

<<一杯百万美元的奶茶>>

图书基本信息

<<一杯百万美元的奶茶>>

前言

为什么要写引言？

为什么不直接进入主题？

我必须承认我是从来 unread 引言或者前言的那些人中的一位，我想我是太没有耐心了，我想马上吃到里面的肉，品尝鲜美多汁的中间部分。

我贪恋故事情节，所以想要省掉这部分。

然而，既然您花时间阅读这一部分，那么我想利用这个机会感谢您购买和阅读这本书，并真心地希望它可以成为您心中的精品图书。

我的编辑告诉我，引言的目的是告诉读者我著写此书的原因。

下面我对此谈一谈。

我在俄勒冈奶茶公司工作期间，我总是被要求在午餐时或者各种商务仪式的场合演讲。

我很高兴与大家分享我的故事。

事实上，我很想这么做。

我很珍惜这个机会，不仅因为我以我们卓越的公司感到骄傲，提升消费者对我们俄勒冈奶茶公司产品的关注度，希望推动产品的销售量，而且给那些正考虑尝试自主创业却又缺少方法的人士以鼓励和启示。

你们可能会问：“你是如何做到的呢？”

我经常听见其他女士这样问（不好意思，我从未听见男士这样问过——似乎一直都是女士），“我想要创立自己的公司，不过我没有资金。

”哇哦，你的激情在哪？

你的动力源于哪？

你的信念在哪？

事实上，你不必创建一家大公司，创建一家小公司会更好。

如果你创建一个公司，那么更容易解决相关问题，你在这本书中会读到相似情况，被称为“学习曲线”。

所以，我撰写此书并不仅是记录我创建俄勒冈奶茶公司的经历，而且想要给大家一点鼓励，帮助你们克服恐惧，增强信心，就像耐克的广告语：“想做就做”（Just do it！

）大公司肯定也是从某处着手开始做起来的，我敢说它们开始时的启动资金并没有一百万美元。

我也希望向你们讲述我们所遭遇到的很多厄运，你可能一边阅读一边摇着头，并自言自语说：“哦天哪，他们竟然应付过去了，太了不起了！”

”你可能甚至认为，我们虽然遇到重重困难，不过我们还是成功了，我敢肯定我们顾问中不止一位这么想：不过如果我们没有经历在泥池中摸爬滚打，弄得满身污泥，拼力将我们的产品置于与立顿、雀巢、星巴克等世界饮料大牌的舞台上，又哪有如今的成功人士呢？

是的，我们有激情，我们有动力，我们有一个了不起的团队，我们在最佳时机销售着一种非常神奇的产品。

直到如今，我仍然对那些大事件发生的过程感到震惊，就好像是在我们正需要帮助的时候，一个救援电话打过来了，或者一位热心人士降临到我们面前，帮助我们克服了眼前的困难。

我有时在想，这是不是就是俗称的缘分，或者说是宇宙的力量，又或者说是老人们常说的运气。

是的，我们时常遇到难题，但是我们自己又爬起来了，抖一抖身上的泥浆，继续前行。

所以拿起这本书，认真读一读，如果你有创业精神，那么我希望它可以激励你勇于追求自己的梦想。

<<一杯百万美元的奶茶>>

内容概要

本书讲述了母女俩通过开发奶茶并进行市场推广，创业成功的故事。他们从普通的旅行者，进而成为奶茶引入美国的最早尝试者之一，并且成功让公司价值增加到千万美元。

在回顾过去的经历时，本书作者说—— “在我看来，成功不是它所带来的大笔金钱，而是那种成就感，这种感觉很棒。

我开创了一项伟大的事业，这种产品不仅品尝起来美味，而且成为饮料界的佼佼者，这让我感到骄傲，我热爱这份工作。

我看见我女儿成功了，这应该是天下所有母亲最大的心愿了吧。

“当然，我有时也会想，如果我继续在俄勒冈奶茶会怎样。

我也想其他的问题，如果没有聘用行业专家、我们单枪匹马地创业又会怎样？

在其他行业巨头赶上来将我们打败之前，仅凭我们可以将公司推到行业先锋的位置吗？

……我们可能会做到，谁知道呢？

也可能做不到，口袋里最后一分不剩。

“回忆当初，虽然过程艰难——就像是孕育了一个生命，然后又将它培养成人——不过我认为我们的决定是正确的，我们很幸运有过这样一段经历并有所收获！

“这就是我眼中的成功。

” 本书适用于：公司白领、企业管理者、创业者、职场新人。

<<一杯百万美元的奶茶>>

作者简介

特德·麦克米伦帮助她女儿希瑟·豪伊特创办俄勒冈奶茶，在公司刚成立的前三年，她出任董事会主席，帮助公司盈利100万美元。她负责生产，指导研发了北美自由贸易区特色食品展上的6种新饮料。2004年，俄勒冈奶茶以7500美元的价格出售给凯利集团。

希瑟·黑尔是一位剧作家和电视电影制片人。她拍摄的影片《爱的勇气》（TheCouragetLove）和美国公共广播公司的一些连续剧等获得艾美奖、泰利奖、ACE奖，获奖影片总时长达45小时以上。

<<一杯百万美元的奶茶>>

书籍目录

前言第一章 收获 01 结缘 02 香甜奶茶 03 品尝奶茶 04 键入轨道第二章 放入沸腾的水中 05 转向专业化 06 劣质蜂蜜 07 提华纳奶茶 08 小戴维无意唤醒巨人歌利亚 09 除了钱还是钱 10 数千个茶叶袋 11 都是纸盒包装惹的祸第三章 泡茶 12 安静品尝 享受美味 13 贸易展会 14 无菌包装与甜美的梦 15 新的包装厂令我兴奋 16 加速推广 组建合适销售团队 17 令人迷醉的麦泰鸡尾酒奶茶 18 再次面临挑战第四章 增加有利条件 19 运费 20 蜂王被强奸了？ 21 我竟然可以写作！ 22 媒体的帮助 23 寻找正宗的奶茶 24 增涨业务与建立品牌 25 等等，这不是我所要求的！第五章 预测未来 26 结束之初 27 漂亮的转身后记致谢

<<一杯百万美元的奶茶>>

章节摘录

上世纪八十年代末，希瑟在中国南京教授英语，她在签证即将到期前前往印度去体验异域文化，她万万没料到此次短暂的印度之旅竟然会改变她的余生。

她在前往印度的路上要经过高高的喜马拉雅山，晚间她寄宿在印度与中国边界巡逻队的营地里。

由于是金发碧眼，所以希瑟在亚洲一直感觉格格不入。

她想去体验一下乡村的气息，她经常会想，那里的村民是否曾经见过外国人，希瑟是身高5英尺4英寸，虽然这种高度在美国并不罕见，不过在亚洲她明显比所遇到的那些人高很多，令她更为惊讶的是，她在亚洲很少看到妇女独自行动，尤其是在上世纪80年代。

希瑟和她的一位朋友决定踏着那些巡逻队员所走的道路徒步旅行。

有一次她们正在雾中大步前行时，突然看见了一个木制的小坡棚，一位看上去足有百岁的老人站在她们面前，由于一天的徒步旅行，希瑟和她的朋友感觉又饿又渴，所以当她们看见木制小长凳上一打煮熟了的鸡蛋时，她们高兴坏了。

鸡蛋旁边放着小瓷杯，瓷杯里装满了又甜又香的奶茶，那位老人将这种饮品称之为“奶茶”。

希瑟喝了一杯便瞬间爱上了它，紧接着又喝了第二杯第三杯，在她弄清楚这种饮品之前，她已经连喝了13杯，她对这种饮品已经着迷了。

此后在希瑟游印度期间，每天饮用这种奶茶成了她必不可少的一道程序。

无论是在街角、餐馆还是饭店，希瑟都可以找到它。

这种奶茶随处可见，但是又不完全一样，这给希瑟带来无穷尽的享受。

这种奶茶在不同的地区，里面的原料都有所不同，在印度每个家庭在制作这种奶茶时都有自己独特的一套秘方，所以没有任何两杯奶茶时完全一样的，这让希瑟感觉很兴奋。

希瑟对这种奶茶进行了一番研究。

一些人随意地把一些小豆蔻和一把弹丸型茶叶扔到一个注满牛奶的锅里煮，再向锅里扔一把新鲜的香料，还有一些人会放进一些鲜香料，不过他们都会添加糖，制出的奶茶味道独特却又香甜可口，希瑟深深地爱上了这种奶茶。

希瑟在结束了此次异域之旅之后，回到了美国加州大学圣克鲁兹分校（UC Santa Cruz）攻读人类学。

她在这个大学的山脚下租了一个房间，从她的公寓到学校有两英里的路程。

一天她在发现学校附近的一些饭店和咖啡馆有奶茶出售、学校里面的两家咖啡店也向学生销售提神的新鲜奶茶后，感到很兴奋。

奶茶成了希瑟每天早上必不可少的饮品，她每天早上都骑车前往最近的咖啡屋，如果它们的奶茶卖光了，她会朝着相反方向再骑一英里，花3美元买一杯。

希瑟正是在美国迅速崛起的咖啡馆文化的一个推动者。

在完成她的人类学学位之后，希瑟离开了加州大学圣克鲁兹分校。

拜访了她在科罗拉多州博尔德的一些朋友，让她惊喜的是那里很多当地的咖啡馆都出售她所最喜爱的奶茶，不过在回到波特兰后，她走访了每一家咖啡馆都没有发现这种奶茶。

所以希瑟决定自煮奶茶。

<<一杯百万美元的奶茶>>

编辑推荐

《一杯百万美元的奶茶:一段醇香诱人的创业旅程》编辑推荐：感动自己进而感动世界的人生态度，让一杯奶茶承载千万美元收获的创业梦想。

<<一杯百万美元的奶茶>>

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>