

耐心换取创业的机遇 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E8_80_90_E5_BF_83_E6_8D_A2_E5_c123_288636.htm 老爸是开内裤厂的，这是发生在老爸身上的故事，老爸身上有很多值得让我学习的地方，这件事，让我从老爸身上看到了，耐心与长远的目光是那么的重要。而这又是做实业不或缺的。八年前，老爸按照客户来样做了一款特殊内裤（因为和这个客户有约定，我厂绝不要网络上销售这只产品，所以不能将内裤的牌子和种类在这里说出来，请各位见谅）。起初这款内裤的销量很少，一年只有几万块钱的营业额，款式又多，而利润又少得可怜，对于这类产品，一般是不做的。可是老爸看到了这类产品的发展潜力，还特地为这类产品注册了一个牌子。第二年，产品的营业额仍然没什么增长。因为这类产品价格很低，一般都是用一种特殊布料做的。老爸为了增加竞争优势，特地采用TC布来做。这在当时同类产品中，还没有出现过的。因为用TC布做，本来已经少得可怜的利润，更加微乎其微了。第三年，产品的营业额有所增长，但仍不破十万元。但种物价的上身，如果按原价格出售的话，肯定是会亏本的。可是偏偏这类产品，因为它的特殊性，出厂价不能高于一定的幅度。因为如此，即使亏本，也照样发货。老爸想，反正营业额不多，亏也亏不了多少。第四年，或许是因为第三年，因为物价上升，同类产品其它商家价格都有所提升，只有我们厂的价格没有提升的关系，又或许是因为几年来坚持的质量得到了认可，这一年的营业额，得到了翻倍的增长。在此同时，原先注册的牌子没有经过最终审核，所以重新注册

了另外一个牌子。经过几年来和这个客户的合作，老爸和他达成了彼此的共识。以低价格，高质量争取市场。而这里的低价格，需要老爸和这个客户两方利润都很低才行。第五年，产品的营业额倍数增长。第一次破百万。同年，市场上已经有了仿照我厂设计的产品出现在市场上。这点是既喜又忧。喜的是这证明了产品已经被市场接受。忧的是如何去应付这类产品。因为老爸一直坚持低利润的原则，客户很放心的去开扩市场。第六年，营业额再次翻倍。市场上出现了同类产品，而且价格很低。老爸和客户都清楚对方的算盘，他们打算先无利润销售，争取客户再说。面对着对方的价格战，我们采取了以不变应万变的政策。因为这类商品的利润如何我们非常清楚，不可能说还会再便宜多少的。厂仍然照常生产，虽然销售量很少，货大多都积压着。但老爸毫不着急，只是静静的等待着。果然，不到两个月，对方就受不了了，必需提高价格。而且质量方面也有所下降。所以原先跑掉的客户又回头了。没几个月，那家批发商也关门走人。第七年，营业额破四百万，去年的事情再度同样出现。这次有了第一次的经验，我们更加放心多了，但也没有松懈，时刻关注着对方的举动。这次的结果也和去年一样收场。第八年，也就是去年，营业额破五百万。预计三年内还会稳步增长。事实证明了老爸当初的眼光和前期营业额差时坚持下来是对的。最后引用友人送我的一句话作为结尾：你我好像都不是百米高手但是要争取做马拉松选手，哪怕暂时落后，不要放弃，因为我们的目标是一生的幸福。（百米高手是指反应速度很快的人，能够抓住时机，快速占先机，但是有时难免耐力不足，因为 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