

如何在最短的时间内开出几十家连锁店，这个小老板告诉你，秘诀！

有一个年轻人，初中毕业后在家里种几亩地，因为要靠天吃饭，经济状况很不好，决定来城里打工，他没有像不少亲戚那样去建筑工地，而是去了一个摩托车电动车的修理部，包吃住每月800元，虽然工资低，但他没有抱怨，而是踏踏实实的跟老板学习了修车技术，仅三个月，市面上电动车的大部分故障他就都能维修了。

因为这个城市的普通市民的交通工具以电动车为主，电动车维修的市场很大，于是他自已开了一家电动车修理部，他主动提出让老板当他的技术顾问，并把利润的一成无偿的给老板，感谢他的帮助，同时它推出一个活动，60岁以上的老人免费维修，需要换件的只收成本。

在她温馨服务和不错的基础保证下，小店的生意非常好，但他没有停止不前，他把老家的同乡带到了店里免费培训，三个月左右就鼓励他们去自已开店，他没有收培训费，只是要求如果你开店了，我要占股10%，同时配件从我这里进，价格不会高于外面高的话，你可以从别处进货，他占的股份最终能得到多少钱，他丝毫不在意，也从来不查账务，它的利润点旨在配件，因为他每次的要货量大，上游的供货商就不断给他低折扣，以抓住他大客户，他给其他维修部的价格和外面的价格差不多，这样他从配件这一块就赚取了很大的利润。

经过一年多的运作，和他有关系的电动车维修部有20多家，这就相当于几十家的连锁店了，如今的他早已不是刚进城那会儿的青涩小伙，成为了一个小有名气的老板，有了自己的家庭，有了自己的别墅，当然也有了自己的做G当然不是电动车而是宝马。

思路决定出路中曾说，在如今信息量激增的数字化时代，拥有一个开放式的头脑，是任何一个人绝对需要的，我们一生中又有许多选择人生的机会，能否成功的关键在于我们的头脑中是否形成了正确的思路，并决心为之付出努力。现在开始转变思维就能转变人生，你认同吗？认同的关注点赞。