煤炭公司破产了。  
  
他们的办公室出售，这个办公室在沿街四楼，一楼只有巴掌大的一个门口，进门后有楼梯，有电梯。  
  
是定制开发的。  
  
上去以后，七百多平的大平层。  
  
这玩意？  
  
要么，当健身房，要么，当培训学校，要么，当办公室。  
  
我觉得挺适合我的。  
  
因为，当时我想开美术馆。  
  
这个房子卖的特别急，是我爹提供给我的信息，我爹跟煤炭公司会计的爹是老年大学的同学，当时报价是260万一把付，不能贷款，直接办理网签，属一手房。  
  
不能贷款，我觉得有点累。  
  
于是，我就拒绝了。  
  
那年，我跟媳妇回四川过春节，我开车走到河南了，这个会计给我打电话，问我房子还想要不？价格可以商量，年后大概率就会被查封了。  
  
我问，什么价？  
  
她说，你出个价吧。  
  
我说，200万，一口价。  
  
她说，我商量一下，给你答复。  
  
最终，210万成交，我接着从河南掉头回来办了网签，当时我买这个房子的时候，我就知道，我肯定是最后一棒了，因为这个房子卖不出去，我也没打算卖，我喜欢大平层。  
  
这个房子，被查封了一年多，我能进去，但是不能乱动，到处贴着封条。  
  
这期间，我发现了这个房子有个问题，楼顶渗水，边角位置的天花板都开始脱落了，我让装修公司过去测量一下，看看重新装修一遍，大约需要多少钱？  
  
小百十万。  
  
恰好呢，这期间，我又遇到了一个尾盘，也是大平层，楼上楼下，228平，就是我现在的办公室，一共才百十万，也不用装修。  
  
那这个700多平的房子就没价值了。  
  
而且，我发现这里面问题很多，例如取暖就是问题，商业取暖太贵了，面积太大了，每个月的物业费也不少，还有不能开窗户，门口那条河臭死了。  
  
我想卖掉。  
  
我有个老铁是做房产中介的，我跟她说，你帮我卖掉，回本就行。  
  
我们关系很好。  
  
她帮我付费置顶了。  
  
看房子的人很多，但是真正动心的不多，都要问自己一个问题，要了干什么？还有，就是过户成本太高。  
  
有天，来了个豫C的奔驰商务，在本地做民间借贷的，当时豫C几乎席卷了整个山东，他说这个房子很好，很适合做大办公室，有银行的感觉。  
  
老铁帮我出的报价是250万。  
  
豫C同意，但是有要求，配合他走流程，他要贷款购买，走高评高贷路线，当时周围新开盘的商铺2万元一平，他找人打的评估价是1万5一平，这样这套房子能贷款500多万，当时我们这边银行还没遇到过类似的套路，在济南、青岛已经很流行了，一句话就可以概括，买完一套二手房后，手里还能多出不少现金，我济南的那个牛哥，他就是这个领域的王者，他自己做了这么一个比喻，不是空手套白狼，而是白狼把绳递咱手里。（炒房者高评高贷后依然会还贷，而骗贷的呢？则直接不还了。）  
  
贷款是需要打给我的，我再把多余的打给豫C，豫C为了套现最大化，跟我提了一个新的交易，他们公司买了一辆宝马750，用来抵税的，开了不到3000公里，只跑过一次洛阳，问我要不要？150万，那我同意，签了一个以车抵房款的协议，跟他们公司签的，我后来理顺了，他为什么不卖给二手车商呢？二手车贩至少能给他开到160万的价格，因为当时他们团队不小，多是本地人，还有个副行长辞职在那边干副总，豫C若是说把车子卖给二手车贩，大家肯定起疑心，而说用车子抵账买办公室呢？大家则看到了未来。  
  
没多久，全跑了。  
  
也抓了不少。  
  
不是我们本地的豫C跑了，是整个山东的豫C都跑了。  
  
当豫C卖车给我时，我就知道他要跑了，因为他要求我把车款打到他个人账户上，也不是他本人的，一位女士的卡，我的要求是先过户后打钱，他同意，我也不像忽悠他的人，我当时开着路虎卫士，全国唯一一辆中国红。  
  
在第三章里我写到的那个坐牢的蓝凌，她就是被一个豫C的男人拉下水的，豫C那个男人取保候审了，她坐了两年牢。  
  
我在青州火车站接我媳妇，一个男人主动过来搭讪，聊宝马740与750的区别，聊的还是蛮专业的，一聊都是沂水的，然后他从裤兜里摸出了钥匙。  
  
他也是750车主，家里是做板材的，来接客户。  
  
这家伙，很憨厚，很老实。  
  
胖乎乎的。  
  
加了微信。  
  
有天，板材喊我去日照拉亲，我的原则是尽量不拉亲，我不是很喜欢拉县城这些人，他们关门可用力了，怪心疼的。  
  
其实呢，车门，轻轻一带就好。  
  
好一点的车子，多是电吸门。  
  
自己就吸上了。  
  
他给了我一个不可拒绝的理由……  
  
直接送了我一个IPAD。  
  
那我就去吧。  
  
是他一个发小结婚，在日照做船代业务，跟他们家有业务往来，路上我们俩就开着语音聊天。  
  
刚开始聊的挺好，挺正经，聊家庭，聊国际贸易，聊各自的油耗，聊还喜欢什么车？  
  
越聊越下流，他是个骚货，喜欢泡妞，痴迷到什么程度？还去找过网红，花了7万5千块钱，就一下，不过夜。  
  
我问，你开着大宝马，泡妞容易不？  
  
他说，若是不挑，很容易。  
  
我问，有什么渠道吗？  
  
他说，拉亲就是最好的渠道，特别是拉伴娘。  
  
我说，那你下次喊着我。  
  
他说，我把你拉群里。  
  
我说，好。  
  
日照的婚礼太变态了，临进村开始闹，那种喷的玩意，一开车门就往里喷，我不知道大家有没有刷到过一个视频，好朋友们把新郎扔大海里了。  
  
那就是日照的。  
  
我看了都觉得这哪是结婚？  
  
新娘的婚纱都扯掉了。  
  
关键是把我车里面给喷的乱七八糟的……  
  
木材也很不好意思，说回头给我洗车，那边主管每人给了1千元红包，两条中华烟，别的就是喜糖之类的。  
  
木材要在那边喝酒，住一晚上。  
  
我接着返回了，直接送洗车店了，次日木材一大早给我打电话，说不好意思，他也不知道那边有这些风俗，问我洗车了没？若是没洗他给安排498的精细大套餐。  
  
我说，不用了，洗过了。  
  
他说，回去，我请你吃饭。  
  
后来，他把我拉进了宝马婚车群，群里很热闹，多是宝马5系，看来真是婚车群，讨论的多是婚车有关的话题，动不动就四五点起床去跑婚车。  
  
剩余时间呢？  
  
则聊女人。  
  
群里这些年轻人，特别是宝马5系，多是职业二手婚车，他们零首付买的八手宝马5系，把跑婚车当生意去做，还有一点，因为开着宝马，很容易钓到女人，女人会帮他们还车贷。  
  
我跟他们混熟后，偶尔会约着一起喝羊汤，这些小伙身边的女人真是天天不重样，有句话怎么说的来？宝马5系就是普通人的天花板。  
  
普通女人有个特点，一旦遇到了一个“有钱”男人，总喜欢积极付出，生怕给男人一种错觉，我是因为钱才跟你在一起的。  
  
所以，她们会主动给男人花钱。  
  
这也是假军官、假富二代骗钱的底层逻辑。  
  
这些小伙跑婚车，越换车越好，最初是长城C30，红色的，后来是马自达6，红色的，再后来是宝马5系，再后来就是奔驰S，更有甚者，有人买了八手的劳斯莱斯，婚车群里的劳斯莱斯是套牌的高发区，你看动不动有新闻说交警查了涉牌的劳斯莱斯，就是同行点的炮。  
  
他们是把车当生意去做。  
  
我们本地婚车群的群主，就买了辆劳斯莱斯。  
  
婚车圈子里故事特别多。  
  
我印象很深的有两个车主，一个是在服装店上班的单亲妈妈，她买了辆二手马6，有活就抢，动不动凌晨四五点起床，马6一上午赚不了多少钱，好像也就是两三百块钱吧？具体我也没问过。  
  
活倒是不少。  
  
为什么说对她印象很深呢？后来我还给她介绍过对象，介绍给了我一个骑友，我那个骑友是72年的，当老师的，净身出户，俩人相处了一段时间，分开了，我问骑友为什么分开？他的意思是这女的太现实，不追求爱情，只追求物质，潜台词应该是让他买房子吧？他买不起。  
  
分了。  
  
你想，为了两百块钱都能跑一上午的主，你还指望她跟你谈不食人间烟火的爱情？  
  
他太天真了。  
  
那几年，带孩子找对象可能有点难，这几年？  
  
绝对抢手，跟头婚一样。  
  
那天，我爹还感叹，说村里很久没有人娶过头婚的了，媒婆自己也说，现在哪有什么头婚二婚？一个价。  
  
我印象很深的另外一个车主，买了一辆白色的宝马520，零首付买的，纯粹是为了跑婚车，他本身在下面乡镇上班，合同工，一个月两千多块钱，所以他比一般人都勤奋，例如太早的婚礼大家不喜欢跑，他跑，太远的一般人也不跑，他也跑，不挑……  
  
好在什么呢？他不坑蒙拐骗找女人给还贷款。  
  
而是，自食其力。  
  
我感叹的是，他通过跑婚车，娶到了一个山师的研究生，当时山师研究生回县城免试，以人才引进的方式走的绿色通道。  
  
他的那个宝马，起到了至关重要的作用。  
  
这哥们，现在还是合同工。  
  
这么笨？  
  
不是笨，像我们这么学霸以及运气爆棚的人，极少，我们单位的合同工，年年考，九年只考上了一个，你以为合同工就好当？现在招个合同工，本科那都算普通学历，动不动就是研究生。  
  
那可是临时工呀！  
  
回头想想，开婚车还是认识了很多人，尤其是本地宝马7系车主，跑的多，大家就熟悉了，加个微信，搞个群。  
  
大部分人都是玩票的，要么是给朋友捧场。  
  
职业开婚车的，多是宝马5系。  
  
有没有认识伴娘？  
  
很少。  
  
主要我年龄太大了，一问姑娘哪年出生的？  
  
2000年左右的。  
  
咱不好意思。  
  
另外，也腼腆，不好意思要微信。  
  
宝马5系那些车主为什么好意思？  
  
一是，他们不要脸。  
  
二是，他们同龄人。  
  
也不是说咱遇不到姑娘，总有主动加咱的吧？还有，有些咱的确一看蛮喜欢的，例如戴个眼镜，很有学问的，咱就试探性的问一下，加个微信？我是开书店的，有空去看书。  
  
有次，我拉一个八婚的老娘们。  
  
具体几婚咱也不知道，反正肯定40岁以上了，有些胖，一般二婚很少有大张旗鼓的，咱不知道他们怎么想的，我当的头车，头车一般要坐四个人，后面坐新人，副驾驶要坐女方的闺蜜或亲戚家的小姑娘，专业术语叫压车的，过去婚车是独轮车，新娘坐一边会偏沉，则会安排个小姑娘对称坐着，风俗就这么来的。  
  
副驾驶这个女人，素质非常高。  
  
一看坐姿就是军人出身，行为规范有点像日本人，很有礼貌。  
  
年龄应该跟我差不多。  
  
像三吉彩花，超级像。  
  
我加了她微信。  
  
当过兵，转业回的县城，在事业单位上班，不安分，有餐厅，有服装店，还有茶馆，另外出身也很不错，按县城的说法就是大户人家。  
  
新娘是她表姐。  
  
认识后，我觉得她还是蛮纯粹的，内心有爱，事业也不错，也没有乱七八糟的关系，你若是想聊点不正经的？她第一时间避开。  
  
越来越熟悉，也有了业务来往。  
  
有次我从沙漠回沂水，她在济南洛口服装城选衣服，正好可以见个面，聊聊天，吃饭时，我说我还没有你电话呢，我就把她电话和名字存上。  
  
顺便呢，我搜了一下她名字，我是想看看她有没有级别。  
  
结果。  
  
搜出来的信息，全是新闻链接，什么插足别人婚姻之类的。  
  
这一看，就是女人花钱做的。  
  
我觉得，她应该是内心很强大的类型，就问了一下，这到底是怎么回事？  
  
她讲了来龙去脉。  
  
是同事的老婆给搞的。  
  
我说，应该清除一下。  
  
她说，我也不知道怎么清除，你看能帮我的话，就帮帮我，毕竟我也不懂，主要是父母跟着担心。  
  
我看了看，是10年前的新闻了。  
  
清除起来很容易，几百块钱就搞定了。  
  
我说，我试试。  
  
她说，太感谢了。  
  
我上班的时候，很巧，我主任认识三吉彩花，她们父辈就是好朋友，主任认为三吉彩花是被诬陷的，我跟中专也讨论过这个问题，中专认为，凭三吉彩花的家族能量，倘若真是被诬陷的？对方早第一时间被抓起来了，之所以放任了，大概率是她自己承认了。  
  
爱情嘛，咱都理解！  
  
只是，我又一次佩服了她，你这承受多大的压力？这么多年，依然这么乐观，我又在想，为什么她这么保守，是不是有一朝被蛇咬的过激反应？  
  
这么说吧，即便是在今天，她也算我的好朋友。  
  
偶尔，我会去她单位吃个饭。  
  
抹黑一个女人，太简单了，即便是真的，也不该用这种方式，太残忍了，是标准的杀人诛心，打羽毛球时我就发现了一个现象，对女人最狠的就是女人，男人很好偷发后场，而女人给女人发球呢？  
  
则不讲武德。  
  
我拉亲认识了个研究生，我在县城开婚车，大部分时间都是头车，我能认识的伴娘少，能认识的多是新娘的闺蜜，这个研究生是北体的，读的是心理学，很个性的一个姑娘，就是你看一眼就知道，她不是能“泡”的类型。  
  
何况，人家是研究心理学的。  
  
后来，我发现她朋友圈很有意思，动不动满世界飞，还有，跟很多体育明星有合影，原来，她的工作就是调节运动员的情绪，当运动员低落时，给他们打气，高涨时，给他们灭火。  
  
我看过她发的一个小视频，女篮上半场落后，中场休息时，他们带着这些队员唱起了《歌唱祖国》，瞬间鸡血满满，你们出来打球代表的是谁？是我们的祖国，多少人在电视机前看着我们？  
  
嗷嗷的！  
  
她给我要过林丹的签名，郑智的签名，中国足球不是没有球星，郑智就算，郑智在中国范围是C罗一般的存在。  
  
以上这些，是通过开婚车认识的正经人士。  
  
下面的，就是不正经的。  
  
我主动添加的第一个伴娘是卖男装的，运动城的，短发，很有活力，我是路过她那里时，买了两双NB鞋，我自己一双，给了她一双，800来块钱。  
  
她租住在单身公寓。  
  
她给我的印象是挺干净的，去她的房间一看，哎呀，没法形容了，垃圾不入桶，随地扔，包括卫生纸也是，直接把我吓跑了。  
  
除了她打扮的人模狗样的，房间里没有一个地方能看。  
  
太脏了。  
  
拉黑了。  
  
又一个伴娘，是主动加的我，我一看名字就知道为什么加我了，她是卖保险的，睫毛特别长，假的，像农村的雨搭。  
  
当天的新娘也是做保险的。  
  
雨搭，未婚。  
  
二十四五的样子，我们加了没几天，他就跟一个半秃男人来我办公室，要给我讲保险，半秃是她师傅。  
  
半秃挺有意思的，动不动就问我一句，你认识XX不？  
  
总而言之一句话，全县城的牛人，他都认识。  
  
公关了我好几个回合。  
  
我没上钩。  
  
突然有一天，雨搭问我500块钱，说是去临沂参加培训，她的工资都支援弟弟读书了，说是下个月发了给我，她这个理由还是蛮充分的，我就她转了500块钱。  
  
到了约定的日子，也没还钱。  
  
我就问她，是不是很紧张？  
  
她问，你喜欢我不？  
  
我说，不讨厌。  
  
她说，我陪你一次，咱互不相欠可以不？  
  
还有这种操作？  
  
我没回应她。  
  
她发了语音给我，要讲讲她自己的故事，她初二没读完出来当服务员，18岁生了孩子，给厨师生的，厨师才19岁，已经是第二个娃的爹了，另外一个娃也是找服务员生的。  
  
这个娃，归了厨师，她出了月子就没见过。  
  
现在也联系不上了。  
  
我问想孩子不？  
  
她说，因为从小没有太多的概念，也不想。  
  
她还是希望我能答应那个还款条件，次日又联系我，说，她什么都可以接受，包括可以带个朋友一起……  
  
我靠，颠覆我了。  
  
删除了。  
  
据她自己讲，身世是很凄惨的，当然真实性有待考证，爸爸喝酒、赌博，妈妈务农，她有两个弟弟，一个在读大学，一个是残疾人，家里没有一件像样的家具，父亲喝了酒就打砸。  
  
这个事，还有后续。  
  
那些车友，动不动发照片、视频在群里。  
  
我在视频里看过到她。  
  
她最大的问题，是错误的认识了男人，在她的同层圈子里，的确，只要女人敢付出，绿灯总是有的，但是在稍微高级一点的圈子，性不是稀缺资源，是过剩资源，那么人们会主动排雷，避免炸到自己，她的每一步都像雷。  
  
说明，她压根没有真正接触过优秀的男人。  
  
睡不睡觉，能不能睡，其实并不重要，但是很多人觉得很重要，甚至觉得男人靠近你，就为了这些事……  
  
你的认知决定了男人对待你的态度。  
  
那段时间，我特别痴迷于沙漠，沙漠有很多好车，一类是可以行驶在公路上的，例如大家的猛禽，一类是只为跑沙漠的，例如向导们开的陆地巡洋舰。  
  
多没有手续。  
  
我记得我教练开了一辆雷克萨斯LX460，他是花8万块钱买的。  
  
成色很不错。  
  
当时他还有辆4700，手动挡的，改过防滚架、防脱圈之类的，要卖给我，10万块钱，我没要，因为我觉得成色一般，方向盘都开始晃悠了。  
  
我很好奇，这些车 ，从哪弄来的？  
  
打听了一圈，从瑞丽。  
  
我发了个朋友圈，求助，谁能联系上这类资源？  
  
一个当年跟我去南非的大哥，他联系我，说他很熟悉，他在德宏，离瑞丽很近，他自己开的是一辆柴油版的陆地巡洋舰，9万块钱买的，自己套的自己的牌。  
  
这个大哥也是个奇葩，有机会我可以写写他的专题。  
  
他有三个老婆，在德宏做地产的。  
  
他在国外买包，一次买三个。  
  
资深的越野玩家，对车非常熟悉……  
  
我们去瑞丽一看，车都很破，毕竟风吹日打，也没人保养，就是国外的老车走私过来的，我一眼看中了一辆奔驰G300，三门版，出厂已经15年了，跑了36万公里，车子非常漂亮，右舵，我觉得这个倒无所谓，咱弄回家，哪怕放办公室里当艺术品，都很有意思。  
  
10万块钱。  
  
他不建议我买，他认为这个车，哪怕大修一次，可能就要十万块钱，而你买个陆巡呢？修修几千块钱。  
  
不，我就要这个。  
  
10万块钱买个大G，多好？！  
  
我平时出去玩，都是一拖一，我用皮卡拉着拖车，拖车上拉着G300，到场地去玩，的确过瘾，三把锁，我说10万块钱买的，没人信。  
  
其实，就是市场价。  
  
这玩意给我带来的最大资源是什么？  
  
我加入了临沂大G车友会。  
  
后来，我多次穿越无人区，我怎么认识的那些车友？都是大G车友，他们真是不差钱，开着大G真玩越野。  
  
今天故事的主人公要出场了，她也来自大G车友会。  
  
她是做微商的，网名叫女王。  
  
她师傅叫郭俊峰，郭俊峰这个人今天的存在感一般，当年微商火的时候，他就是教父一般的存在，无数微商大佬的师傅，当年郭俊峰每天写的文章阅读量跟我不相上下。  
  
我跟郭俊峰也是好朋友，他还送过我两箱茅台，当年茅台便宜，一箱4千来块钱。  
  
所以，她在群里遇到我，第一时间加我，问我是不是写懂懂日记的那个懂懂？  
  
我说，是的。  
  
她说，久闻大名。  
  
我说，过奖。  
  
那时，我天天打羽毛球，她说她也会打，我问她打的如何？  
  
她说，打的还不错。  
  
我说，那来吧。  
  
她是一个很会管女人的女人，自己六个助理，这次来沂水，她带了三个助理，一个负责开车，一辆白色大G，一个负责拎包，她负责聊天。  
  
会打球吗？  
  
会打个P！  
  
她当时在做的产品是香港的一个面膜以及一个眼贴，团队起的不小，能围绕在她身边的，都是经过层层选拔出来的，你以为谁都有资格伺候老大？  
  
这三个姑娘，都是本科。  
  
素质也很高。  
  
席间，她一直在游说我，她认为微商会是全新的风口，在这个世界上，两类需求是最多的，一是好色需求，二是赚钱需求，微商满足的就是全民寻找兼职的这个需求，尤其是家庭妇女。  
  
她觉得，我拥有这么好的读者基础，若是自己操个盘，瞬间就起来了。  
  
那个时期的微商，还是带有传销属性的。  
  
核心靠拉下线+囤货。  
  
对于她的判断，我表示认同，也输出了我的观点，我的焦点还是在写作上，我赚的少一点，少犯错误，基本盘出不了问题，若是我带着大家去做微商呢？我觉得一定会被反噬的，理由很简单，这个模式注定了一将功成万骨枯，就是我肯定能赚钱，几千万，上亿，都有可能，但是90%的人只能是炮灰，大家囤一堆货，天天在家骂懂懂。  
  
而你们呢？  
  
下线根本不知道金字塔顶端是谁。  
  
你一卷铺盖走了，他们也投诉无门。  
  
我这个，不行。  
  
跑不了。  
  
这个女人是有能量的，甚至跟她的网名很匹配，的确是个女王，很强势，雷霆手段，也熟悉微商的套路，例如买大G，买玛莎拉蒂，还在临沂买了独栋别墅，注意，是独栋，当时他们的办公室，当时，她也想试图把微商正规化，主要是产品的正规化，她想做进口水果，一个城市一个城市的加盟，她炒作过一个概念，开着玛莎拉蒂去送水果。  
  
没做起来。  
  
因为，正规产品的利润决定了，支撑不了花哨的营销手段以及多层的代理扒皮。  
  
当时的微商，只能做暴利产品。  
  
道理，她都懂。  
  
她说的话，一方面有说给我听的，一方面是说给三个助理听的，她为什么频繁的起盘，是因为她已经摸透了整个游戏的精髓所在，这个游戏真正赚钱的就是前面的爆发期，所以她不断的起新项目，也不关闭老项目，让那些代理们自我说服，自我说服的方式很简单，没事，大不了自己吃自己用。  
  
吃完了，用完了，不进货了就是了。  
  
若是摁着一个品牌试图做长线呢？  
  
最终一定被维权。  
  
整个游戏的精髓，就是见好就收！  
  
这是她的自我总结，她认为做事应该顺势而为，就是大家都这么做的时候，你也要这么做，但是呢？当所有人都这么做的时候，谁先正规化，谁能活下来。  
  
她想跟我聊点合作。  
  
约我去酒店喝红酒，她自己带的。  
  
助理们先帮她开房间，然后再去开自己的，我跟着她们一起进了女王的房间，助理们把行李放下后，纷纷下楼去开房间去了。  
  
她拥抱了我。  
  
我记得她穿了一件长裙。  
  
我也不知道怎么想的，竟然一把把内裤给拽下来了，扔桌子上了。  
  
我抱起她，想把她扔沙发上。  
  
就在此时，门铃响了。  
  
开车的那个助理来送钥匙，顺便开始烧水、泡茶、喝酒。  
  
等我开完门，回头一看。  
  
内裤她已经装进包里了。  
  
开始喝酒……  
  
她就直接明谈，说也不避讳助理们，也可以把她们理解为见证人，意思她想当我的白手套，她来起盘一个体重管理系统，对标如新+康宝莱，就做减重，希望我能帮她宣传，只要人能来开会就行了，剩余的全交给她。  
  
怎么分成呢？  
  
通过我来的成交，所有利润，终身归我。  
  
我问，是准备做长线吗？  
  
她说，是的，一生的事业。  
  
我问，产品呢？  
  
她说，主要是代餐系列。  
  
我问，成熟吗？  
  
她说，非常成熟。  
  
我走的时候，她出门送我，在走廊里抱了抱，她说很喜欢我，说今晚安排的不得当，意思是让助理打断了美梦，让我在她的平台上开个户，不要用我自己的账号，可以用媳妇的，我还没回家，看她又给我发信息了，意思是钱会比较多，也不要用媳妇的，这么大的金额，可能会离婚。  
  
让用我娘的。  
  
我娘哪有银行卡？  
  
我次日带我娘去开了卡，又在她平台上注册了账户。  
  
她第一场千人大会，大概率有60%是我给推过去的，大会连续开了三天，少的刷卡8万拿个初级代理，多的刷40万拿个高级代理，这些钱都是货款。  
  
为什么会这么震撼？  
  
开会的三天，一天称重两次，所有人都称，显示体脂。  
  
我那个300多斤的老铁，他三天瘦了11斤脂肪，他刷了40万，全程不允许私自外出，必须吃代餐，一对比太震撼了，我把他骂了一顿，我的意思是这就是洗脑的，他不介意，因为他也是做微商的，他的意思是他是来捞鱼的，想把女王的团队给洗出来，这哥们非常好色，泡妞绝对厉害，那个给女王开车的助理，让他睡了，给买了一部苹果手机，我在想，那么瘦小的一个姑娘，怎么支撑的起这300斤？  
  
我都心疼。  
  
后来，女王的这个项目做的真大，不是一般的大，日均流水在700万左右，这都是我老铁给我的数据，那我娘的银行卡是不是爆？  
  
爆个毛。  
  
她压根就是戏耍了我。  
  
我出道近二十年，被三个女人戏耍过，她算之一，但是呢，她对我伤害不大，毕竟我没出钱，而且人家不该看的也让你看了，至少那一瞬间，她是喜欢我的，只是她眼里，一切都是为利益服务的。  
  
这个事情还有后续，后来，她想自建基地，我们县城是食品生产大县，她想在我们本地食品城建个工厂，现代化标准的，能让代理们来参观的。  
  
地也拿了，有领导也很支持。  
  
就在期间，换了个领导，新领导对这些新模式心存怀疑，第一反应就是是不是传销？毕竟一输入他们品牌后面接着就是“是骗局吗？”  
  
就给否了。  
  
她这个人，后来去了哪里？  
  
移民加拿大了，也嫁人了，至于嫁给了谁，咱不知道。  
  
去年，我去成都，还有朋友提起了女王，说女王在操盘酱香白酒，走代理模式以及抖音模式，我当时还很好奇，这些垃圾酒有人喝吗？  
  
朋友给我科普，这些酒竞争的不是茅台的市场份额，而是百元以内其他香型的地方酒，回头率非常高。  
  
颠覆了我。  
  
怪不得她师傅郭俊峰也进军了白酒。  
  
我推测，大概率女王还在国内，只是隐姓埋名了，不光她如此，所有的微商大佬都是这么操作，力求平稳落地。  
  
过几年，就出来了。  
  
这里面，还有个无巧不成书，那时我跟济南的王锐天天在一起玩耍，王锐总想让我给介绍个微商大佬，我一看女王不靠谱，我不能把女王介绍给他，就把300斤的老铁介绍给他了，王锐一看，这个概念好，但是呢，产品不好，代理模式不好，若是只要管理模式，并且多样化，例如高血压管理、肥胖管理、血糖管理，那么这个市场是巨无霸。  
  
于是，王锐做了一个品类，叫瑞隆安健康管理。  
  
我买法拉利，王锐还赞助了我一个轮胎。  
  
我媳妇就用的他们的管理系统，当然，我媳妇不用花钱，前几天，我媳妇刚去玩耍过，我媳妇过我讲，王锐那边光客服800多人。  
  
800人是什么概念？  
  
我们团队才4个人，我都觉得管不过来。  
  
王锐是做大事的人，做正经事的人，不搞急功近利，一步一步的走过来的，女王的思维也很前卫，只是她习惯了赚快钱，她带团队真的很有激情，那些女人被她洗脑洗的太彻底了，300斤的老铁把女王的司机给搞定了，都没能拉到自己团队。  
  
真是个天才！  
  
骗人的天才！