

一辈子的事业

作者：季琦

- [封面](#)
- [自序1 连续创业成功的秘密？](#)
- [自序2 生命的价值——读《张謇传》有感](#)
- [篇前 他者说：我的非传奇](#)
- [篇一 创业说：我乐意做一个创业家](#)
 - [1. 我的生意模式:打猎、种树和农庄](#)
 - [2. 我的第一次创业](#)
 - [3. 携程10年庆](#)
 - [4. 汉庭始肇：第一次考察酒店](#)
 - [5. 汉庭汉庭：给理想一个好名字](#)
 - [6. 创业者面临的三对矛盾和三个关口](#)
- [篇二 企业说：所有成就你的力量，也是毁灭你的力量](#)
 - [1. 企业能够活多久——市场就是企业的“浪”](#)
 - [2. 组织的兴衰：企业兴盛指数=客户数量×消费能力](#)
 - [3. 民营企业的现在和未来](#)
 - [4. 做人、做企业的“雅俗共赏”](#)
 - [6. 企业家的责任](#)
 - [7. 企业家和专业管理者：互相欣赏，互相信任，互相协作](#)
 - [8. 国美为鉴](#)
 - [9. 全球化时代的中国企业领导力](#)
 - [10. 企业家，需要点娱乐精神](#)
 - [11. 企业价值观的“度”：桃色的惠普or褪色的HP](#)
- [篇三 上市说：为什么要上市？](#)
 - [1. 上市这件事](#)
 - [2. 上市是一种责任](#)
 - [3. 选投行就像“选美”](#)
 - [4. 投资人中的“中国力量”](#)
 - [5. 在哪家市场上市](#)
 - [6. 纽交所的秘密](#)
 - [7. 给准上市公司高管的忠告](#)
- [篇四 商业说：正在到来的“中国服务时代”](#)
 - [1. 中国经济的“制度红利”](#)
 - [2. 从中国制造到中国服务](#)
 - [3. 从手机信号看中国服务](#)
 - [4. 从“变态”和“职业化”看东西方服务差异](#)
 - [5. 服务业本地化：“帝国主义时代”的终结](#)
 - [6. IT精神改造传统服务业](#)
 - [7. 正在流行的“美学生产力”](#)
 - [8. 谷歌的撤离：如何在中国做生意](#)
- [篇五 世态说：中国，太中国式了](#)
 - [1. 中美经济对比，从危机中期说起](#)
 - [2. 中国经济的两难](#)
 - [3. 当代中国社会各阶层分析及企业启示录](#)
 - [4. 中国社会的四大差别](#)
 - [5. 信仰危机](#)
 - [6. 物质，太物质了](#)
 - [7. 焦虑的中国人](#)
 - [8. 藏富于民](#)
 - [9. 中国式楼价](#)
 - [10. 被阉割的的豪华](#)
- [篇六 人生说：关于理想的社会作文](#)
 - [1. 我的生命哲学](#)
 - [2. 物质时代的时代理想](#)
 - [3. 得天下之道](#)
 - [4. 看人生：向左看、向右看、向上看](#)

- [5. 生命的两个假设](#)
- [6. 我不会觉得读书浪费时间](#)
- [篇七 事业说：汉庭，我一辈子的事](#)
 - [1. 中国酒店业格局中的四种力量](#)
 - [2. 汉庭的使命：客户首选的经济型酒店](#)
 - [3. 汉庭：有限服务酒店](#)
 - [4. ipad和汉庭](#)
 - [5. 魔鬼在细节：汉庭故事之荞麦枕、宽带、大堂、油画、卫生间](#)
 - [6. 加盟汉庭](#)
 - [7. 中档酒店的挑战](#)
 - [8. 一个银河系的诞生：和汉庭“老师”在北京骑车](#)
- [篇八 行业说：那些酒店、宾馆的事](#)
 - [1. 全球市值最大的酒店：雅高](#)
 - [2. 豪华品牌的代表利兹·卡尔顿](#)
 - [3. 美国酒店：现代酒店的代表](#)
 - [4. 欧洲的老牌经济型酒店](#)
 - [5. 欧洲的小酒店](#)
 - [6. 日本的酒店：盒子旅馆](#)
 - [7. 香港的酒店：紧凑布局](#)
 - [8. 非洲：刚果金的酒店](#)
- [附录](#)
 - [1. 答读者问：我很乐意做一个创业家](#)
 - [2. 在路上：激情和梦想](#)

自序1 连续创业成功的秘密？

2010年3月26日，汉庭连锁酒店(NASDAQ:HTHT)在美国纳斯达克股票交易市场成功上市。

我们的故事是关于一个连续创业者、“中国服务”和明日酒店之星的故事。

2003年，我参与创立的携程上市，今天的市值将近翻了20倍；2006年，我作为创始CEO的如家上市，今天的市值也已经翻了3倍左右。2010年，将是10年内我创立的第三家企业——汉庭上市的日子，我寄予同样的希望。

曾有位资深投资人对我说：如果你将汉庭做成10亿美金以上的公司。那么，作为创始CEO，连续创立3家10亿美金以上的企业，你将是全球第一人，这会成为一个传奇！

经常有人问我，连续创业，连续成功，秘密何在？其实秘密不在于我，而是在于中国巨大消费市场的崛起。这个市场给予了我这样的创业者连续成功的机会，给予了许多服务企业做大的机会。假以时日，这个市场必将培育出众多世界级的服务公司。

我自己的亲身经历，启发我提出了“中国服务”的概念。我相信，“中国服务”必将取代“中国制造”，成为中国企业新的成长力量。

汉庭是“中国服务”的倡导者和实践者，虽然只有短短的5年，已经在行业内确立了自己独特的竞争优势，被誉为最“好”的经济型酒店。5年之后，汉庭的酒店数将达到1500家，有可能进入全球酒店排行榜的前十名。20年后，我相信汉庭有可能成为全球酒店业的前三名。

我个人的理想，不仅仅是3家成功的上市公司，而是要用我毕生的精力，将汉庭打造成全球最出色的酒店集团！

在中国，要建立一个大而持久的优秀商业机构，我信奉“高效管理+优秀企业家”的成功模式。所以，我们除了有远大的理想和澎湃的激情，更有一流的管理团队来保证我们达成目标，追求卓越！

自序2 生命的价值——读《张謇传》有感

前几天和几个朋友提起张謇，竟都不知道他为何人？张謇确实是中国近代史上非常重要的一个人物，既是清朝最后一个状元，也是中国近代重要代表人物，不仅是江淮流域实力乡绅的代表，而且完全可以和张之洞、盛宣怀等齐身。

张謇既是一个时代转折的代表人物，同时也是我的同乡，对他一直抱有很大的好奇心，前一阶段翻出他的传记看了一遍。是他的孙子写的，应该说写得非常一般，从文采到深度都没有太大亮点，倒是书中的一段话引起了我的共鸣：

天之生人也，与草木无异。若遗留一二有用事业，与草木同生，即不与草木同腐。故踊跃从公者，做一分便是一分，做一寸便是一寸。鄙人之办事，亦本此意。

我们这些六十年代的人，总是喜欢思考些东西，比如“生命的价值”这类问题就一直萦绕在脑海中。

经过这么多年的实践和闯荡，早已过上小康的生活，生活基本无忧，也就比较静心和纯粹地做事业。也常常对生命，对生命的价值加以思考，得出的结论和张謇非常相似。

人相对宇宙非常渺小，相对万物非常短暂和脆弱。象那些花草一样，生生死死，老的死去，新的长出来；物种生生不息，个体不断地死亡。落红化为春泥，逝者化为灰烬。

若做一些事业，能够超越短暂的生命，给后人留下点东西，这一生也就超越了简单的生命存在形式，似乎有了一些意义和不同。

张謇离开将近百年，他在南通开创的事业依然到处可见，他留下的不仅是南通许多看得见的“实业”（这个词为他所创），更多的是留下了那一代人强国富民的实践和思考。

孙中山靠革命救中国，张謇们靠实业救中国，虽然结果并不如他们所计划的那么理想，但他们努力过，求索过。而我们这一代人有我们的使命和理想，我们会创造属于我们这个时代的历史，实现属于我们自己的价值。

每次回南通，常常会到张謇喝茶读书的江边小山“梅园春晓”去吃饭，那里现在改为一家很好的江鲜餐厅，大部分食客到此饱尝美味的南通地方菜肴，我每回都会偷偷地在心里想象一下当年张謇在此读书吟诗的场景。当他望着眼前滚滚东去的长江水，可能像我们一样，虽说心里有些隐隐的惆怅，更多的还是意气风发，踌躇满志吧！

篇前 他者说：我的非传奇

10年来，他参与或独立操作的携程、如家、汉庭都以纳斯达克为彼岸——2003年上市的携程，今天市值翻了近20倍；2006年上市的如家，翻了3倍左右；连续做成3家billion dollar company(10亿美元公司)，投资人放言“全球第一人”。

三上纳斯达克

从2000年认识季琦开始，看着他怎样创业——从携程到如家，再到汉庭，落点一个比一个精准；看着他怎样管理——从亲力亲为到收放自如，哪些该管，哪些放给管理团队；怎样用人，怎样容纳强者，“他的每一步都走得很踏实，真是一步一个脚印。”那个手拿大哥大的轻狂IT男，如今脱胎换骨。

汉庭市值过10亿那天，是4月2日，距上市只有一周。季琦在睡梦中接到朋友的电话：“嘿，市值超过10亿（美元）了！”他一面因被吵醒而恼怒，一面真的醒了。在他看来，这是迟早的事，只不过来得快了些。

2天后的北京，被媒体团团围住的季琦因“创业教父”的提法显得有些不好意思。没错，这是第三次了。10年来，他参与或独立操作的携程、如家、汉庭都以纳斯达克为彼岸——2003年上市的携程，今天市值翻了近20倍；2006年上市的如家，翻了3倍左右；连续做成3家billion dollar company(10亿美元公司)，投资人放言“全球第一人”。

然而这世上许多“第一”，不过是一个漂浮的词汇，它的真正价值所在，只有当事人刻骨铭心。

得体的谦逊，是必须的，何况“教父”这种身份，似乎是该离退休不远了。而44岁的季琦，正当创业青春

期。

“毫无悬念。”北极光创投合伙人周树华用四个字概括了季琦当下的手笔。

创业前史

互联网的龙卷风就是从纳斯达克刮起来的。主要以互联网公司股票构成的纳斯达克综合指数从1991年4月的500点一路上扬，到1998年7月突破2000点大关，之后走出一段淋漓尽致的跨年度行情，在1999年12月逼近5000点。

这一年的春天，3个上海交通大学校友在徐家汇鹭鹭酒家坐定，他们是：甲骨文中国区咨询总监梁建章、上海协成高科技公司CEO季琦、德意志银行亚太区总裁（董事兼中国资本市场主管）沈南鹏。他们在等另一位校友，上海旅行社总经理兼新亚酒店管理公司副总经理范敏。这是四个资质优秀、天生具备创业DNA的工科男，当时都在各自的领域表现出不寻常的潜力。

梁建章，上海人，生于1969年，少年时代绰号“大头神童”。他的智商无须测试，自有明证：13岁接触计算机，半年后开发了一个可以辅助写出格律诗的程序，获得第一届全国中学生计算机程序设计大赛金奖。在1984年上海电视台采访梁建章的新闻片中，梁演示了这个功能强大的作诗程序，在DOS系统屏幕上，只要输入诗题、格律、每句第一个字和韵脚，古体诗出现了。这背后的语言学基础是：《唐诗三百首》、《千家诗新注》、《学诗百法》、《唐诗鉴赏词典》、《中华诗韵》，等等。15岁，初中没毕业的梁建章直升复旦大学计算机本科少年班。一年后，他考取美国佐治亚理工大学。

沈南鹏，1967年出生于浙江海宁。青少年时期几乎是在数学题堆里长大的，他得过全国中学生数学竞赛一等奖。梁建章得过的那个程序设计奖，沈南鹏也在同一年拿到过。1989年从上海交大应用数学系毕业后，他考取了美国哥伦比亚大学数学系，一年后，转入耶鲁大学MBA。到1999年时，他已在华尔街游走多年，从花旗银行到雷曼兄弟，当时已是德意志摩根建富董事。

范敏，1965年生人。在交大校园里整整生活了7年，本硕连读后进入上海新亚集团。他为自己重新设置了起点：从办公室助理的位子上下来，到海仑宾馆当见习管理生，此后一步步稳升。到1999年时，他已

有旅游系统10年的从业经验，位居国企总经理，有单位分房，有专配司机。

而生于1966生年的季琦，此时已在IT界完成了第一次创业，凭借一手综合布线、系统集成、软件开发的硬技术，在自己创办的协成公司掘到了人生第一桶金。

此间有几件小事为十年后的季琦埋下伏笔。

他的第一个单位是家国营计算机公司。上班第一天，季琦手持大哥大，腰里别着随身听，谈吐豪迈，他拍着顶头上司的肩膀说：“老师，我在这里干不长的，没关系，咱们交个朋友，我在这里混两天就走人。”

这位国企中层管理者没有生气，只是认真对他说：“小季啊，你跟我当年一样，很冲也很能干。但是，我告诉你，先做人再做事，人品永远走在产品的前面。”

初创自己的公司后，许多开拓证券市场时结识的朋友都乐意介绍业务给他。为什么乐意呢？生意场上，一般按合同行事，合同上没有写明的很少人愿意付出。但买电脑后会碰到许多小问题，比如电脑死机，季琦不是个小气人，总会像朋友一样去帮忙。

有个跟季琦一样从江苏如东到上海的朋友告诉记者：“纯朴憨厚、为人热情，这是我们如东人的特色。”

走出校门的这七八年里，季琦结结实实地在商海里打了几个滚，他有骑着自行车一家家上门去开拓市场的精力，更有不断总结经验的头脑，譬如：研究生毕业时，觉得自己啥都懂，越做越觉得自己不懂，最不懂得的是做人，可能你的技术、英语、销售比别人强，但是怎样当领导你不懂，怎样把客户从生意关系变成朋友关系，这个你也不懂；资本的力量非常强大，你能干没用，够哥们没用，有理想没用，会赚钱没用，资本的一纸合同就把你干掉了。

携程四君子

在四个人坐下来之前，客户兼朋友的梁建章对季琦说：“最近美国的互联网很火，不如我们也做个网站吧。”季琦说：“好啊！”

当时，新浪、网易、搜狐等门户网站正热，复制不必了，从哪里切入呢？网上书店、建材超市都是可行方向，梁建章忽然说起有一回跟女友旅行迷路，半天找不到出路，“办个旅游网站吧。”

他们找到沈南鹏说出想法时，后者的耳膜正被“互联网”这三个字频繁撞击，沈南鹏毫不犹豫答应加入。新公司很快搭建，名叫游狐。梁建章和季琦各出20万元，各占30%的股份，沈南鹏出60万元，占40%的股份。他们很快发现，版图上还缺重要的一块：一个熟悉旅游业的人。

于是国企经理、曾在瑞士洛桑酒店管理学校进修过的范敏被他们约来了。第一次游说，范敏面容纹丝不动。

席散，梁建章、沈南鹏觉得没戏，“再多找几个合适人选吧。”季琦说：“自己的校友都请不动，其他人更难搞定。”

这之后，季琦拿出销售员姿态，常去上海西藏中路200号大陆饭店找总经理范敏谈梦想、谈未来。重提往事，才会明白为什么跟季琦打过交道的人都说他有巨大的热情，是携程方阵中的“战斗机”。

每次去，秘书都会让季琦在办公室外面等，就算领导不忙，也得等。“国企领导都这样，很正常。开始要等10分钟，后来逐渐熟悉了，就变成5分钟。”最终，“范经理”答应一起参与创业。

携程为什么能成功？季琦说，因为我们四个人不同。一位携程系老人告诉记者：梁建章是深挖坑的人，他管理细腻而又善于拥抱新事物，最后选择去美国读博士，理想是做个研究型企业家；沈南鹏熟悉投行业务，平日里也像一架高速运转的精密仪器，走到哪里，就把一阵强风带到哪里；范敏，勤勤恳恳，总能把自已一亩三分地的事情做好做实，确实是守业型的典范；而季琦，是个充满激情、胸怀坦荡的人，

他重情义，但不会因为情义优柔寡断。

有些细节得以在采访中澄清，譬如：季琦是携程的第一任CEO，后来才是梁建章；在最初创业的日子里，季琦是全职，其他三位利用工作之余一起开会讨论，一道走过创业之初的艰难时光，地点就在徐家汇教堂南侧气象大楼17层的半层楼面，200平方米，与季琦的公司协成共用。

10月28日，网站名称由“游狐”改为“携程”，正式上线。给了携程第一笔风投的IDG章苏阳后来解释那次“投人”眼光：“这四个人有点像一组啮合，各个齿轮之间咬得非常的好。团队成员的背景和素质，足够执掌他们将要操作的公司。”

但是，四个聪明人，四个内心骄傲的男人聚在一起做一份事业，摩擦碰撞是可以想见的。2002年初，季琦退出，代表携程创办如家，之后梁建章出国读书，沈南鹏创办红杉资本。

辞职，就是一种业务重启，就是换个方式做事业。在过去10年间，季琦重启过2次。管理学大师彼得·德鲁克说过：“能严格要求自己的人所能做的，只是让自己从那些违背其自尊心和志趣的活动中退出来。”

事实上，季琦一直在寻找最适合的那片土壤：携程2年半，如家3年，汉庭近5年，是过去十年他不断踩下去、试深浅的三个脚印。在汉庭面前，他有意打住，向深处开掘，许多投资人都曾被他的“将汉庭做成终生事业”的表白打动。

“终生”的重要表征是季琦及其家族在汉庭所持股份的高比例。招股书上的数字显示了公司主席季琦的资本强势和投票权强势。一位圈内人说，很正常，经过几轮创业，谁都知道资本和发言权意味着什么。换个角度讲，季琦在汉庭投进了他的身家性命。

抵抗诱惑的结果

一则商业箴言说：所有的成功都是抵抗诱惑的结果。

今天，常有激情满怀的年轻人，在饭桌上，在酒吧里，兴奋地宣布他发现了新的商业模式，马上就要建个直奔纳斯达克的网站，然后就听VC、PE在空气中飞来飞去。

怎样选择并用好风投，令其襄助事业而不是被资本牵着走，需要清醒的头脑，更需要定力。2008年底金融危机爆发，汉庭面临融资选择，曾有2亿美元的风投摆在季琦面前，条件优厚，也很可以满足虚荣心。要，还是不要？那两个晚上，季琦失眠了。他最终选择了股权融资而非债务融资。

“全球第一CEO”杰克·韦尔奇在退休前被问及对中国市场的看法时说：“十年来我一直在往那儿跑，每次去，都会笑话自己上次来的时候知道得那么少。那个地方太大、太复杂了，我搞不懂，真的搞不懂。这也许是我该退休的原因，该由别人去把它搞懂。”

这20年来，中国企业家创造的奇迹、传奇、神话太多。随着创造者成片倒下，人们发现：适度、正常、非传奇，对于中国经济来说太重要了。

季琦看起来具备这种警觉。他不希望汉庭股价涨得太快，也没有将门店版图扩大到三、四线城市，基于“有限度的社会责任”，他对慈善的认识也始终停留在“独善其身，达则济天下”的层面。

周树华说，从2000年认识季琦开始，看着他怎样创业——从携程到如家到汉庭，落点一个比一个精准；看着他怎样管理——从亲力亲为到收放自如，哪些该管，哪些放给管理团队管；怎样用人，怎样容纳强者，“他的每一步都走得很踏实，真是一步一个脚印。”那个手拿大哥大的轻狂IT男，如今脱胎换骨。

“如果说第一次创业（携程）成功是运气好，那么后来两次看得很清楚，他对公司的定位越来越准，判断越来越理性，真的是让我刮目相看。他是一个踏实、朴实的人，也很专注。他知道什么小东西能做大。我觉得这十年来他的心态和水平都有提高。他没有太多的欲望，吃饭穿衣很简单，创造的财富也很少用于个人，我喜欢这样的人。”周树华说。

最大的财富是自由

这个从江苏如东掘港镇某村走出来的创业者，念初中时有一天走了8里路回家吃午饭，结果母亲说：“家里没吃的，你自己想办法吧”。

如今他不再为吃喝发愁，他的思维已跟华尔街、跟美国公司接轨，甚至他也学会了如何跟巨大财富相处——超乎想象的财富是任何人都难以适应的，但他似乎把这件事忘得一干二净。创业，是这个精力充沛的男人的最大乐趣。

在他身上，中国传统中的一些东西有迹可寻。季琦自己有辆私车，经常开到公司来给业务部门招待重要客户用，如果哪一天车子失踪了两天，员工们就知道：多半是季琦送母亲返乡了，老人晕车，而那辆车的底盘可以悬空。

他看书很杂，艺术、哲学、管理学等都会涉猎。最近的书目里有社会学著作。读大学时，一本罗素的《西方哲学史》给他留下深刻印象。他从这本书中领悟到，世界应当是多元的，每个人都有自己的哲学体系。

他难得有空，永远都像是安了一组马达，穿梭于地面和一万米高空之间，穿梭在不同的城市和人群中。跟他一起出差，永远是一种挑战，手下员工会在累趴下之余暗想：这个人难道是铁打的？

他记忆中最美妙的周末，是带女儿去迪士尼乐园。“没想到我的小孩会那么喜欢迪士尼，看到孩子那么开心，我感到挺幸福，非常满足。”

每次出差，他几乎都要带一个旅行背包，里面装的是大大小小的相机镜头。《财富堂》在他办公室拍摄时，他像个孩子似的掏出一个个镜头，虚心向摄影师请教。镜头，他要买最好的，吃穿倒并不讲究。

关于吃，他说：“早上吃饱，中午吃好，晚上吃少。”他常常用一碗蔬菜汤代替晚餐。

他确实全身上下都是中档品牌，如那个广为流传的Timber-land（通常都在香港打折时采购）和最为普通的牛仔裤——这可能是性情所致，也可能是某种自觉，以配合经济型酒店的定位——当摄影师建议他拿一根雪茄拍照时，他几乎本能地反应：“这跟汉庭的形象不符。”他开的车，不过是高级一点的大众。

直到汉庭上市之前，季琦都用“如履薄冰”来形容自己的行止——这四个字也是海尔张瑞敏从1998年起就挂在自己办公室墙上的。他说，做企业不容犯错。

在锻炼、阅读、交友诸多方面，他都表现得相当自律。看起来，他跑的是一程马拉松。

（原文选自《财富堂》2010年5月号封面报道，有改动。）

篇一 创业说：我乐意做一个创业家

在几个伙伴一起创业的时候，利益的划分特别重要，而且最好在一开始就明确下来，而且用契约的方式，即使将来有人反悔了，也有白纸黑字作证。因为你不知道创立的是一个什么样的公司，可能是未来的百度、未来的微软。

1. 我的生意模式:打猎、种树和农庄

种庄稼相对容易，种树技巧性强一些，但要做个大农庄，就非常难。

从出校门起，我做过三种不同种类的生意，概括起来挺有意思。

最开始是卖电脑和做系统集成，一个个订单去争取，一个个项目去打拼，要不停地销售、公关。那个时候，喝不完的酒，吃不完的饭局，肚子一天天圆起来（啤酒肚），血脂一天天高起来。年轻的时候还可以仗着身体好，有点本钱，拿着青春赌明天。

这就像打猎，每次出门不知会碰上什么？也不知道能打到什么？是兔子？是野猪？还是老虎和狮子，运气不好也会空手而归。碰上兔子，第二天还得出去寻找猎物，否则养不活大家；碰到山羊、麋鹿那是最好；要是碰上野猪、老虎，有时还会受伤，弄不好被它们吃掉也有可能。

打猎会一直处于紧张的状态中，吃了这顿愁下顿，一直在奔波，努力维持着最基本的生存。勤奋和努力也能够过上殷实小康的生活，但不会“发财致富”。而且生活的质量不高，年纪大了就拼不了了。因此，一直努力从这种状态中走出来。

后来和几个朋友一起弄了个携程网。搭好框架，确立了行业地位，生意自然来了。平常也不用去喝酒应酬，维护好服务平台就行。这有点像种树。树种下，只要根基扎实了，树长得足够高，能够得到足够的阳光雨露，就可以享受它的果实了。

再后来做经济型酒店，选址、装修、日常营业，又有点像开荒种庄稼：在合适的位置选好地方，平整、播种，日常维护和料理，一季收割一次。不需要象做项目一样去“讨生活”，但要在合适的地方，选择合适的庄稼品种来种（选址和产品类型）。选错了，后期再辛苦也是徒劳。就像华东种植甘蔗，就会因为过多的雨水和不充足的光照，甘蔗的含糖量不高；而选择喜水好阴的水稻确实是最合适。

土地的平整和播种（设计、装修）也非常重要。如果开荒出来的地块是块“漏地”（渗水、异味等隐性装修毛病）——不储水，那么水稻就会因为缺水而产量很低；要是播种过密（房间太小），也会因为没有足够的阳光和养分而营养不良；秧插得太稀（房间过大），又会影响产量。而日常的维护（日常经营）也非常重要，既要灌溉、施肥也要除草、灭虫害，任何一个环节没有做好都会出问题。

当然，遍布全国的连锁酒店就像大农庄，大兵团作战，规模化运作，需要专业的管理，先进的技术手段来支持。

种庄稼相对容易，种树技巧性强一些，但要做个大农庄，就非常难。尤其在中国这个古老的农业社会中，发展现代农业绝非易事，但这也正是我们的机会所在啊！

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《一辈子的事业》季琦 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/12.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

