

外贸指导：生意先做人真诚实在才能成功 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E6_8C_87_E5_c28_33832.htm 老汉口花楼街鲜鱼糊汤粉的继承人柴长茂在生意场上饱尝创业艰辛后，重操旧业，终让武汉失去20年的传统产品再次发扬光大。可有谁知道，一次成功的背后究竟隐藏着多少次的失败？几经沉浮，英雄落魄长江口 今年40岁的柴长茂出生在老汉口花楼街一个卖糊汤粉的世家，从小目睹爷爷和父亲挑着担子卖糊汤粉的艰辛。他发誓长大后不干这一行，要做一个挣大钱的生意人，但有时兴趣来了，也模仿着父亲做一碗糊汤粉，那只是为了解解馋。高中毕业后，19岁的柴长茂就南下广东淘金，他发现广东与内地武汉家电的差价很大，萌发了做家电生意的念头。由于柴长茂年轻气盛，加上脑子灵活，短短5年中，他靠钻地域差价的空子，倒卖电器、服装，挣了上百万。就在他信心百倍高奏创业歌时，一次生意的失利让他差点跌进深渊。1988年，一位长期供货商向他透露了一个好消息：广东那边某城市工商部门正处理一批走私电器。柴长茂从武汉赶到广东考察了这批货物，发现质量、款式、价格上都是上乘，他暗中高兴，认为又一次发财的机运降临了。他在一天之内办好一切手续，一次投资几十万元，带着两大车货高高兴兴回武汉，途中公安部门检查货物时，却发现他手中的所有手续全都是假的。眼睁睁看着两大车货被人拖走，柴长茂欲哭无泪。1991年，柴长茂的一位朋友承包了一家百货公司，在筹备初期，需要一个得力人帮忙，朋友找到他。重义气的他二话没说，从投资管理到商品送货，几乎都是他一个人在操作

。百货公司的筹备工作十分顺利，他从中也积累了一些经验和行业内的人脉，并发现做百货生意的商机。1993年，柴长茂兴致勃勃地找到一位合伙人，在汉口老车站附近承包了一家商场，那里是副食一条街，规模很大，他们将商场定位为副食批发兼零售。商场前期投入了120万元，但最终差20万元才能开业，可这时所有的亲朋好友钱都借了，就这20万将他卡住了。在万般无奈的情况下，柴长茂四处联系合伙人，终于通过朋友关系联系上了一家公司。对方同意投资，但有一个条件，就是营业执照上必须署他们公司的名字。柴长茂当时也没多想，只想商场早点开业营运，早点挣钱，打谁的牌子无所谓，可就是这个无所谓又一次将他逼进绝境。商场刚开业运转得很好，但不久在经营方向上，股东之间产生了重大分歧。矛盾积累到一定的程度，谁去谁留就取决于营业执照的署名了。这样，他不得不将苦心筹备的商场拱手让出。这一次他又是功亏一篑，赔进了几十万。就在柴长茂接二连三地失败时，病中的父亲苦口婆心，拉着他的手对他说：“孩子，十年来我见你在商海中跌跌撞撞，咱们都是老实人，玩不过那些狡诈的商人，也越不过他们的陷阱。如若不行，还是操起老祖业鲜鱼糊汤粉，虽然只能挣点小钱，养家糊口还是不成问题的。”但柴长茂那时根本听不进，他还是我行我素，又干起了摩托车代销公司，由于武汉市摩托车执照限制很严，这次又是无功而返。2001年，他又和朋友合伙开了一家代理美国某品牌空调的公司，他负责接单和工程技术。就在前景十分看好时，2003年春节后又遭遇“非典”，他花大力气跟的两个“单”立刻没有了着落，前期投入的资金和精力又一次泡汤。命运无情地将他一次次折磨，将他逼到悬

崖绝境。柴长茂实在承受不了这一次次打击，整天借酒消愁。朋友们上门看他，柴长茂没有什么招待朋友，就每人下了一碗糊汤粉，大家吃着热气腾腾、又鲜又爽口的糊汤粉，个个叫绝，一位朋友又向他提议：“你手艺这么好，为什么不开家店专门卖糊汤粉呢？”一语惊醒梦中人。晚上柴长茂辗转难眠，他想起了父亲临终时对他的嘱托和朋友的提议，柴长茂将拳头捏得格格作响。他来到父亲的遗照前发誓：“我一定要重拾祖业，让鲜鱼糊汤粉在武汉发扬光大。”

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