

记录倒闭公司老总回归市井生活_壹米阳光三寸暖

2019年10月22日，公司正式倒闭。清算了一下债务，负债248万，外加拖欠了40号员工工资48万，痛心离场。原本三个股东该共同承担的债务，被自己一个人扛下来了，目的很简单，让另外两个股东有东山再起的机会(另外两个股东一个自己的表弟，一个自己的干儿子)。但是后面发生的事令自己痛不欲生。所谓亲兄弟明算账，自己做了这么多年的生意，栽到人性上了。人心，不是所有人心都是肉长的！另外两个股东为了把责任推的干干净净，甚至唆使员工闹事，公司倒闭后各种上门讨债的人络绎不绝，上过新闻，派出所去过，被员工咒骂过，每天电话不敢开机，开机就是咒骂短信，辱骂电话，在无力回天情况下，选择了逃避，电话关机，打包行囊，去了深圳。当深圳老友问起曾今开大b（宾利）的丁总为何落到如此凄凉地步时，一个男人的眼泪止不住的滑落。。。在坚强的男人也会有脆弱的灵魂。

深圳，一个熟悉而又陌生的城市。大学毕业后，就来到深圳参加工作，打过工，进过厂，开过公司开过厂，十年的深圳工作和创业生涯，让我对这个城市充满敬畏和期待。再次来到这个城市，一种莫名的感觉涌上心头，当初成也深圳败也深圳。06年来到深圳，干过流水线，住过生产线，一步步把公司做大做强以后，因为某昌电子的倒闭，让我们血本无归。16年回到老家，和几个银行的朋友集资开了某甜品店，某酒吧，最后干到又把公司开起来，到今天公司倒闭，再次来到深圳，一种莫名的失落感油然而生。

整理好自己的情绪，和朋友说清楚自己的情况，19年11月正式和朋友筹建新的项目，原本计划2020年好好的大干一场，然而天意弄人，一场突如其来的疫情，把一切梦想和现实撕的粉碎。疫情之下各行各业提前进入寒冬，并且是未知的一场寒冬。有些时候，很多时候，并不是你付出了足够的努力，就会有收获！更多的时候，你什么都不做，不亏钱，就是赚钱！

面对从天而降的意外，和朋友四目相望，束手无策，措不及防的疫情，把我和朋友的项目击溃的遍体鳞伤，在看不到未来，朋友只能及时止损，结束了我们辛苦筹建的项目。而我？则遗憾而又失落的回到老家。

这次回到老家，关于我各种谣言和风言风语已经到处流传。毕竟老家城市太小，任何不好的消息，能够以各种各样的版本到处传播，成为人们茶余饭后的谈资和笑点。而我，一无所有并且负债累累的拖着疲惫的躯壳，回到家里，看到憔悴的母亲，无奈的老婆，还有嗷嗷待哺的儿子。心碎了，泪干了，语梗了。。。一个勉强的微笑之后，躲进了自己的房间。屋里再明亮的灯光，也照不亮夜的漆黑！

回归“平静”的市井生活

2020年4月15日，经过长时间的挣扎和努力，决定回归看似平静的市井小民生活。在家人的全力帮助下，开了一家小餐馆。这是无奈之举！寸步难行的我，目前就算不解决自己的生存问题，但是儿子每个月2000多的奶粉钱，尿不湿等等，加上近300万的债务，其实对于我而言，已经看不清未来，看不到希望。为了孩子不至于饿肚子，我妥协了！正式向生活妥协了！

看着自己曾经一手创建的公司照片，内心的落差已经没有了波澜。

看着自己曾经一手创建的公司照片，内心的落差已经没有了波澜。

不起眼的餐馆，招待着那些为生存默默无闻而努力的人。餐馆不起眼，来就餐的人也不起眼。真实的社会就是这么现实。努力的人们做着不起眼的工作，在不起眼的餐馆，吃着不起眼的饭菜。过着不起眼的生活。社会有他的存在，但是没有关于他的故事。

平均一天 200 左右的营业额，曾有人劝过我，不如随便找个工作都比我一个月的营业额高。不得不说，开餐馆之前，我也找过工作，我弟弟介绍的，一个月稳稳的一万左右的工资，就在他们银行工作。去工作了几天，有债主有员工知道我在银行工作了，马上去银行找我还钱，虽然被保安赶出来了，但是对工作单位，对我弟弟的影响非常不好。在进去银行之前也考虑过会出现这样的情况，因为没有发生，我弟弟认为他 hold 住，实际情况他也 hold 住了，但是造成的不良影响，却是实际的。最终我谢绝了弟弟的劝阻，离开了，开餐馆就算别人上门，影响到的是我自己，不会影响到他人。这种时候，这个时候的身份地位，自己心知肚明，没必要在打扰任何人了。打断骨头连着筋的兄弟感情，只能铭记于心。

穷则独善其身 达则兼济天下

现在的我，穷，更致命的是还有一堆高额的债务缠身。想过平静的生活？想独善

其身？很难！曾经在深圳开公司，回老家后开公司那些年，虽然没有兼济天下，但是实实在在帮助过很多人。人也只有在落魄的时候才能看清周围的一切。其实就算看清了，又能怎么样呢？穷则独善其身 达则兼济天下，从高中到现在一直是自己的座右铭，就算现在自己已经如此地步了，但是看到有些比我还困难的人来吃饭时，原本 12 块的饭菜，也只收 5 块，说是搞活动，所以 5 块，老婆常说，都这个地步了，说不定别人还比你更有钱。其实说真的，的确那些看上去不如我的人是我更有钱，生活过的比我惬意。起码他还敢来我的餐馆一餐消费 12 块，而我却连 8 块钱一碗的粉都不敢去消费。生活，谁又说的清呢！

今天是周五，100 的营业额都没有达到，还好门面是自己的，否则连租金都付不起。这样下去不是办法的和老婆商量了一下，以后连早餐一起搞，提升点营业额。否则两个人就这个耗在这个店里，不是明智的选择，老婆也在考虑有好的工作就出去工作，毕竟一家人的开支靠这个餐馆的收入来支撑的话，是绝对不行的。想着老婆跟着我，就没有好好的享受过一天正常的生活，真的很对不住她，千言万语表达不出对老婆的愧疚之情。

路上散落的人群，屈指可数。人流量少了，阳光明媚的天空下，看见的是萧条。回归市井生活，才能真正体会到老百姓的不容易。

刚才吃饭的一个中学生，爸妈没在家，放学了，没地方吃饭，身上没钱，隔壁家餐馆不让他吃，来我家，说等他爸妈回来了在给我钱，问我可不可以。给他炒了个青椒炒肉，挺客气的一个孩子，临走的时候连声谢谢，头都是低着的，临走时

还给了他 2 块钱去座公交。如果父母不是迫不得已不会不做饭给孩子吃，大家都不容易，在苦不能苦了孩子。

现在白天在店里待着，天气这么好，原本想带孩子出去玩玩的，但是想想万一路上遇到那些员工问我要工资就尴尬了，作为父亲真的太失败了。只有等晚上关门后在弥补孩子了。

我们这里叫“臭鸡脚”，用来炖鸡特别好吃，味道也非常纯正。明天准备上早餐，辣鸡粉，买点臭鸡脚和鸡一起炒，炒了在顿一下。并不是创新，目前所在城市没有哪家辣鸡粉舍得放臭鸡脚的，成本太高了。反正房租不要钱，试一下明天效果如何，万一卖不完，就给周围的邻居吃了吧。退一步说，万一火起来呢？任何东西，先尝试在考虑吧。反正现在时间多，捣鼓捣鼓，坐着想不如放手干。

一天，在 24 小时以后走过去了。明天计划的早餐经过今天实验，应该可行。卖相不咋滴，但是味道过的去，本来明早五点就要起来炒鸡的，但是在床上翻来覆去睡不着，晚上带着孩子出去透了下气，发现街上的人少了很多，也许受疫情影响，大家都不愿意出门吧。今天也许是周末的缘故，营业额 100 都没有突破，老婆已经心急如焚了，惨淡的营业额加强了她去找工作的决心，而我却异常淡定。说淡定是装出来的，没办法，如果我也跟着着急，跟着束手无策，那老婆岂不是急的暴跳如雷？只能用我心如止水的情绪去感染她别这么着急吧。偶然间发现，与这个年纪不相符的白发开始冒出来了。而且还是肆无忌惮的冒出了很多，银白的头发还是暴露了焦虑的内心。未来太远，先上市明天的早餐，看看市场反馈。

今天辣鸡粉正式上线，一共卖了 10 份，共计 100 元，收到好评 3 人，默认 7 人。差评 0 人。实现了零差评，其实做餐饮，最开心的就是别人说你的东西好吃，把你的菜品吃的干干净净就是对你手艺的肯定。每当别人说你家菜品好吃，或者客人听说你家菜品好吃，特意来试试时，内心是最高兴的时刻。接受客户建议，弄了点糖蒜，等顾客来吃的时候作为小菜送给顾客吃。虽然成本增加了，算是薄利多销吧，当然最快也要一个月后的顾客才有此口福了。

说明一下吧，发此贴的目的就是为了记录简单的生活而已。没有任何思绪，也没有任何提纲。一方面生意不好，有时间来记录一下，另一方面，很多事情的化解是需要时间。曾这段时间，自己尝试一下父母曾经的生活，体验一下市井小民的真实经历。也有足够多的时间来清醒一下自己，调整一下自己，总结一下自己。铭记以前的成功经验，总结改善自己的失败事实。优化业务路线，加强业务水平，提升自己的抗打击能力。社会是现实的，会有各种各样的声音，各种各样的质疑。这也是言论自由的表达方式吧，心里有阳光，看到的是太阳，心里有阴影，看到的是黑夜。无论如何社会是循序渐进的在发展的，人不能生活在过去，只能活在现在，憧憬未来而已。谢谢大家的鼓励和支持，也感谢大家的质疑和猜测，一个人的品质不是三言两语，三天两天就能看到的，没有什么正能量去说服任何人，也不会有任何负能量去影响任何人，也仅仅是自己一个真实的生活写照而已。也希望努力生活，努力工作，过上财务自由的生活！

夕阳西下，路上稀稀落落的人，三三两两的人群，再次验证了市场经济开始萎靡，

门可罗雀的商家只能无奈的坚守着。我也是其中之一。生活就是这样，清淡，真实，艰辛。作为需要养家糊口的人，谁不想改变，谁会想安于现状呢？也许都有自己难言的苦衷，也许都有自己无法述说的故事。只有自己知道的故事，自己永远是自己的不需要导演的主角。

今天邻居送来了一点榨菜，说是给吃辣鸡粉的人当做小菜吃，市井生活就是这样，今天我家送你点吃不完的青菜，明天你家送我点吃不完的小葱。大家的生活朴实无华，没有勾心斗角，能体会到邻里间的关心。这是住小区时体会不到的淳朴！闲暇之余，大家拉拉家常，聊聊过去，谈谈道听途说的各种小道消息。当做打发时间的一种消遣。真实且没有任何功利目的。

六点过到达菜市场开始买菜，学生也开始上学了，现在的学生真的很辛苦，这么早就要开始上学，记得我上学那会，八点才开始上课，现在七点就开始要自习，但是对于大多数人来说，也只有读书学习才是唯一的出路，才是改变命运的机会。学生背负着家长的期望，带着自己的理想进入学堂，知识改变命运，只能看各自在课堂上对知识的接受能力了。

菜市场依然人山人海，不是为了图个便宜，不是为了生活，谁愿意起那么早在清晨的寒风中讨价还价的买或者卖呢？生活，生容易，活？真的还需要在定义！

听卖菜的说他们凌晨两点就要来市场开始摆摊了，远一点搞零售的三点左右就回来买菜，大型的餐馆四点左右就会来买，五点到七点就是周边的住户或者类似我们这样的来买菜了。八点之前城管的就会来赶他们走了，毕竟占道经营，他们的摊位都是摆在人行道上。生活真的不容易，人一旦进入社会，哪会有容易的呢？

新产品，辣鸡粉，改善了一下，对于我来说，很成功，今天早上突破了 300 的营业额。用心做事，真材实料，总会有人认可。虽然地理位置不好，但是味道方面能得到消费者的认可，非常知足，后期会根据消费者反馈，继续改进。

人生，无论大事小事，用心做，总会有收获。用我母亲的话说，小事都干不好的人，能成得了什么大事呢？一个人对生活的态度的确可以反应到他对事业掌控。虽然有很多朋友也在劝我，也在提各种建议，但是，哪有什么感同身受呢？朋友也说我变了。换句话说不是我变了，是我经历了太多，朋友，不是我变了，而是穷则思变。不是我变了，而是我穷了！

生活继续过吧，现在对于某些事已经糟糕到极致了，任何事情，物极必反，坏透下去，总会慢慢好起来。

给一些人澄清几个问题吧。

1.有什么本事能轻易的进入银行？

本人 211 毕业，进入银行的“资格”是有了，加上弟弟是某商业银行的一把手，安排我进入不是什么难事，商行的一把手不叫行长，叫总经理，这点也许很多人或许也许还不知道，国行的一把手叫行长。

2.开的起宾利，300 万的债务就能把自己拖垮了？

宾利是当初在深圳的时候买的，回老家买的是奥迪。当初为什么有实力买宾利？做企业的都知道，合理“避税”是每个企业的必修课，这里就不过多解释了。所有的债务是老家的公司欠下的。一个企业倒闭了，无论之前体量多大，债务如山崩，不倒闭也许还能收回一些款项回来，倒闭了，就很难了。这个做企业的人都能明

白。

3.为什么三个股东的债务要一个人扛下来?

情况已经说明，一个自己干儿子，一个表弟。这层关系摆在这里，三个人落魄不如一个人落魄，另外两个没有债务压力，还能把手上业务继续下去，这样还有机会再翻身。当然，事实证明我的想法是错的，利益面前，亲情太受考验！也许是他们太年轻，目光短浅，这些都不计较了，算是自己吃一垫长一智。这也是自己的眼光问题，不怪任何人。自己病没有和他们达成任何见不得光的协议，否则不会卖了车房在还负债。

4.既然股东不顾及一切，为什么不走司法途径减轻债务压力?

事已如此，走司法是漫长诉讼取证的过程，在处理的过程中，自己的债务可能不会降低，也有可能增加。毕竟一个公司，不可能任何税费都缴纳的明明白白的，任何业务都做的干干净净的，作为法人，自己心知肚明。没必要去弄个鱼死网破。毕竟自己还有机会翻身，弄的鱼死网破了估计机会渺茫。现在的状态比起走司法叫另外两个股东一起承担更好！保持现在的债务状态，起码他们有愧于我。起码我是问心无愧的。知情的客户对我是理解和包容的。如果走司法，他们，他们背后的家庭绝对对我恨之入骨，对我将来东山再起是非常不利的。一个人的基本格局，宁可没有交集，也别树敌。

5.曾经这么大的老板，怎么开一个小餐馆?

公司已经破产，负债累累，一个男人，如果家庭的基本开销都不能解决的话，妻儿老小的未来如何保障？所以开餐馆是为了解决目前一家人基本生活开支，也曾趁这段时间清醒一下自己，毕竟这些年一路走来，太激进了。另外一方面，也组织整理统筹一下自己还能利用的业务。根据实际情况，筹划一下再次开展。再次

可以清醒的总结前前后后成功失败的原因。认清自己的优缺点，找方法弥补自己的短板或者性格缺点。

6.其他那些乱七八糟的猜测疑虑？

至于什么我是不是写手？有请水军给我顶贴？设置不利评论等等什么的。就不做过多解释了，天涯一个交流沟通的地方，大家开心就好。反正账号密码都已经公布出来了，自己登陆检阅就可以。没必要解释太多。

祝福大家在这个特殊的年代能够实现自己的财务自由，身体健康，家庭和睦。奢侈点的能实现自己的找理想，做成自己的小事业。

上几张自己曾经在深圳创业时的公司年终照片，以及老家公司的照片，当初去北京提车时的照片也显摆一下。最后报一下自己的坐标。

如果还在质疑图片真实性的，完全可以把图片放到百度去搜一下。没有太多精力做过多解释了。

有朋友一直追问之前在深圳的经历，那就简单说一下吧！

08年开始一直在深圳打拼。说白了，在华为工作过一段时间，坂田华为的码农。后来苹果手机风靡中国，改变了手机触摸屏的方式。当时和几个同事嗅觉到了商机，决定跳出来做苹果的数据线。为什么选择做数据线呢？毕竟那时的手机还很少具备靠线来传输处理数据得功能，那时的线基本就是起到一个充电活着下载传输音乐的作用。另外一个原因是做数据线的话，投资成本低，对于我们刚工作没多久的人来说，无论成功或者失败，都是在自己的承受范围。所以大家一致同意做数据线作为起点。于是开始了工厂选址，开始跑市场，联系经销商，主要以华

强北为主。说是工厂，不如说是一个高规格一点的加工作坊。

创业，起步是最难的，无论任何原材料都是先付款后发货，而别的客户最少都还有一个月的结款周期，但是对于我们一个刚成立的公司，用量也少，所以货款都是现结，并且价格还偏高。处于资金压力的我们，没有办法，很多事情只有亲力亲为，从产品开模试模，在到找厂家试产量产，可以说从头到尾全程跟进，为了赶时间，出现的任何问题及时找厂家解决，有些厂家嫌弃我们量少懒的给我们处理的，我们苦口婆心的算是求别人处理。各种零配件齐全后开始安排工人组装。那时人手不够，白天工人组装生产，我们谈业务，晚上工人休息了，我们几个人换着组装生产。累了就在生产线睡一会。待工人快上班时，我们收拾一下又去跑市场。

当时我们的优势是，算是第一批拿到苹果数据线方案的人。所以有这个底气。产品出来后，为了测试效果，还特地买了苹果手机做测试，手机到现在都还留着，算是那个时代的一段记忆。

意料之中的是，产品果然大卖。毕竟那个时候能拿到苹果数据线方案的人很少。所以竞争很小，很多时候到达供不应求的地步，甚至某些时候客户要在我们厂门口排队等拿货，巅峰时期一条数据线 60 元的纯利润。那两年做数据线，赚钱跟捡钱一样。每开一条生产线就像开了一台印钞机。后来做的人多了，市场基本做烂了，大家基本打价格战，这个时候我们决定彻底退出数据线市场。换其他产品。

继续更完深圳那段创业经历。

砍掉数据线的业务之前，我们就开始做了大量的市场调查，开始寻找苹果周边市场，各种数据调查分析证明，我们每一次付出，每一次人性的调查，每一次努力，

每一次通宵达旦的争论都是有回报的。后来在别人之前陆续做了手机壳, 电容笔, 手机遥控飞机, 移动电源等, 所有产品都是围绕苹果展开的, 每一款产品都取得了优秀的市场回馈。当初做苹果手机壳时, 朋友说, 乔老爷子花了几十年心血把手机厚度降低了几毫米, 你一个手机壳就毁了人家几十年的心血, 怎么会有市场? 事实证明朋友太小看国人了。手机壳问世, 在国内销量异常火爆, 在国外收效甚微, 可能国外手机卖的便宜, 大家不如国内人如此爱惜吧!

每一个产品的问世到量产, 到被复制, 到市场饱和, 我们都能在市场的吸引和淘汰过程中全身而退。毕竟技术含量不高的产品市场容易被做烂, 这是我们所有人的共识。深圳是一个技术产业更新飞快的城市, 有些技术已经被淘汰了, 但是内地却还没开始。

此时已经积累了大量的现金, 说实话, 作为平凡的创业者, 其实成功, 和运气没有关系, 更多的是自身和团队的综合实力为依托。我们敢于在市场前景还不明朗的时候, 做任何决定, 除了自身魄力外, 更多的是对市场的调查, 和未来发展趋势的判断。运气? 只要没有天灾人祸, 大家都是在同一起跑线, 何来运气一说! 当然天灾人祸面前另当别论, 就算运气来了, 自身没有实力也是不行的。

随着市场一遍一遍的洗牌, 产业一代一代的升级。我们也开始调整自己的产业方向, 把定位全球的市场逐步缩小到定位深圳企业为市场, 把目光聚集在了深圳各大企业。其中 byd, hc, hw 等大型企业成为了我们客户。在利益的驱使下把 80% 的项目投入 hc, 关于 hc 我们做过很多调查后才逐步将项目转移过去的。突然间没有任何预兆的倒闭, 令人措手不及。并不是我们被利益蒙蔽了双眼。说句难听的, 这么大型的产业, 这么稳定的业务, 就算是现在的 hw, 有多少供应商心甘情愿的为他赴汤蹈火。但是万一 hw 突然一天倒闭了。为他赴汤蹈火的那些供应

商又能说什么呢？眼光不好？全世界都在关注的企业能说眼光不好？这些都是后话，没必要提及。

当初 byd 自己生产过自己品牌的笔记本电脑，牌子就是 byd，后面不知道什么原因一直没有正式上市。搞 it 出生的我，第一看见 byd 电脑的时候，当时震惊不少。

记得雷军说过，站在风口上，猪都会飞？其实事实证明，风口上的猪飞不起来，风来了，只会卷走一地鸡毛，把市场清理干净而已。没有对市场优秀的洞察能力，谁敢轻易入市！任何风口不风口的，首先看自己是否具备那个能力，就算风口上的猪飞起来了，跌下来时，不就成了死猪？所以，无论从开始到现在，我做生意，从来没有跟过风。虽然失败了，败在一些不能左右的事上面，甘愿接受失败的处罚！

又是一桩缺席宣判的经济纠纷结案。仿佛已经成了习惯，之前开庭还出席，后来反正结果都是一样，就索性让他缺席宣判吧。一如既往的不做任何陈述和辩解，毫无悬念的败诉。这样的短信十几条了，每次登陆查看结果都是统一的败诉，执行厅的工作人员都混成了老面孔。也知道我的情况，每次来无奈的摇摇头，叫我签个字，和我聊聊近况拉拉家常，鼓励鼓励我就走了。房车手表珠宝包括老婆的金银首饰都卖的干干净净还了一部分，还有什么可以执行的呢？曾经有朋友建议我房子可以不用卖，自己先住着，唯一住房法院不会执行的。但是想想那些债务人焦虑的心情，卖了吧，卖的干干净净，能还多少算多少吧！毕竟谁的钱都不是大风刮来的。

之前有个朋友，知道我的情况后，叫我和他一起做事，保证半年能还清 300 万的债务。半年还不清他都给我还，这些年，我知道他的确赚了不少钱，豪车别墅，香车美女一样不少。但是自己想想，无论条件如何艰苦，环境怎么样恶劣，自己真的迈不出那一步！做他那一行的确赚钱，但是那种钱真心不适合自己的。书上说资本家只要有百分之三百的利润，就敢践踏一切法律，事实证明我不是合格的资本家，还是先把自己的小百姓生活过好吧！先做好一个快乐的，负债累累的——小百姓，先习惯别人喊：老板，煮两碗辣鸡粉。老板，炒个酸辣土豆丝盖饭带走……老板……暂时先忘了那个已经死去的“丁总”称呼吧！

现在外部的任何意外或者意料之中的事情已经影响不到自己的心情了，刚收到法院的判决结果，好像已经习以为常。看见有个老人提着杨梅在贩卖，想想老婆好久没有吃水果了，买了几斤，算是对老婆残缺的补偿吧。甜的老婆又搂又抱的，小百姓的生活，简单而又幸福！

做了点辣椒酱，有些消费者反馈辣鸡粉不够辣，为了满足消费者需求，增加点辣椒酱，喜欢吃辣的可以自行多放点。辣椒酱做出来味道不错，马上给别人沾菜品尝，马上好评。老婆功劳最大，听到好评心里乐开了花，其实夫妻间和睦，一个小小的举动就能让彼此感觉到幸福！之前和老婆大鱼大肉，周游各省市景区的时候也没发现老婆有如此幸福！其实做餐饮，材料好一点，味道不会差到哪里去。这么多年，无论干企业还是冷饮，酒吧，餐饮等，一直都是在围绕消费者转，看来无论任何行业，得消费者得天下。

16年，深圳的公司正式倒闭后，两手空空离场，一无所有的回到老家，调整了一段时间，开了一家甜品店，看上去不大，180平方，但是投资却不小，几个银行得朋友一起投资下来，甜品店总算落成，那时甜品店在我们老家非常少，大多的都是奶茶店。甜品店平均一天3000左右的营业额一年时间收回投资成本，还略有分红。第二年又开了一家分店，同时还开了一家酒吧，同时公司开始筹建。当时几个银行朋友都在上班，没有时间，也不能出面管理。两家甜品店，一家酒吧，一家公司交给我同时管理。

生意好就会累，那时作息时间已经很不规律了！身体开始出现反常，又加上各种政策开始严查，几个银行的朋友被迫退出。于是所有产业估价全部打包给我，他们四人，由我每人补偿他们45万，根据营收，每个月分期给。后来身体越来越差，转了一家最赚钱得甜品店（这家甜品店的转让不是一般的转让，后面我会详细说道，这也是这甜品店后面成了我的业务线索

），所有转让费用，每人给了他们十五万，我一分没留，又过一段时间又转了一家甜品店，付清了他们四个得全部补偿金。算下来辛苦两年的时间，明面上赚了一个酒吧，一家公司。实际上赚的无形资产远远超过酒吧和公司的价值。

小地方什么都讲究关系，人脉圈子等，而这两年的老家创业过程中，基本建立了这些创业条件，这才是最大的收获。

这是自己亲手做的甜品，作为理工男，动手能力比较强。任何东西都愿意去尝试做好，让自己掌握一门技术，真正算的了，上得了厅堂，下得了厨房，写得了代码，查得出异常，，杀得了木马，翻得了围墙，开得起好车，买得起新房。

有很多朋友私信对辣酱酱和辣子鸡的做法感兴趣。这里我就分享一下我的做法！算是提前实验成功了，按照一个方法大家不用在浪费原材料实验了。

辣椒酱：

小米椒一斤配大蒜一斤，喜欢辣一点的 1.0-1.5 斤小米椒配一斤大蒜。辣椒多，蒜蓉少的话，蒜香味不足。小米椒和大蒜分别剁碎。色拉油或者菜油半斤（最好别用花生油，会降低蒜蓉个辣椒得香味）烧热到八成热。放入剁好的小米椒炒 30 秒，加入盐适量（根据和人口味添加），味精 3 克，鸡精 3 克，炒十秒后加入蒜蓉。中火搅拌翻炒 5 分钟出锅即可。这个辣椒多放冰箱保存 3 个月完全没问题。

辣子鸡得做法：

五斤鸡，一斤色拉油或者菜油花生油都可以。大葱段半斤，半斤小米椒，半斤泡椒，小米椒和泡椒根据自己口味增减，既然是辣子鸡，建议增，不建议减。七两姜半斤蒜拍碎切片都可以，十片香叶，五个八角，25 克花椒，花椒可以根据自己口味增减。鸡精 5 克，味精 3 克，盐适量，根据自己口味放，我是用来拌粉的，所以盐味稍重。耗油 15 克。将鸡剁小放入水中烧开去除血沫捞出。将油烧到六成热，放入小米辣和泡椒大火炒 30 秒，放入鸡，放入姜，八角，香叶，花椒味精，盐。大火炒一分钟后中火翻炒 3 分钟，然后加入蒜，鸡精，耗油，葱段，大火翻炒两分钟即可出锅。我用的是猛火炉，火力比家用的煤气或者燃气的火力大，火候方面大家自己把控。鸡块越小越好，越小越容易炒熟和入味。单个鸡块最高横切面不玩超过一元硬币大小。不建议放料酒，因为姜片已经起到料酒的作用，并且比料酒香。注意蒜，鸡精，耗油葱段是出锅前两分钟放的，后放蒜能增加香味，问起来香，吃起来也香，鸡精耗油属于调味，且容易粘锅所以也是后放。

以上是经过多次烹饪得出得最佳配比。每次各种材料都用电子秤称重，目的就是
为了记录最佳口感的配比。当然仅作参考，我的做法适合云贵川湖南口味。其他
地方辣椒花椒酌情考虑吧。

今早去买菜，发现路上的行人越来越少了？难道起的太早？

继续更，17年11月，老家公司正式挂牌营业，挂牌之前，其实很多业务已经开
始运营了。受客户要求 and 指点，办公场所选了很长时间，装修也花费了不少钱，
没办法，客户就是上帝，上帝的要求在力所能及范围内必须要满足，否则你会失
去客户的，这就是生意，这就是商业。成立之初，公司涉及很多业务，金融，医
疗器械，政府市政，甜品培训等，甜品这算是自己的甜品技术直接转化成利益，
这个后面详细说，有条件，大家完全可以复制操作，一年纯利润可以达到50万。
后续会把所做过的业务详细述说，任何地方都能复制操作。公司业务中最赚钱的
当属金融个医疗器械。毕竟这两个行业和地方关系沾边。从成立开始，一切业务
顺风顺水，用日进斗金一点不为过，也就因为这样，表弟和干儿子加入，原本
是不愿意的，然而本性太过善良，经不住他们软磨硬泡，又加上找了各种长辈游说，
最终同意他们加入。这也是倒闭象征的开始。之前有天涯的朋友在帖子里评论说，
收干儿子，会被克，这点很真实。也提醒大家，没事别收什么干儿子。作为受过
高等教育的人来说，我并不迷信，但是公司倒闭后，在我妈的提醒下，我的确请
人算过命。请不同的人算过，他们并不知道收干儿子的事，我也没说过，但是基
本大概的口径就是会突然多出儿子和我相克。中国文化不做过多评论，但是这么

多算命先生能在不知情的前提下，说的如此吻合，五行八卦的确有过人之处。

公司最终倒闭后，如开篇所说，原本员工的工资被他们拿走了，一个拿着钱去潇洒了，一个天真的拿着钱另外开了家公司带着客户走了，天真的，他并不知道客户要的他并没有实力去提供。没有技术，没有核心竞争力。

继续更，17年11月，老家公司正式挂牌营业，挂牌之前，其实很多业务已经开始运营了。受客户要求 and 指点，办公场所选了很长时间，装修也花费了不少钱，没办法，客户就是上帝，上帝的要求在力所能及范围内必须要满足，否则你会失去客户的，这就是生意，这就是商业。成立之初，公司涉及很多业务，金融，医疗器械，政府市政，甜品培训等，甜品这算是自己的甜品技术直接转化成利益，这个后面详细说，有条件，大家完全可以复制操作，一年纯利润可以达到50万。后续会把所做过的业务详细述说，任何地方都能复制操作。公司业务中最赚钱的当属金融个医疗器械。毕竟这两个行业和地方关系沾边。从成立开始，一切业务顺风顺水，用日进斗金一点不为过，也就因为这样，表弟和干儿子加入，原本是不愿意的，然而本性太过善良，经不住他们软磨硬泡，又加上找了各种长辈游说，最终同意他们加入。这也是倒闭象征的开始。之前有天涯的朋友在帖子里评论说，收干儿子，会被克，这点很真实。也提醒大家，没事别收什么干儿子。作为受过高等教育的人来说，我并不迷信，但是公司倒闭后，在我妈的提醒下，我的确请人算过命。请不同的人算过，他们并不知道收干儿子的事，我也没说过，但是基本大概的口径就是会突然多出儿子和我相克。中国文化不做过多评论，但是这么多算命先生能在不知情的前提下，说的如此吻合，五行八卦的确有过人之处。

公司最终倒闭后，如开篇所说，原本员工的工资被他们拿走了，一个拿着钱去潇

洒了，一个天真的拿着钱另外开了家公司带着客户走了，天真了，他并不知道客户要的他并没有实力去提供。没有技术，没有核心竞争力。

继续更贴，后面的项目就不按照顺序说了，想到哪说哪，希望大家理解下！

先说说很多人关心的甜品店项目，甜品店开始也是加盟的，总投资大概四十万左右包含加盟费，品牌授权费装修房租等。我自己一分钱没出，由银行的几个朋友共同出资开起来的。至于为什么我一分钱没出，还能有股份？第一，他们知道我的为人，大家十几年的朋友，知根知底。第二，他们只负责出钱，什么都不管，相当于用股份吸引我。第三，他们也知道我的现状，暂时拿不出那么多钱。第四，他们知道我当时的处境，也愿意帮我，第五第六就不一一列举了。总之善有善报，你的一举一动，你的人品，你的个人品行大家是看得见的。就像现在很多客户都愿意帮我东山再起，都婉拒，因为不合时宜。

店开始之前，就已经定位主要消费群体中高端的年轻客户，甜品店开起后，经过一段时间推广营销，生意出奇的好，平均每天 3000 营业额，做这个如果走过类似经历的都知道，平均下来 70%的毛利润，纯利润达到 40%左右。房租硬件设施是固定的，营业额越高，纯利润越高，这个行业就是这样，生意越好，原材料的浪费和损耗就越少。两块钱的西瓜卖出去十五，卖不出去损失两块的原材料成本，一进一出中间差 17 块。

做餐饮是良性发展和恶性循环的完美体现。生意好的门庭若市，生意差的门可罗雀。因为生意好，每天都是新鲜的食材，做出的菜品味道都会好一些。生意差的食材都是隔夜或者放了很长时间的，做出来的口号肯定会差一些。另外无论做生意还是做人，投机取巧，偷奸耍滑完全不可取。无论生意好坏，我们一直秉承使

用真材实料，杜绝使用任何添加剂。虽然前期成本过高，但是收货的全是稳定且粘贴性很强的客户。

由于店里的生意好，市场需求还未达到饱和，于是开始考虑开第二家分店，几个股东商量后，一致同意开第二家分店。于是开始选址做市场调查。做生意一定要在客流量大的地方，就算租金贵一点，也没有关系，生意好，租金是能赚回来的，别人租金高肯定是有他的原因的，租金方面当时不是我们考虑的主要范围，毕竟租金是由市场决定的，没有必要浪费大量时间在租金上面，主要考虑的是地理位置，一定要在悠闲场所附近，毕竟甜品的消费群体都是以悠闲消遣的年轻人为主。并且根据自己的特色定位选址，经过一个月市场调查和选址，总算决定了第二家分店的地址。年轻人特别有活力，说干的事，立刻就行动。可能是金钱的驱动吧，虽然装修是包工包料给别人的，但是为了早点完工，每天都要催着工人早点开工，晚点下班，整个装修一个月时间全部搞定，当初合同上签的可是两个月的时间，这样相当于节约的一个月的租金，用租金来请工人们每天吃饭，大家都非常高兴，也乐意早点开工，晚点下班。早点完工他们可以去做其他的装修项目。他一个月完工还是半年完工，都是那么多工钱，早点完工其实对于他们来说更好。而我们用节约出来的租金请工人吃饭，大家都乐呵。分店开业后，生意依托老店的口碑和稳定的客源，没多久就开始兴隆了，节约了很大一部分的前期推广费用。

其实无论做什么，无论大小，只要自己决定去做了，一定要用心去经营。就拿甜品店来说，同样的技术，同样的原材料，同样的操作工艺和配方，每个人做出来的口感都会有轻微差别。特别是餐饮方面，是深有体会，虽然有标准的操作流程，具体到一分一秒，但是差别就在那一分一秒。就拿做奶茶来说，我们的奶茶是用

红茶和牛奶按照严格比例调制而成。而红茶的熬制时间和浸泡时间都是有严格规定的，熬制浸泡的时间长了有苦味，时间短了没有茶味。这些时间的掌控，虽然有标准可依可执行，但是在实际操作过程中总会有人熬制时要么时间短要么时间长，这样就会导致味道有轻微差别。

另外给大家一点建议，外面的奶茶果汁最好少喝，现在成本高，很多不良商家都是用奶茶粉和奶精调制而成，特别是口感很好那种。一般口感好的奶茶喝起来丝滑顺口，但是喝不出奶味，回味很差。而用红茶加牛奶调制的奶茶，口感没有丝滑的感觉，但是回味很好，能喝出奶味和茶味。

这两天处理法院的事情，更的有点慢，大家体谅下，既然现身了，类似的司法事务会逐步增多，毕竟有些债主需要司法文书认可。

第二家分店的成功改变了继续开店的想法，直接转型做招商加盟，另外一个原因是其他几个股东因为工作关系，放弃在继续经营的想法。于是把第一家店转了出去，所有转让费用一分不留全部结算给股东。留下一家店作为招商加盟的形象店，所谓招商加盟当初目标也很明确，就做周边县市的加盟。市场不大，却是很稳定，当时有没有想过做全国市场？说实话，并没有想过，作为甜品行业来说，沿海或者发达城市已经非常成熟，想在别人非常成熟的市场分一杯羹很难，如同虎口夺食。风险风险和利润不成正比。然后再欠发达地区或者较偏远地区，甜品的市场空间还很大。既然是生意，没有得天独厚的优势，没有必要进入成熟的市场去蚕食蛋糕，这是我的生意理念。作为加盟店，一般品牌加盟三五万起，而我们加盟费 3000。免费的开店指导，店面设计，装修策划，推广计划，免费提供终生培训等。作为创业的人来说，算是非常低的创业投资了。说实话，就这个加盟费根本

赚不了钱，但是海报，传单，原材料的采购等，客户一般都是找我们采购，很多客户的装修也是找我们装修，因为那时我们签了一家装修公司，整个装修市场，同等材料情况下，没有任何一家的装修有我们便宜。量大从优，各种材料我们都是批量采购，单价低，总得费用就低，对于客户来说也划算。算是挂羊头卖狗肉吧，超低加盟费吸引客户，赚取客户周边耗材原材料的利润。并且是持续稳定的收入。做生意就是这样，用主业超低价吸引客户，再挖掘周边附加值产品和利润，这种理念很多人不赞同，很多人都看不到积少成多的背后利润。认为收个三万的加盟费够你赚取他一年的原材料利润了。一次性赚到的钱为什么要辛苦一年去赚呢？其实我们各种价格都低，同品牌质量在客户多次对比后，对我们的印象就是价格低，服务好。流量为王的社会，我们就是要让客户对我们的低价高质产生依赖，长期和客户保持合作关系。你对待客户好了，客户会口口相传，所谓金杯银杯不如老百姓的口碑。口碑好了，胜过你请任何代言人。此业务是非常赚钱的，就是开了公司以后，这个也纳入公司的业务范围之内一直持续正常经营。持续到19年3月份，那时候公司现金流已经开始跟不上，跟不上的原因是其他业务被拖欠货款造成的。也许是命中注定善有善报恶有恶报吧！公司的股东（前文中干儿子和表弟）就提议把培训项目卖出去。说实话，赚钱的项目卖出去，这简直就是天方夜谭。但是由于现金流的压力，无赖之下还是卖出了。暂时缓解了公司的现金流压力，也避免不了公司的倒闭。最近我也才知道当初提议卖出培训项目的他们，和买方都有关系。也许天注定吧，买方赚了几个月的钱，后来一场持续了几个月的疫情让他血本无归。也是命运的一次安排，没有让培训项目落在我手上跟着我走向债务深渊。否则又要增加一笔大额债务。甜品的原材料都是保质期不长，时间久了就会变质腐烂。突如其来的疫情，伤害了更多的家庭和行业。天灾

人祸面前，无辜的人无辜的行业都在承受大自然的残酷考验。原本殷实的家庭在疫情之下被打击的负债累累的不在少数。原本穷困潦倒的在疫情之下赚的盆满钵满的也大有人在。机会这东西谁说的准看的稳呢？

这位老人，看见他好几次了，原本以为他是丢垃圾的，今天才发现他是出来拾荒的。穿着如此干净整洁出来拾荒，出于好奇，今天请他吃饭，和他聊了聊。86岁了，大儿子因为工地事故下半身瘫痪，二儿子因为大哥的事去工地闹赔偿打了人，被抓进去判了。两个儿媳妇见到如此事情，都走了，就剩下老人带着两个七八岁的孙子和照顾瘫痪的大儿子。孙子的学杂费由村里补贴，老人一个月 300 多的低保。现在的物价一个月 300 多能干些什么？所谓的小康生活对于城市背后的市井小民永远是一个触不可及的梦想！

老人穿着如此“光鲜”出来拾荒，是怕被孙子看见，给孙子丢脸。送孙子上学后他才出门拾荒，放学了就接孙子回家。为了子孙，为了家庭，原本安享晚年的老人却还过着如此艰辛的生活。生活？哪有容易的！临走时老婆提了两块肉给他，老人死活不要，盛情难却之下，老人非要留下皱皱巴巴的五块钱，否则说什么都不要。

如此坚强有骨气的老人！也许只有经历过了，才能体验到彼此的不容易！两块肉也许是我一天的利润。五块钱也许是老人一天拾荒的收入。而我们也仅仅是交换了一天的劳动成果。

愿老人能够身体健康，能够过上幸福的晚年吧！

声明一些事情吧，来此论坛的目的就是简单的讲述一下自己的经历而已。并没有

某些人想的那么多的阴谋诡计。这仅仅是一个交流分享的地方。如果过去，现在，和将来。有叫谁来培训，或者诱导谁来我这里培训，或者诱导任何人，或者叫任何人来和我开展任何业务，请大家口无遮拦的来抽脸。此贴长久的更新下去，所谓的阴谋论幻想者，可能会让您失望了。一个分享交流的地方，哪里会有这么多套路呢？阳光普照的大地，您怎么会觉得刺眼呢？

关于当初买豪车的事情，今天看到一个朋友圈写的很真实，大家仁者见仁智者见智。这就是当初买豪车的原因。豪车一事以后再也不做过多解释，我相信这个图片比我解释的更清楚。

因为现身了，今天晚上股东之一 b 带着债主来我家找我要债。承诺了别人还款方式数额，算是给对方一个交代和信心。然而，令我意外的是在债主口中听到的各种谣言，传说，很大一部分居然是股东之一传出去的。债主找我要债的同时也在向我求证。当我当着债主股东的面拿出各种清单，合同，流水后，股东 b 哑口无言，面对债主的质疑，股东 b 矢口否认，面对白纸红字，一句不知道，当初没注意等，顾左右而言他想缓解如此尴尬的氛围。我笑了。

这个智商你叫债主上门就可以了，为什么还要带着债主来让你下不了台呢？

我当初独自承担一切责任，是顾及了亲情，顾及了你的未来，顾及了你今后的人生规划才默不作声的。我并不傻，并不比你笨。你既然拿着不属于你的东西全身而退，你就低调点，不好吗？你活在你构建的谎言世界里，还真的当真了？认为我不会反驳？用我的忍让善良来体现你的伟光正？今天当着债主的面被揭穿了，你何必给自己找不愉快呢？

一些事情在自己的意料之中，一些事情也超出了自己得意料之外。也算是好事吧！

消失了那么久，是该一件一件的处理了。

在这个国家第一次看到这个车时很意外！当时随手拍了一张时刻提醒自己。不要活在自己的世界里，一定要走出去才能发现更多你不知道的事情！

在开甜品店的同时，发现了另外一个商机，来店里消费的以年轻的女性为主，男性为辅，女性基本为主动消费，男性为陪同消费。那么如何正确引导这部分男性的消费呢？于是诞生了开酒吧的想法，主要针对职场男士的主题酒吧。这部分人去夜场怕影响不好，去大排档又有失身份。于是针对他们这部分人的主题酒吧开始诞生。男士为主动消费，女士为陪同消费。当时我们当地还没有类似的酒吧。于是酒吧很成功的开始营业，有甜品店的口碑人气，在加上店里的活动相互推广，还有自身酒吧的主题风格，流量快速增长，人气越来越高的同时并没有像其它酒吧一样出现打架斗殴等社会治安事件，毕竟来消费的人群都是以在职人员为主，大家的整体素质和个人修养相对来说还是很好的。大家喝酒基本点到为止，基本以聊天为主，很少有看到从我酒吧喝到烂醉如泥离开的。生意好了，除了利益上的收获，更多的是人际关系的搭建，来消费的各种在职人员都会有，时间久了，大家也相互认识，各种信息也开始分享，而我是他们最大的信息聆听收集者，也许他们认为也就是茶余饭后的话题信息，却是我认为是价值不菲的商业机会。对消息的处理和收集我是下足了功夫，每次都会多方面的咨询确认，这也为公司以后的业务关系打下了良好的基础。

其实酒吧的再次成功并不是偶然的，现实的社会中没有任何偶然的成功，每一次成功都有必然的努力和判断，还有市场的调查在里面，不做过市场分析谁敢贸然

入市呢？这是运气？这是风口？当地主题酒吧市场空白这么多年，为什么没人进入呢？市场就是这样，你找到切入点，其实都是环环相扣的，你要做好的就是你的那一环不能出问题，有能力的开发出新的下一环，让环不停的增加形成链。作为整个产业链中的一环，当你不懂得提升保养，生锈腐烂后，就会有新的环来代替你，确保产业链不会脱落！其实做生意，我一直认为不要进入成熟的市场，想挤进成熟的市场很难，而是要开发陌生的市场，进行正确的引导消费，才能更容易取得成功。成熟的市场无论经验人脉，商业风控，产品质量，市场动态，行业标准，交易规则等，这些如果你没有其他得天独厚的其他优势来弥补，你能竞争得过人家？和当初做数据线的道理是一样的，大家都在观望等待的同时，你决定了，就放手去做！要做就做行业规则的制定者，而不是行业游戏的参与者。第一个把女人比喻成花的人是天才，后面在把女人比喻成花的是庸才！做生意，跟着时代的步伐的确稳定风险低。但是为什么不想着走在时代的前沿呢！

有位债主了解到一些真相后，主动撤诉了。撤诉后来到我家用请我吃饭。因为没有我的电话，逃避那段时间到现在电话一直是呼叫转移的。没有过多的场面客套话。作为曾经的朋友，我也不和他客套，直接安排在我的小店，炒两个小菜当做当初消失的赔罪。这位债主当初义无反顾的借钱给我，是相信我的人品，知道我的为人。现在知道我落魄的真相后，一字不提债务的事。唯一让他耿耿于怀的是我消失那段时间的各种流言蜚语，让他对我的所作所为产生了怀疑。现在知道了一部分真相，主动撤诉，也算是对我为人肯定。

其实当初消失也是被逼无奈，事情发展到那个地步，没有确凿的证据之前，和别人的解释就是掩饰。舌战群雄的本领不是我的作风。适当的逃避，可以避免矛盾

的激化升级。身正不怕影子斜，没有必要在风口上做过多的争辩。所以当初选择逃避。债主听到这些无话可说，是我的行事风格，也是我的处事作风。

一顿粗茶淡饭之后，债主也比较豪爽，说是我如果还需要资金活动的话，还能帮我在想想办法。如果不是真心的，此刻我这种环境条件。在许多人眼里的过街老鼠，谁还说的出这样的客套话呢？

一个人做到问心无愧，虽然过程千锤百炼，但是无论怎样困难，总会有水落石出，从见天日的那一天的！

刚才洋洋洒洒更新的几百字就剩下一张图片了，哎，意外无处不在！

继续更当年做数据线那一段，后来有为什么果断放弃？

做数据线时，算是赶上了时代红利，也赶上了苹果带来的红利。并不是不想做大做强，而是根本就不可能做大做强。商人最理性的事就是懂得全身而退，挺身而出！

记得我上大学的时候，那时淘宝还名不传，估计都没听过的人大有人在。那时和几个电子商务的同学就开始讨论淘宝的未来走向。认为淘宝不会长久下去，毕竟那时的手机网络还是 2g 网络，谁会用手机等半个小时去打开一个网页呢？在挑选个商品在等半个小时？就是宽带也就 2m-8m，下载个文件也就 200kb 的速度算是极限了。这种情况下，谁会去网上买东西呢？当然，也正因为如此，错过了淘宝后来带来的红利。没人会想到科技发展太快了，国家的开放力度之大，是我们当初措手不及的。也就因为当初错失一次机会，所以后来创业的时候，一直

最先考虑的事未来五年十年的发展，市场的变化，科技的更新。

所以那时放弃数据线，是市场已经开始萎靡了。数据线的重要功能就是数据传输服务，当你的传输服务被取代了，你的重要功能就已经失去优势了。那时无论你下载音乐，或者电影等，一定要用数据线传输到手机上，记得那时下点音乐在手机里还要花钱 10 块钱 30 首什么的。现在呢？还有多少人靠数据线传输到手机里呢？基本都是直接下载到手机，数据线现在的功能就是一条充电链接线的功能！这种产品你能做大做强？

时代，科技，市场，技术一直都是在提升变化的，只要是电子产品一定要跟上时代的变化去调整，否则会被科技淘汰的很惨很惨。曾经的万能充，柯达，波导等等，哪个不是被科技淘汰的呢？

在准备淘汰数据线的同时，已经开始准备新的业务，移动电源。深圳是个人口流动非常大的城市，同时手机使用频率和业务通话耗电量远远高于欠发达地区。当时做移动电源的时候从没想过西部市场的市场，后来的事实证明的确市场主要集中在沿海发达地区，移动电源的诞生也再次造就了我们的成功！市场供不应求，白天谈业务，晚上流水线上加班。也许会问既然业务量增加了，为什么不增加人手呢？其实我们也知道，业务的突然暴增，其实是不稳定的，毕竟这种红利谁都能模仿，市场开拓出来后，你会被后面的模仿者效仿跟风。市场会被瓜分。那时你新招来的人在业务下滑的时候，没事做怎么办呢？解雇他们？有些人好不容易找到一份工作，才稳定下来就要被解雇。这种事情我们不愿意看到，所以宁愿自己累点苦点，在力所能及的范围内完成订单也没新增人手。当然也付出了惨痛的血淋淋的代价。这种代价也仅仅是自己的疏忽造成的，一次半夜加班，不小心自

己的小拇指被设备压断了半截，并且还不能接回。这次断指之痛也没停止第二天的正常工作，简单包扎一下第二天继续加班。朋友也劝我休息，但是休息了订单怎么办呢？商人，不是看中利益，而是看中别人对你的信任和期待。信守承诺，是商人之本。

后来很多客户听说这件事后，虽然默不出声，但是背地里却增加了对我们的信任。作为商人，契约精神只要自己还有能力，就要全力以赴去遵守，别人对你的信任会跟随一辈子。这也是为什么现在虽然落魄了，但是很多客户自然信任的原因。另外收到天涯一位好心朋友寄过来的米线配方，尝试做了两次，第二次很成功！准备让市场考验一下。家人都品尝过，但是市场的考验才是最真实的。准备接受没有袒护，亲情的市场考验。同时也非常感谢天涯的这位朋友间虽然恕不相识，但是能在茫茫的网络中相识，虽然虚幻，但是比现实中的朋友真实，实在。再次感谢这位朋友！

最近很多朋友私信我，说关于 5g 的项目。现在给大家说说我肤浅的见解吧。

所谓 5g 给大家最直观的认知就是网络更快了。的确网络更快了，但是网络更快了对你的生活会有什么影响呢？现在的 4g 网络已经满足了你的生活需求，无论看电影的加载速度还是下载各种应用的速度已经在你的接受范围内，你还会在加钱去升级 5g 网络吗？其实你的好受，你的直观认知就是市场需求。这就好比当初 2g 过渡到 3g 的时候，3g 网络和 2g 比起来并没有多大的变化，下东西同样慢，看电影卡等等，所以 3g 网络并没有得到市场的认可，反而是 4g 网络的开启后，看电影不卡了，下载速度不慢了，完全改变了大众对网络的认知，完全改变了生活方式，可以在线听歌看电影了，所以 4g 成功了！那现在 4g 过渡到 5g

其实也是和当初 2g 到 3g 是一样的。5g 和 4g 比起来，并没有对你的生活产生质的改变，5g 的那些改变对你来说是可有可无的，在已经满足你生活需求的同时你还会花钱去升级看不见的提升吗？如果是看的见的，也许你会，比如买匡威的钱多加几十块去买耐克。这是人的贪慕虚荣心理。关键升级对你生活不会带来变化的虚拟网络，你会愿意吗？不被大众使用和接受的产品，市场可想而知。无论做产品还是做市场，只有带来本质性的改变，才能做大做强。一个新事物的诞生先过了自己这关，再去做市场调查，如果连自己这关都不能通过，基本可以放弃了，花时间去寻找下个市场亮点。

最近得到老婆的支持，远行一趟谈一下之前的项目，也准备开始挣钱还债了，毕竟给了别人承诺了，那就要兑现！

继续，在老家的公司还涉及一项业务，医疗器械，这个行业水很深，一般都是靠关系。无论什么样的关系，或多或少你都必须有，否则你的设备很难进入一家医院。当然有关系就会有错综复杂的利益包含在里面。其中最大的败笔也是死在关系上面，有一家医院，我们给他提供了 200 多万的设备和辅材，一般结账周期最多不超过六个月，但是这家医院拖了几年，一部分的流动资金被他活活拖死。每次去要账的时候院长不是躲着就是拖字诀，实在没办法了三万两万的去财务结一点。然而那三两万，说句难听的，利息都不够。但是又有什么办法呢？钱要不回来，你能拿他怎么办？走司法途径？走司法途径包赢，赢了官司又能怎么样呢？医院虽然市值一个亿，但是全是银行的贷款，赢了官司根本没有可执行的财产。输了的却是你的行业口碑和人脉。按理说医院是非常赚钱的，从我们每个月提供给他的辅材能看出他的盈利状况非常好，一张 18 块的胶片到病人手里就变成了

108, 单单是胶片一个月就是几千张的量, 难道会没钱? 但是不结款给你又能有什么办法呢? 把设备拖回来? 设备只要出厂, 说实话, 就已经没有价值了? 你拖回来很难在卖给其他医院, 这里面涉及很多复杂的关系。就算你的设备在其他医院能用, 别人也不会用。有种设备叫特别定制, 功能基本一样, 但是价格却天壤之别。就像政府的办公电脑上万一台, 其实和三四千的电脑配置一样, 但是政府的那个配置你在市面上根本买不到, 你还能如何比价呢? 很多行业秘密为了帖子能长期更下去, 还是点到为止。

再次来到深圳, 感觉熟悉而又陌生, 熟悉的是朋友还是那些朋友, 陌生的是各种创业机会就像在走钢丝, 一个字, 难! 一不小心所有的辛勤付出就付之东流血本无归。也许这才是最考验商人的眼光和能力的时候吧!

天涯有朋友说, 干一个行业, 就要坚持下去, 这样才能做大做强, 再创辉煌! 然而并不是所有行业能当做一辈子的事业的, 只要和科技相关的, 和电子产品相关的, 有多少能干长期呢? 每次科技的创新就会淘汰一批批的电子产业, 这是永远不变的定律! 记得智能手机没有出现时, 那时很火的 mp3, mp4 销量多好。然而却被智能手机战的体无完肤, 销声匿迹! 要想在科技的变革中存活下去, 就要不停的改革变革创新。然而作为中国的企业又有多少能做到呢? 每一次创新就相当于进入一个全新的行业, 试错的成本有多少商人扛的住呢? 从数据线到移动电源遥控飞机等等, 每一次都是一次赌博, 成了皆大欢喜, 败了全盘皆输。然而谁敢保证能在每次变革中存活呢? 一个成功的商人要有敏锐的市场洞察能力, 更重要的是要有充足的资金作为后盾。这个社会很现实, 纸上谈兵谁都能滔滔不绝的聊个几天几夜, 然而实战中能存活下来那才叫本事! 商人的本质是为了赚钱, 每

一次变革背负的是企业里成百上千的员工及他们背后的家庭。每一次的决定是经过日日夜夜的辗转难眠的夜晚思考出来的。我所经历所做过的一切，的确很多人认为是投机取巧。然而，当你有一天站在我的角度的时候，您在来评判可好？

被深圳的蚊子咬醒，还是那个熟悉的味道，一巴掌拍下去，满手都是自己的鲜血！

有的人喜欢用马云的成功来对比一个企业发展。这里给大家扒一扒吧！

首先，任何一个商人或者一个企业家创办一个企业的目的很简单也很肤浅，就是为了赚钱，什么社会责任，为祖国的富强民主文明和谐贡献自己的力量，那是赚到钱之后的事。一个企业的诞生，对于商人来说，就像自己的亲生儿子一样，精心呵护，万般宠爱！不可否认马云是成功的！同时也是失败的，自己亲手创办的企业做大做强后家喻户晓，这点非常的成功。失败的是守不住自己的企业，所谓的退位让贤？那时给自己一个台阶。自己的企业，自己的亲儿子，有把自己的亲儿子让出去的说法吗？一个人的境界，道德，对社会的认知无论多么的高尚，也不会这么做！当一个企业的发展强大到能影响国民经济的时候，这个企业也就超出了你的控制范围。同时在国内要想把一个企业做好，做强大，没有背后的力量是不可能成功的。你想做大就一定会受到牵制，否则你就永远做不大，这是国情决定的。表面上能你看到的那是官方的说辞，实际上背后错综复杂的关系网络，是你看不到的。当你足够强大，你所经营的已经不是一个企业，而是在经营你的关系网。你的企业已经不是由你决定，而是由你背后的看不见的团队在决定。国情，你的适应并且顺从，才能长久的生存下去。相信很多做企业的朋友最能体会。当然作为小老百姓，我们没有一个亿的小目标，有的只是衣食无忧财务自由的小理想。

今天住的地方才发现深圳还有这样的房子，曾经在深圳待过这么多年，跑遍深圳大部分的大街小巷，第一次看到深圳居然还有这样的房子，非常超出自己的想象，这么多年了连自己待了将近 10 年的城市面貌都看不清楚，更何况看人了。

天涯的很多朋友，真的非常的抱歉，有时候您的私信看见有消息了，但是点消息进去，却不显示新的消息。这点不知道什么原因，导致没有及时回复私信的朋友，非常的抱歉，期望大家能体谅。另外私信每天金钱或者只能回复五条信息，回复完就不能回复了，部分没有回复的朋友，我不是故意的，也请大家理解下！上个天涯能认识到大家，听到大家的意见或者建议，还有大家的鼓励。真的非常的感激大家。此贴保证长期更新下去，无论以后成功或者失败，都会依依记录，请大家见证，另外发帖就是记录日常生活和感悟，还有一些生意上的规则及注意事项，反正算是乱七八糟的记录吧！这里绝对不会和大家产生任何生意上的往来，也不会和任何人有金钱的上瓜葛，那些所谓的键盘侠啊，喷子啥的，您就截图此楼保存，以后我要是和谁有金钱或者利息上的往来了，您拿此图来打脸。这样也省的您整天疑神疑鬼的。您真是为天涯人民操碎了心，也该停歇下了！

今天是周五，和朋友简单的饭局过后，来到他的公司，员工已经陆续下班回去过周末了，而朋友。。。。

曾经是拼了命的创业赚钱，现在是拼了命的受业保本。整个漆黑的办公室，就朋友房间的灯还亮着。作为员工，八个小时之内是工作，八个小时之外是生活，而作为老板，生活就是工作，工作就是生活，面对现在的状况，已经分不清什么是工作什么是生活了。此时此刻他的豪车豪宅已经成了摆设，别人可以享受骑自行车

车电动车回家的快乐，而朋友只能面对空荡荡的办公室，沉思着。你在羡慕别人豪车豪宅的同时，可否想过你一家团聚的时候，别人还在为了明天的发展孤零零的挣扎吗？

在这个举步维艰的时代，每天都是一种煎熬。朋友原本可以结束这个公司，衣食无忧的过完他的下半辈子，但是公司结束了，那些跟了他十几年的员工怎么办？十几年的时间，别说人了，就是动物都会有感情了，分道扬镳，谈何容易！

最近不知道怎么了，深圳的手机王子又被炒作起来了。关于华强北手机王子的事情，给大家分享一些自己所知道的吧！

手机王子原名叫什么不详，哪里人也不详。但是当初在深圳华强北做山寨机的，千万富翁，亿万富翁的确不在少数。当初华强北有点头脑的，一个柜台一年赚个两百万是很低调的一件事，都不好意思说自己在华强北有柜台。毕竟当初我们经常跑华强北拿货，当然不是拿手机，而是去买一些电子元器件和产品。所以对这事了解一点。的确有手机王子这么一号人物，既然是人物，摆个柜台赚千万的身家这一点不奇怪。传说上亿的家产呢，那就有待考证了。至于为什么亏欠，这个肯定不是网上流传的因为卖山寨机被罚款如何如何的，至于老婆有没有跟人跑，那应该也是杜撰。反正有这么一号人物，靠山寨机赚了上千万的身家，然后因为某种原因赔钱了，可能债务大，压力大，或者其他什么原因，最后疯了。因为当时的山寨机有多赚钱，也许大家不知道，不过大家应该听过金立手机吧。当初给人代工起家的，后来掌握了诀窍，自己做起手机来，从一家名不经传的代工厂摇身一变成了手机生产企业。而且市场份额还不断的扩大，辉煌的时候还是天王级别的明星代言。手机市场这个蛋糕，当时深圳的代工巨头 fsk,byd 也看到，并且

也开发出自己的手机产品，虽然没有上市，可能是感觉到危机即将来临吧。果然没多久，金立倒闭了。科技产品，没有雄厚的技术做后盾，下场如何，大家看看世面上的手机品牌还剩几个就知道了。智能机之前，世面上的手机品牌金立啊，彩泥啊等各种各样的手机品牌数不胜数，智能机出现后，这些品牌逐步的退出了历史的舞台，道理很简单，技术跟不上，科技的产品在提升的同时，人家花巨额资金投入研发的企业也开始注重知识产权了。那些靠模仿起家，或者靠组装起家的手机厂商在一场市场改革中要么离场，要么转型，能存活下来的手机厂商，也基本成了行业精英。就像此次经过疫情带来的危机一样，能在这场危机中存活下来的企业，也有可能成为未来行业中的领头羊。科学技术只要能服务于大众，满足消费需求，必将分走行业的大部分蛋糕，看看华为，大疆创新，阿里巴巴，字节跳动等等这些不同的行业就明白了。只要保持行业技术领先和创新，市场永远是由你主导的。

这几天一直深圳东莞的工厂来回跑，街上摆摊的越来越多了，或许是受地摊经济一词的影响吧，又或许是工作或者工资收入越来越不能维持家庭开销了吧！人还是一样的多，但是购买能力和购买欲望却在不停的下降减弱，以前摊贩门前被打工族围得水泄不通的场景已经很难见到。涌动的人群中，偶尔会有一两个人驻足在摊贩门前，成了人群中独特的风景。人们急促的步伐体现了他们为生活奔波的态度。而冷清的摊贩门前却反馈了他们的工作结果，工资收入已经不能支撑他们非必须的消费了。

工厂里，w总之前是和我们合作过很多年的的供应商，以前低于2000的订单，他是从来不接的，毕竟调换生产线和工艺很麻烦。而现在，他的订单大多都是300

500 的。面对我的疑惑，也是强颜的苦笑，面对现在的状况，一肚子的苦水。然而我的现状，其实连强颜的苦笑都佯装不出来。以前的饭局不是山庄就是酒店，现在却是在他工厂的餐厅解决。为了节约应酬成本，w 总专门请了厨师来招呼客户，可见，生意真的不好做了。经济下行，老百姓的生活水平下降的同时，有钱人的生活质量同样也在降低，毕竟钱真的不好赚了！

原本计划五月份就要来深圳的，因为家里的事情需要处理，拖到了六月才来深圳。深圳是一个充满机遇和挑战的地方，是金子在这里会发光，是金子在这里也会花光。原本计划来了是和老 g 一起搞项目的，但是他五月份就开始做了，现在一个月 200 多万的纯利润，虽然也在邀请我加入，但是现在加入有点不合时宜，别人已经成熟到收获果实的时候，来分享别人的成果不是我的作风。于是联系了老 a，老 a 之前是我们公司的员工，年纪比我们大，从生产线一直跟着我们到我们到最后倒闭才离开，现在人家叫 a 总了。听我来深圳的目的和计划后，直接给了 60 万算是入股我的项目，占有 30 的股份，除了股权，没有任何权限，整个项目由我主导开展。他不参与任何管理和经营，完了还来一句钱不够了，可以以公司的名字向他借。真的感谢老 a 的支持！都说白眼狼多，但是像老 a 这种懂得知恩图报的也不少。人与人之间，只要你是真心实意的对待别人，虽然会吃亏，会上当，但是总会有一些知道感恩的，当别人有一天有能力了别人也会回馈你的。老 a 就是个很好的例子。跟了我们真么多年，学到了很多东西，同时我们也一直把他当做合作伙伴一样，毫无保留的指导了他很多事情。现在别人在你一无所有的情况下，还义无反顾的支持你，这种信任，这种认可，并不是酒桌上的山珍海味好烟好酒招呼出来的。而是平时点滴的相处认知积累的。人，或者商人，保持善良

的心和助人为乐的精神，真诚的去对待每一个人，当你有一天落魄失意时，总会有人站出来帮助你的。

端午了，祝福各位假期愉快！

又熬了一夜，模具出了点问题，工厂那边放三天假，三天的时间，工厂耗的起，我们耗不起。沟通无果后自己动手找问题改方案，出对策。项目的进度，产品的问世，对于我来说，急不可耐。时间就是金钱，产品晚一天出来就会少 3000 美金的收入。没有惊天动地的理想，也没有励志感人的故事，每天 3000 美金的收入就是我熬夜的动力。很俗，但是很现实！我承认我向金钱低头了，在金钱的驱使下，债务的逼迫下，投资者的期望下……作息时间已经没有黑夜白天的区分。记不清独自在寂静的黑夜中喝过多少咖啡来麻醉过自己的身体，清醒自己的大脑！当别人一声“早安”的提醒才算告别黑夜的寂静。记不起多少次在清脆的鸟叫声中起来。在凌晨四点的夜里穿梭过，在清晨五点的早晨奔走过。经历过阳光灿烂的白天，坚守过宁静的黑夜。人生，哪有什么容易的，人生哪有什么自由自在的，还不都是被自己的理想，目标牵着鼻子走走？

端午了，祝福各位假期愉快！

又熬了一夜，模具出了点问题，工厂那边放三天假，三天的时间，工厂耗的起，我们耗不起。沟通无果后自己动手找问题改方案，出对策。项目的进度，产品的问世，对于我来说，急不可耐。时间就是金钱，产品晚一天出来就会少 3000 美金的收入。没有惊天动地的理想，也没有励志感人的故事，每天 3000 美金的收入就是我熬夜的动力。很俗，但是很现实！我承认我向金钱低头了，在金钱的驱

使下，债务的逼迫下，投资者的期望下……作息时间已经没有黑夜白天的区分。记不清独自在寂静的黑夜中喝过多少咖啡来麻醉过自己的身体，清醒自己的大脑！当别人一声“早安”的提醒才算告别黑夜的寂静。记不起多少次在清脆的鸟叫声中起来。在凌晨四点的夜里穿梭过，在清晨五点的早晨奔走过。经历过阳光灿烂的白天，坚守过宁静的黑夜。人生，哪有什么容易的，人生哪有什么自由自在的，还不都是被自己的理想，目标牵着鼻子走走？

今天真是奇葩的一天，任何事情总会有意外，有些意外真的让你苦笑不得。原本计划今天装柜出货的，出货之前安排人去工厂验了一下货，去了才知道原本叫工厂加装的一道工序，居然没有完成，这么多天了，出货前发生这样的问题，不能装柜，不能走货，后面的交期船期全都要变，这不是要人命吗？实在无法，驱车赶往工厂，为了一个封口贴，各个部门相互推诿扯皮，我也是服了。增加的这道工艺，很早之前就 and 工厂的老板沟通过了，该加的人工费也加了，现在出货之前，居然各个部门推诿扯皮，生产计划的退给生产部门，生产部门的退给工程说是作业指导书上面没有这道工艺……听不起他们扯皮了，货车司机已经等了几个小时没货装，别人开始发脾气了，先买包烟买点水安抚一下货车师傅，只能拜托他在等会了。工厂那边还在继续推诿，没办法了，不是来追究责任的，只能像孙子一样先求着他们别闹了，心里想着任何大爷不都是先从孙子做起的呢？先把我的货包装完吧，买了几箱饮料安抚大家的情绪，免得到时他们乱搞，我岂不是得不偿失？这不禁让我想到了最近高考被顶替的事件，相关责任部门还没任何措施，反倒是受害者先道歉了！被顶替的受害者何错之有？一个封口贴，这么小的事情，居然拿不定主意，更重要的是居然不知道怎么贴，说是没有样板，没有得

到确认的事他们不做，我的天，各位大爷，是我错了，我赶紧签了一个样板给他们，这事我在电话邮件里已经说的很清楚，照片视频全都拍好如何做了。一个小小的事情如此大费周章，我心里大大的一个“服”字！为了赶时间，我和工厂老板也加入生产大军，没事，我是万能的，我跟着做是为了我的事业，他们也就是拿工资的，怎么敢有太高要求呢！可是他们对得起自己的工资吗？

这是和这家工厂的第一次合作，注定也是最后一次，作为客户，作为消费者，我做不到再次的低三下四，这是准则！

人，有时候观念转变一下，说不定你就可以改变你的命运了呢？问题出来了，第一时间要做的是如何去处理问题，而不是相互的推卸，无论任何环境，需求的永远是解决问题的人才，而不是推卸责任的团队！无论你是打工还是创业，走点心吧！你的每一个举动都是一场人生的修行！

另外很多朋友很关心那个一个月如何赚了 200 万的项目，下期更新吧，现在先平复一下复杂的心理变化！

把图补上，看看需要这么多流程来批准吗？一个封口帖子而已，居然把自己弄的像孙子一样。

网络是一个很神奇的地方，虚拟的网络背后，一篇不经意的帖子，认识了很多线下的朋友，有曾经的战友，有曾经的供应商，还有各行各业的精英和 boss，这里非常真心的感谢他们给我提出的各种意见和建议。所谓忠言逆耳利于行，良药苦口利于病。之前在老家时，自己一个人的思维逻辑和思考问题的方式都会有局限性，出来后，能够接收到各种各样的行业资讯和发展状况，和接触认识了一些行

业标杆人物。彻底改变了自己对待问题的处理态度，这也是我之前说的，人，一定要走出去！这样才能接触更多的圈子，接触更多的人，发现更多的机会。人的格局，真的是由圈子，人脉，资源，和个人人生观决定的。有一些别人认为微不足道的信息，说不定对于你来说就是人生的一次转折呢？经营好自己的圈子，维护好自己的人脉，善待自己的资源，树立良好的人生观价值观，格局来了，眼界有了，成功还远吗？

今天发了两次帖子都没发出去，可能是网络堵塞的原因吧，最近和几个朋友建了一个公众号，目的就是为一些志同道合，想扩大自己的人脉和资源，扩展自己事业的朋友，建立一个沟通交流分享的渠道。然后没事分享一些商机，分享一些经验，在报团取暖的社会，能让创业者和守业者打拼者少走弯路，多一些可靠信息的来源渠道，感兴趣的可以关注：海角故事。这算是一个广告吧，如果您当做广告那么就是广而告之吧。

很多朋友加我要我的联系方式，不是我多么忙，多么无礼，多么傲慢，原因我也说了，很多消息看不到，现在公布一下吧，hjgs789，希望后期的项目能够得到更多人的出谋划策，共同发展！

作为农村出来的孩子，每次去工厂，不是采购，品管等那些。。。认为的每次工厂都大鱼大肉招待，其实很简单的饭菜，朴实的接待，才能体现彼此间的真诚。去年来深圳时 145 斤的体重，今天称了一下，62kg。呵呵，我是经历了什么.....

在天涯，其实无论说什么或者做什么都会有非议，习惯成自然了吧，一千个读者就有一千个哈姆雷特，希望不同的哈姆雷特能把握好这次机遇吧，前段时间说要和跟大家分享朋友月赚 200w 的项目的，这事其实挺不适合在天涯说的，昨天发了

两次，没发出去，今天改变一下，看运气了。

最近南山必胜客和国民女神老干妈大戏可谓闹得满城风雨了，热闹也看了，瓜也吃了，就这么完了？外行看热闹，内行看门道。商人眼里看商机。企鹅和老干妈都是不差钱的主，1600 万的广告费对于老干妈和企鹅来说，估计双方都不会把这点钱放在眼里。具体什么原因，各种小道消息我们就不去猜测了，别人的局，热闹就好。但是对于商人来说，热闹完了，商机就来了。

今年五月份企鹅搞了自己的电商（小鹅拼拼）估计现在还没人知道（拍拍，易迅等那是没搞起来的）。以企鹅这么庞大的用户群体和潜在客户来说，五个月到现在，没有做任何宣传和推广，这个事看不懂。但是有一点，企鹅自己的电商对潜在用户的补贴那是实实在在的。每人两张 5 元无门槛的优惠券。无门槛，无门槛，无门槛，这是关键字！

结合昨天和朋友的讨论，朋友又针对企鹅的电商，和这次老干妈和企鹅间的纠纷，又策划了一个巨大的商业计划。目前老干妈的价格就是 8 元左右一瓶，大概的思路就是以 4 块左右一瓶的价格噱头在企鹅的电商平台销售。这波操作，绝了，热点有了（企鹅和老干妈的广告纠纷）流量有了（全国人民都知道了），平台有了（企鹅自己的电商平台），产品有了（老干妈），市场有了（全国市场），还差什么，就差哈姆雷特和键盘侠来喷了。这事，其实有心的人已经开始在操作了，而看热闹的人还继续吃瓜，人与人之间的区别，也就仅此而已！

深圳的项目依然继续，出于各种原因，已经定了明天的票，回家一趟。其实原因很简单，没那么复杂。

朋友有一批尾货给我，非常适合摆地摊和一般的门店销售，当然了，我不是回去

摆地摊也不是搞门店。而是处理朋友的这批尾货也算是增加自己收入的一个渠道吧。这批货 10 万件，一件 3 元的利润，货销完了在付款，销不完的退给朋友。这里非常感谢朋友的支持。虽然他的是库存，是尾货。能给到如此的条件和信任，已经超出朋友的界限了。

出发之前，加了天涯的一位朋友，对易经有所研究。给我开了一卦，具体的可以看看聊天记录。不知道是天意还是要靠自己努力，反正既来之则安之。是天命不可为还是逆天改命，看结果来定论吧！

关于朋友这批尾货的处理已经有了计划，实际看过产品，质量上面没有问题，关于市场很多也是事先沟通过，并相继寄出过样品，质量和价格批发商是非常乐意接受的。所以信心也是非常大的，目前这个产品除了当地的批发市场，地摊货源批发商外，还计划分销到周边省份。价格方面，目前没有任何的竞争对手，这是最大的优势，给批发商等的条件是货到付 50%的货款。卖不完的可以退货，这也是市场上做不到的结算方式。从利润上来说就算剩下的 50%的货款批发商不给了，也不会赔本，就当做时间上的亏损，这种模式也是仅仅针对今年的特殊市场，是否可行还看市场来检验。货，昨天已经发往老家的路上，明天我到了，货也许就到了。结局等待市场来考验。

等了一天了，货还没到，居然还在路上。超出我的计划了，意外，一直发生并进行着。其实比我更焦急的是批发商。一个电话一个电话的催。我也无能为力，超出自己控制范围的事，只能不断的给她们道歉。

这批货，为什么敢做，其实很简单，出厂价已经远远低于行情了。3 块一件的出厂价。诱惑的确非常大，6 块的价格给到批发商，换句话说，就算买回去当抹布

也值当。批发商虽然见过样品，但是对实物的期待更大。市场已经有了，目前就等货到了。昨天也有几位朋友提醒我相关的风险问题，也有服装行业的精英给我出谋划策，无论是否得当，真的非常感谢他们，虚拟的网络里，各种提醒和关心却是实实在在的。能得到大家的意见和建议，真的非常感激！

因为货物 logo 的原因，这也是我选择去 18 线以下城市作为主力市场的原因。首先市场已经有同类产品销售了，说明市场已经打开了。第二，作为批发商来说，市场需求大概也知道，能够拿到如此低价的产品，对他们来说，利润更丰厚，销售方式更灵活。所以货还没到，基本定了一半了。这点是比较值得欣慰的地方。有天涯的朋友也联系过我，谈及分销的事情。一贯的宗旨，不想被打脸，不会和任何天涯的朋友有一分钱的业务往来，这是底线。所以真的很对不起要分销的那几位朋友。希望你们能理解。看到几位键盘侠闹得欢，也挺为他们高兴的，能在帖子里找到他们的存在感，也算是为他们的人生增添了几分乐趣！

想起一句话，麻绳专挑细处断，厄运专找苦命人。只有自身强大有气场了，好运就会接二连三的来临了。所以做人做事，先让自己强大起来，当你拥有强大的气场了，才能更好的去做一些重大改变。阿里巴巴的马总当初不也是被别人认为是骗子吗？这不，不声不响的就走过来了，成了家喻户晓的马爸爸了。

无中生有的多了个老婆？说实话，要是能有夫妻之实那还能接受，毕竟作为男人，咳咳咳。。。关键自称是“老婆”，一番言论发表后，没下文了？这事其实早几天就有天涯的网友问我怎么回事？怎么回事？我也是一脸懵圈。处理方法很简单，先晾着，等事态言论爆发到极致了，在一条一条在回复吧。统一抓重点一条一条打假吧，否则当时就出来回复，辩解，多累！舌战群儒不是正确的战略。当一个人

的言论发表以后，无论结论是否成立，他都会千方百计的去证明他的言论是正确的。所谓白的说成黑的，也就是这个道理！

来到天涯发帖，第一次如此的忐忑。想了又想，自己发个帖子并没有动了谁的奶酪啊。这帖子也不火啊，说难听点也就是网络日记而已。从最刚开始的“专业写手”“编故事”“割韭菜”“阴谋家”“骗子”.....到现在突然冒出来的“老婆”，各种高帽越来越多，直到现在“老婆”指征各种罪行？搞得苦笑不得，当初还公布自己的账号密码供键盘侠去验证，现在难道要提供结婚证，在来个民政局的公章证明文件？在来张全家福的照片？这事想了想挺复杂的，不解释一下，那么别人会说就是默认了，解释吧，万一说我故意恶意营销制造话题，那还真难解释了。有点像南山必胜客和国民女神的剧情一样，是非起来，效果达到，流量到手，没下文了。标新立异可以，但是别哗众取宠呀，言论可以自由，但是别恶意诽谤啊，对于键盘侠，后来的态度一直都是不理不睬的态度，没想到越来越严重了。要如何解释清楚，这的确是个难题。吃喝嫖赌抽，坑蒙拐骗偷，人生十大恶，随便一恶套你头上，都够你受了。现在还出现了“老婆”的献身说法。以后再来个兄弟姐妹的现身说法，那还不得把自己玩废了？所谓别人要是信你，一个微笑就能诠释一切，不信你，你就是排成电影都全是替身。清者自清吧，明白人可以去看看我“老婆”和一些先知的对我的那些历史回帖，在定论一下这位“老婆”吧。有时候都觉得是不是精神分裂了。不过从天涯发帖到现在，明白了一个道理，保护自己的个人隐私非常重要。前段时间有人私信我，说他们是专业顶贴的，这几天呢，更多的人私信我，他们是专业删帖的。得了吧，我的天涯的账号密码一直没变，大家登陆账号去看看也许就会会有一些启发和思维的拓展。

临回老家之前，天涯有位易经爱好者给我推了一卦，讲到有水，此行会很难，前

几天的确老家下了大暴雨，销售计划没跟上，暴雨的原因，货物也有一些些损失。心理上的暗示不自觉的想到了天涯网友的那一卦是不是灵验了？值得庆幸的事，此行已经达到自己的预期效果，算是非常的成功。

小时候以为有钱人都很跋扈，不学无术，心都是黑的。长大了才发现，其实有钱人都经历很丰富，做事儿认真，为人宽厚，理性，比穷人更好相处。为什么机场和高铁站会比火车站更安静、更井井有条？因为在那里很少有人理直气壮地插队、抢座，舒适度与舒心度都会大幅度提升。大概率来讲：越往下走，暴戾之气往往就越重。交通工具是最直接的佐证。大家可以体会！

学会独立的思考很重要！人云亦云没有自己独立的思考能力，就该检讨一下自己了。对舆论热点的态度真的能很好的检验一个人的智商！

那些键盘侠，吵归吵，闹归闹，修养很重要，有理说理，有事说事，别带人生攻击！接受你们的指责，批评，猜疑，嫉妒，怀疑，拒绝任何形式的人生攻击！再口吐芬芳就要行使天涯给我的权利了哈，您要玩，您继续玩您的，我也不打扰您，但是记住素养，素养，素养!!!

记录一下此趟老家之行的收获吧。朋友那里批发的衣服，3块的出厂价10w件，平均5.5块的价格批发出去，超出自己当初的预期，这里值得庆幸！虽然中间发生了一些小插曲，但是结果很成功。现在的市场，个人感觉，拿老家的实际情况来说，地摊消费能力下降了30%，摆摊的人数增加了60%，以这两年对家里情况了解作出的判断，其他地方不知道。有兴趣的可以了解下当地的实际情况，这里面有个商机，自己去挖掘操作吧。主力消费群体发生了变化，销售对象和模式也要发生改变，个人眼界高一点的话，可以在这次地摊潮中狠狠地、恨恨地赚上一

笔。不长久，但是很暴利！对于老百姓来说，简单粗暴能赚钱就足够了。和老家的朋友讨论过，他已经开始操作了。自己是没时间了，毕竟深圳才是自己的主要战场。

下个星期一去珠海一趟，上星期离开深圳之前就和别人约好了。这是一家曾经行业 no.1 的标杆企业。可能是因为技术或者市场的原因，在逐步的走下坡路，01 年来广东打拼的老板 60 多岁的年龄了，当初一张南下的火车票给他带来了现在保底 5 个亿的身家，注意是身家，不是身价！虽然有数不清的钱，散不尽的财富，但是依然还在努力的去挽救他下滑的企业。非常值得尊敬。要说财务自由，他早就实现了。去年有过简单的沟通，今年算是比较正式交流已经开展过几次。在和我们达成合作意向之前，有其他公司也找过他们，实力远远强于我们，但是他把最大的意向和希望放在我们公司，算是对我们的信任和肯定吧，或许是我们的产品和市场对他有吸引力，又或许其他公司的压价太厉害了，又或许其他说明原因。总之他所需要的是我们能提供的，他能提供的也正好是我们所需要的，那么这就是供需匹配。供需匹配了就看后面能不能达成合作的共识了，拭目以待吧！鉴于最近发生这么多事，一个帖子搞得这么热闹，是时候露脸澄清了，计划这次珠海之行在和对方的谈判过程中，是否全程直播一下过程？让键盘侠体会下什么是生意？商业？合作？沟通？立场！学习下人家身家五亿的人的素养，谈吐和对商业的谈判技巧及市场的敏锐判断！目前直播的方式还没想好，同时也需要得到对方的同意。在等两天就知道结果了！直播的方式到时候在我的公众号：海角故事 里面公布，键盘侠赶紧的去占个位，免得到时错过了这么好的学习机会！

接着更，今天回到深圳了，毕竟明天和别人约好的珠海之行，不能失约。虽然家

里还有一点事没处理完，但是先履约在处理吧。衣服卖完了，小赚了一笔，赶紧把员工的工资发了，算是了结了一件麻烦事！其中发生了一点小插曲，这个工资的确拖了半年多了，在群里把工资表给大家看的时候都没意见，发工资的时候，一部分人，居然要我支付利息，按照民间5分的利息利滚利的算。这是出乎我的意料之外的。仔细看看这些捣蛋的人，证明了一个道理，相由心生，一点不假，凡是闹事捣乱的都是那种歪瓜裂枣，长相就决定一个人的一生，这是现实！当初闹到派出所和新闻媒体等等的也是这帮人。反而是那些曾经的主管经理啥的不停的劝那些人别无理取闹了。能做到经理主管这个位置，多少还是有点能力的，我个人能在短时间内把他们几十万的工资搞清楚，说明还是有点能力，所以也没必要和我唱反调，说不定哪天站起来了，还有他们的利用价值呢？所以主管经理不停的劝阻那些歪瓜裂枣，结局当然也是被臭骂一通，效果不大，像吃了一坨屎那么难受，最后拿了工资退群，剩下那些长的鬼头鬼脑的人继续打滚。既然要支付利息，我没意见，按照银行利息支付给你，你不要，那就走司法程序吧！法院判定我该支付多少支付多少了！留下这句话我也退群了。在金钱的诱惑下，最后又厚颜无耻的私聊我，说就按照那个工资表支付，原本不想支付的，等他们走司法，但是想想算了，别和这种人计较。支付了工资，拉黑，免得占内存。这次的经历告诉大家一个道理，招聘人员的时候，一定要看清楚人的面相，虽然不以貌取人。但是那些相貌奇形怪状的日后毕竟是你的隐患，这是血淋淋的教训！

曾经有个合伙人告诉过我，要远离低端人口，远离低素质的人群！你可以无私的帮助他，但是千万别去和他们有任何交集，一直铭记于心，但是没能很好做到，算是自己的失败吧！光脚的的确不怕穿鞋的，但是穿鞋的真的怕光脚的。他什么都没有了，你能和他怎么斗？在他们面前，你的所作所为只要不符合他们低下的

逻辑思考能力，你就是另类。简单的举例就是，哪里会有当老板的人还有时间上论坛发帖？这逻辑很完美，老板除了吃喝玩乐外，怎么能上论坛发帖呢？再来一个例子，我朋友或者我朋友或者我亲戚腰缠万贯如何如何也没时间来发帖。这逻辑无懈可击。如果能把第三人称换成第一人称来说这话就说明你成功了！别再意淫一个所谓的你朋友你亲戚等等了。凡是我朋友我同学我亲戚都是最厉害的一群人，唯独你都有这样的圈子了，还能说出这样的话？所以看看街上骂街，高墙内被限制自由的那些人，看看他们的素质和教养就明白了一切！所以面对论坛里的这些键盘侠，我一直都是尊敬的好好伺候着，任他辱我欺我也得忍着让着，在无理取闹，死缠烂打，骂街方面不是他们对手，只能甘拜下风，凡是能让自己变好的事情，过程都不会很舒服，所以，这种过程坦然的接受了。现在的目的很简单，努力的活着，努力的创造，努力的人总会有好处的，起码别人想拉你一把的时候能看到你的手在哪里。

这次不是骑马来的，键盘侠别再追问为什么这么快了，中午还在家下午就到深圳了。看来高空飞行器的速度还是比骑马快了很多！计划好的事情，就去执行，去实践。。。计划是用来执行的，不是用来许愿的！发完工资心里的石头落地了一块，算是成功的完成第一个梗吧！有时候也会问自己，什么才叫成功？低俗点的说法：也许只要能用钱解决的问题，你都能解决，那就叫成功吧！

当初说过在公众号全程直播这次珠海之行的商业谈判，对方不是很愿意，因为会涉及很多商业机密。不过没事，到时在公众号同步图文解说一些过程吧。

此次珠海之行算是比较顺利，毕竟对方很感兴趣，要是对这个项目不敢兴趣的话就不会从珠海跑深圳跑两趟了。原本项目去年就要进行的，后来发生的事大家都

知道，疫情的影响，再好的项目都按下了暂停键。这次去珠海谈判的目的其实就是利润分配方面的问题，他们在这个行业耕耘了几十年，曾经行业的 no.1，技术，管理，体系，出口经验等等那是无懈可击的，也许就是在营销和开发方面是他们的短板。同时老板的年纪也大了，65 岁的人了，准备培养接班人，不然按照老板的话说，我一个月几十万的利息，我还奋斗什么，有钱人的世界，养条鱼都是十几万一条，说是为了给 100 多平米的办公室增加点生机。方式的确很特别！珠海的谈判过程在公众号更新，感兴趣的可以关注了解。

原本也没打算理那些键盘侠或者任务党的，看它们玩的如此欢快也就说几句吧。那个所谓的“老婆”6 月 10 号注册，一番惊天地泣鬼神的言论之后，消失了？还是被封号了？然后接着换了一个小号继续刷存在感？小号 7 月 10 号注册，两个号都有一个共同的特点，注册之后立刻直奔此贴，这是巧合？好巧！再看它们评论的语气，如此的惊人一致！同一套磨具憋出来的吗？再看第一条评论和后面的内容，转换如此之快，精神分裂了？！按理说，“老婆”号开场了，小号再出现一唱一和的不是影响力更大吗？难道“老婆”号真的被封了，留着小号独自打滚唱独角戏？！挺喜感的。。。建议在多申请几个号，这样玩的更欢快！你要的图和真相给你贴上来了。继续打滚，有时间的前提下会配合给你衬托一下气氛的，答应大家，别觉得孤单，欢快的玩下去！

另外走了两趟虎门大桥，貌似虎门大桥摆动的问题就是禁止货车通行？反正来去都没看到一辆货车在虎门大桥上行使！

继续，虽然和 y 企业的正式合同还没有签订，但是项目的前期工作还得如期进行。y 企业给我们推荐了自家的注塑厂，说是自家的，其实就是 y 企业当初自己的注

塑部，后来老板卖了几块地，收入了几个亿，没心思把企业做大做强，就把注塑部送给下面的人，下面的人如获至宝般的拖着 14 台设备另起炉灶，所谓背靠大树底下好乘凉，以 y 企业下的订单为主要业务，从 14 台注塑机干到了今天的 24 台。把那年头的注塑机比喻成印钞机一点不过分，每天二十四小时不停的运作，一个个塑料件的落地，成就了他们在珠海的豪车别墅梦！后来随着 y 企业的业务下滑，给 y 企业做配套的工厂也受到了严重的影响。看着曾经跟着自己打拼的小弟现在的窘境，y 企业的老板再次出山，想重整旗鼓，带领他这帮将领渡过这次难关，这也成就了文中和我们合作的一幕。当然 y 企业的老板再次出山，按照他今时今日的社会地位和身家加上他 65 岁的高龄，钱已经不是很重要了，更多的是社会责任。当到达一定的高度后，社会使命和责任已经远远高于他赚钱的兴趣！

虽然是 y 企业的合作伙伴，但是对于该注塑厂的实力，我们必须实地考察，这是对所有人负责，也是为了项目能够如期进行。工厂的确很大，说明了当初的确辉煌了一段时间，但是如今的现状看起来冷冷清清，就几台机子在运作，其他的有一些火花机都有生锈的痕迹了。磨房的功能也仅仅一个修模的功能在运作，模具的开发貌似已经外发了。这一切完全超过自己的想象。

这种实力，完全是不符合我们品质要求的，这样的实力在我们脑门上产生了金色的问号，好在技术人员还是曾经那批技术人员，技术方面的担忧并不大，只是多年安逸的日子让这些人更加懒散，一张一个星期就能做完的结构图，居然告诉我们要半个月的时间才能完成，说明实力在存在，但是效率已经严重低下了。

和注塑厂的老板深入的沟通后，根据对方的现状提出了我们的要求，能看出对方为了能合作，已经做了大让步，其实我们也做了很多让步，只要彼此间不践踏和

试探底线，大家都可以相互的理解和包容。生意，更多的是需要配合和过程中的相互磨合。当初给她们样机的时候，我们给出了 35 一套的价格，估计把我们当做慈善了，如今知道我们的要求后，对于当初的价格，她们还需要重新评估。初步估计会高于我们给出的 35 的价格。高一点我们能接受，底线，不触犯一切都有谈判的可能。

以前常听别人说，“人永远都赚不到超出你认知范围之外的钱。”这句话没毛病，因为他就是鸡汤式的一句 p 话，因为你赚钱的时候你会先去认知你所要赚钱的行业，你会对你即将投资的行业进行了解后才会投资，不知道这种了解算不算认知？成功了，说明你认知深刻，是你认知范围内该赚的，失败了说明认知有缺陷，超出了认知范围该赔的，一句 p 话无论成功或者失败都有他的道理去说服你。p 话少听，鸡汤少喝，男人，有时候赚钱就是一瞬间，问心无愧做就行了！

昨晚约了惠州的刘总，十一点驱车从深圳出发，一个半小时后到达惠州，原本找一家咖啡厅坐一下的，溜了几圈硬是没发现咖啡厅的踪影，最后选了一家大排档作为谈话场所，这个时候，为了项目的顺利进行，能做的都在全力以赴的去做，去沟通，去实施，时间对于我们来说，已经没有昼夜交替的概念了。厚着脸皮在错误的时间去找对的人，当年那股傻不拉叽的干劲再次从自己身上爆发出来，人一旦有了目标和理想真的是件很可怕的事情。用刘总的话说，你们还年轻，有的是时间去折腾，到我这个年纪了，要不是你们脸皮足够厚，都这个点了，我真不愿意出来和你谈任何事情。其实都这个点了，要不是理想在作怪，谁不想在睡梦中渡过这么宁静的夜晚呢？

很早很早的赶到珠海，珠海的肠粉很好吃，一天的工作从肠粉的结束而正式开始，谈判和沟通并不是很顺利。y 企推荐的模具厂的报价明显高于市场价，原因很简单，大家心知肚明，他们的实力已经不具备开模的能力，模具部分会外包出去，想中间赚差价，我们也认可了，所谓退一步海阔天空，只要还有利润，我们都可以作出最大的让步和牺牲，但是结构图居然要我们出，这个就涉及很严肃的问题，万一出了问题说是结构图纸和 2d 图纸的问题，到时候这个皮怎么扯？原则上的问题我们坚决不做任何让步，要么我们自己出图纸自己开模，要么他们自己开模自己出图纸。不想承担责任又想蚕食这块蛋糕，这种思想是我们坚决杜绝的。陷入僵局后我们暂时离开，缓解一下尴尬的局面，也给彼此思考回旋的空间。“珠海的天气很好，万里无云的天空飘着大朵大朵的白云。”一句唯美的病句，如同人一样，明知是矛盾，依然要展现出来，企图用唯美的语句去掩盖矛盾的事实。不忘初心，坚守底线。心理时刻提醒自己。

昨天谈判的僵局今天继续，大家又坐到一块继续后面的项目分解分配。很多时候双方都僵持不下的时候，离场，给此次冷静的空间，也让自己看看外面的风景，风和日丽的，把冻结的思维在阳光下暴晒一下何尝不是一件好事呢？深圳和东莞开模 45 万左右的费用，给到珠海要 86 万，这是什么？挑衅还是考验？因为资金全部由对方出，所以可以瞞天要价？因为资金由对方出，对方考验我们是为了融资拿钱而不管制造成本？经过一天的阳光暴晒后，油烧了不少，心也在 24 度空调的吹拂下凉了很多。心在凉也顶不住珠海烈日下的热浪。还是老规矩，早早的从深圳赶到珠海，从老家来到深圳，为了这个去年就该进行的项目，熬了多少日夜，和黑夜作了多少斗争，熬白了的黑发就为了今天的谈判桌，值得吗？值得！

这是给自己一个交代，也是给别人一个交代。无论结局成功或者失败，我可以理直气壮的告诉所有人，我问心无愧。底线不能破，原则不能改，换来了别人的认可和让步，今天，对方放弃了开模的权利，由我们按照深圳的市场价格开，模具和注塑这块由我们全权负责！这是对对方的诚意，我们全盘接受。对方的高风亮节值得我们肯定，无论昨天处于挑衅还是考验，毕竟那是昨天，昨天的白云和今天的白云并不是一样的洁白，何苦去纠结昨天的云朵和今天的云朵大小厚度呢！



更多文件请添加微信：jakenian