

# 经营者养成笔记读书心得 经营者养成笔记读后感(大全10篇)

通过写培训心得可以反思自己学习的方法和策略，找到改进的方向。培训心得范文：培训过程中的实践环节让我更加深入地理解了所学知识。

## 经营者养成笔记读书心得篇一

这是一本伟大的书。适合企业经营者(老板)、员工、立志成为企业经营者和想要培养企业经营者的人去看。

买它之前我在怀疑，是否真的. 这么有用?当我看完它的作者和写作背景之后我就毫不犹豫的入手了，哪怕只是给我的职业生涯提供一点点的助益，我也觉得这个钱花的值了。

他的作者是迅销集团ceo柳井正，可能你并不知道迅销集团是个什么公司，更不知道柳井正是谁。这没关系，因为当初我也不知道。但是大家一定知道优衣库，优衣库只是迅销集团旗下的一个品牌，而柳井正则是大boss[]作为一个已经做成功了的企业家，他以自身经营公司的实战经验来写下这本书，从他作为主人公亲身经历的第一视角来分析、写作，我认为必然会跟没做过老板写的书有一些不一样的东西，所以我买了。

除了英文书籍，这是我看的最慢的一本书。书不厚，只有150页，但里面的内容真可以称得上是字字珠玑。我在逐字逐句的阅读，并且对照己身认真的在书上做了很多笔记。

书中明确了经营者的定义、经营的原则、还有怎么做才可以实现更好的经营这个最重要问题。经营者必须具备的四种能力是什么，应该怎么做?它不是泛泛而谈，让你知道就了事了。重要的是，他结合企业经营中实际遇到的问题翔实的解答了

应该怎么做的问题。虽然说的是他的迅销集团、是经营者，但是当你把名字换成个人、换成你的公司名时，这些解决办法依然具有非常强大的实践意义，能让你在企业经营上变得更好，走的更远。

我是一个个体，是员工，没有公司，但是这并不妨碍我把自己当成自己的公司去经营。而且我建议我们每个人都要这样去做，用一生来经营你自己这个公司，你会获益颇多。

当我们在公司工作的时候会面临各种问题，做的好的和不好的都有。倘若我们逐字逐句认真的阅读这本书，并且对照自身来反省哪些做到了，哪些没做到，哪些可以优化提升，你会获得成长。并且，你会明白，倘若真的让你成为了一个老板，你应该怎么做才是对的，会少走很多弯路。对于已经拥有自己公司的老板来说，我更是建议你认真的多看几遍，并且对照自己的企业反复的去实践。这本书的价值对于你来说，绝对价值超过500万。

这是我看完这么多书之后第一次决定一定要写一篇读后感，把书的内容和自己的感悟分享出来。觉得对于自己实际情况比较适合或者感兴趣的小伙伴可以入手一本去学习，觉得不合适的还是不要买了，浪费钱。

大多数的人都只是看，很少有人会写。根据艾宾浩斯遗忘曲线理论，许多看的東西和學的東西很快就會忘記的差不多，能記住的只是一星半點。所以很多人就不看了，覺得沒啥用，更何況那麼忙，哪有時來看書。剩下能堅持看書學習的，要么最後變成了牛人，要么專門寫作成了作家。我無意當一名作家，只想把自己看過學過覺得有用的東西記錄分享下來，對自己是一種梳理鞏固，對不小心看到它覺得它有用的人更是一種幫助。

## 经营者养成笔记读书心得篇二

一直打算看完柳井正的《经营者养成笔记》后写些什么。但这本书一直断断续续几个月都是未看完的状态。难道要半途而废吗？上周狠逼自己读完，昨天把思维导图整理出来，今天也该是读书笔记输出的时候了。

看完一本书，如果你能用自己的语言把这本书描述出来，并告诉自己怎么用书中的理论来改变自己未来的言行之时，才算彻底地出师。

但这本书怎么描述？我搜肠刮肚。

这本书是优衣库的创始人柳井正经营及思考的经验总结。在电商泛滥的今天，服装早已经是泛滥的蓝海，进入门槛不高，竞争激烈。优衣库为何能在传统模式的基础上站住脚跟，并发展和扩大，这是不是一件值得思考的事情吗？它的创始人会怎么想，并且怎么做，才有今天的成果？《经营者养成笔记》从他自己的角度了我们一些答案。

这本书原本就是优衣库内部的培训资料，除了正文，书的设计中还有很多行式的留白空间和课后的思考作业，供读者多写多思考。

何谓经营者？作者给我们的答案就是需要“取得成果”并为此努力的人。全书分四个部分来阐释经营者的养成，分别是：变革的能力、赚钱的能力、建设团队的能力、追求理想的能力。

实践出真知，这四个部分是柳井正经营过程中的领悟和实践。当然内容不算严谨，也有互相重叠的部分。但经营思路的脉络却是贯穿有序的。

变革能力作为头一章其实是全书的根基，一个经营者如果没

有打破条框顺应环境的变革思维，实际上是无法做好一个企业的。有些常识是做服装固有的，如：“摇粒绒应该由登山服和户外服厂家生产”“heattech这类商品应该在体育用品商店销售”。这些都是阻碍和牵绊我们的条框。打破这样的思维，面对客户，客户的需求是什么？第一性原理又是什么？其实不止优衣库，我们自己本身都会存在这样的条框，突破自己，变革很重要，这是成事的基础。

第二章，赚钱的能力，企业最终是要赚钱。我的理解就是经营活动产生的现金流才是正道。不取巧（例如绝不能靠什么大促销来经营），踏实，以客户的需求和痛点为基点，关注实施细节，做好准备，这才是赚钱之本。看吧，大道至简。外行看到的的确是繁华和热闹，里头的付出却不是我们能够想象得出的。

第三章，建团队。人与人是靠信任来维系的，团队亦如此。信任和同理心，这是相处之道的心法。在这个心法之上，还有些具体的实施方法：共享目标，责任到人；交托工作并予以评价；提出期望，发挥部下长处。这就是方法了。

第四章，关于理想和使命。这是让一个企业走得更远的东西，初创企业先是求生，然后才是发展。前三点是求生之道，最后这一点是发展之法。做强有发展，要有愿景使命和理想。

全书贯穿着实践的细节，对应着这些要点，还是收获很大的。每个项目都会有问题和矛盾，不是十全十美的。解决矛盾，让它和市场对搭起来，才是我们的价值所在。围绕着客户和市场，如何变革和搭建自己的团队来实现？如何把企业做大？且看柳井正的《经营者养成笔记》吧。

## 经营者养成笔记读书心得篇三

书中提到经营者是『取得成果的人』，我认为『成果』是对顾客(酣亲)的责任。

一个管理者的责任不是让员工喜欢，而是逼迫员工成长，让员工获得更多的认可、更高的收入、更好的生活。

一个员工的责任不是恭维领导，而是拿出你的实际行动来完成目标，不需要让领导天天催着你、哄着你！

电商平台就像丛林法则，残酷无情、弱肉强食、适者生存。如果要在丛林法则下生存、强大，必须一切以顾客为中心。

有了良好的产品和服务后，让顾客感受到快乐，他们才会认为是得到了实惠、实现顾客价值。

研发良好的产品是对顾客的负责，即是对公司负责。与此同时需具备『变革能力』，即『创造力』。

要打破常规、勇于尝试创新，为顾客(酣亲)带来新鲜感。随着购物平台的完善，网络越来越发达，更多的人会选择网购。主要比重是年轻人，这就要求商品要有感官刺激、新鲜感。

酱香型白酒市场上并没有针对年轻人来研究开发出一款符合年轻人的产品，大部分还是500ml传统容量、传统瓶身设计。

要打破传统、常规，勇于尝试创新，打造出一款附有感官刺激、新鲜感、独具匠心契合年轻人的产品。

打造出好的产品，需要团队协作来实现，因为一个人能做到的事毕竟是有限的。

说到团队让我想起小时看过的动画片《三个和尚没水喝》，不知道大家有没有看过，一个团队并不是1+1+1就大于等于3。

三个和尚属同一种心态，同一种思想。若都不想出力，想依赖别人，在取水的问题上互相推诿，结果谁也不去取水，以致大家都没水喝。所以团队必须要有明确的目标，责任到人，

树立行为规范，提升团队凝聚力。

我觉得自问自答是非常重要的，不可或缺的。出现问题要多问几个为什么，通过不断学习来解决问题。

遇到问题要问自己有没有其他的答案是否会换个思路回答。自问自答是找到问题、发现问题、解决问题、不断学习的源泉。

我们需要珍惜每一位顾客(酣亲)，对顾客的责任是认真、专注、专心、负责脚踏实地做好每一项工作。

顾客(酣亲)购买商品的同时需求得到满足，感受到了快乐、幸福感。实现顾客(酣亲)价值、弘扬白酒文化、了解酱香型白酒，健康的饮酒。

只有担得起这份责任，还能取得顾客的信任与赞赏，在这弱肉强食的世界战胜所有对手，才能像种子一样深深扎入泥土中生根发芽，茁壮成长。

## 经营者养成笔记读书心得篇四

幼儿园小班教师教育随笔：老师，抱抱春，一个新的学期即将开始，我心里正盘算着：该以怎样的方式和面貌去给迎接那群天真烂漫的孩子们呢？我怀着喜悦的心情，盼望着“2月17日”这一天快快到来。

2月13日，戴园长特意找我谈话，宣布把我调到小小班担任配班教师。当时我象当头挨了一棒，心里难受极了。当然我明白，不是因为我工作不胜任，而实在是实际工作的需要。虽然明白这个理，但心里确实是舍不得那群刚刚建立起深厚感情的大班孩子们。我该怎样去面对他们呢？就在放寒假前，我还在孩子们面前信誓旦旦地保证过，要教他们写一手漂亮的字。而如今，我不得不食言了。

教师会后，老师们岗位调整的消息很快被好多家长知道了。李济洲的妈妈打来电话：“汪老师，听说有老师调班了，你肯定没动吧？”语气中透着些许希望。我满怀歉意地告诉了她事实，并给她分析了调换老师的必要性。

孩子们返校了，他们见了我，没有象以前那样直扑而来，而是远远地望着我，那眼神充满了哀怨，好象在说：“老师，你说话不算话，说好了要教我们毕业的，为什么调班了？”就算是碰面了，也只是礼节性的问声：“汪老师好！”问候声里，没有了往日里那种兴高采烈的激情，一种难以名状的失落感充塞了我的我心间。

也许是家长的解释起了作用，也许是新任老师给他们带来了新的希望，一段时间以后，孩子们的表情好象慢慢“解冻”了，见到我，又象以前那样围着我，唧唧喳喳地说着他们学习中的变化。

一天下午户外活动时间，我又象往常那样带着小小班的孩子们准备下楼，恰巧那群大孩子们在操场上上体育课。当我带着小朋友从他们旁边走过时，我感觉后背火辣辣的，我的直觉告诉我孩子们的目光正在随着我移动。一向在领孩子们下楼时，我会不时地提醒幼儿注意这个，别忘了那个，可这一次，我象一个做了错事的孩子，大气也不敢出，生怕惹孩子们不高兴。户外活动结束回来，孩子们还在操场中央休息。冷不防，于梦颖，一个乖巧、聪明的女孩跳到我面前，“汪老师，我还想让你教我们！”我一愣，随即笑着说：“好呀！那你得连退三级哟！”她嘟起小嘴摇了摇头。“那怎么办呢？”“老师，抱抱！”霎时，我鼻子酸酸的，随即轻轻地抱了抱于梦颖。其他孩子看到了，一窝蜂地拥了过来，长时间憋在心底的感情象山洪一样爆发了，高兴地和我拥作一团……。我知道，孩子们从心底里彻底的原谅了我。

接下来的日子，我带着小小班的“小不点”们，快乐地生活着，他们则在新任老师的关心、呵护下，健康地成长着。看

着他们的巨大变化，我心里暗暗替他们高兴，我仿佛看到了孩子们更加美好的明天！

以后的日子里，每当想起“老师，抱抱”这句话，眼睛仍然会湿润。我想，这就是教师职业的特殊性吧，它是心灵与心灵的交流，它是生命与生命的对话，只要你真心付出了，不经意间你就会收获孩子们的爱。

通过这件事，我深深地体会到，从事幼儿教育的幸福感。我们的孩子就是这么天真，这么可爱，我愿意将我的爱散播在每一个孩子身上，让他们健康快乐的成长。其实，爱是什么，爱就是陪陪、亲亲、夸夸、抱抱，给予孩子渴望的这些爱的表达方式，我们的爱才会顺畅传递。

## 经营者养成笔记读书心得篇五

这是一本伟大的书。适合企业经营者(老板)、员工、立志成为企业经营者和想要培养企业经营者的人去看。

买它之前我在怀疑，是否真的这么有用？当我看完它的作者和写作背景之后我就毫不犹豫的入手了，哪怕只是给我的职业生涯提供一点点的助益，我也觉得这个钱花的值了。

他的作者是迅销集团ceo柳井正，可能你并不知道迅销集团是个什么公司，更不知道柳井正是谁。这没关系，因为当初我也不知道。但是大家一定知道优衣库，优衣库只是迅销集团旗下的一个品牌，而柳井正则是大boss。作为一个已经做成功了的企业家，他以自身经营公司的实战经验来写下这本书，从他作为主人公亲身经历的第一视角来分析、写作，我认为必然会跟没做过老板写的书有一些不一样的东西，所以我买了。

除了英文书籍，这是我看的最慢的一本书。书不厚，只有150页，但里面的内容真可以称得上是字字珠玑。我在逐字逐句



的阅读，并且对照己身认真的在书上做了很多笔记。

书中明确了经营者的定义、经营的原则、还有怎么做才可以实现更好的经营这个最重要问题。经营者必须具备的四种能力是什么，应该怎么做？它不是泛泛而谈，让你知道就了事。重要的是，他结合企业经营中实际遇到的问题翔实的解答了应该怎么做的问题。虽然说的是他的迅销集团、是经营者，但是当你把名字换成个人、换成你的公司名时，这些解决办法依然具有非常强大的实践意义，能让你在企业经营上变得更好，走的更远。

我是一个个体，是员工，没有公司，但是这并不妨碍我把自已当成自己的公司去经营。而且我建议我们每个人都要这样去做，用一生来经营你自己这个公司，你会获益颇多。

当我们在公司工作的时候会面临各种问题，做的好的和不好的都有。倘若我们逐字逐句认真的阅读这本书，并且对照自身来反省哪些做到了，哪些没做到，哪些可以优化提升，你会获得成长。并且，你会明白，倘若真的让你成为了一个老板，你应该怎么做才是对的，会少走很多弯路。对于已经拥有自己公司的老板来说，我更是建议你认真的多看几遍，并且对照自己的企业反复的去实践。这本书的价值对于你来说，绝对价值超过500万。

这是我看完这么多书之后第一次决定一定要写一篇读后感，把书的内容和自己的感悟分享出来。觉得对于自己实际情况比较适合或者感兴趣的小伙伴可以入手一本去学习，觉得不合适的还是不要买了，浪费钱。

大多数的人都只是看，很少有人会写。根据艾宾浩斯遗忘曲线理论，许多看的東西和學的東西很快就會忘記的差不多，能記住的只是一星半點。所以很多人就不看了，覺得沒啥用，更何況那麼忙，哪有時來看書。剩下能堅持看書學習的，要么最後變成了牛人，要么專門寫作成了作家。我無意當一

名作家，只想把自己看过学过觉得有用的东西记录分享下来，对自己是一种梳理巩固，对不小心看到它觉得它有用的人更是一种帮助。

## 经营者养成笔记读书心得篇六

这2天一直在读《经营者养成笔记》这本书，收获还是非常多的，颠覆之前一些自以为是的观念，实操类的内容少，理论的东西会比较多，慢慢的带入自己的工作和生活，发现之前的大道理确实是有用的，之所以没有用，是没有去实践，或者说实践的比较少，没有达到一定的数量，有些道理就是道理。

敏感肌肤这个市场也是不断的变化，竞争越来越大，就从流量成本来说，之前相当于免费，现在一个粉丝成本是300以上，竞争程度可想而知了。这个光客户获取成本，其次就是顾客的成交时间，之前可能顾客过来就会购买，现在顾客等待的时间太多了，选择老师的机会越来越多，从而竞争就越来越激烈了。

这个社会是不断进步的，这个时候就说明客户对于护肤品越来越有更高的要求，是一个好事情，并且对于老师的要求也就越来越高了，我们也是需要不断成长，坚持不懈学习。

并且还需要和行业优秀的人直接沟通，不要把没有联系的渠道，不知道怎么去和别人联系等这种担心，也不要觉得不好意思，这些担心只不过是借口而已。

在过去的很长一段时间，自己也是不断的去学习，有在上海的，还有到深圳，长春学习的，有些学习属于身心灵方面的，当时当下可能一时半会可能用不上，或者说自己没有去用，从而时间长了，就淡忘了，没有把学到的东西运用起来，花的钱其实就是一个很大的浪费，在下半年的时间，除了眼下教练技术课程之外，其他的学习都没有去，那么接下来就是

需要学习流量课程，和这个行业里面更多的人学习，从而打破自己在流量上的借口。

想起自己刚做朵嘉浓的时候，那个时候看到女生皮肤那么糟糕的时候，自己就想着帮助它们解决脸上的困扰，到现在还可以记得第一个客户就是莲儿，看到她的皮肤越来越好，还是挺开心的。

慢慢的随着时间长了，加上竞争激烈了，自己就想赚更多的钱，从而把中心转移了，发现当离顾客越来越远的时候，钱也就离我们越来越远了。读后感·当再次看到这几个字的时候，我就慢慢找到刚开始的状态了，就是不仅仅自己要有这个意识，客服也是需要有这样的意识，从内心去帮助他们，这样不仅客户会感谢我们，钱也就自然而然的事情了。

以超出顾客想象的形式将骨需要的东西提供给客户。

尤其看到习惯两个字的时候感触挺大的，因为这段时间也特别认可这两个字，并且今天在开会的时候也给客服说了，就好比我有一个朋友，想来上海玩的时候，下意识的就会想做火车，并且是一般火车，这个事情让我感触特别多大。

就好比我现在出现，第一个想到的就是坐高铁，倒不是说自己有钱，而是这个习惯，就决定了很多思维的习惯，我就想起想时候爸妈对我说的一些话，没有见过的东西，真的是想都不敢想，所以选择大城市真的会让自己的见识和格局提升很多的，而就是这些差劲让我们那个时代的人拉开很大的差距，而这个你不得不承认。所以我们现在要不这些差距一点点缩小，就是我们需要去接触这个社会。

对于客服其实也是一样的，一天聊1个客户，和一天聊10个客户，最后的结果也会不一样的，所以最终拿到手里的工资就可以看出来，结果不会骗人。

## 经营者养成笔记读书心得篇七

买到这本书呢，是在樊登读书会，听完他讲之后，觉得这本书很不错。当然当时没有买的意向，因为听书只会讲书中的一部分，只觉得不错，而且听完容易忘，所以能记住的不多，以至于我说没有那种冲动要买书。偶然在同事桌上看到这本书，翻开阅读，就被前面的大纲和第一章的那些内容给吸引住了。

为什么被吸引住了呢？因为这本书非常好。第一这本书比较前沿，刚刚出版，和我们很接轨；第二有自己成功的案例来佐证。第三、这本书非常全面，几乎介绍了一个公司的成长经营者需要具备的技能；看完之后我沸腾，马上买了这本书。

本书告诉我们经营者要怎样养成，要具备哪些技能？核心4个能力：变革的能力。赚钱的能力，建设团队的能力，追求理想的能力（使命）。接下来我给大家分享4个能力当中核心的观点：

经营者一定具备变革的能力，不变革终将被淘汰。告诉我们要追求高远的目标，要敢于自己尝试，不被常识束缚。要树立高标准不放松，不放弃，坚持的追求，也要自问自答，不断学习。

能不能赚钱是公司生存，也是判断一个公司成败的一个标准。那么要怎样赚到钱？核心告诉我们要从心底希望顾客高兴，日复一日，完成好当下的工作，迅速实施政策以免贻误时机。也要结合现场现物现实，综合做决策。当然赚钱一定要解除过程当中碰到的. 困难问题，敢于与矛盾做斗争，同时要做好准备，要执着于成果而非计划。

建设团队能力是一种领导者的思维，公司能否发展壮大，领导的决策能否执行到位？都需要有团队。作为经营者，一定要学会建设团队，要和团队成员建立信赖关系，要言行一致，

重视承诺，全心全意，全身心面对下属。对于分配工作要共享目标责任到人并给予评价，同时提出期望，发挥部下所长长处，带领团队保持最强烈的取胜愿望。

一个公司成立之初，一定有使命感，使命感是你的初衷，在经营企业的时候，一定记住自己的初心，有句话说，不忘初心，方得始终。使命感就是解决社会的某个问题，而让社会更更好了。作为经理人，一定要有使命感，而且要让团队成员理解身上的责任和担子。不要掉到钱眼里去了，钱只是我们经营的结果，是我们坚持不断践行使命感得到的报酬，所以要与使命感的绊脚石作斗争。

以上四点这就是经营者应具备的4个能力所讲的一些大概内容，这本书非常适合每一位经营者，可以当成字典来使用。这是我看到的为数不多的管理书籍，我觉得上周看的《心智力》非常不错，但是当我读完《经营者的养生笔记》之后，我觉得本书更胜一筹，强烈推荐大家购买阅读。

## 经营者养成笔记读书心得篇八

□

这是一本销售秘籍，也是一本管理圣经。永远不要忘记，你是一个经营者。

我最欣赏这本书有如下几点：

- 1、这是一本真正的经营哲学类书籍，不仅讲解如何经营，更是传递给大家应该信奉什么样的人生哲学，永远做最正确的事。
- 2、我最喜欢的是“与矛盾做斗争”这个理念，我们的世界就是一个矛盾的世界，物美价廉、简单好用、又快又好看似是一个个的矛盾体，但是如果咱们着力解决这些矛盾的话，那

么我们就有机会去创造机会、赢得用户。

3、“以顾客为中心的经营理念”是本书的精髓，所有的产品和服务都必须以顾客为中心，比如集中解决问题（不是多而全，而是少而精）、从心底希望顾客高兴、日复一日完成好必做的工作等。

4、提到团队建设能力，作者提到的信任、尊重、放权正是我们应该追求的目标，我们要激发每一位员工的善意，善待每一位员工，同时坚持变革以适应发展。

5、任何的企业都必须有自身的理想和价值观，盈利是企业得以存活的前提，但是使命感才是企业长久发展的根本，我们需要为社会做出贡献，为人类做出贡献。

7、作者非常强调执行，在此我也表示非常认同，没有执行再好的计划也是空谈，我们要执着于成果，而不是计划。

## 经营者养成笔记读书心得篇九

电子产品的风靡，快餐文化的传播，已经很久没静下心来读一本书。利用了几天的时间阅读完《经营者的养成笔记》，收益颇多。

虽然现在所在的岗位还没达到经营者的高度，却不可否认，每个人都有无限的可能性。随着公司的进步，我们紧跟步伐，扩展自己的能力。

公司的发展，一定不能一成不变，否则会应了那句，忙着一事无成。

只有不断地给顾客提供惊喜，提供大众都能接受的产品，跟随时代的潮流，创立自己的品牌，信奉“公司是为顾客而存在”的经营理念，才能在这个变化万千的时代，立足长久。

酣客，顾名思义为顾客提供酣畅痛快的产品。一切有标准，一切用标准，一切高标准，严格要求供应商，跟进生产流程，获得各个合作伙伴的全力以赴以及支持。

坚持做我们自己的品牌，拥有着自己独特的公司文化，饮酒文化，在全国各地打下独有的粉丝基础。

任何一个企业的建立，都少不了团队的协作，个人的力量都是弱小的。只有团结作战，才是公司的生存之道。

好的领导，为公司带来收益的前提，那便是拥有部下的信赖，对员工充满诚意，真心做到为手下着想得领导，才能得到人的支持。

成为个大家都拥护的领导，其实不是一件容易的事情，所以要更加严格的要求自己，要学着换位思考。放权部下，但是又能掌握情况，张弛有度的管理才能创造最佳成绩。

当成为一家公司的员工，那势必得认可公司的使命感，为了共同的目标，制定严格的要求，并为最终的目的而去奋斗。

一家公司的成长进程，反射在员工身上，如果只会机械性的工作，对学习没有强烈的渴望，这样日复一日，终将被社会淘汰。

所以，平时要多问问自己，给自己一个标准，怎样才能做的更好，如何才能成为一名优秀的员工。

## **经营者养成笔记读书心得篇十**

什么是经营者，以前以为就是做生意的人，看了这本书才知道，原来的理解很不到位。

作为经营者，首先应具备两个要素，第一、公司对社会的承

诺;第二、用正确的方式让公司赚钱。

两者缺一不可。

拿酣客来说，公司一直提倡酣客要做伟业，要做中国白酒文化的认知，要让中国的酒盲都不再被液态法的酒所毒害等等，这就是对社会的承诺。

如何能成为酣客合格的经营管理者?先要做好准备，要落实在行动上，不能只想不做，在工作上不断磨炼，在业务上不断精通，除此之外，还必须具备以下几种能力。

现在酣客高速发展，会有好多个问题同时出现。比如酒窖经营与实际管理跟不上的主要问题，比如总部对终端的辅导能力的问题，比如中心社对终端酒窖独断专横的问题等。

如何去改变这种现状，我认为首先需要政策指令下达更清晰一些，通过不断的自身学习，不断的相互沟通，多往终端走走，带着方法下终端，才不至于让终端抓瞎，没有方向。

终端酒窖如果都不赚钱，分社必然也不会赚钱，中心社，总社更无法赚钱。因此，重中之重还是要终端酒窖实现盈利。政策方面也应更倾向于终端而非分社，中心社。

全国各地酒窖好的经营方法，好的模式可以整理出几个接地气的方案，分享到终端去进行合理的复制、粘贴。先让终端实现盈利，皮之不存，毛将焉附。

现实状况是现在终端的专业化经营还待提高。中心社组织架构，人员配备，分社组织架构，人员配备，酒窖组织架构，人员配备，非专业在操作的分社酒窖比专业操作的分社酒窖还是有很大的差距。

好些酒窖分社现在都在算小帐，我每月要支出多少，房租多



少，人员工资，水电费用等，因此就“1个人的酒窖，两个人的分社”这种方式在操作。纵观全国做的好的，都是专业化在操作的。

树立远大理想，我们就是要让中国的男人跟女人喝上健康的酒，并且教会他们健康的喝酒。这一目标短期实现不了，那就作为一个长期的目标，总有一天会实现。