

女大学生的别样“烧饼”人生 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E5_A5_B3_E5_A4_A7_E5_AD_A6_E7_c123_282186.htm 穷孩子化蛹成蝶，一夜间变成了小富婆，人们在啧啧称羡的同时，却很少有人问一下：这是为什么？拿别人的枪练自己的手 晏琳是一位湖北恩施土家族姑娘。很早的时候，她就有自己创业的愿望，为此做了多方面的准备。2001年，晏琳从湖北工学院生物工程系毕业后，开始实施自己创业的前期计划。她认为，现在市场竞争如此激烈，对一个创业者来说，找到一个好产品并不难，难的是将东西卖出去，所以她认为如果将来自己创业，锻炼销售能力最重要。为此，晏琳大学毕业后来到了武汉的一家民营环保企业，晏琳人年轻，又活泼，领导很想让她坐办公室，但她自己坚持要做一个业务员。在这家公司，这是一件很罕见的事，放着舒服的办公室工作不做，偏要做一个天天顶风冒雨，一身汗一头泥的业务员，很多人都纳闷，不知道这位小姑娘在想什么。晏琳负责推销的是这家公司自产的成套环保设备，国内企事业单位目前普遍不重视环保，有些有需要的，大多也都偏爱进口设备，做好这项工作的难度可想而知。为完成推销任务，她只好采取最笨拙的方法“扫街”。顺着马路，对有治污需要的单位，一家一家地问下去。遭白眼，听喝斥，被粗鲁对待，这都是意料之中的事，晏琳并不在意，因为她的目的就是为了锻炼自己。功夫不负苦心人，一个多月后，晏琳终于“逮”住了一个大客户，第一次签单，就是一笔10万元的大单子。一年之后，晏琳就成为了武汉这家环保企业的年度销售冠军，将公司的许多推销

老手“斩”落马下。晏琳一个人的销售额，占到这家公司总销售额的1/3。晏琳的努力和能力受到了领导的赏识，有一天，领导找晏琳谈话，问她不愿到鄂西北的襄樊为公司开辟一片新的战场。襄樊她从来没有去过，等于是在一个生地方做一门熟生意，正可以弥补她在武汉搞推销所缺的一课。而且公司领导答应她，如果她干得好，就任命她为鄂西北地区区域经理，那样的话，她也将有机会成为一个领导，不但可以继续锤炼自己的销售能力，而且可以锻炼自己的管理能力，这种全面的锻炼，不正是她所盼望的吗？这样想着，晏琳很痛快地答应了。晏琳来到襄樊，还是沿袭了她在武汉的老一套做法，就是用汗水换成果，不辞辛劳。她发现在没有资金，没有强大外力支持的情况下，咬着牙跑，辛苦自己是最有成效的一个办法。这一体会，对她以后的创业活动帮助非常大。仅仅过了3个月，晏琳就在襄樊打开了局面，公司也不爽约，很痛快地任命她做了公司在鄂西北的区域经理，还给她配备了几名下属。晏琳在武汉这家环保公司做了将近3年。她觉得经过近3年来的锻炼，她对企业运营的方方面面都比较熟悉了，可以轻易驾驭。她觉得现在可以去做点自己一直想做的事了，于是立即向公司提出了辞呈，连2万多元的业务提成都没有要。因为这2万多元的业务提成要过几个月，等到年底才能拿到，她怕几个月等下来，一可能会动摇自己创业的意志，二可能耽误了自己的时间。有人反对多数时候是件好事晏琳辞了职，她想去干什么呢？她想去卖烧饼，这是她早就看好的项目。放着风风光光的经理不当，偏偏要去卖什么烧饼，不但晏琳的家人想不通，连她同样受过高等教育的男朋友也想不通。晏琳遇到了所有环境不佳者在创业时均会

遇到的麻烦，因为环境不佳，家庭经济状况不景气，社会地位相对低下，一旦“巴”上一个相对“体面”的工作，就恨不得当做稀世奇珍，不但拥有“宝贝”者自己要懂得珍惜，旁观者，家人、亲戚朋友也不允许你放弃，否则，就要冒天下之大不韪，被群起而攻之。事实上，不少心怀大志的人，就是在这种状况下，要么被迫放弃了自己的理想，要么经过众人好意的劝说，自己也变得三心二意起来，结果碌碌终身。为了卖烧饼的事，为了自己创业的事，晏琳和家人、男朋友都吵了架，但是吵过了，冷静下来一想，晏琳觉得对方说的话有一些也不无道理。她分析，家人和男友反对的原因，大概有两点，一是怕卖烧饼丢了他们的人，二是怕她生意失败，欠一屁股债，将来还不清，说不定还担心将来会拖累他们。第一个问题好解决，这日子不偷不抢，靠光明正大做生意，就算是卖烧饼，靠自己的劳动赚饭吃，有什么丢人呢？因此，第二个原因才是问题的核心所在。那么，为了解除家人的担心，自己惟一要做的，就是确保生意成功。为此，晏琳又反复盘算了自己的创业计划，有没有什么疏漏的地方，有没有什么地方可能留下隐患。经过这一番盘算，该弥补的地方弥补，该细致的地方更加细致，她感到对成功更加有把握了，于是对母亲说：“相信我，我有这个能力，我开的店肯定跟别人不一样，我不会让自己失败的。”所以说，对于创业者、投资者，有人反对常常是件好事，它可以促使你更加冷静地审视你的创业计划、投资计划，弥补可能导致你失败的漏洞，当然，前提是，你要对自己有信心。小本投资没有试错机会 晏琳要做的烧饼，可不是一般的烧饼，而是一种土家族的特色烧饼，也是土家族的一种特色小吃，晏琳的外

婆做烧饼的手艺很高，在当地远近闻名，晏琳的哥哥做烧饼的手艺也不错，据说得到了晏琳外婆的真传。这属于晏琳创业计划中的秘密武器。晏琳打土家烧饼的主意已经有年头了，读大学时就访遍了武汉三镇的特色小吃，细细地与自己家乡风味的土家烧饼做比较，她越来越认定这个项目有做头。她还特意做过实验，就是将自己家里做的烧饼带给同学、同事们吃，听他们的反应，每一次大家的反应都是相同的两个字：好吃。她也认真对武汉的烧饼市场做过调查，武汉有很多出售烧饼的店铺，但卖土家烧饼的，她还没有见过。她认定这是一个空白市场。不过，以前都是纸上谈兵，现在真正做起来了，晏琳仍旧感到有些紧张。因为她经不起失败，一个是她的家人、她的男朋友可能在心理上会承受不了她的失败，他们本来就反对这件事；第二个，她创业的那点本钱，除了自己的积蓄，其他都是借别人的，她知道借她钱的那些亲戚朋友亦不富裕，如果生意失败，她拿什么去还人家？如果还不了人家的钱，她还怎么做人？她还怎么在人前抬头？这些问题像大山一样压在她的心头，她想，唯一的办法，就是自己尽量把工作做在前面，将工作做得细致、更细致，将所有可能导致失败的隐患都提前消除。为了选一个合适的店面，她跑遍了武汉三镇。在这个过程中，她先筛出了一批候选店址，然后，每天卡着秒表，在候选的店址前计算人流量，并仔细观察过往人群，对人群进行分类，看看其中有多少是自己的目标客户群，再从中筛选出第二批候选店址……筛选店址的工作一直做了半年多，从头一年的夏天，一直做到第2年的开春，从中一而再、再而三地筛选，晏琳为此付出了足够的耐心和足够的辛苦。当晏琳对各个候选店址各个

时期门前的人流量、人流的分层等因素均了然于胸，有了十足的把握后，才最后在武汉大学门口选定了一个店面。晏琳过去在环保公司做营销锻炼出来的那些才能和学会的那些操作方法，逐渐开始发挥作用，一切均按规范化运作，有条不紊地进行着。她为自己的店铺取了名字掉渣儿烧饼。土得掉渣儿的名字和土得掉渣儿的产品相得益彰；店铺的装修也是经过精心设计的，20平米的店铺，以翠竹、红线、簸箕为主要素材，形成一种浓郁的土家乡村风味，虽然看上去土里土气，却显得干净、整洁、大方，不乏朴素韵致，令人看了有一种回乡的亲切感；产品包装同样经过精心设计，从包装材料的选择到图案设计，都与土家烧饼的气氛相配合；在产品定价上，因为武汉卖烧饼的差不多都是几毛钱一个，晏琳经过测算，将自己的土家烧饼定价为每个2元，这是仅有的让她心里不踏实的一件事，不知道顾客会不会接受。开张前，晏琳还在自己店门口设置了POP广告，这也是晏琳从以前的推销经历中学来的规范流程。她还印了大批的宣传单，除了自己上街头散发，她还就近从武汉大学雇了一些学生帮助散发。用最节约的宣传方式，雇最省钱的劳力，能亲力亲为的绝不假手旁人。因为创业资本有限，晏琳希望每一分钱都用到刀刃上。成功属于有准备的人们万事俱备，只欠东风。2005年2月的一天，晏琳的掉渣儿烧饼店在武大门口正式开业。当厨的是她的哥哥，是被晏琳好不容易才说动来的。头一天因为没有把握，只用了50斤面粉，一共做了200多个烧饼，结果不到两个小时就卖完了。开张大吉鼓舞了兄妹俩，第二天大着胆子加了4倍的量，一共做了200斤面粉，800多个烧饼，几个小时同样卖断了货。店里的货卖光了，外面的人仍旧排长

队，买到的人固然兴高采烈，买不到的人难免口出怨言，晏琳和哥哥听在耳朵里，却觉得格外高兴。半个月以后，兄妹俩每天卖的烧饼就达到了6000个以上，每天营业额在1万元以上。晏琳的土家烧饼颇有些特别，与人们常见的烧饼迥然不同。这种烧饼呈圆形，大大的个儿，表皮金黄，根据客人的要求，上面撒着不同品种的肉末，每当烧饼出炉，滋滋地冒油泡，隔几十米都能闻到饼香。这种烧饼乍看上去跟意大利的比萨有点相比，所以又有客人称其为“中国式比萨”，可当主食，也可当小吃。创业的顺利在晏琳的意料之中，却在她所有的亲戚朋友意料之外。小店日进斗金，再也没有人觉得卖烧饼丢人，家里人不反对了，男朋友也想通了，纷纷加入晏琳的创业队伍。一个小店很快就成了一个家族企业，成功比什么都有说服力。市场确认以后，速度决定一切，小店开门即红，晏琳更加肯定自己的眼光没有错。小小烧饼并没有多少技术含量，稍具厨房经验的人便很容易仿冒。低门槛的产品，最害怕的就是跟风仿冒，很快就将市场做烂，大家一起没有钱赚。晏琳早就防着这一手，她无法制止别人的仿冒，她唯一的办法，就是尽快提升自己的品牌。所以，看见小店开业即红，晏琳做的第一件事情，就是跑到工商局将“掉渣儿烧饼”几个字注册，她拥有了掉渣儿烧饼的商标，就意味着她拥有了掉渣儿烧饼几个字在商业上的专用权，谁以后要是敢用掉渣儿烧饼这几个字，就要小心吃官司。第二件事是规范化，一个是店面设计布置的规范化，包括企业LOGO在内，一个是后台操作的规范化，包括厨房设备的采购、烧饼配料、制作土家烧饼的流程都进行了规范化，再一个是在管理上的规范化，制作管理手册、培训手册，等等。目的就

是为下一步发展连锁经营做准备。晏琳早就看出来，像土家烧饼这种单一性的低价值产品，依靠一家店铺小打小闹是难以成大气候的，而且随着跟风者上来，市场很快就会被分割，利润被分摊，所以属于她的时间不多，她必须抓紧机会。在别人醒悟过来之前，尽量将市场填满，令跟风者没有立足之地。两个月后，晏琳的第二家直营店在汉口的利济路开张。因为有了前期所做的充分准备，晏琳的扩张工作进行得异常顺利。仅仅半年时间，掉渣儿烧饼就发展了30多家加盟店，以每家加盟费3万元计，光这笔钱就超过了100万元。穷孩子化蛹成蝶，一夜间变成了小富婆，人们在啧啧称羡的同时，却很少有人问一下：这是为什么？

财技解剖 没有故事是一种境界 晏琳的创业故事缺乏一般创业者的跌宕起伏，对于读者来说，这或许是个遗憾，但是对于创业者本人来说，这正是所有创业者、投资者所追求和向往的境界。很少有人会放着平坦大道不走，而故意去走崎岖小路。我们看到一些创业者、投资者，晚睡早起，比小姑娘晏琳吃了更多的辛苦，冒了更大的风险，表现出更高的处事应变的能力，收获却远不如晏琳，原因何在？原因不在于他们的项目选得不好，也不在于他们的智慧不如晏琳，而在于他们的“程序”做得不对。晏琳能够轻易获得成功，最大原因就在于她的谋定而后动。土家烧饼存在已经不止数百年，晏琳看中这个项目也不止一年两年，但她一直没有下手，原因就在于她一直觉得自己还没有做好准备。为了计划中的创业，她想方设法寻找机会锻炼自己，而且想方设法借别人的枪练自己的手，将成长成本降至最低。很多投资者、创业者喜欢在“干中学、学中干”，边干边学，边学边干，对于中小投资者来说。这其实是

一种很奢侈的投资方式，所有学习成本均要由自己来承担。因为付不起“干中学、学中干”的学习成本，很多中小投资者只能以失败告终。晏琳就显得要聪明得多。笔者在很多场合都一再声称不支持、不赞成、不看好大学生创业，不赞成毕业即创业，原因即在于此。投资、创业若想获得成功，是需要一个系统科学的知识体系来支持的。这种知识体系在很大程度上是一种实践性、实操性的知识系统，通过课本的学习，课堂的学习，只能掌握皮毛，真正要在实践中运用自如，还必须通过在实践中的回炉，而且商业操作，有许多“不传之秘”，有许多只可意会，不可言传的东西，需要自己在实践中去体悟。像晏琳这样，通过打工，将个人的成长成本进行转嫁，同时借别人的平台将自己的创业计划进行实战演练和不断检验，非常聪明。晏琳轻易获得成功的第二个原因是，她知道具体产品只是一块财富的敲门砖。中小投资者资金、经验均有限，做具体产品，单从生产角度来说，就很难有能力一下子生产出那么多的产品，铺满市场，而机会却是转瞬即逝。所以，小本投资想在短时期内快速做大，最好的方法就是抛开具体产品，由硬资源即具体产品的经营迅速转入软资源即技术、品牌、渠道的经营。软资源经营的特点是：投入小，放大效应超强。这一块赢利的空间和赢利的轻易程度，非一般只瞩目具体产品者所能想像。另一方面，对于低门槛产品来说，在市场确认以后，速度决定一切。晏琳走一步，看两步，早就看清楚了这一点，所以，未雨绸缪，早就做好了扩张的准备。所以，从一个初入道的创业者，从一个负债4万元的小本投资者，仅经过6个月，就波澜不惊，顺理成章地成为了一个百万富翁，6个月的运作赛过许多人一生

的努力。不过，晏琳的快速运作也存在着隐患，就是她的百万财富大多来自收取的加盟连锁特许费，按照国家关于发展加盟连锁特许经营的有关规定，项目方必须满足“2+1”（2家直营店，经营一年以上）的前提条件，才能对外招收特许加盟连锁。按这一条件，成立仅数个月的“掉渣儿烧饼”显然达不到要求，晏琳多少有违规之嫌，不出问题则已，一旦出问题，别人就可以拿这一点来说事，官司将会相当难打。在目前国内市场环境下，这种情况不少，要注意避免，可以借鉴BOT，考虑直营移交或技术转让的办法，对项目方、对加盟方都是一件好事。晏琳轻易获得成功的第三个原因，在于她选对了一个潜力项目。从市场角度说，乡土风味、乡村小吃的深度挖掘和改良将是未来数年国内投资市场的一个重点和热点，对于中小投资者来说，这也是适合他们的能力和资源的目前所能看到的最大的一个钱窟窿。乡土风味、乡村小吃过去数年已经成全了一大批的中小投资者，使他们一跃而进入富人阶层，在今后数年内，还将会成就一大批中小投资者，帮助他们从财富底层进入财富上层，这种安全致富、快速致富的功效是其他的项目所难以达到的。从晏琳的“掉渣儿”之后，武汉出现了诸多的“掉渣渣”、“掉渣的”、“掉肉儿”、“掉渣香”、“掉馅儿”……一大堆烧饼店，很多经营状况都非常不错，有些在短时间内开了若干连锁店和分店。我们只能说，在中国市场的具体环境下，对于本钱不足、经验不够、创新能力不强、风险承受能力有限的中小投资者，跟风也是一个不错的办法。但是要记住，仿而不冒，跟而不冒，否则就要冒犯法的风险。同时跟风也要讲究技巧，首先要鼻子灵、耳朵长、眼睛亮、跟得快，做跟风不要犹

豫，一犹豫机会就过去了，所以，跟风要争取第一时间；第二，等到跟风已经风起云涌的时候，这个时候万万不可再进去，好的情况，赚个行业平均利润，多数时候都是死路一条，这已经为无数跟风者的累累白骨所证明。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com