

<<蔡澜生意经>>

图书基本信息

书名：<<蔡澜生意经>>

13位ISBN编号：9787807663331

10位ISBN编号：7807663332

出版时间：2011-8

出版时间：广东旅游出版社

作者：蔡澜

页数：197

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<蔡澜生意经>>

内容概要

《蔡澜生意经》：做任何生意都有风险，但是不做是知道的。

我常说：

“做，机会五十五十，不做；机会是零。

”

金钱的引诱是惊人的，有些店生意一好，就拼命在汤里兑水。

汤淡了，下味精呀。

每一碗都是花花绿绿的钞票呀！

多卖一碗是一碗。

失败从第一次在汤中加水开始。

《蔡澜生意经》由蔡澜编著。

<<蔡澜生意经>>

作者简介

蔡澜，与金庸、倪匡、黄霑并称香港四大才子，同时也是香港著名电影人，作家、美食家。其人其文在香港、台湾及东南亚地区极具知名度和影响力，近年更风靡珠三角地区，并波及北京、上海等地。蔡澜笔下的世界，是千姿百态，风情万种的世界。各国美食，生活情趣，旅途喜乐，人生况味，信手拈来，皆成文章。

<<蔡澜生意经>>

书籍目录

生财之道
恤衫先生
爱情酒店
开间什么餐厅
生意滔滔
傻瓜机窍门
临时充电器
台湾小吃
阿里吧吧
食品节
生意
何乐不为
咸鱼酱
撒谎俱乐部
得益
梦想成真
景点
肉骨茶
幻想学堂
牛丸大王
生意经
诚实的假表商
减肥肥皂
软派代行
粗菜馆
狗生意
谈翻译
放舟
美食城
青春药
百万败金女
虚花悟
唉，可口可乐
找人器
猪油捞饭
高级化
鲍鱼王子
巧克力梦难圆
小小烧鸟店
做
谭将军
又一个白日梦
为狗民服务
商业创意
赚钱

<<蔡澜生意经>>

重现避风塘旧梦
喷雾剂
金钱观
换命
假象
大玩具
访问自己关于金钱
赚钱狂的狂想
推荐
最高消费
5块钱饭菜
大吃大喝
当铺里的年轻人
飞苑
长不大的商人
花费之道
疯了
杀价的乐趣
新罗酒店理发厅
助教
三七
笑死人
石斋
执笠
老字号
悼
养生馆
法兰度
悲喜剧
最贵的
马来式餐厅

<<蔡澜生意经>>

章节摘录

恤衫先生 写过《底裤大王》一文后，一位读者写信到《壹周刊》指责，原文照录：蔡澜先生的文章，内容有更正的需要，否则对贵刊声誉有损。

一、海岛棉绝对比埃及棉好。

二、什么叫“支”？

每1磅棉纱，长度840码，成为“1支纱”。

20支纱即1磅棉有20X840，~度，不是每1平方寸之中用多少条棉线织出来的才叫“支”。

三、埃及棉纱要纺到200不可能，只有海岛棉(Sea Island Cotton)可以纺到200的纱。

蔡澜先生不是纺织专家，道听途说可以错，但书刊为香港出名的周刊不可以错，希望能于下期出版中更正。

编辑先生将这封信转来，那些专门学名我看得一头雾水，但当然对这位读者表示感谢，也替编辑冤枉。

为了学习更多这方面的知识，想起面痴友人认识“诗MAscot Chang”的老板，我也曾经在他的店做过恤衫，就安排了一个约会。

张宗琪先生一身西装，我第一件事是看他的恤衫领子：非常挺直，领带位中，略带弯曲，非常漂亮。

“海岛棉比埃及棉好吗？”

“我劈头一句。”

“唔，”张先生点头，“至少海岛棉是用人手来采摘，不下落叶剂。

为了大量生产，很多木棉产区都放这种化学药品，方便采集。

“上次你店里替我做的那一件，是不是海岛棉的20支？”

“我已不管什么叫‘支’，总之愈多支愈好。

“15支而已，已很像丝织的了。”

“张先生说。

天气炎热，餐厅中的冷气不够，张先生解开西装纽扣，我发现他恤衫的口袋旁边，缝了另一个长方形的小袋，不注意的话是看不见的。

“用来装手提电话。”

“张先生解释。

“真方便，下回我做的恤衫也一定来一个。

手机放在这种固定的地方，铃声一响，就不必乱翻和尚袋中的杂物才找得出来。

“我说。

“这就是定做恤衫的好处。

“张先生说，“不止是做到合身罢了。

“是不是可以在口袋上加一条带子，来插蓝牙听筒？”

“面痴友人建议。

“不如把带子藏在口袋里面，这么一来恤衫不会被拉皱，别人也看不到。

“张先生说。

我也认为有道理：“现在的名牌恤衫已经卖到几千块一件，买回来后也不一定穿得满意。

你们那里做一件要多少钱？”

“至少便宜一半。

“张先生说，“但也不是全为了价钱问题，有些布料的质地选不到自己喜欢的，或者尺码卖光了，才是头痛。

“如果在你的店里也找不到中意的颜色，在外国旅行时看到，买了下来请你们做，行不行？”

“没有问题，收人工费而已。

“男人的恤衫，一件要多少码才够？”

“60寸宽的，买1.8码就有余，胖子除外。

<<蔡澜生意经>>

” “恤衫是不是英国裁缝做得最好？

” “在英国，人工太贵，已经没有师傅做恤衫了，好的在意大利或瑞士做，像英国名牌Thomas Mason也是意大利手工。

一般便宜的，都在罗马尼亚生产。

” “那我宁愿在香港做了。

”我说。

“如果你不要求标新立异的设计，又想穿得最舒服的话，还是在香港做合算，又有水准。外国名牌的料子也很少用到20支的布料。

” “但是领子做得贴身呀！

”我反驳。

“你可以拿一件来当样板，我们照你的意思去做。

许多客人都是用这个办法，我们要是达不到你的要求，免费改到你满意为止。

从此以后，你住在世界上任何地方，打个电话或发个电邮，就能送到。

我们用Fedex，一个星期寄两次货。

我们的客人，有七成以上是熟客。

” “一共开了多少家店铺了？

”我问。

“9家，上海的生意不错，最好的在纽约，57街和第五街之间的那家。

” “你是怎么入行的？

” “命运安排。

”张先生说，“我爸爸张子斌从上海来，1953年在香港开第一家店。

他替客人接单时，我当学徒去度身，自然而然，一年过一年，做到现在。

” “你会不会让子女也做这一行呢？

” “一代传一代的传统已经消失了。

现在公司一大，也很少由自己人来管理。

子女们做父母传下来的事业，感到又老土又羞耻。

我的看法不同，我认为下一代人多多少少在小时候接触过上一代的生意，都会发生兴趣，做也无妨，主要是看当父母的值不值得子女们尊敬。

”张先生说。

P10-13

<<蔡澜生意经>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>