

开小店要挺过人情关 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__E5_BC_80_E5_B0_8F_E5_BA_97_E8_c123_288669.htm 张少华在县城里开了一家特色小饭馆，前期东挪西借凑够了本钱，店面不大，没舍得花大本钱装修，简简单单的开了张。由于是真正的小本生意，张少华对开店的成本格外注意，大到每天的原料采购，小到日常牙签、餐巾纸的用量都要过问，几乎每笔开支都有记载。张少华开店之前做过酒类销售，平时交往的朋友很多。小店开业的时候他把朋友们都请来吃了一顿，一是开业庆典；再一个，他也想让朋友们以后多介绍些工作上的关系户关照一些生意。所以这之后朋友每次带客户来吃饭优惠自然不必说，次数多了还要给他们塞上几盒好烟，甚至带上瓶好酒。张少华觉得，相比多出来的这些客人带来的利润，这些小钱都不算什么。道理上倒是不错，不过时间长了张少华发现，好些 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