

一块炸鸡告诉你什么是期货？原材料，价格涨了，你是个饭店老板，你会怎么办？一、你的菜价也跟着涨，顾客肯定要急眼。二、你不涨价死扛你会亏本。三、你不涨价，但是你偷工减料，迟早被顾客发现，有没有更好的办法？有个卖炸鸡的老板小王，他想让自己的炸鸡价格常年稳定，于是他跟鸡肉饭紫檀说，你的基因能不能常年用固定价格卖给我，鸡贩子一听当场炸毛了，万一涨价了，我固定价格卖给你，我不是亏了。人都是自私的，肌肉贩子也不会提鸡肉价格跌的时候自己还多赚的事情。

既然谈不拢，于是小王去自己研究，发现影响鸡肉价格的因素有三个，也就是鸡苗、人工和饲料。前两个价格基本不会有什么变化？饲料价格也就是喂鸡的玉米的价格的涨跌，就影响鸡肉的价格，有人会去想种玉米怎么样，但是什么事情都自己干，最后肯定什么事都干不好。小王于是去找种玉米的农民大哥谈，他说咱们签一个采购合同，完全在玉米的价格预定你明年的玉米，农民大哥一听心里很高兴就答应了，因为这样农民就不用发愁，玉米卖不出去了，其实卖炸鸡的最聪明，因为玉米在这一年之内也可以卖给别人，如果玉米涨价了，炸鸡价格稳定，卖玉米挣得钱可以贴补利润。

如果玉米跌价了，鸡肉价格稳定，那么卖炸鸡利润更高，在整个环节当中，顾客享受了价格稳定的炸鸡，农民大哥旱涝保收，卖炸鸡的收益稳定可预期。解决了这个问题之后，卖炸鸡的发展壮大，把麦乐鸡卖到了全世界创业做生意难免会遇到风险，因此创业者需要有避险思维，同一产业的不同环节可以将业务分化，将风险分摊。生意场如战场这种投资方式比较保险，比如一个业务出现亏损了，也不至于赔偿全部的身价，也就是不将鸡蛋放在一个篮子里，保证自己有退路，做生意在赚钱的同时，也要具有长远眼光才能立于不败之地，你看懂了吗，看懂的关注点赞！