2017年，我开了一家摆渡人酒吧。一直到现在，经营状况都很不错，并且正在准备给酒吧做升级，赋予吃饭喝酒更高的意义。

这一次的成功，跟之前创业失败的经历有非常深的关系。

我第一次创业的时候是2007年，当时只有21岁。选择了一个看上去简单，投资又少的行业——冷饮。但是真正干起来，才知道难点在哪。

因为没有经验，第一次创业把该踩的坑都踩了。但是真正失败的原因，是因为很长时间没赚到钱，自己就放弃了。

放弃冷饮之后，一直跟随父亲继续创业。父亲是搞科研的，一直在做太阳能的新技术研发。从2009年10月以后，我一直跟着父亲做太阳能。

做技术研发，一定会遇到很多问题，但是父亲从来没有放弃。那个时候，我从父亲的身上学习到。创业也要像搞科研一样持之以恒，遇到问题就想办法解决。只有坚持，才能成功。

2013年8月的时候，朋友投资20万开了一家酒吧，邀请我帮忙经营。因为当时太阳能一直有技术难关没有攻克，很长时间没有收入。所以我就去了朋友的酒吧，用做科研的执着去经营酒吧，大概半年左右的时间，营业额提升了三倍。

但这毕竟不是自己创业，2014年5月，我父亲攻克了太阳能的技术难关。随后我帮助父亲谈了一个投资人，拿到了400万融资。那之后就一直帮助父亲经营太阳能。但是一个太阳能企业，不是400万能支撑的，而且我个人的能力也不适合去经营一个举步维艰的工业企业。

这个时候我认识到，坚持并不是一件很容易的事情，找到自己的兴趣，才是坚持的动力。

2017年，我决定开一家自己的酒吧。但当时没钱，是在朋友的帮助下才开起来的。初期投入10万，可以同时容纳60到70人，并且除了酒饮，还配备了桌游等娱乐设施。

但因为是新酒吧，开业前半年都没什么生意。身边的亲戚朋友都劝我不要干了，但是我知道，我之前失败就是因为放弃了。所以这次，我还是用搞科研的态度创业，遇到问题就想办法解决。

虽然半年没什么生意，但是我一直在学习，一直在寻找解决问题的方法。后来是在一本文案书上，受到了启发。标题是广告的广告，就算你文案写得再好，标题不好也没人看。我之前每次发传单，基本上都是没人看的，随手就扔了。

这种情况就和文案没有好标题一样，所以这次我想了个方法。我每次发传单的时候，都会说一句“免费玩游戏，冷饮两块一杯”。因为有了这一句话，拿到传单的人都会下意识的看看内容。这样才达到了宣传的效果。

我用了三天时间，亲自发了1700多张传单。三天之后，店里的客人就开始满了。而我印传单，只用了50元。

只要来过一次的客人，我就能留住。因为我之前的半年看了很多书，学习了很多方面的知识。不管谁有什么问题，我都能给你一些建议，不敢保证能给你解决问题，但是一定都给你一些帮助。所以来我酒吧的客人，遇到什么问题，有什么烦恼，都愿意来找我聊。而我又很喜欢这种感觉，这也是我能坚持下去的动力。

当然并不是每次来的客人，都是有问题咨询的。因为熟悉之后，这些客人更像是朋友关系。再次来消费的时候，就是纯粹的为了休闲娱乐。而且店内提供桌游等娱乐设施。可以给顾客创造娱乐气氛。而有些专门带着问题来的顾客，会提前跟我预约时间，错开营业高峰。

因为可以解决一些困惑，所以我的酒吧名字叫摆渡人酒吧。而且只要来过一次的顾客，都会成为比较忠实的老客户。所以做完第一次有效的宣传推广之后，酒吧就开始了稳定的盈利，平均每个月净利润在1.5万到2万左右。

而且在这个过程中我还发现，人们吃饭或者喝酒，本身是没什么意义的。但是我们可以通过其他方式，赋予更多的意义。这也是我之后升级酒吧的理念。