, 基本仁通 8 脉就通了。

现在我写的项目教程都很短, 几百字或是一千多字, 有时候就是十几个字, 很多人一看, 就笑了。

### 【关于地面项目？！】

有些地面项目操作简单, 就是推广, 成交;

有些项目，需要大家有一定的资源整合能力。

比如我们提供的 100 个厕所小广告，这类的项目操作很简单，推广模式就是厕所贴广告，成交就是客户咨询后，大家商量在哪儿交易就 OK 了。有些项目，就需要我们有一定的资源整合能力，比如在小区卖灭火器，就要和物业打交道，物业同意了，我们先一家一家发公益广告，晚上再在小区放电影，主要就是某些人由于家里没灭火器，全烧死了这一类的视频，都是网上找的，也许有人看了，害怕就买了。

记住：刚开始做的时候，我们都是请 20 个拖，没有拖的引导，这些居民是不会买的，没有羊群效应，我们就创造羊群效应。

赚钱原本就是无中生有……

### 【关于项目？】

最项目，最忌讳这三件事儿。

- 1，投机取巧；
- 2，骄傲自满；
- 3，三心二意。

做项目要有以下几种心态：

- 1，了解自己，了解项目；
- 2，了解人性，喜欢且习惯换位思考；
- 3，善于交朋友，懂得做人的基本礼节，现在很多人给我打电话请教问题，都是他们先挂电话，这是很愚蠢的表现，很多人还浑然不知，我们这儿，都是客户不挂电话，我们就不挂。当然，故意捣乱的，直接拉黑……
- 4，言语积极乐观，有买单精神。……

真正的赚钱公司都是小而美，自动化的，这样的公司都是大师的教程中，只是我深信有这样的公司，我也确信，我能找到这样的公司……

任何一个机构，任何一个团队，都不是当老大活得最舒服，永远是干活的兄台，活得最舒服。负责开资的老板，永远比拿薪水的兄台要聪明，他们的聪明不是天生的，是十几年如一日熬出来的。干活的一天到晚想得就是下班了去哪儿玩，老板呢？一天到晚都在琢磨怎么赚钱。同样是人，就是对待事情的态度不同，导致生活的质量不同……

### 【关于遗产？】

- 1，不给未来的儿子留下一分钱，只留下 10 万册书籍
- 2，留下来卧龙的创业日记和纪传，和书籍。
- 3，留下卧龙生活，创业的经验和策划思维

### 【关于格局？】

小时候我们大街上，那个超市 30 平方，现在仍然是那么大，老板的思维和格局决定了事业的大小。

有的人天生注定为王，有的人天生注定为傻逼，傻逼想学成王，他的态度，言行，气势，格局，胸怀

始终逃脱不了傻逼这种境界。 呵呵 懂滴人，自然懂，不懂得人，让傻逼去说吧。

### 【关于 QQ ?!】

你可能一辈子不会理解，你觉得辛辛苦苦每天坚持挂 QQ，升级，升太阳，我花点钱就能买到一个皇冠的 QQ。

呵呵 整天挂 QQ 的兄台，我不想多说是谁!! 也不想针对谁!!

呵呵 重要的开心的活着就可以了，还带领我的徒儿们一起成长，多么开心的领悟。  
另外建议交人脉，多学习传销模式，这个模式非常好，用对了地方，力量无极限。  
另外一个建议是每月电话费消耗 300 元，一定要定期联系一部分朋友。具体为什么？？懂的人，自然懂，不懂的人，一辈子都不会懂。

#### 【关于经验？】

对于有负面思想的人，尽量少接触 因为接触多了，你就会产生罪恶感了。  
另外好事不要做太多，做的太多了厄运就来了。何必一直做好人，你以为老毛是好人么，其实是变相成就了自己。  
打着：“为农民服务，让全国人民起来的口号” 结果,的确是解放了，然而自己的欲望也越来越膨胀了。  
为什么会有五四运动，十年腐败革命，其实都是老毛内心膨胀导致的。  
所以：接触积极向上的，顺便多接触点老头 他们有很多经验，值得我们去求教  
你去打招呼，他们巴不得让人给他聊天那。你获取了经验，他们也说的开心。呵呵  
不多说，经历过，就知道。  
这也是那些村口老头傻傻的呆在村口的价值，我们要学会利用呀，要么你就傻逼似的自己去碰经验去。呵呵 懂的人自然懂，不懂的人，一辈子都不会懂。

#### 【关于大学？！】

高考过了，你真的以为大学能改变你的命运吗？  
你错了 !!!  
试问：“微积分，牛顿力学，高级化学，双曲线”——到大学是不是一样会学呀!!  
结果出了校门，成傻逼了，这 jb 都没用。  
去大学，卧龙建议：“不如读 1000 本书，学的东西多，顺便认识点有关系的朋友，未来的路上还是能有些顺境可言的。”  
如果真以为大学改变命运，继续傻逼的去这样走自己的路吧。  
另外谈情说爱的，其实真正成的也不是很多，情商有，咱们财商落下了，就越变越傻了。后来 再也没有后来了  
然后出去打工去了。。。。。。媳妇也跟别人跑了。。。

#### 【关于自信@方法？？？】

我这个人以前太乖了，现在出来了也没什么自信，主见，，在陌生人面前我可以口若悬河，，在家人亲友面前屁都不敢放一个。——郭东平 刚辞职，看得出很迷茫的话语。  
卧龙送给他这些词：“脚踏实地 修炼内功 多交能友 不断计划 尝试行动 善思多问 找对方向 狠狠执行 测试复制 复制放大 放大优化”

#### 【关于魄力！？】

今天和一个扫大街的阿姨聊天，我有很多思维，阿姨拉住我纯纯教诲的说：“以前那，我年轻的时候，也有很多想法，稍微有点魄力，就不会现在在扫大街了.....” ,有很多人说自己没执行力，理论一大把，说的是头头有道，结果你让去做做试试 结果就没结果了 .....

#### 【活着不要怕麻烦？！】

前期怕麻烦的人，后面遇到的麻烦更多。我刚出来创业时，就遇到了很多麻烦，我都笑呵呵地解决了，一点儿怨言都没有。年龄越大，越觉得喜欢抱怨、指责他人的兄台都是傻逼。  
为什么有些人越活越顺当，就是他们遇到困难就笑呵呵地解决，老天爷送给他们的麻烦，他

们都悄悄消化了。为什么有些人年龄越大，越感觉到生存艰难，就是他们年轻时，遇到困难就跑，只做简单的事儿，结果也就只能过最卑贱的生活。用不着可怜他们，他们就是年轻时啥麻烦都没有解决，所有年老了，才会有那么多磨难。没有两头甜的人生……

可怜之人必有可恨之处！

现在很多人，怕麻烦，不愿测试项目，觉得是浪费时间，我浪费钱还不怕呢？你还怕浪费时间。没有公司，没有团队的人，时间本来就该被其他人浪费，而不是自己想浪费就浪费。

自己浪费自己的时间没饭吃，让别人浪费就有饭吃了！都说穷人自由，我看不是，他们一天到晚都为医疗和教育担心。我就不担心这事儿，生病了，直接让司机开车去医院就行了，孩子想读大学，直接给他买单就是了，反正也花不了几个钱……

前期做项目怕麻烦，急于赚钱的兄台，购买各种各样的项目，结果 n 多项目都没赚到钱，一个项目至少要做 1 个月或者 3 个月，而且每天全职做 16 个小时，对于没种的人，没耐心，极其浮躁的人。有些傻逼，做了几年网络创业，动不动还会为那些项目今天做，明天就保证 100% 提现的广告买单，我只能说，他永远都不会有自己的公司，也不会有核心的团队、什么广告吸引什么人…… 真心想赚钱，不然复制他的模式，教程买了，跟他一样买广告位做。

### 【卧龙思维概论（1）】

物质决定意识，经济基础决定上层建筑。人的自信是建立在物质层面，穷困潦倒，就算有满腹经纶，自信也会慢慢在冷冰冰的现实面前低下头来，逐渐稀释。一个生活在底层的人，很难有俯瞰天下的眼光与轩昂的精神气概……

### 【卧龙思维概论（2）】

一切与生产有关的知识，都是我们学习的对象，不是单纯有字的书本里面才含有智慧，凡是有人类，有红尘的地儿，都有闪闪发光的智慧，我们在做项目的过程中，要了解各种各样的生活常识，接触各种各样的人，思维打开了，就会有很多赚钱的思路。如果能再将所有的人脉与资源整合起来，这就说明我们具有卓越的领导能力与资本运作智慧！

### 【卧龙思维概论（3）】

如果我有 100 元钱，如果做地面生意，我会打印 100 份广告，夜晚悄悄去张贴，销售各种各样的偏方秘籍。如果是在网络上做生意，我会买 100 个 XX 账号，直接在某某论坛卖各种各样的偏方秘籍，不出三天，我就能稳定在每天千元左右的收入。

内功到了一定的火候，无论是在地面，还是在网络，赚钱都很轻松，内功不到，看啥都觉得是忽悠，是扯淡……

一般人呢？

手里有了 100 元，要么存起来，要么是喝酒或泡妞，压根没一点儿投资意识，更不用说怎么样深度研究经营资本和整合资源了，看不到资本的力量，只能在资本面前做精神的睁眼瞎，这是一种深入骨髓地悲哀……

### 【卧龙思维概论（4）……】

以前，我说过一句话，如果大家每天养成花 10 元投资的习惯，一个月后，大家每个月都可以赚到 1000 元；如果大家养成每天花 100 元的习惯，一个月后，大家就可以赚到 10000 元。只是大家必须深刻领悟投资的艺术，花钱要比赚钱有深度多了，不细细研究，压根就看不到其间的玄机……

### 【卧龙思维概论（5）……】

男人必须有钱。缺钱就没有了事业的基础，缺钱就得不到良好的教育，缺钱就影响自己的心态和眼光，影响到自己为人处世的方式，甚至影响到人的整个前途。为什么穷人的眼光极其

有限？物质决定意识，物质贫穷，导致思维闭塞，不舍得投资，不敢冒险，只小心翼翼地过日子，真正能以自残，殉道者精神做项目，玩创业的兄台寥寥无几……

窃以为，人生最大的风险就是自己一辈子都是穷人，而不是在创业的过程中损失了几千几万块零花钱……

### 【卧龙思维概论（6）】

该泡妞时泡妞，该学习时学习，想创业，有想法，就去做…… 有些人以为现在的少女都很装逼，各种丝袜，各种时尚， 现在给妈妈买些鲜艳的衣服，都不敢穿出去了，怕人家笑话 。

想想 年轻时候怎么不好好装扮自己那 ，你说没有爱美之心，傻逼才这么认为 有想法不要等，穷人最大的冒险就等 ，要学会主动出击.... 失败就是毛线.....

昨天看到一个新闻：“硕士夫妇高管辞职做猪蹄生意去了，说什么是年轻时候的梦想”，穷人就怕冒险，等老了，在做这个，还有几年奔头 .....

.....

卧龙 QQ: 945854598

---