

案例分析:一位下岗工人的500万财富路 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E6_A1_88_E4_BE_8B_E5_88_86_E6_c40_64711.htm 下岗工人，打工仔，百万富翁，这些风马牛不相及的身份在张强身上神奇变换。一位遭遇下岗的普通中国工人，在十年间靠智慧和汗水，书写了一段颇有传奇色彩的财富佳话。卖礼花淘到第一桶金 35岁是一个男人事业上的黄金时期，而张强35岁的时候却碰到一个人一生中最可怕的事情——下岗。1996年6月，西北明珠乌鲁木齐已是热浪滚滚，张强的心却像掉进了冰窟窿。1978年参加工作，在一家军工企业工作了18年的他，企业军转民3年后，因举步维艰被迫裁员，终于让张强在这个夏天离开了自己的工作岗位。对于已经习惯了在工厂干活，按月从工厂领工资的张强来说，离开单位该怎样生活，18年来他从来没有想过。一个多月的痛苦和烦闷的折磨，张强终于清醒地意识到，在今后的日子里，只有靠自己的双手谋求生存、养家糊口了。干什么好呢？在张强苦苦寻找合适工作的时候，偶然看到一则广告，广东一家公司推出了无爆源环保型礼花产品，在全国各地诚征经销商。这是一种传统烟花爆竹的替代产品，以无毒气体为发射动力，光亮型纸花碎片点缀、渲染喜庆气氛，发射高度达20~30米，适用于各种喜庆场合。当时，张强并没有在意。“十一”来临前夕，乌鲁木齐市政府颁布了一项地方性法规，公共场合禁止燃放烟花爆竹。这时的张强心头一动，想起了广告上介绍的礼花。抱着试一试的想法，张强打通了广东生产厂家的电话。10天后，10只礼花样品寄到乌鲁木齐。张强立即行动起来，只要打听到哪家单位

举办庆典、开业之类的喜事，就冒着炎炎烈日，一家一家地去上门推销。流汗不怕，让他受不了的是不断遭到的拒绝和白眼。要让人们认识、接受、使用一种新产品确实太难了。张强认真总结了几次推销失败的原因，主要是用户没有亲眼看到过礼花燃放的实际效果。之后，张强改变了推销方法。转机就出现在一家刚进驻乌鲁木齐的超市。开张前一天张强找上门，一个小伙子很热情地接待了他，听了张强的详细介绍，小伙子说：“等一下，老板马上就来！”受够冷眼的张强非常激动，当场免费试放了一只礼花，效果不错，老板爽快地要下了剩下的9只。这个月，张强淘到了自己的第一桶金10只厂家赠送的样品卖了1360元，比他在工厂里当车间主任时的工资还多一倍多。在往后的几个月里，张强继续推销这种礼花。但好景不长，十多种同类产品和有实力的礼仪公司，不约而同地纷纷拥挤进来。而张强所选择厂家的产品价格、性能、广告、营销手段都没法同竞争对手相比。他还是没有能够挣到更多的钱养活自己和家人，直到身上仅有800元钱的时候，张强想，我必须寻找新的机会了。1997年春节一过，张强无可奈何又满怀希望地踏上了南下深圳的火车。台企里的金牌员工人说深圳遍地是黄金，但并不是每一个人都可以弯腰捡到的。到了深圳，张强才知道对于只有一张高中文凭、年过三十的自己，深圳的机会并不比乌鲁木齐多多少。人才市场里，各用人单位打出的招聘广告上几乎都有这么两条：大专以上学历，三十岁以下。举目无亲的张强整整一个月没有找到工作，眼看口袋里的钞票已所剩无几了。一天，一张不起眼的招聘广告吸引了他的视线。这家名为再生能源科技公司的单位招收员工没有学历和年龄限制，唯有一条

就是要求能吃苦。张强毫不犹豫地找上门去，原来这是家废品收购站，工作很简单：到深圳市内各宾馆、酒楼、餐厅收购废弃的易拉罐和塑料瓶。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