

Forum: [鬼話連篇](#)

Topic: [成奶孛襠G人生最大困擾就是甘於平庸](#)

Subject: [成奶孛襠G人生最大困擾就是甘於平庸](#)

發表者: angel6868

2019-09-19 20:46:37

人生最大的困擾就是甘於平庸”。創業大潮激動&#30528;每一位不甘平庸、心存夢想的人，而出生於貧苦家庭的我兩次創業經歷都遭遇“滑鐵盧”。面對無數的嚴峻考驗，我曾有過力挽狂瀾的喜悅，也曾因情勢逼迫非常絕望。

2000年初網絡經濟炙手可熱時我正好大學畢業沒多久，當時網絡界盛傳僅憑創意就可獲得數百萬美元風險投資的神話。為了實現創業夢想，我毅然放棄了進入松下電器市場部的絕佳機會，懷揣2000元錢和非凡的創意來到北京，準備和朋友創辦一家網絡公司。但是沒想到2000年7月份時網絡業已危機四伏，風險投資商紛紛緊縮銀根。

殘酷的現實迫使我必須先找份工作生存下去，於是我進入一家不知名的小網站銷售部做業務員，月薪只有1000元，而且工作壓力非常大。後來我又跳槽到一家西壑膝q，工作一年後即憤然辭職，一方面是不滿於其家族式管理，另一方面經過一年的認真觀察，我初步了解了公司的整個運作流程和管理技巧，感覺時機已經成熟，決定二次創業開辦自己的西曙U。

2002年3月，我和另一位合作夥伴經過認真探討，認為西嶼O孛撥~中的朝陽行業，其拳頭產品比薩的市場前景更是十分誘人，必勝客、達美樂等世界著名品牌紛紛進軍中國市場。根據市場競爭態勢，我們將自身定位於中高檔西曙U。

萬事開頭難，首先要解決最關鍵的資金問題。我們開始向所有能想得起來的，甚至很久沒有聯繫的大學同學、親戚、朋友等兜售創業計劃以及借錢，但是每一次我們的幻想都被現實擊得粉碎。經過整整兩個月時間，依然毫無進展。就在我們極度迷茫的時候，我的一位親戚主動伸出橄欖枝，他的投資理念是“投資就是投人”，他認可我的為人、能力和西曙U項目，最終我以高出銀行幾倍利率的代價一次性融到30萬元。資金問題解決後，我們立刻開始到處選址。我們選擇了一個緊鄰好幾所大學的人流量大的好地段，並和房東簽訂了7年的房屋租賃協議，曙U的使用面積為260平方米，每年房租為20多萬元。

顧客到西曙U就攔縹s環境和情調，因此裝修時我們完全按照高檔次裝修，整個裝修工程總計投入15萬元。開業前我們賬面上的現金只剩區區幾萬元，但是我們都信心十足。

2002年8月底西曙U正式開業，我們滿懷激情地說：“對我們來說，開店成打N是勝利！”事實證明這絕對是個錯誤的想法。因為勝利開業只是萬里長征的第一步，真正的考驗還在後面。

曙U開業當天由於前期宣傳和促銷到位，生意十分紅火。雖然當天流水就達到8000多元，但與我們創業前的期望值相差甚遠，我們都比較失望。

轉眼間進入2002年12月，我們決定抓住聖誕節的機會打一個漂亮的翻身仗。光靠12月24日平安夜一天賺錢肯定不行，而且曙U接待能力有限，因此，為分流平安夜集中就懣瘍U客，尤其是附近高校的大學生，我們策劃了“聖誕狂歡美食月”的活動，12月的4個星期分別推出韓國料理、巴西烤肉、聖誕火雞和沙拉也瘋狂的4大主題活動，每個主題活動期間，店面都營造出浪漫的異國情調，同時邀請老外來活躍現場氣氛。我們的創意和努力獲得了豐厚的回報，我們也成它a把本來只有平安夜一天大賺其錢的情況，變成“天天都是聖誕節”的整月持續性盈利。12月“聖誕狂歡美食月”終於成為我們創業史

上最輝煌的、最成左漁伝薄A讓我們真正體會到創業的樂趣和成左熙菴恣A重新激發了我們的鬥志和信心，激勵&#30528;我們去創造更偉大的輝煌。

當我們還沉浸在喜悅中時，2003年1月的經營情況再次急轉直下，原因是附近高校的大學生放寒假，幾乎全回家了。我們被迫再次鼓足幹勁迎接市場的挑戰。就這樣我們在創業路上磕磕絆絆，艱難前行。

2003年4月的非典給我們帶來了致命的一擊。那時整個儒懂突廳握J極度蕭條狀態，連續幾個月幾乎沒有任何生意，房租把我們壓得幾乎透不過氣來。那段時間是我們創業史上最黑暗、最無助的日子，我們不僅要忍受內心地獄般的煎熬，還要忍受來自方方面面的巨大壓力。由於事發突然，我們剛剛進的數萬元食品原材料都爛在冰箱里，而由於突然喪失收入來源，很多供貨商賬期還沒到就開始堵&#30528;門討債，生怕你哪一天堅持不住偷偷溜了。

經過一年多的苦苦支撐，我們的西曙U最終關閉。經歷過無數磨難后，“從心理上我已經死過一次了”，但是卡耐基告訴我們：“不要為潑出去的牛奶哭泣”。

現在的我依然滿懷創業激情，但是思想更加成熟，更加穩健。第三次創業我選擇了文化產業作為切入點，因為我一直堅信自己能夠成央C記得中學時老師給我的評語中說，“該生具有極強的自信心，以後我會更好地、更理性地發揮自信的長處，也請所有志同道合者記住：“不要毫無理由的自信，也不要毫無理由的自卑”，創業，“痛並快樂&#30528;”！