

3 年赚 500 万

退伍老兵白手起家的创业故事

狼王快餐饭店帝国

## 全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、IE 工业工程师、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理企业总经理、医院管理、工厂管理、企业管理咨询师 MBA 等高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书附档案、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许提前毕业，毕业后持续辅导 2 年）收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话：13684609885 0451- 88342620 招生网站：<http://www.mhjy.net>

电子邮箱：[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) 颁证单位：中国经济管理大学 主办单位：美华管理人才学校

**全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效**



职业经理 MBA 整套实战教程

MBA 经理教材**免费下载** 网址：[www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)

# 全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

十五年品牌教育机构 教委批准正规办学单位 (教证: 0000154160 号)

美华管理人才学校携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

## 招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学 费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《工厂管理》MBA 高等教育双证班	高级工厂管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



### 【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



### 【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



### 【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



### 【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



### 【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



### 【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



### 【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



### 【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



### 【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



### 【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】 13684609885 0451--88342620

【咨询教师】 王海涛 郑毅

【学校网站】 <http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com)



## 【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



## 【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



## 【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020      收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015    账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行    支付系统行号：313261018034</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505      户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234      户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023    户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071    用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。

5年前我也是屌丝一枚，一穷二白，什么都没有，只有一张退伍证，跟3600块的退伍费。可能你想不到我的第一份工作是什么，没错，是洗碗，在一个小吃店里，一个人包揽洗碗工，服务员，传菜员，最后还兼职厨师。可笑吧。可就是这样，一个4人的小店，卖点馄饨面条的小吃店。我的工作时间是十五个小时。就是这么一个小店。还是我说破嘴皮子老板才同意我在里面工作。为什么我非要在这么一个小店上班，还要干那么累呢。没错，可能有人想到了，我想学里面的技术。也就是这么个小店，成为我撬动500万的那个小支点。我的钱还都是围绕这么个小店赚来的，至于怎么赚，看看狼哥我的手段吧。

## 一、观念

我是07年12月退伍的，当时退伍出来我跟很多战友一样都很迷茫，不知道该做什么，没有个富一代的爹，没有人给你铺好路让你去走，摆在面前只有两条路，第一打工，第二创业，有没有第三条出路呢？有，回家种地。当然这不会是我的选择。打工呢？没有出头之日，主要是在部队被管了两年，不想出来了还要被人管，我要管别人！所以呢，只有一条路，那就是我要创业！

但是怎么创？社会这么复杂，行业这么多，我又没什么技术，没什么特长，又没有资金，我可以做什么，我会做什么？我想做什么？从决定退伍那天开始我就天天在想这些问题，或许是在部队呆久的缘故吧，我做事不喜欢拖拉，既然决定做了就马上去行动！

可能是在部队养成的习惯，做事都不会那么莽撞，做事前要先思考一翻。分析下利弊，可行性。我考虑任何事情都只有一个原则，那就是“对症下药”。我开始分析，想成功创业必须要具备三个条件，就是技术、资金、经验。这三个我拥有什么。想了半天，答案是都没有，怎么办？

对症下药！呵呵，既然没有就只能一个一个去解决。没技术去学，没资金去赚去借，没经验就去创造经验！

思路理清了，接下来该想如何去选择项目了

## 二、选择项目

前面说到观念，确定了要创业的思想以后，我开始思考，该选择什么样的项目，我是这样分析的：

首先，想自身具备的条件，想了好久都不知道自己有什么优点，最后勉强凑个，吃苦耐劳。就这么一点！

（现在想来如果非要加点别的，那就是善于观察，模仿，总结，创新。呵呵，说难听点，就是善于偷师。这个也是在部队发现的，别人身上具备什么优点，会什么拿手的東西，我只要稍微观察，观察，在去模仿模仿，自己在总结点新的花样，就变成了自己的东西，比原创还要好那么点。这是后来给自己总结的。）

当时就那么想的，我想只要会赚钱，我什么苦都肯吃，什么累都愿意受。

其次，自己是个三无人员（没技术、没资金、没经验），该选个什么行业适合自己，门槛比较低，又比较容易上路的。当时没想过要去加盟什么，因为没资金，上网搜过，随便加盟个什么小项目都要几万块吧。而且看上去还都不怎么靠谱。牛皮吹的满天飞。什么小本创业无本创业，真正赚钱的谁告诉你。早自己赚去了。当时就是这么死心眼，品牌的加盟店咱又没那资本。所以，想来想去只能是自己铺路。自己去选择。

然后就是上街转悠，看看街上都有哪些生意可以适合自己做，看看哪些行业生意比较火爆，哪些行业开的店铺比较多，有没有什么冷门的行业，按现在的说法叫去做做市场调查，转了两天也算得到那么一些有用的信息：

街上行业很多，但是自己感觉没有什么技术含量的，比较好入手的，投资又比较小的感觉最多的就是这几种吧：

1、服装店，除了几个品牌的专卖店，其他的街边小店似乎都比较冷清，而且竞争很激烈，哪条街都有卖衣服的，每个价位的，品种，基本上都有人卖，贴转让出租的也比较多。感觉这个行业已经饱和了。

2、食杂店、小超市。基本上也是每条街每个巷子都有，生意也看不到，都是卖卖烟什么的。感觉像退休人士开的。对这个没什么激情，所以排除。

3、水果店，生意也不怎么样，街上小贩太多，价格低，又新鲜。似乎没什么优势。排除。

4、手机店，看似大的手机店生意都不错，小的手机店很多又很冷清。感觉自己又对手机之类的一窍不通，又不会修，总感觉是个技术含量挺高的。又没办法投资大的。还是排除。

。。。。还有很多。。。当时自己都分析过了，没适合自己的。最后只有一样，

餐饮业！我梦想开始的地方。。。。呵呵，说大了。

当时看，虽然街上大饭店小饭店也挺多的，而且生意都还挺好的。一到饭点，基本上家家都挺忙的，大到大饭店，小到路边小摊。生意还都挺好的。这说明了什么。

按我现在的话说“有市场”！呵呵，很多人可能问了，不是都说要选择冷门生意才能出奇制胜吗？为什么那么多人开，而且生意都很火爆，我为什么还要选择，还要去凑热闹。为什



么呢？如果是你，你怎么看？

前面说的大家有没有想想为什么，我不知道我想的是不是对的，但是当时我是想，选择冷门的生意可能生意会火爆，但风险肯定是对等的，假如让我发现这么个行业，要不一步登天，要不沉到水底，冷门既然冷，说明没人做，没人做一个可能别人不知道这个行业，一个可能别人或者很多人试过，但是失败了，所以你没看到有人做这个行业，在这个全中国想创业人都想做冷门生意的年头，你猜可能一个县城会只有你一个人会想到做这行吗？前面说了我的自身条件，我是个三无人员，我输不起，我不想创的第一个业练手的时候就摔到，亏钱还是小事，何况我没钱可亏，更怕的是亏了信心，信心一但击穿，我可能在没有勇气去第二次创业，所以我输不起。

所以我只能选择跟风，既然大家做都有生意，说明这有这个需求，而且还没有饱和，我也想从中分一杯羹。所以我把最终目标锁定在了餐饮业。也比较适合我自身善于吃苦耐劳的特质。

### 三、定位

在决定做餐饮业以后，我又开始针对本县的餐饮业做了个市场调查，所谓的市场调查就是去看看每个餐饮店大到大饭店，小到路边小吃，早点，夜市，烧烤，火锅，麻辣烫。等等。调查哪些家生意最好，为什么好，哪家最冷清，为什么冷清，每个店的招牌（就是最吸引顾客的）是什么。生意好的店口碑怎么样。生意差的店口碑又怎么样。本县城的消费能力怎么样。等等。只要自己能想到的全部去做个认真的调查。

调查完以后，根据掌握的数据，我在分析，我该从哪入手，怎么入手。我要做什么样的人群，做什么样的餐饮，做高端的？中端的？还是低端的？我怎么样才能在火爆的餐饮消费市场占稳脚跟。最主要的是凭自己的实力能够承受什么样的投资，如果失败怎么办。风险多少，风险能不能在自己的承受范围之内。等等等等。。

经过这一系列的分析，排除，最后得出的结果，我只能开个小吃店，投资小，学起来快，风险也在可以承受范围之类。最重要的是经过调查我发现，本县城的小吃店基本上都是本土的，从小吃到大也就那么几样，已经满足不了现在人的饮食观念。外地的特色小吃基本没有，我要想引入一家比较有特色的小吃，应该能在这个县城站稳脚跟。

做完这些分析以后，所有的结果都出来了。下一步。怎么办？

（很多人都是这样，想法都很好，但是都不会去做，今天想做这个，明天想做那个。一

天一个想法。说的头头是道，真正一到了执行那一步。就迈不出去那一步脚。担心这个担心那个。到头来一年又一年过去了。还是在原地踏步，永远做一个语言上的巨人，行动上的小人。这种思想是最可怕的。以前看过一句话，是这么说的，做一件事之前，你先想好，你是想做，还是一定要做。如果这件事只是你想做，那你就不要去做了。等到这件事变成你一定要做的时候在去做。所以，创业之前我想问你，你是想创业，还是一定要创业

#### 四、对症下药

选择好项目以后，我就想该怎么去操作这一项目，前面说到，咱是三无人员，怎么去创。三无，没关系，一步一步去解决。

《技术，资金，经验。你有哪一项？如果这三样都没有同时具备的话，劝你还是先别急着去创业，记住，缺一样都不行！

没技术(进货渠道)，你资金在多少都没有用。

有资金，你不懂的怎么去赚，没有赚钱的经验，有钱也不知道该怎么去赚。

光有经验，有渠道，明知道会赚钱，没有人给你投资你也没有用。

故事写完以后我会用具体案例教你们怎么去一个一个解决这些困难，你会发现，其实很简单。先看看当初我是怎么解决的。》

呵呵，对症下药不是医生专用的，狼哥我对待任何事情都会用这种思维模式，现在教你第一个技术，我什么都不会，怎么办，肯定是去学，认识的没有一个人会，怎么办？去买。只要肯花钱，就没有学不会的！有你想学的就有专门教的地方，什么？你想学的没有？恭喜你！你找到一条创富路，你可以自创然后去开设这门课，收培训费赚钱了。呵呵，开个玩笑啊。如果有钱去买是个不错的选择，可惜当初狼哥我没钱啊。怎么办？只能是偷师了。怎么偷，师傅都没有那么傻让你偷，只能是先去打工，进入体系内部，才有机会偷，还可以通过打工积累创业资金，又增加积累经验。一举3得啊！！可能有认真的人说了，你不是说不打工吗，怎么绕来绕去还是去打工了，对，我反对打工，因为打工没有任何出路，为了打工而打工，是最无赖的活法。其实打工赚不赚钱无所谓，关键的是你能不能通过打工而了解人家是怎么赚钱的，怎么去运作的，自己是不是有一天也能通过现在的工作去进入这个行业，然后自己去当老板？别说你现在的工资十几万几十万，你如果没给公司创造比这更大的价值哪个老板会请你？既然你能给你的老板创造价值，那你怎么就不能给自己创造价值？所以我反对打工，即使工资在高，你也只是个打工的！没有出路。如果你的工作不能让你以后也当上



这行的老板，那说明你的工作对于你来说，是没有出路的，另寻出路吧。但是，如果你只是想过安逸简单的生活除外。说远了，这只是我自己的看法。不一定是对的

## 五、学技术

开始解决第一个问题，那就是学技术，怎么学，去哪学，学什么样的技术，在家肯定是学不到了，也发现不了什么技术，上网看看资料，感觉多少都有自卖自夸，还是实在点，自己去考察，去哪考察？肯定是经济比较活跃的地方，大城市，北上广深，有好项目不一定都会在这些繁华都市，但是任何技术成熟的好项目肯定不会放过这些好的市场。市场占有率一定很高。最后我选择了上海，这个号称竞争残酷又遍地是商机的地方。

就这样我背着我的那个军用大背包（退伍时候部队买的，这些年跟着我跑了全国有三分之二的大大小的城市）开始了我的求学路。

到上海以后才知道什么是大都市，第一天就奔向黄浦江，对着明珠塔，内心澎湃。这时候我的野心被放大了无数倍。真想呆在这就不走了，心里暗想，上海，我来了，你，准备好了吗？当然，激动的心情也只有那么一刻，咱也就那么一想。得面对现实不是，口袋票票不多，得赶紧找个地方落脚。上海这么大，我该如何下手呢。怎么样去寻找我的目标呢。可能你们会想，既然学肯定要去生意非常火爆的地方去学吧。生意火爆才能学到更多的东西。而且他们肯定缺人手，也比较好应聘上。其实不然，生意太过火爆的店肯定有他的过人之处，这是我们要学的，但是既然生意火爆，人家财大气粗，请的人肯定也多，你去，人家老板不会重视你，你是可有可无的人物，而且生意太忙你肯定只是负责其中一个工作，光顾着干活了，哪有空去偷师，也不能很全面的掌握操作流程。而且我首要目标是学技术，而不是学经验，我要在最快的时间里把技术全面掌握。所以，我把目标定在了生意不是那么好，但是又很有特色，做法简单，味道又很好的店。还要根据我们那当地口味。找适合我们那地方口味的店。这样定位好一下就缩小了很多范围。

范围缩小以后我开始选择具体的目标，怎么定，上海那么大，那么多个区，那么都特色餐饮，我该怎么选，买了张地图，随便上个公交车，从起点到终点，到终点以后又上另一辆公交，这样一辆换一辆，换了几条线路以后，天也黑了，我该得到的基本上也得到了，什么，你不知道得到什么了，呵呵，情报，坐车是为了发现目标，坐在车上我就看经过的路两边，上海什么样的餐饮开的最多，分店最多，为什么看这，因为我相信大众的眼光，开的最多的，肯定是会赚钱的，不赚钱人家怎么到处开？开的多也就是说明比较受大众欢迎，有群众基础，有口碑的，名气也比较大，比较方便以后宣传。最后得到的结果，感觉最多的，有

几样，当然餐饮方面最多的有这么几样，一个是兰州拉面，一个是绝味鸭脖，一个重庆鸡公煲，一个麻辣烫，一个咸菜饭骨头汤，还有一个沙县小吃。这几样，多啊，满大街都是，基本上每条街都有，我就逛了这几条线路，都看到这么多，说明市场占有率非常的大。得到这些资料以后我就觉的没什么好逛了，因为我得到了我想要的信息了，其中一个引起了我的兴趣。其他的都还听说过，但是沙县小吃？没听说过也没吃过。（因为在部队关了两年，对外面的信息不太了解。）为什么叫沙县小吃，还开这么多的店，有些什么小吃，开这么多是连锁的吗？于是我就找了个网吧，查找这些店的资料不查不知道，一查名气还挺大。深入了解以后，好了，就是他了。完全符合我的要求。

为什么选择沙县小吃呢？我是这样想的，兰州拉面咱没那外型，绝味鸭脖在我们那已经有人开了，鸡公煲也是一样，麻辣烫似乎没有什么特色，咸菜饭骨头汤听起来也引起不了别的人新鲜感，倒是这个沙县小吃如果引到我们县城去应该会挺有市场的。最重要的是我们县城目前没有，如果我开就是独一家，完全没有竞争对手，应该会有市场。所以我才会选择

前面讲的比较多的心里分析，讲的比较细，主要是为了教大家如何去选择项目，下面的可能没那么多心里分析，直接讲故事，道理都在故事中，我就不一一详解。大家看故事吧。自己去分析其中的道理，有不解的地方可以问，我可以给你解释下。

选定以后第二天开始，我开始每家每家观察，最后选出了生意比较好的几家，然后一家一家尝味道，最后选择一个我认为味道最好的，只有一家三个人操作，并且看他生意有点忙不过来，但是三个人又配合的很默契，动作又很麻利，最主要的一点，三个人脸上一直都挂着笑容，用微笑去对待每一个顾客，所以，我觉的，这老板，不错。

老板不错，但是不一定肯收我为徒，当然，如果这时候我口袋有钱我可以跟老板说，老板，给你两万块钱，把你的技术都教给我，怎么样，我想没几个人会拒绝吧。可惜我没钱，咱办，没办法，我想我先去问问，如果老板不要我，只好运用我的三寸不烂之舌给老板做做思想工作，然后我选择下午店铺生意比较冷清的时候我踢进店铺，只有老板一个人在看店，四十多岁的样子，穿着挺朴素的，看到我进来老板同样那副笑容，过来问我，你好，看看吃什么哦。我也给老板一个微笑，然后给老板递跟烟，说，老板你好，我问下你们这招不招工。

老板接过烟，然后认真的从头到脚看了我一遍，似乎感觉我不像骗子之类的。（因为刚退伍，外形应该还是比较让人信赖的，加上我也总是保持微笑，或许有种亲切感吧）。叫我先坐，我坐下，可能是部队习惯，还是比较紧张，我坐的笔直，（可能退伍兵都知道，刚退伍那会真的很别扭，怎么都不适应，无论走到哪人家一眼就知道你是个退伍兵）然后老板又笑笑，然后坐我对面，问我是不是当过兵，我说是，你怎么知道，老板看着大背包，我明白了。然后老板问我怎么想到他这种小店打工，我说刚退伍不知道该做什么，现在工作也不好找，带的钱花的也差不多了，还没有着落，能不能先在你们这上班，我不要工资，您管吃管住就行了，我有空的时候就去找工作，找到了我就走，就当您收留我几天。我可以把退伍证压您这里。（刚退伍没多久，身份证还没办下来）。老板想开口，我怕他拒绝我，因为一般人都不会随便相信陌生人，而且是主动靠上来的。所以，我接着说，你不要怕，我不是什么骗子，我是真没有地方去了，如果你不收留我我晚上都不知道该睡哪了。（装可怜）。。。。反正当时我说了很多，但是所有的话都很诚恳，说的连我自己都不好意思拒绝我自己了，最后老板想了想，说，这样子，你要是来个几天我就不要了，如果来，你最少呆一个月，一天上班十五个小时，我一个月给你一千五百块。我们这行都比较累，如果可以你就留下来，不行我们也没办法了。当时我想，老板可能是想用这么苛刻的条件吓退我，可你想不到吧，我最不怕的就是苦跟累，在部队呆了两年，什么苦累没经历过，所以我高兴的答应了老板的条件。（后来我才知道，这行确实很累的，十五个小时都是很正常的，老板当时给我的工资在当时也是合理的不算低的了。所以那行一直招不到人，都是以家庭经营为主。）就这样，我算顺利的进入这个体系了

## 六、工作态度

留下来以后，老板给我安排了住所，就是在店铺阁楼上，打地铺。当时心态好，对这些没什么讲究，有个窝就行了，在部队就是荒山野岭，满地牛粪也能安稳的睡觉。当时觉的挺正常的吧。老板自己住的也不怎么样，就个小黑屋。或者出门在外都不容易。能省几块是几块。于是第二天我就正式上班了。由于从小就在农村出生，在部队别的没学会，干活是把能手，积极主动，很多活不用老板叫，自己洗碗洗菜，打扫卫生，看到活就干，自己找活干，动作迅速，工作标准还挺高，很快就博得了老板的信任，有了我的加入老板一家都轻松不少，整天乐呵呵的，当然对我的态度也就比较好，并没有把我当工人看。最少从来都没有凶过我吧。其实活一直干，人也就麻木了，手上没活的时候倒是觉的不自在。于是，只要老板动手了，我就会过去说，老板我来，我来，搞的老板都怪不好意思的，我知道他心里一定在想，这小子，不错！但是有些事情我还不会，又热心，老板怕我做坏了，影响他店铺的生意，

于是就开始教我该怎么做，随着我做的事情多了，老板教的也就越来越多了。而我这人学什么都快，无论学什么，只要你讲一遍，我在看你做一遍，基本上我就会了，熟悉熟练以后，我在自己分析总结怎么做会更好，用不了多久，我做的比老板做的还好。所以老板也很放心让我去做，把不得把什么东西都教给我，好自己什么都不用做。很快一个月就过去了，找工作的事，我没提，老板也没有在问起，或许是怕我出去找到工作他缺少了一个好帮手，从不让我离开店铺一点时间。刚好我也不是那么想玩的人，也就老老实实的干活。这一个月我该学的基本都学会了。（其实无论干什么工作，同样是一件事，如果你积极主动的去做，会给你的上级留下个好印象，被动的等老板叫你了在去做，老板心里肯定想这个人真懒。留下了坏的印象。最后这件事反正都是你做了，但是给人的印象是一个好一个不好。而好的印象留给人家，人家以后有好事好机会都会想到你，等于无形当中你就多了一个机会，所以人家都会说机会是抓在自己手中的。这个道理相信很多人都懂。）

## 七、把握机会

一个月的约定时间到了，该学的我也学会了，回忆起那一个月的生活，我现在都不知道当初是怎么挺过来的，早上7点就起床，干到下午两点休息4个小时，然后从下午6点又上班到晚上两点。而且是以整天的只要是上班时间就有活干。或许是那时候目的性太强吧，一心想着怎么样去学好技术，就忘了累，也或许是刚从部队出来，全身上下都充满激情。没叫过苦也没说过累。或许老板就是看中我这一点吧。

我记得那天，也不知道是上天眷顾，还是好运伴随，那天晚上老板就跟我谈，说他准备开一个分店，位置已经选好了，就是人手还没安排好，原先是准备跟他妹夫合股开的，后来不知道什么原因他妹夫又不干了，现在店已经租好了，他要在去找人合作开那个店，问我愿意不愿意留在这个店继续帮他，反正我在哪打工都是打工，现在工作也没那么好找，他给我开一个月2500块的工资，（当时已经算很高的，管吃住的相当于外面不管吃住的4000块的工资吧）问我愿意不愿意干。说实话挺吸引人的。但我没有马上回答。说考虑考虑。因为我做事情都比较谨慎，值得考虑的东西都不会马上回答，总是要分析利弊以后才会有结果。然后我就随便跟老板聊天，不经意的问他那个店在哪的。需要几个人做，人手找好了吗。等等

接上，跟老板聊完天以后，那天晚上我失眠了，想了很多，现在记不清了，人在感觉机遇出

现或面对重大抉择的时候总是要徘徊好久，先前说过我野心大，也不会想着打工，工资在高对我来说也没有什么诱惑力吧，我在想是的回家自己创业，跟老板一起创业的问题，现在记得的主要几点吧，还是分析：

第一个回家创业吧，前面说的对症下药，第一个技术我已经学会了，现在要解决的是资金跟经验，在没进入这行以前我以为餐饮挺简单的，现在了解以后才知道这行业一个人会还不够，根本就做不来，我还需要帮手，按现在的话说也就是说团队，我要想开一个自己的店还得先组建自己的团队。而且通过平时跟老板聊天知道投资这么个店最少也得4到5万（当时房租相对来说比现在便宜，而且还是交三压一。现在可不只这个数了）我去哪找这些资金？当然，资金的问题想想办法还是会解决的，问题是我还没有任何经验。呆的一个月只能看到店里的经营模式，凭我的感觉有些地方如果做些改进，可能我来做还会更好。但是这个起步怎么做我还不不懂，怎么进货，调料等等，一大堆问题我都还没经历过。如果这么貌然的回去开店，成功率肯定不高。

第二个跟老板一起创业，应该是个不错的选择，很多问题迎刃而解，可以借鉴老板的成功经验，资金方面也分担了不少，并且经营过程中如果遇到什么问题还有老板帮忙解决。问题是老板会同意让我入股吗？我要怎么样才能让老板同意我入股？如果老板同意我入股，资金怎么来？老板找的店能产生效益吗？如果是合股我能得到多少回报托？等等，就是这些问题我想了一个晚上。一夜无眠。

第二天，我利用下午休息的时间，跟老板请假说去办点事，然后就到老板说的那个店去看看，逛了逛附近几条街。看看周边的餐饮店。做个简单的市场调查。感觉地点还是不错的。附近有几个KTV，足浴城，还有个300多户的小区。（当时只是个入门新手，只懂些最基本的分析，随着在这个行业呆久了才知道，市场调查不是那么简单的。调查的全面不全面直接决定你的分析会不会准确。后面的故事里我也会详细写到。）门面是单门店，只有40多平方。有一个优点，就是街道比较小，没有防护栏，两边街道可以对通，缺点是不能停车。（这些信息其实很关键，直接影响到你店铺的好坏。这些是我在开业过三十多家店以后才体会出来的，现在主要讲故事，后面的故事会慢慢深入这些选地址的要素。）

看完店以后，我回到店铺，综合了一些信息，然后加上彻夜想的结果，开始找老板谈。怎么谈。这个就有点技术了。当然是先勾起老板的兴趣，单刀直入，因为昨天晚上分析过老板的弱点（是人就有弱点，而他的弱点就是你最好下手的地方）是人手不足，我就直接讲，你新找的那个店，我们合伙干怎么样？老板没说话，我继续说，我们共同出资，但是人员全

部我出。我负责操作，你只需要在店铺指导就好。老板可能想不到我会提出这样的方案。没有回答我。我估计是在思考。因为你不在这一行你不知道，不是熟人家人朋友亲戚，在一起不好合作的。这也是我后来才知道的。我明白老板有他的顾虑，比较我才刚出茅庐，人家都经商好多年了，什么事没见过没听说过。他怎么会随便相信一个不是很熟的人呢？我接着说，我可以叫两个人在你这店帮忙，然后你去镇守我们店。（出于两个目的，送两个自己人去培训，顺便解决老板店人手不足，留我在他店打工的想法。有他在我们店驻守把起步做好了，接下来应该我们就可以独立操作了

我继续说，我请的人你放心，都是跟我一样的，也是退伍兵，我战友（对了，我的团队最初模型构成，就是我的战友。老板似乎还有顾虑。说在考虑考虑吧。然后到晚上的时候，老板找我说。我提你一个方案你看行不行，行的话我们就做，不行的话我就另外找人了。我祥听。

老板说：这个店资金全部我出，人员按你说的安排，

老板说：这个店资金全部我出，人员按你说的安排，但是你不占店铺股份，只享受利润分成，先开一个月看生意情况，然后根据利润情况，你每个月固定交给我份额，做多了你得，做少了自己补。你看怎么样？

我欣喜若狂，当时那一刻以为我听错了，不用投资还有利润分成，这个老板是不是疯了，赚的一起分，亏的算自己的。有没有那么好的事情哦。当时可能是过于兴奋，或者是因为对这行不够了解，总觉的无论怎么分析自己都不会亏，又不用承担风险，又是一个很好的练手机会，就算最后失败了，也就是白白干一段时间，出卖点力气活而已。看来真的是走运啦，这样的好事都能让自己碰到。所以，很痛快的就答应了。总感觉自己占到大便宜了。就这样，我跟老板的合作正式宣布成立。

（后来通过对这行业的了解以后，才知道原来不是老板笨，而是自己笨，这老板太精了，绕来绕去自己还是在给他打工，只是变了一种方法而且。自己只是被他利用成为了他赚钱的工具。但是后来直到现在我也没有生这个老板的气，反而很感激他，因为人不怕被人利用，而怕的是你没有用！而且在被利用的过程中我确实也获得了我的利益。如果不是当初他的利用，我可能走不到今天这一步，或许梦想早就败在止步于第一个自己所谓的开店上。又换个角度讲，如果不是自己当时努力的表现，得到老板的认可，根本就得不到被老板的这次利用机会吧。所以，部队里老班长说的没错，比别人多干点，不吃亏。当时可能亏了，但是或许不一定是吃亏。当时不懂，那一刻才真正理解.人啊，机会不是没有，而是看你怎么去争取，

做好平时的工作，机会可能随时会砸到你头上。到现在我还很佩服他那个年纪又没读过书能想出这样的管理发展门店的模式，非常的科学，而且实用。我到现在还在套用这个办法

## 第八、构建自己的团队

合作模式敲定以后，我就开始联系那些战友了，经过一阵排查思考以后，从十几个关系好的战友中选出三个，拉他们入伙，一个是炊事班的，一个是话唠跟谁都自来熟，一个是沉默寡言，但是最斤斤计较的。这样组成了我的最初团队模型。选他们是因为在老板店铺的一个月，我发现一个店最主要的构成模式，想要做好一个店几个基本要素。想着这样一个组合应该是最完美的。因为在部队讲究重视的就是团队合作，取长补短。组成一个小组，我是直接针对餐饮业套用了。因为他们可以一个是把握技术的，相当于技术部长。一个可以跟顾客打成一片的。相当是客服了。一个专门管账跟采购抓利润的。相当后厨总管了。而我把自己定位成把握大局制定路线的组长了。也就是店长。我把部队的那些管理模式啊就照套进这个小小的餐饮店里了。而且这招百试不爽啊，我现在的管理模式啊，招工啊，思想工作啊，工作小结啊，周计划，月计划，年计划啊目标啊什么的，都是照搬部队的。非常实用。呵呵。

然后就跟他们一一联系，因为刚刚退伍，又都是待业在家，玩也玩了一个月了，就很顺利的答应了我的要求。因为当时也快过年了。就说等过完年在出来。我就在店铺跟老板装修店铺。很有幸的能够从头到尾都经历一遍店铺的装修以及进货过程。

因为当初不懂，装修进货什么的，都是老板一手安排。自己的一些想法没有办法去实施。店铺装修好，也快过年了，只能是能过完年在来开业。上海过年，打工的都回家了，店铺也就没有什么生意，老板也要回家过年，我也就带着老板给的两千块钱（干了一个多月的工资）回家了。回到家，战友聚会的时候，很多战友说，玩了一个多月都玩疯了，那几块退伍费早花光了，都没钱过年了。明年该怎么打算，去哪打工什么的。可能是我目标比较明确，很庆幸一退伍就目标明确，那一次开始就感觉自己跟身边的战友不一样吧，最少我是有方向感的，而他们还在迷茫中，我没想过给他们做思想工作一起创业什么的。有些事你讲了没人觉的你好，还觉的你自己为是，即使你说的是对的，别人也不会感激你，因为每个人都在同一起跑



线上，不想跟你示弱。每个人都有梦想，在梦想刚刚开始建立的时候我们不能给别人泼冷水，只能说，兄弟，你可以的。我们相信你。只记得那晚到最后我喝醉了，在桌上砸了个酒瓶，发狠誓说了句，不赚够二十万，老子就不在回家过年。战友们都没有吃惊，喝的都有点多，都只是嘴角笑笑，话没说出口，但我知道他们肯定在想，喝醉了吧，二十万，多大的数目，我看你几年都别想回来了。然后我就倒了，也笑笑，心想，你们等着瞧。

## 第九、新店铺开业

过完年以后，我没贪恋玩，打电话给老板，约好到店铺的时间，我带领我的几个战友就到了新店，说新，其实也不全新，为什么这么说，老板为了节省开始，买的大多是二手货，装修业没怎么花钱，就刷个白，做个隔断，把操作间隔开，外面摆四个桌子，做了个简单的价格表，展示柜联系个卖酒的送了一个，然后把一家必要的设备调料搬到店里，就算完成对一个店的装修了。我傻眼了，离我的构思新店模样也差太多了吧。战友们同样用怀疑的眼光看我，看老板。至于这么小气吗？太不当一回事了吧。我问老板，这样能成吗？老板说，你不懂，这是新店，我自己也没把握能不能做成功，如果有生意以后在添设备，什么都可以换新的，甚至店铺都可以装修过，我只能尽量节省开支，如果万一没生意，这些破东西丢了也不心疼，把风险降到最低。我开了这么多店都这么过来的，只要味道好，没人会说你东西旧的，味道不好，你东西就算是全新的，高科技，也不见得生意就会很好。而且上海这地方外来流动人口多，用旧的东西人家以为是老店，出门在外人没有什么安全感，或许会比较信赖老店铺吧。当时听了，感觉对，也感觉不对，但不对在哪里，自己又不知道

当时没想那么多，人家是过来人，经商多年，见过的听过的事例比我多，会这么做肯定有他的道理，也就没在这个问题上纠结，自己是个新手，只能边看，边做，边学，边总结。当天晚上算完帐，老板说总共投资了3万9.房租交三压一，一个月2800，去了一万多，转让费去了一万多，装修费跟进货费也只花了一万多，竟然可以这么省。到现在为止他是我见过投入产出比算的是最好的吧。为什么这么说，稍后你们就知道

然后，第二天，我们就开业了，没有开业典礼，没有宣传，没有鞭炮，连花篮都没有，我们静悄悄的就开业了，因为老板说了，这种店要慢慢守，人家不知道我们开业，所以就老板，我，我留下的一个战友，另两个在老板店里帮忙，也算培训。但是工资要从我们这个店开，因为当初跟老板说好的。说实话，店铺第一天开业，我心情挺激动的，想过无数种的开业方

式，什么剪彩，什么生意火爆，人挤人，什么什么的，什么情况我都想过，就是没想过这种方式的。冷冷清清的。似乎在若大的城市不曾发生一样，生意也冷冷清清的。我 2 然了。战友也 2 然了。老板到是不着急，说都是这样，慢慢来吧，刚开的店，人家不知道，慢慢做吧，以后时间长了人家知道了，名声传出去了，生意就会好了，哪有一开业生意就爆满的。叫我们有点耐心。还是依然那副笑眯眯的表情。（现在想起来，老板可能想不到，以后我开的店会完全推翻他的理论，开业第一天都是火爆火爆的，翻台率可能他见了都感觉到当年说这句话的时候目光有多么短潜。思维决定的，也或许是社会进步太快，这是他没预见的。或许如果老板有点文化，多学点新的知识，以他的生意经，现在的路可能走的很远了，时代造就的。没办法。留下的只有遗憾了。）

很快，一天过去了，当天营业额只有 500 多块，我挺沮散的，离我的预想差的太多，原先我想的是营业额是要达到两千多的。或许是期望值太高，没有达到造成太大的反差，我的失落感挺强的。因为老板说过只要营业额达到一千多我们就可以扣除开销以后赚到每个人的工资，达到一千五我跟老板才会有额外的利润，如果能达到两千的话我们两可以一人分一万。当时我不知道里面的利润模式怎么样，也没想过自己要赚多少钱，反正我是拿着个店练练手的。既然老板说了要达到两千的营业额，那我就把目标定在了两千。也许是太过于自信，以为自己什么都懂了，又有人带，憧憬的太过于美好吧，也对战友们吹过牛，现在看到这个成果。除了沮散还是沮散。

## 九、树立信心

老板可能看出我的心里落差，就给我做思想工作，讲他以前的开店经历，第一天只卖了八块钱，开了十几天都没有超过一百，可没办法，当时全部家当都砸进去了，关门了又不肯，只能慢慢耗，你不知道那有多难捱，后来也是坚持了大半年，慢慢去找原因，改味道，慢慢积累客户，人传人，客户带客户，慢慢的生意才好转起来，后来也能做到两千多的营业额，两千多的营业额是什么概念，按利润百分之五十算的话一个月大概能盈利三万多，一年就是三十万哦，所以你不要沮散，这才开业第一天，急什么，我会跟你合作就是看你挺适合这个行业的，人也聪明，又勤快，嘴巴又甜，也爱笑，实话告诉你把，你在我店里呆的一个月，我营业额加了近 500，我觉的你是这块料，人品我也信的过，所以才考虑跟你合作的。你不

## 要让我失望

话虽然不多，但句句入我心啊，（现在想想老板说话还是挺有技术含量的，先讲故事来鼓励我自信，然后说年收入可以达到 30 万刺激我的欲望，然后又说对我抱有很大期望。阐明对我的信任。）我听完好像豁然开朗，说真的，我不知道老板怎么看透我的性格，我这人，说金钱什么的可能刺激不了我，但是一旦一个人对我抱很大的期望值，信任我，我就会拼命工作，因为我不想辜负别人对我的希望，如果不信任我，我就会彻底撂挑子不干。所以在部队的时候，我们老领导跟我说过，我要想做好一件事情，没人会做的比我好，我要想做坏一件事情，没人可以比我更坏，或许是我做事比较极端吧，我不喜欢中庸之道，做事情不冷不热的，半桶水放在那永远加不满，要做就做到最好，要不做就彻底不要去做。老板不知道怎么样误闯误撞，撞到了我的软肋。然后我又恢复起斗志，我想，下 500 又怎么样，就算下 5 快，我也要把他做到两千！！墨守成规的思维一下被改写

也就是这个思维模式的转变，才有我以后的事业发展，如果头天生意太好，我可能就会认为老板什么都是对的，照搬他的生意经，磨灭自己的创新思想（因为一个多月的接触他教了我很多生意经，人啊，一旦成功总很有倾述的欲望，让你认可他的成功模式，就像我现在跟你们写这帖一样，也是一种倾述。刚好我是一个很优秀的倾听者，人家听了故事就是故事，我是透过现象看本质，学习研究故事里的道理，自己去琢磨对错，取自己认为有用的东西。所以老板跟我讲我的都能完全吸收。）所以又时候太过顺利也未必是一件好事，不顺利也未必就是坏事，看这件事发生时你能产生什么想法。因人而异吧。因为这么一个变故，我开始研究怎么样去做生意，怎么样去对待顾客，怎么样去提升营业额

## 十、没生意创造生意

前面说到，我开始去想去研究怎么样去做生意，怎么样去对待顾客，怎么样去提升营业额，怎么去找消费群体，怎么样去增加每个顾客的消费，等等，这些细节思想就是那个时候产生了。

于是第二天开始，我心态又开始乐观，而且斗志十足，我开始给自己定目标，这次不像刚开始那么盲目，我给自己定每个月升三百，直到做到两千或者两千以上的营业额，但是老

板说两千以上基本上就是这个行业的一个瓶颈，全国几万家估计有大半以上的店铺都在两千以下吧（在当时）。我们这样的小店铺，能做个两千多就算很好的了，当时对这行不懂，野心也还没那么大，心想，也对，这么个小店，有那么多，够了！（可能当时老板抓破脑袋都想不到，也就两年多以后，这样一个小店，我能做到每开一家店都达到三五千，最高的店还做过八千以上的营业额。当然，这是后话。眼界决定高度，老板的那个圈，多是农民，基本上也是从乡下出来的，思想比较顽固，不肯接受新的东西，也不注重学习提升自己，小农思想比较严重，小富即安，一直就那个老观念在经营着小店。劳动力大，附加值又低。所以沙县小吃到现在还做不大，给人的映象还是路边小店，低端消费吧。又说远了，接着讲故事。）

基于这样的思想，我给店铺“看病”，总结分析问题所在以后，然后对症下药，然后根据“药方”跟战友统一思想以后，开始执行。果然，功夫不负有心人，一个月以后，我们店的营业额已经能做到，一千三四了，在第二个月就做到自己定的目标，两千多了，然后就像老板说的，还真是瓶颈，很难突破，为什么呢，因为，当时品种少，就那么几样，而且卖的价格比较低，人均消费也就5元左右，要做到两千的营业额一天要做400个左右的顾客，而我们店也就四张桌子，坐满也才16个人，只能靠返台率，但是人吃饭一天也就那三餐，在怎么翻也只能是那样了。接待能力，跟不上，这是硬伤，没法解决。

至于这个具体如何提升我就不写出来了，我给你们提供的只是思路，思路有了可能你们的想法比我还要好，够聪明不用我教，不够聪明就算我亲手去给你操作你都做不起来。关键是要有自己的想法。而且隔行如隔山，我们这行的不一定适用你们那行，天涯高手又多，我那些小案例就不班门弄斧了。很多人都知道，或许也看过，我就是看了一些简单的案例还有别的行业的一些实用模式，以后模仿，总结，创新，然后根据自己店铺的实际情况，移植运用到实际，没想到还都很实用。自己先思考，实在想不出了在问我吧，要不，我就随便说一个简单的案例吧，供你们开阔思想。

#### 案例一 一罐可乐的价值

那天开业了大概有一个星期吧，进来一女客户，三十岁左右，我微笑着说，靓女女，您好，想吃什么。我知道她其实心里挺开心，因为其实他长的挺一般，听到有人喊靓女肯定挺高兴，虽然现在满大街都这么叫，但是她听了还是会很开心，对吧。但是她很冷淡的说，你们这有什么哦，我就热情的把店里比较特色的东西给他介绍了几个，（热情点，好多人就不好意思走了是不是）。然后看他表情，她说，你们这的东西好吃不好吃啊，能不能吃的饱啊，总感觉很傲慢，一幅看不起人的样子，不知道从哪来的优越感。很多人可能不爱理这样的客户，

可我总感觉人家傲慢肯定有她的理由，还是很有耐心的，很热情的给他解释介绍，最后，她下单了，这个几份，那个几份，陆陆续续的报了几十份。我想我知道她傲慢的理由了。然后就开始紧张的跟战友“慌张”的准备，（很多人就是喜欢看你紧张的样子，显示你对她的在乎，才会有花大钱的感觉，花钱的最好感觉是什么？你懂吗？反正我懂。）然后我就给她拿罐可乐，说，姐（套近乎），先喝罐可乐稍等下，送的，我马上给你准备去。（在有钱的女人都是贪小便宜的，免费送的都高兴），然后她就乐滋滋的悠闲的坐那边喝边等。继续享受上帝的感觉。（因为等待是人最焦躁的时候，但是心情好的等不会）。弄好以后，姐，久等了，96 块，您给个 90 算了，下次多照顾生意哦。好的。然后她高高兴兴的走了。然后是基本上一两天都得上我店来一次团购，还经常带朋友来，介绍给别人说这老板多好多好，好吧，一个免费的口碑宣传。我知道这个雪球有一天会越滚越大。后来熟悉了知道她只是个单位的跑腿的，负责帮忙买饭而已，感觉每次上我来都能得到点点的实惠，有时候甚至自己那份都可以不用出钱。何乐而不为啊。

一罐可乐摆那卖，能赚六毛钱。我免费送，但是给我带来的却是。。。自己想

## 十一、发现捷径

做了有两个月的时候，老板一算账，第一个月纯利（扣一切开支）有 1 万八。而第二个月生意好点，两万四。这两个月算他的投资成本。也就是说辛苦了两个月。我一分钱没拿到。于是老板说，现在生意比较稳定了，你也有能力独自打理这个店了，我们三个人也忙不过来，从下个月开始，他回他自己店里，我战友回来，以后固定一个月给他一万，其他的都我的，但是工资得我自己去开，能多赚算我的，少了我就分不到钱。如果生意做的实在不行他就把店收回，我就失去了经营权。我当然同意，因为我没有投资，直接分享利益，多美的事啊，于是我拼命干。同时我给自己算了笔账，按生意正常，每天平均两千营业额算，百分之 50 利润，一个月能剩三万，扣去房租水电工资等差不多一万。给老板一万。我自己能分一万。一万。我的天。这对当时打工的来说，可是金领的收入了，这么一个不起眼的小店，原来真挺能挣钱！

然后我就拼命做，努力提升营业额，现在店里人员增加了，我的思路又发生了变化。既然店铺小，人坐不进来，那我就送出去，于是我招了一个人，专门送餐，忙的时候也帮忙收桌子。就这样，慢慢努力，生意基本上都比较稳定，偶尔还上过三千。到月底一算账，扣掉一切开销，我自己纯剩两万。一个月两万，那到过年就快二十万啦，如果在努力点，或许

我可以回家过年了。心里打着自己的如意算盘。当时觉的老板挺傻的。这么好的店，给我做，自己拿的钱还没我多。但是可能只有他自己心里清楚，没有我他的店也没有今天这个生意，看上去是亏了，但是赚的人是他，因为当时我不懂，其实，店的本身，比这些利润，更值钱！为什么呢？

就这样，我心里乐滋滋的，拼搏啊拼搏。争取今年就回家过年。看看是谁取笑谁了。可惜好景不长。在我做的第三个月，有一天老板找到我说，想把这个店给盘了？我很惊讶？心想，生意这么好，为什么要盘啊？听说过生意不好，把店盘出去的。可没听说过生意好还要盘店的啊？老板说，想回家买房子，现在老家房价涨太快了，在不回去买以后买不起了，一小县城，一年翻一倍。可是你做了这么多年了还不够钱买房子吗？心有不甘，我的心血啊，尽力说服。老板说，我想买很多房子，多买几套，有多少首付就买多少套！我说，那这个店盘了也不够你买一个卫生间啊。（当时心想这些破铜烂铁也就盘个成本价。老板说，这个你就不懂了。过两天有人来看店，你准备下。我说，那我盘下来做吧。当时做了有两个多月了，有四万多吧。心想自己接过来做，赚更多。但是老板说，你盘不起的。我问多少，老板说 18 万！！我。。。不敢吭声了。。心想。。18 万。你脑袋锈逗了吧。

几天后，店就盘了，18 万，真有人要，原来不是老板锈逗了，是我锈逗了。好生生的被利用了一把。成为了他的赚钱工具。我心有不甘啊，也气愤，那时候是挺恨老板的，不带这样的吧，辛苦几个月，生意刚刚稳定就要拱手让人了，可是谁叫自己笨呢？没投资，没股权，就没有发言权！（那时候还是学到了，无论做什么生意要想按自己的思想去操作去发展。必须控股！绝对的控股，没有控股就没有发言权！）气愤归气愤，也同时激起我的斗志，（我向来越挫越勇，越被欺负越有斗志，逆反心理吧。）不就是一个店吗？我能把这个店做出名堂，我就能复制出下一家比这更好的店！我要开家属于我自己的店！其实主要是我发现了一个秘密，天大的秘密，我似乎察觉到了钱的味道！所以我也比较放的开。没有跟老板去理论。老板可能看出了我的不爽，说这个月的份钱你就不要给了。还算大方。所以这么算下来两个多月四个多月我就赚了 5 万多（前两个月没赚钱）。我一直以为自己是赢家，原来老板才是最大的赢家。投了三万多块钱，一个人力不用出，赚了将近 20 万。（份钱一万多）。投资回报率达到百分 600. 高手啊！佩服佩服！虽然感觉被老板背叛，但是还是感激老板的。毕竟我也赚到钱了不是，双赢啊。虽然我只是喝点汤。也算是赚到了我人生中的第一桶金。我得感谢老板，毕竟是他一步步带我入行的。没有他，就没有我的今天。

前面少写一句话。很多人就看不懂了。当时老板为什么急着盘店买房？大家可能观察力不

够，或者没用心看。我 07 年退伍，那年 08 年，08 年发生了什么？金融危机！然后又发生什么？后来房价又涨了几倍？做店铺赚钱还是炒房赚钱？而且那年农民工返乡。那个店后来只卖营业额不到一半。明白？至于为什么会有人花大价钱买店。没做过生意可能你们不懂。一个是种摇钱树，一个是买摇钱树。以后我会写到。

另外，我是来写故事的。看了。如果感觉能学到东西，您就接着看。觉的写的没意义就请移动鼠标至右上角。点击那个 X。或者按返回键。谢谢！

另外温馨提示：创业有风险，投资需谨慎。不鼓励进入这一行。别看狼哥写这个怎么赚钱你就傻傻的去模仿。到时候亏的你肉痛不要怪我。因为后面写到的才是真正赚钱的。看似简单。做起来很困难专业性很强的。就象看很多案例都很简单。你随便照搬一个看看试试？看了你也学不会。学会了也不一定会去巧妙运用。用好了简单的案例都能给你带来财富。运用不好。亏的你一踏糊涂。我只不过是运气好而已。别太当真。大家就当个故事看看。打发时间。点击率一个晚上彪了五六万。吓的我。。

老板店盘完以后，我又成了无业游民，不同的是这次口袋多了五万多块钱，技术相对来说也比较成熟了，经验经过这个店的积累多少也有了一点，三方面都基本具备，于是我开始分析准备自己的开店计划。

但是开店之前我又好奇，为什么这么一个破店会有人愿意花 18 万买入，全部家当加起来都不值两万块。这么高的价格，他拿去是不是疯了。我在想。但是，人家既然会买，而且老板那么肯定会有人要，那肯定有他的道理，因为不知道那谁说过，存在即为合理，他能高价拿去肯定想从中获利。这么获利呢？这是我想知道的。他想开什么店。难道利润比这个高吗，我还是低估了这个店的价值？我好奇。

于是，第二天我又去那店看，想看看他究竟想做什么。想看出点奇怪的东西来。（因为很多时候这些奇怪的东西就是我们发现商机的最好灵感）可惜没有，那老板接过去以后仍然在做老本行，接着我们的生意继续做。那就奇怪了。我又在想，那老板是真傻，既然想开个一样的店为什么不自己去投资一个，最贵也就翻个倍吧？泛得着花 18 万来买这么一个店吗？还是想不通。但是人不可能那么笨吧，或许是自己眼界低了，看不出门道。

可能有些事情冥冥中注定就有种巧合，在一个特定环境里自己当时怎么想想不通的时候，换个环境，这个大难题它可能就是个小问题。只是看自己脑袋什么时候开窍。因为，既然看不出门道，我不可能纠结于这个问题，我还得准备我的创业思想。



然后在给自己店铺定投资预算以及多久能收回成本（就是算投资回报率）的时候。突然脑袋就那么开窍了。怎么开窍的呢？

我给自己算了笔账，如果店铺生意比较稳定的话，按平均每天两千的营业额算，一个月六万，一年七十二万，利润五成，年收益率就是三十六万。假如店铺的投资是十八万，六个月就可以收回成本！余下的六个月纯利润就是十八万。第二年的利润就是整整三十六万。投资回报率就是好几倍啊！如果到时候不想做这行了，按老板的方法，同样十八万卖给别人。那就是等于两年时间，自己投了十八万，收益率是七十二万啊！收益率达到百分之四百。自己不用选店，不要找店，不要开业操劳，只需要有笔钱投入十八万，稳稳当当的就能轻松获得了。多划算啊！如果自己去找店，半年时间找不到，又或许钱投资了，没生意，两年时间都收不回成本。白白浪费两年时间！厉害啊！这招借桥过河太厉害了！原来人家没傻，自己又傻了一把。但我替人家高兴啊！为什么？因为我自己更高兴啊！为什么。如果是你可能只会说，确实厉害啊。但是我闻到了钱的味道啊。多大的商机啊。如果这个店铺是我投资的。。。这十八万的投资变成开业时候的不到4万块啊。。。捷径啊捷径。。。

（风险提示：不要盲目模仿跟风，招加盟的都是骗人的。借桥是要技术含量的。随便借是会亏的肉痛的啊！）

## 十一、理性分析自己行业的市场

知道这个秘密以后，我心中热血沸腾啊，为什么呢，我想到，或许我可以坐上更快的列车，去达到我的首期目标。老板的自信告诉我，这不是个例，一定是形成了市场才造就了老板的自信。如果我按此法操作，可能可以少奋斗好久。然后我就信心满满的开始自己修改后的创业计划！

开个属于自己的店，这个是必须去执行的，问题是怎么去执行，随着对这个行业的更进一步认识，我改变了当初还没有入行业时候的片面看法，分析对比后我给自己定了两条路线，一个是留在上海继续发展，一个是回家乡进行创业。两个哪个好呢？

我又开始分析，经过对几个月的生意研究发现总结，我发现，在这一行，要想突破这个瓶颈，我必须改变我的消费群体，消费群体我暂时把他定为三类。低端，中端，高端。而我现在做的都是低端客户，为什么呢，因为我之前的小店，即兴消费比较多，多是路过了，肚子饿了，看到有吃的，才消费的人群，对品质没什么要求，只求挺饱肚子，。。。

消费人群主要多是工薪消费。主要消费产品定位为经济实惠，物美价廉。量多吃饱。所以迎合这样的消费群体，定价不能太高，人均消费低，营业额也就上不去，当然利润也低。

而中端消费，我把他定位为中产阶级消费。这类人主要体现为收入较高的管理层，高工资收入者或个体户，或家庭条件好的又对金钱没什么认知的年轻消费群体。他们有了较高的收入以后开始追求生活品质，主要消费体现为，干净卫生，环境优美，量少吃好。价格可以稍高点。但不能太高。以免反效应。这样营业额能大幅提升。

至于高端消费，不用说也懂。我把他定位为成功人士，富豪群体，商务招待。这类人消费的是精品，享受的是环境跟服务。消费不看价格，随意性消费。定价高，利润高，营业额也就标升。

那为什么要分析自己的消费群体呢？对了。方便对症下药。有了准确的分析以后才可以给自己的店铺产品准确的定位。才可以根据你的产品特性去选择店址，去选择你的消费人群。那店铺的产品怎么去定位呢？那就要看你赋予它什么样的价值了。一杯白开水，摆普通饭店里，他是免费的。而进了商务会所，它就成了一杯心痛的感觉了。为什么这么叫。因为它卖50块一杯。喝完了你就心痛了！

有了这样的分析以后，我开始选择我的市场。在选市场以前我开始分析我店铺的特性，可能很多人感觉沙县小吃由于产品特性，做的多是低端客户，但是我并不是那么认为的。是，在一线城市，二线城市它可能是不入流的。因为很多经营者抱着传统观念，以低价赢市场，店面小，乱，环境糟糕，但硬是凭借几万农民伯伯进城，多点开花，见缝插针的巧妙性的打开了市场，并且形成一个品牌。既然是一个品牌那它就有品牌优势，那他的品牌优势在哪呢？想了很久，我想到了。但我不会告诉你。呵呵。省得很多人又说我打广告。并且。我在伟大。靠它吃饭的东西我是不会随便说的。就像很多人说我没写细节。就是这个理。我提供的只是思路。我们接着听故事。因为接下来的故事我会告诉你，我是怎么巧妙的利用这个品牌优势去实现暴利的。

（我不鼓励并且反对大家加入这个行业。并不是说只有这个行业赚钱。认真研究其实任何行业都是一样的。行业不在于好坏。而在于你怎么样去做活它。无论什么行业，认真去玩。玩好了。在烂的牌都会打赢。玩的差，在好的牌都会打输。所以，我写的可能我做成功了。你做不一定成功。所以大家还是看故事为主。不盲目的去模仿）

十二、选择属于适合自己行业的店址

做完自己店铺的分析总结以后，我根据优势跟劣势来定位我的市场，如何扬长避短呢？现在想想自己有时候很得益自己在部队看得军事书籍，孙子兵法相信很多人都看过，可是你就不懂怎么去运用，经商时间久了，你会发现，把兵法转化为商业法则才叫牛叉，把三十六计研究透彻了，融汇贯通到你的经商路线中，很强大，当然，不是每个人都能“用心思考”“换位思考”“逆向思考”“移花接木”，事物的发展规律很多都有它的共性。似乎说深奥了。说难听点，脑袋都长屁股上了。就是一个“对症下药”这么简单的四个字都没有几人会看的懂的，仔细想想，把这四个字研究透彻了，也许你就已经成功了，如果不成功，说明你还是没有研究透彻！或许只有等你成功才看的懂这四个字的含金量！简单的给你分析下，看了这四个字（综合全文后）如果有这么四类人，这几类人将来都会有不同的四种结局。（针对草根人士）

第一种：虽然楼主说了这重要，但自己看了这四个字，一眼而过，没有发现任何异常。这类人，不善观察，对事物不够敏感，没有自己的思想，有思想也抓不住重点，什么是对，什么是错，没有自己的主见。凡事随大流着为多。没有思想的人，就是商机放在你眼前，你也把握不住，不走狗屎运，很难成功。

第二种：虽然楼主说了这重要，但自己看了这四个字，会按字面理解，觉得道理简单，不用分析，懒的去分析，看热闹为主，只想迅速把故事看完，看完以后叹口气，感叹别人真厉害。只知道个结局。什么都没有学到。这类人，贪图日子安逸，凡事不想动脑。什么事都权当增长见识。不注重学习，不懂的如何借助别人的思想去提升自己。可能生活安逸，但应该没有什么突破。原地踏步着居多。或者不进则退。

第三种：楼主说了这重要，按字面意思，有所查觉，然后仔细思考，然后有所觉悟，知道了这其中的一个理，增长了见识，提升了思想知识储备。知道了如何对症，却不懂的如何下药。这类人，有可能成功，但就算成功也进行的慢。因为对待事物有自己的一定见解，也注重学习。但只停留在模仿阶段。会小有所成，但很难有大发展。

第四种：楼主说了重要，不用说他也明白，眼前一亮，稍加思考总结出“以药养医”。这类人，思维活跃，一经点拨，进步神速，有自己的思想见解。懂得吸纳精华。集各家所长。然后进行创新。这类人，注定成功，若果没成功，缺少的只是机遇，机遇出现了，早晚得成功。

说偏了，继续说故事。在我分析出自己行业的优势跟短处，然后又综合得知的那个天大的秘密以后。我想我得学学毛主席的留给我们游击战，制定了这么一个战略方针：小城市包围大城市。理由很简单。简单的说就像华莱士，在大城市里是竞争不过肯德基跟麦当劳的，但是是三四线的小县城就是它的天下。这就是很巧妙的定位。很巧妙的扬长避短了。（道理不

展开讲了。自己去分析。讲的在细对没救的人还是没救)。于是我开始了我的找店计划.



### 十三、选择适合自己的店铺，得先选择规划自己的市场

制定好路线以后我开始我的行动计划，我没有选择回我的家乡，不是因为目标没有完成没有脸回去，而是因为我感觉市场还没有成熟，因为消费能力跟不上。我给自己的定位是做中端消费人群，我们县城中端消费群体不是没有，而是很少，虽然可能生意会好，但是可能达不到我给自己定的目标。这次我给自己定的目标是营业额达到三千或三千以上。要想达到这个目标，我必须突破瓶颈，而前面我说过要突破瓶颈我必须做中端，做中端我才好提高我的单品价格，想提高价格必要要有他的市场承受力。简单的说就是你想卖贵点，贵很简单，但是贵得有人吃才行。而且一个人吃还不够，要有很多人吃才可以，所以要有一个很大的消费群体来支撑。我们县城达不到，所以我要另外选择我的市场。那么我要去哪呢？

我又一次开始研究地图，但这一次研究的是全国地图，而且是资料齐全的地图（标城市人口总数，资源，等等的全部资料）以上海为中心，向周边几个省份辐射，最后出现浙江，江苏，安徽。三个省份。为什么这么选呢。因为根据常识两个地方靠的比較近，相似的地方就会更多。口味也是一样的。既然适合上海的口味应该就会适合周边地区的口味。只有会接受这个口味才会存在市场。最终我把市场定了在安徽。为什么这么定呢？有的人可能会说了，要做中端的消费群，浙江，江苏的经济比较活跃中端消费群体肯定更多。按常理来说是这么选的。也应该这么选，但我剑走偏锋。因为我感觉，浙江跟江苏的市场跟上海差不多。都是劳务输入型。经济比较活跃。所以，你会这么选，别人也会这么选，我相信找店铺的人不只我一个，那么多行业，那么多创业者，扎堆去这些地方找店，我能有多大的概率遇上转租或者是装让的店铺呢？一个市场在好，找不到门面也是白跑，除非运气好。或者是肯出大价钱，要不然好地段就不会有好门面。就算有门面，好地段的门面房租肯定贵，而我如果要做中端，要想突破瓶颈，必须要好地段，最重要的我的启动资金只有5万多。我拿什么去跟人家消耗，硬碰硬的抢门面？所以我选择了安徽。最最重要的是在上海，安徽人最多！所以我认为安徽完全适合操作我分析出的沙县小吃这个品牌的特性。更好的去发挥这个品牌效应。

（注意故事背景是在08年。那时候县城的都还比较少，现在都很多了。而安徽只是我去的第一的地方，后来的几年时间我跑的市场包括河南，湖北，陕西，江西，广东，湖南，四川。福建。江西。浙江。山东。甘肃。内蒙。这些省份的县城我去过有三分二。所以我写的包括后面写的不具体指哪个店或在哪个县城。别乱猜疑。）

### 十四、在一次解析自己的市场，步步紧缩

在决定走进安徽市场以后，我上网搜索，安徽经济十强县。很快十个预选目标出现在我眼前。为什么这么选，因为一个地域经济在发达都有欠发达地区，就像上海在发达也是有农村的，同理一个地域经济在欠发达都有它经济活跃的地方。而能上十强县，说明这几个地方的经济相对来说是比较活跃的。至少有产业优势。经济活跃了百姓就能跟着赚点小钱了。百姓多点钱才能带动消费。才会形成一个好的消费市场。而这十个县城，我选了三个增长最快的，新入围的县城。因为新入围，说明消费市场正处于顶峰状态，而我在这个时候入场应该是最符合天时地利人和的时机。（其实关于这些市场的分析，现在的见解更多，也更准确，现在就不展开讲了，一讲两个版打不完，每个分析我只是比较浅的分析点，讲深了很多人都听不懂。就像专家讲的一些数据，一些大方向，聪明人很容易理解里面代表的是什么，而不懂的人那些数据对你们是没有用的，告诉你了你也不知道从中发现商机。而且每个都细讲我的故事估计一个月都讲不完。讲些比较容易理解的。

好吧，现在三个具体目标出来了，该到具体行动的时候了，至于找点，我自己去就行了，那我的团队怎么办。对了，聪明的人可能知道，安排他们继续偷师，吃住行待遇问题都解决的同时，还能去偷师点别的经验技巧。于是我安排他们三个一个去 KFC，一个去某快餐连锁，一个去某岛国拉面。餐饮业员工流失周转都很快，他们永远都缺员工，所以，加入他们并不难，而且有本退伍证，找这些粗活工作还是比较容易的。在给他们讲了具体该怎么偷师，偷些什么师以后，我让他们等我的消息，然后自己就上路了。至于他们为什么会听我的，一个我跟他们承若，找到店铺以后我负责投资，风险都算我的，做成以后。他们平均分享全部营业利润，但是不占店铺股份。然后我给他们算了笔假如营业额在三千左右时候的分成模式，每个人大概能拿一万多工资，这在当时是很吸引人的条件。最主要的是我们都是战友，大家信任我，大家需要的时候都会相互帮助，没当过兵你们可能不懂，战友这两个字代表的是什么。安排好以后我就踏上了安徽的列车。

## 十五、具体选择地点

到安徽以后先后到三个县城考察完市场，我选了其中一个县，因为通过调查，这个县的消费水平相对要高些，总体物价也相对比较高，主要是同行的单品定价，起步价都比较高。我们的店的单价如果稍稍提高，在这还不算高，反而有价格优势。（有些人可能感觉大城市的东西都是比小县城贵的，其实这个是错误的观念。大城市除了房价高房租贵，高端消费比较贵，其实小市民的基本生活用品，好多东西都比小县城还便宜，因为很多批发市场都在大城市，竞争多，价格也就压的低，而小县城的东西都是从大城市批发来，加上运费等因素，除了本土的，其实很多东西都比大城市的东西要贵。）



然后我就在这个县城选择属于我的“好地段”，其实不是每一个人流集中区都适合做餐饮，也未必把店铺开在客流量非常集中的地方就会有好生意，客流量也要看是逛街的，还是吃饭的。逛街的不一定会去吃饭，而吃饭的不一定就会在客流量最大的地方。选择好一个属于自己的“好地段”将决定你的生意情况。当然也不一定适用任何人，如果你仔细观察，你会发现，真正的高手能够在最偏的地段做出最好的生意，当然这个“最偏”是你认为的，因为会看店铺，会找店铺的人，不一定是找客流量最大的迎街门面，很多的最偏地段，看好了就是最好。那好店铺好地段该怎么看。看看我是怎么找的。

## 十六、只选对的，不选贵的

找店铺以前，我先分析我的消费群体，以及我定的目标营业额，要选什么样的消费群体才能够达到我的目标营业额。这个很重要，因为同样三千的营业额，像服装店，高档的服装一天只要卖一套就能达到三千，或者更多，而摆地摊的一件卖三十，要卖 100 件才卖到三千。同理，我们店。如果每单消费 6 元，我要做 500 单，才三千，如果每单消费 60 元，我只要做 50 单生意，而大的饭店可能一单生意就能达到三千块。这个选择是关键，我们不能盲目选择，要给自己定好位，以我们店的产品，每单（每桌）从消费 6 块到每桌消费 60 有可能，而一单消费到三千基本不可能。所以不能随便定。那怎么样从每单 6 块做到每单 60 块呢？

前面分析过，这就要看你选择什么样的消费群体了，选择好了，我们该选什么样的地段，什么样的店铺，才能吸引这类消费者呢？

我通过前期经营，我发现，做早餐不如做夜宵，一个早餐如果一单消费 60 可能很多人就会开始骂街了，而做夜宵，消费 60 每单，可能人家会觉得是最实惠的消费。这个定位就很重要了。因为两个定位不一样可能导致我的生意一个是天一个是地。在后来我给别人店铺“治病”的时候，出现的多是这个问题。根据前面分析的病因，我开始对症下药。每天流浪于每条街查找合适地段，然后在看“好地段”有没有门面出租或者是转让的。这一转就是好几天，也在几天时间里基本上尝遍了每家生意好的小吃。也研究透彻他们的定价。在重复的转了几次县城以后，一个地段的双门面房贴着转让出现在了视野。看到的时候我眼前一亮，心想，好店啊好店！为什么好呢？



# 全国职业经理MBA双证班

**认证系列：**职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、IE 工业工程师、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理企业总经理、医院管理、工厂管理、企业管理咨询 MBA 等高级资格认证。

**颁发双证：**高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

**证书说明：**证书附档案、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

**学习期限：**3 个月（允许提前毕业，毕业后持续辅导 2 年）**收费标准：**全部学费 **1280** 元

**咨询电话：**13684609885    0451- 88342620    **招生网站：**<http://www.mhjy.net>

**电子邮箱：**[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com)    **颁证单位：**中国经济管理大学    **主办单位：**美华管理人才学校

**全国招生    函授教育    颁发双证    权威有效**



**职业经理 MBA 整套实战教程**

**MBA 经理教材免费下载    网址：**[www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)