

普通人最愚蠢、也最危险的想法：靠投资暴富！

作为普通人，总会被各种“暴富”神话所诱惑，但这背后往往隐藏着无数的陷阱。今天分享一个夜店投资的故事，也为大家揭开这里的神秘面纱。

暴利行业，没有真相。

当你的投资注定失败，会有什么迹象？

首先，他会告诉你：稀缺、暴利、有未来。

你以为遇见了机会，但其实只是你好骗。

去年上半年，B推荐了一位“夜店一哥”，声称手握顶级夜店的投资机会。

他强调这是稀缺暴利的资源，只对特定的人开放，而10万就能上车。他暗示这是个难得的机会。

听起来怎么样？投资金额不算太大，却也不小。

正是这笔“合理”的投资金额，利用了你对风险的微妙心理。

他知道太贵的你玩不起，而太便宜你不相信。

所有的建议，都是冲着“你”来的。

坐等分钱的生意，真的轮得到你吗？

一个全国连锁的夜店品牌，真的会为了区区10万而大费周章？

为什么不是他身边的富豪争着抢着要投资，而要舍近求远来找到你？

“夜店一哥”是这么说的：“普通的销售，不仅有指标压力，提成也就可怜巴巴的10%。但是呢，要是成了真股东，那就不一样了。没有指标压力，提成直接飙升到15%。这可是实打实的好处啊！”

他神秘兮兮地补充道：“这家夜店眼光可高着呢，只认我这种能带来酒吧业绩的人。别人想投资？门儿都没有！不过嘛，看在咱们交情的份上，我可以帮你们代持...”

听到这里，你是不是觉得自己赚到了？

等等，先别急着高兴。

你有没有注意到，这位“一哥”要的可不止是你的钱，更重要的是那个“明面上的股东身份”。

想想看，他为什么这么看重这个身份？

他成了股东，能够接触到更多爱玩爱花的老板。

而你成了股东，他不用出钱，你的人脉圈却变成了他的客户圈。

你是在抓住机会，还是在成为别人的机会？

03.

年化收益率200%，要不要加码？

投资后的日子仿佛进入了蜜月期，每个月2万左右的收益如约而至。

夜店也门庭若市，一座难求。订台的机会甚至都要拍卖，场面之火爆，令人咋舌。

半年过去，投资已然回本。

股东们欢欣鼓舞，纷纷感叹：这钱来得比大风刮来都快啊。

谁能不为之倾倒呢？

但夜店需要的，是替他们分担风险的你，还是分钱的你？

就在这时，品牌方抛出了一记“重磅炸弹”：“各位股东，我们的生意红红火火，可不能躺在功劳簿上睡大觉啊！现在天天客满，我看得心痛啊！我提议，咱们再开一家店，消化一下这些过剩的客流。再说了，现在有两家全国知名的夜店虎视眈眈，要在咱们附近开业。与其被他们揽客坐以待毙，不如先发制人，对吧？”

乍一听，大方向没问题。

而这两年我经历最可怕的，就是"大方向没问题"。

紧接着，他们又抛出诱饵：有过老店的经验，新店成本会更低，所以投入会更小，回报也会更高！老店回本的股东们，应该趁机出手，投资新店，这可是能赚更多的好机会啊！

与此同时，想投资新店的“股东”们纷纷选择转让生意红火的老店股份，想要套现投资到新店之中。

老店加码还是不加码？新店投还是不投？

似乎陷入了两难。

但成年人才会做选择，“小孩子”却全都要。

04.

新店在玩快闪？你有故事，但我不想买酒？

第一个月，业绩如同寒冬里的枯枝，惨淡得令人心惊。

“没关系，可能是其他知名夜店开业的影响。我们有对策，下个月一定会好转。”

第二个月，情况不但没有好转，反而雪上加霜，不得不停业一段时间。

他们说：“同行们为了抢客户，给出了天价佣金。我们的客户都被他们的销售挖走了！

但别担心，这只是暂时的战略撤退。”

到了第三个月，他们抛出了一个“惊喜”：大股东愿意承担大部分亏损，小股东只需要承担50%。

多么慷慨啊！

但等等，还有后续：为了“保障停业期间股东利益”，他们决定将我们在新店的50%投资转为老店的酒卡。

等等，这是不是意味着我用8万块钱买了4万的酒？

再等等，老店不是一直生意兴隆吗？怎么一加码也开始萎靡不振了？

想要反对？对不起，你没有经营决策权。

觉得被诈骗？之前每个月都有分钱，两家店也都在营业。

投资是不是有风险？噢，那没事了。

所有的暴利，都在暗中标好了价格。

你到底是股东，还是客户？

我们说：花钱买产品、买服务的人，是客户。

你以为自己是股东，却不知道你只是披着股东外衣的超级客户。

那么，这家夜店卖给你的是股份吗？

应该，是面子？“恭喜你，现在你是我们的股东了！”

然后，他们慷慨地赠送你酒卡，贴心地提醒：“周末用不了哦，只能工作日来。为了咱们共同的利益，你理解的，对吧？”

想想看，工作日很少出来喝酒。而当周末你带朋友来，虽然遇到了高额的低消，你还好意思小气吗？

毕竟，你可是“老板”啊！

你安慰自己：“我有提成和还有分红，这点酒钱算什么？”

所以，是人脉？

我请你吃饭，心中装着多少盛情，你看不出来。

但夜店里莺莺燕燕的小姐姐，举着闪耀全场的灯牌，她们送上来的酒值多少钱，就不需要我多说了吧？而夜店一般人也不舍得来，有了这个敲门砖，你就能结识到更多的“资源”。

就这样，一个超级夜店的“股东身份”，悄悄变成了你社交圈里的硬通货。

但不不对劲，是免息贷款？

可是，我好像在花钱给我自己打工呀？每个月的分红，会不会都是一开始的投入呢？

虽然送了我酒卡，但我只要消费一次，夜店就收回成本了啊。

我好像不亏，但你肯定血赚？

有未来的生意，才有年化。

没有未来的生意，只是免息贷款。

原来，是“知识付费”。

不来喝酒也没关系，看看这样的回报率，要不要追加投资？

不追加也没关系，老店已经证明了他们的实力，新店你又跟不跟？

夜店，不是卖酒的吗？

我，不是来投资的吗？

最后的话

在这个故事里，我是旁观者。但在别的故事里，我也被收割过。

我们倾注了几十年光阴，从学生时代挑灯夜读再到职场的996，才换来今天的收入。那又凭什么认为，在一无所知的领域，投入零星时间和金钱就能获得超越职业生涯的回报？

阿祖，收手吧。

投喂催更

