# 我想开一家卖幸运的店作文(汇总13篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2023-12-30

*我想开一家卖幸运的店作文1有些人想开花店，有些人想开宠物店，还有些人想开超市……可我的理想是开一所学校。我的学校非常与众不同，是一所老年大学。这里开设的课程非常广泛：有厨艺课，舞蹈课，手机应用课……对门张大爷，刚来时对做饭一窍不通，每次吃饭...*

**我想开一家卖幸运的店作文1**

有些人想开花店，有些人想开宠物店，还有些人想开超市……可我的理想是开一所学校。

我的学校非常与众不同，是一所老年大学。这里开设的课程非常广泛：有厨艺课，舞蹈课，手机应用课……

对门张大爷，刚来时对做饭一窍不通，每次吃饭时都拿着儿女给他的钱去饭店吃。自从上了学，他的手艺一天比一天好，过年过节时，亲自下厨，做了一大桌子菜，儿女们吃着菜都叫好呢！

楼下李奶奶，身体不好，平时总喜欢看别人跳舞，现在上了舞蹈课，走路都不用拿拐棍，十几个老奶奶都争着让她教自己跳舞，李奶奶天天脸上都挂着花儿一样的笑容。

楼上万爷爷身体非常健康，经过两个月的努力，还学会了打篮球。运动会上，篮球赛上，他总是用高深的技术为自己的团队赢得比赛。

我想用我的学校让这些老人拥有快乐晚年，生活能自理，不让儿女操心！

**我想开一家卖幸运的店作文2**

我要开一家“充满希望”店。

如今的商店十分的多，有卖文具的、卖玩具的、卖家具的、卖体育用品的、卖手机的、卖书的.……应有尽有！我也想开一家店，但这个店可不一般，因为它卖“希望”。

我卖“希望”可不是随随便便就卖给别人，而是给那些需要它的人，而且希望也是很难很难得到的，不仅要坐着飞机去上帝那里进货，还要隔三差五地去说好话、送礼，不然就进不到货。

“希望”进货很烦，装修我的小店也很烦，我想了三天三夜才想到了一款让人充满“希望”的装修方案：首先呢，一定要十分可爱：我要用粉红色的木板做地板，因为我有一颗非常纯的少女心，然后呢，我那宝贝小店一定要高端、大气、上档次才能配得上我——黄金！我要用黄金来布置小店，我太有钱了！展示我“希望”的柜子一定要棒棒哒，我要用水晶来做柜子，一做就三个。接下来，我需要一个储存间，它当然是在我小店的后院了。对了，说到后院，我还没布置我的小花园呢，花园里一定要有很多朵不知名的小花，有很多不知名的小草和小树。

装修好了，要招员工了。经我朋友介绍，我一下就看中了三个人——成功、刻苦和勤奋。成功之前当过会计，就让他当会计，刻苦当营业员，勤奋当招待客人的小姐。你问我当什么？我就当那个数钱数到手麻的店长。

总算可以开业了，我太激动了，一夜都没睡好觉。开业那天，我开心地敲锣打鼓迎接客人，走近一看，他们都是失学儿童、失恋人士、失业人员，还有乞讨者……你问我为什么要让他们来我的店，我告诉你：他们才是真正需要“希望”的人！

那些失学儿童，我会卖给他们“渴望知识”的希望；那些失恋人士，我会卖给他们“相信爱情”的希望（别怪我太成熟）；那些失业人员，我会卖给他们“重振旗鼓”的希望；那些乞讨者，我会卖给他们“相信生活”希望……

终于有一天，我破产了，因为所有人都拥有了“希望”，不需要到我店里来买“希望”了，他们活得都很开心。虽然我破产了，但我认为一切都很值得！

**我想开一家卖幸运的店作文3**

我想开一家宠物，给动物们创造出最好生活，保护它们，让它们过上幸福生活。所以，这家店就叫“宠物的幸福之家”吧。

当你在远处看时，它只是一个普普通通的小店，和其它的店没什么不一样的，但当你走到近处时，才知道，在这里，宠物们的生活实在是太好了，吃的是最好的，玩儿的是最棒的，睡的也是最柔的。最好的是，价钱还便宜，许多宠物的主人，都会将宠物寄托在这里。而这个正在给一只牧羊犬喂食的帅小伙儿，便是这家宠物店的店主——孙祥宏。这位店主不仅知道每种动物爱吃什么，还很善良。当他遇到一些流浪狗、流浪猫等没人管的小动物时，便会将它们抱回店里，细心照料，等待着合适它们的主人。

每当店主抱小狗或小猫时，店员们都会说，老板，又抱回一些小动物啊。老板则每次回应他们说：“嗯，我从小到大就喜欢这些小动物，不想让它们流落街头。我也坚信，它们也是有像人类一样的智慧的。”要是遇到合适的主人牵走流浪狗或流浪猫时，老板便会开心地露出笑容。于是我想开的一家宠物店，充满爱心的宠物店。

**我想开一家卖幸运的店作文4**

每个孩子都有过想开一家店的童年梦想。我也不例外，小时候总想开一家饭店，可当我慢慢长大了，想法也渐渐改变了，我想开一家温馨的宠物店。

宠物店的名字就叫——心心相通。我总在心里一点点搭建它的样子。一进屋，一间超大的门厅，两间大房间并排向你迎来，一边是小猫的家，一边是小狗的家。让每只宠物都如同回家一般温暖。

我之所以要开这家宠物店，是有故事的。小时候，我总会看见小猫、小狗流浪街头，所有人都不把这一条条鲜活的生命放在眼里。但是流浪动物的哀嚎，我听见了。我就下定决心，用我自己的力量去帮助它们。有一次，路过公园时看见了只小狗，眼含热泪地卧在草丛中。早已没了生气，早已没了它最初的颜色。我见它可怜，就带回了家里，给它洗了个澡，才发现它脚上竟然扎进了一些玻璃碎片，我急忙把它送到宠物店，那里的医生耐心为它包扎，也许就是那一瞬间，我坚定了想开一家宠物店的想法。

每个动物都有灵性。它们的生命也是生命，让我们一起保护它们，不去伤害它们！

**我想开一家卖幸运的店作文5**

我的理想——在电子商务的世界炫舞（从里面截取几段吧，字数多，为你好选择，为了给你下载，我花了很多财富值。记得给我满意答案啊）

（我的兴趣爱好与理想职业）

生活是精彩的，未来的世界是属于我们的。光阴似箭，转眼前我们已不再是当初的懵懂少年。我们即将走向社会，我们将要承担起属于我们的责任。

身处大学的课堂，我们在面对即将走向社会的事实的同时，我们更需要掌握更多的知识和能力。

选择了何种专业，对我们的未来的工作和人生也是一个很大的影响。

我很庆幸，我选择了电子商务，我的未来必将在电子商务的世界精彩无限。

从小，我就对信息类、现代化处理生活事务表现出很大的兴趣。那是经常畅想的一件事就是足不出门就能得到自己想要的东西。对于小时候的我来说，这样的事几乎是很遥远的。然而梦想并不遥远。伴随着我慢慢长大，我渐渐的开始明白什么叫信息，怎么用电脑查东西……然后终于有一天，“网购”“开网店”之类的词闯入了我的脑海。

20\_年6月9日高考结束，我开始面临人生的第一次抉择。

这段时间是很难熬的一段时间，我的成绩不是很理想，可又必须选择一个合适的选择。

偶然一天，我在新华书店看到了一本刚出的书：《一句顶一万句》乎颤。这本书是关于马云的。马云是电子商务的一个传奇，他的成功和经历让许多人对他钦佩不已。是这本书很大的影响了我的专业选择。

书中马云透露了阿里巴巴以及自己成功的秘诀，那就是梦想、学习和坚持。

他说： “第一你自己要相信，就是‘我相信’，‘我们相信’；第二是坚持；第三，我们学习，第四，我们做正确的事和正确的做事——正是这四个关键使阿里巴巴 走到现在。”在马云看来，人必须要有自己坚信不疑的事情，“你没有坚信不疑的事情，那你不会走下去的，你开始坚信了一点点，就会越做越有意思。”他告诉灶返与别人，自己坚信的是，互联网会影响中国、改变中国，中国可以发展电子商务，而电子商务要发展，则必须先让网商富起来。 除了理想外，坚持也是马云非常看重的一点，“很多人比我们聪明，很多人比我们努力，为什么我们成功了，我们拥有了财富，而别人没有？一个重要的原因是我们坚持下来了。”他笑称，有的时候傻坚持要比不坚持好很多，如果空有理想，没有坚持，理想将变成一种痛苦。 学习能力，也是阿里巴巴不断成功的要素。“中国经济、世界经济互联网加上我们的年轻，如果我们不学习，不成长，我们对不起自己，也对不起这个时代。” 与之同时，马云也表示，成功还需要选择好正确的方向，“如果方向选错了，你做的越对死的越快，所以我觉得我比较幸运，阿里巴巴选择了一个正确的方向—电子商务，互联网这个方向，但是做错了，可能也不行。”

（对专业的认识和分析）

选择电子商务不单单是因此，更主要因为，根据从小到大所受知识的影响，我认为未来的趋势信息化的社会，未来的商务是电子商务化。有这么一句话：十年后，你要是再不做电子商务的话，那么你将无商可务。由于现在人们生活水平的提高和现代化生活方式的改变，人类未来的生活方式必将发生巨大的变革。而电子商务就应运而生的新型方式。

学习电子商务将近一年了，这一年，我对电子商务的理解也渐渐加深。

电子商务通常是指是在全球各地广泛的商业贸易活动中，在因特网开放的网络环境下，基于浏览器/服务器应用方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式。

电子商务的特点就是：它拥有更广阔的环境：人们不受时间的限制，不受空间的限制，不受岁辩败传统购物的诸多限制，可以随时随地在网上交易。 拥有更广阔的市场：在网上这个世界将会变得很小，一个商家可以面对全球的消费者，而一个消费者可以在全球的任何一家商家购物。拥有更快速的流通和低廉的价格：电子商务减少了商品流通的中间环节，节省了大量的开支，从而也大大降低了商品流通和交易的成本。同时更符合时代的要求：如今人们越来越追求时尚、讲究个性，注重购物的环境，网上购物，更能体现个性化的购物过程。

如此便是电子商务的一些显著特点。不仅仅这样，更因为电子商务生逢正时。

（电子商务的形式）

二十一世纪是信息化的时代，在全球信息化大势所驱的影响下，信息服务业已成为21世纪的主导产业，正引领着我国的电子商务不断的完善和发展。

20\_年，是我国电子商务继续快速发展年，电子商务已成为我国经济增长的助推器，他的广泛应用降低了企业经营、管理和商务活动的成本，促进了资金、技术、产品、服务和人员在全球范围的流动，推动了我国经济的快速的发展。如20\_年世界电子商务交易额达万亿美元，占全球商品交易的18%。目前，电子商务的应用已经成为决定企业国际竞争力的重要因素，总量规模也不断变化，并影响着未来商业发展模式。面对世界电子商务的发展和变化，电子商务人才的紧缺使电子商务将面临着严峻挑战。

虽然我国电子商务发展起步较晚，但势头较强，政府也在积极推进电子商务的发展，政府级电子商务总体框架基本确立，调查显示，目前中国1000万中小企业中，已有1/4的企业开始尝试并熟练运用电子商务工具；有关人士预测，随着国内新一代人的成长，到20\_年中国将会超过美国成为拥有最多互联网用户的市场，这也表明进行电子商务的企业大概会在明年迎来一个快速发展的高峰。到20\_年，中国电子商务市场总体规模将会达到万亿元，而B2B电子商务市场规模将会达到万亿元。 到20\_年，中小企业信息化投资将突破2300亿元。据专家预测，中国电子商务这几年的发展速度在40%，未来几年可能会超过50%。

以上数据显示，我国的电子商务正如火如荼的发展，一些成功的事例表明，中国的电子商务大有希望，海尔电子商务的成功就是其中的一例。然而，行业电子商务将成为下一代电子商务发展主流，特别是在加入了WTO后，中国市场将更加开放，企业导入电子商务的比例将持续增加，中国将成为电子商务在全球发展最快，潜力最大的地区之一。

（电子商务专业学生当前的就业情况分析 ）

近年来，随着全球电子商务高速增长，我国电子商务也急剧发展，使得电子商务人才严重短缺，由于互联网用户正以每年100%的速度递增，该行业的人才缺口相当惊人，预计我国在未来10年大约需要200万名电子商务专业人才，从社会调查实践来看，绝大多数企业(多为中小企业)已陆续步入电子商务行列，采用传统经济与网络经济结合的方式生产经营。根据这个现象，可以知道中小企业步入电子商务行列急需电子商务人才，所以电子商务就业前景是有希望的，国家政策正在大力支持电子商务的发展，商务部已经对电子商务给予极大重视。

据统计，我国登记在册的电子商务企业已达到1000多万家，其中大中型企业就有10万多家，初步估计，未来我国对电子商务人才的需求每年约20万人，而我国目前包括高校和各类培训机构每年输出的人才数量不到10万人。人才总量不足已成为制约我国电子商务发展的瓶颈。总之一句话：电子商务人才欠缺。

（自我评价剖析、优势劣势、职业定位）

我性格比较外向，对新生事物比较感兴趣，同时对信息经融类专业也有很大的兴趣。从初中到高中又一直担任班长，具有一定的凝聚力和组织能力。但是最大的一个缺点是耐心不大。我相信，以极大的兴趣按照自己的目标投入到对电子商务的学习实践中，一定会成功的。结合自己的性格，然后是电子商务人才分为技术型人才、商务型人才和综合管理型人才，而综合管理人才岗位方向细分又分为：1、电子商务平台综合管理（代表性岗位：电子商务项目经理）：这类人才要求既对计算机、网络和社会经济都有深刻的认识，而且又具备项目管理能力。 2、企业电子商务综合管理（代表性岗位：电子商务部门经理）：主要从事企业电子商务整体规划、建设、运营和管理等工作。

结合我自己的性格爱好以及职业理想，我梦想自己将来能够成为电子商务中的电子商务平台综合管理类的精英人才。

（实施战略职业规划确定目标）

我的最终梦想是有朝一日建设一个中国最大的农业电子商务交易平台，三农是中国的根基，对中国的经济建设具有巨大的影响。同时，当下我发现，移动电子商务市场还有巨大的市场空白，也许这也是个锲机去做出一番事业。电子商务是我未来的梦想舞台，报效祖国也应该是大学生的责任义务之一，梦想和现实结合，我要努力的为此补补落实前进。以下是我认为需要为此做出的一些努力和目标战略：

电子商务行业对人才的综合性提出了很高的要求，为了能够更快适应工作岗位的要求以及企业的需求，在技能学习和能力锻炼上更应该做好与社会对接，作为电子商务学生应从以下几点着手：

1、在学习理论知识的同时应该加强电子基础应用技术、商务实战和专业电子技术实践。电子基础应用技术是就业的最重要障碍，所以我要努力的学好这方面的知识。

2、多实践，多动手，多操作，多向第一线电子商务实践学习。

3、比如逛逛网上书店、到论坛参与讨论、建自己的个人主页、申请博客空间、搜索网络信息、参与网上拍卖等等，在参与中体会互联网对传统商务、学习、生活的影响。比如，经常有同学问老师一些专业性问题，或者一些小的技术问题，要一些电子商务资料，

**我想开一家卖幸运的店作文6**

导语：假如要开一个小店，大家想开什么样的呢？一起分享下吧。以下是500字作文：我开的小店，欢迎各位的阅读与参考。

作文一：我开的小店500字

我的小店建在王家湾的十字路口在那里建店在好不过了，交通便利，人来人往!

我的店是的个面包店，店名叫做“我爱面包”，一共180平方，两层楼，结构是这样的，上宽下窄，一楼80平方是给客人选面包的，二楼100平方，其中的60平方是给家人亲人享受时品，还有40平方是给浪漫情侣用烛光晚餐的.

我谈察准备这样装饰，门口有店名，呈裂侍指现出爆炸型的图案.门口的店名有彩色的光灯，每各10秒钟换一种颜色，一共有四种颜色，分别是s“红 蓝 黄 绿”广告牌的左下方还写着U“肆配全心全意，做到最好”店里一楼墙上刷粉红色，给人一看就有一种温馨感，二楼墙上粉刷成青色透点红色，给人一种赏心悦目的完美感，墙上还装饰着一个心愿牌，把顾客的愿望都写下来，每人都可以与对面的人相互交流，还可以与一家人共进食品，在他们的正上方有着一种友谊灯，它是黄色的.

浪漫情侣的座位还隐约着一种透明的窗帘， 他们的上方还有一种兰色的灯，每个情侣座上都有一种传呼器.

另还有优惠活动，只要办理两百元的VIP卡，就送50元的消费，任何节日就打八折，圣诞节期间，本店还推出很多优惠活动，

本餐厅还推出中餐，西餐.祝顾客们吃的开心。

作文二：我开的小店500字

如果有一天，我拥有了一间小店，我一定会精心地打理它、经营它。

我要把小店开在山顶上，店名就叫“休闲小屋”，因为我想开一个休闲型的小店。它大约有一个普通教室教室那么大，里面的墙壁是淡粉色的，店门口挂着一串串清脆动听的风铃，温和的山风吹来或是客人进出，风铃都会奏出一串串动听的旋律。

对了，还要告诉你，我的小店还另有乾坤呢!里面有一个餐厅，虽然不大，但它却能让游人们用餐后继续欣赏这山中美丽的风景。当我想到客人在我开的小店中凝视着美景，嘴角露出不经意的微笑时，我会感到由衷的快乐。

也许有人会对我说：“小小年纪就想着赚钱，不好!”其实呀，这个问题我早想过了，我开小店第一不是为了赚钱，而是为了方便游人愉悦身心。我都想好了，在我的小店里，为游人供应免费的茶水，当游人爬到山顶肯定都渴了，我会奉上香甜的免费茶水。休息好了，客人可以自愿在我的小店里看看纪念品，我的小礼品绝对不贵。

我开小店，有一个想法，那就是把每个月赚的钱捐一部分给贫困山区的孩子们，让他们能够继续读书，生活不再受穷。我想到那时，许多人知道了这件事，都会认同我的善良，他们会来光顾我的小店，和我一起帮助更多的人。这就是我的小店，一个美丽善良的小店。

作文三：我开的小店500字

在二中附近，有一家名叫“欢乐笑笑屋”的小店。这家小店的店面上有许多搞笑的图片和字母。所以看到这家小店的店面装修的人，都会哈哈大笑。这就是我的小店，一家能让顾客真正地感到高兴和满意的小店。

我的小店里面的.装修非常特别。整个墙面都是以暖色调来装修的。那些桌、椅都非常搞笑。书架上摆放的商品，在五颜六色的灯光照耀下，显得格外耀眼，天花板上吊着许多会发光的小星星河只要一按开关就会发出“咯咯咯”笑声的笑笑娃。

也许你还不知道我经营的是那些商品吧?“哈哈”告诉你吧，我是经营搞笑玩具和劝别人改掉坏习惯的玩具。搞笑玩具会让有烦恼的人忘记烦恼，感到轻松、快乐。劝别人改掉坏习惯的玩具会让爱吸烟、爱喝酒的人，远离烟酒。有一种玩具是一个打火机，这个打火机和真的打火机一模一样，只是里面是水。你可以用这个打火机和别人开一个小小的玩笑。还有一种玩具是一个跟肺一样的烟灰缸，只要放一根烟在里面，就会发出咳嗽的声音，再放一根烟，就会发出一命呜呼的声音。只要人人都有这个玩具，就没有人会吸烟了。

虽然我的小店里卖的东西都非常好玩，可是没有多少人知道这个店，顾客并不多。于是，我想了个方案。第一步：到处宣传，让更多人知道我的小店;第二步：做促销，满80元，送一个30元的玩具。果然，这些办法又吸引了不少顾客，我的小店的生意越来越红火了。

我非常喜欢我的小店，我一定要经营好它。

作文四：我开的小店500字

假如我要开一个小店，一定要在学校门口开一个文具店，店名叫“天天来文具”。小店的面积不大约30平方米，但顾客盈门生意兴隆。

店里物品应有尽有：笔、本子、尺子等。只要同学们需要的，我的小店都有。10个平方放所卖的文具，5个平方当仓库，5个平方当收银台，还有5个平方装一个厕所。天花板上安2个灯，挂满漂亮的娃娃和书包。10个平方放几张柜子用作展览台，台上放笔、本子、尺子、修正贴等。收银台上放一些新品的笔具。本店新开张做活动。用喇叭录音放音说：“本店促销，买一送一，限时抢购，5天活动截止。”店牌上有一行字：本店促销，买一送一，5天活动截止，千万别错过;本店可积分一元的商品积一分，100分可积10元商品。

不一会，一个小女孩走进店里。我非常高兴，因为这是我的第一位顾客。我微笑着说：“小朋友您好!你需要什么，我能帮助你m吗?”小女孩怯生生地说：“谢谢您，姐姐。您这里有阳光考场数学二下吗?”我说：“当然有了。”我说：“打八折9元元，买一送一。”她说：“能送语文阳光考场二吗?”我说：“行。”接着小女孩给了我10元，我找了她2元。她疑惑地说：“姐姐您找错了多找了我一元。”我说：“您是我的第一位顾客，少一元没关系。”他高兴地说：“姐姐您真好，再见。”我微笑着说：“欢迎下次光临。”

我开的小店成功经营了第一笔生意，后来生意越来越好，受到了大家的好评。

**我想开一家卖幸运的店作文7**

亲爱的朋友、网友，大家----网上好！

我可以问大家一个问题吗？石头怎样能力在水上飘起来？

海尔团体首席履行官张瑞敏，在一次中层干部会上提出这样一个问题：“石头怎样才干在水上飘起来？”反馈回来的答案五花八门，有人说把石头掏空，张先生摇摇头；有人说把它放在木板上，张先生说：“没有木板”；有人说石头是假的，张先生强调“石头是真的”......终于有人站起来答复说：“速度！”张瑞敏脸上露出满足的笑颜：准确！《孙子兵法》上说‘激水之疾，至于漂石者，势也’。速度决议了石头能否漂起来。”

人生也是如此，没有人为你等候，没有机会为你停留，只有与时间赛跑，才有可能会赢。早起的鸟儿有虫吃，赶在别人前头，不要停下来，这是竞争者的状况，也是胜者的状况。是的，如果成功也有旅手捷径的话，那就是飞，时刻筹备飞。

进入二十一世纪，有的人基本感到不到：速度、变更、危机！所以当有人：学习、转变、创业时，他就看不惯！

请问：人跟马赛跑，谁跑得快？

“当然马跑得快啦！”

那我们人能不能骑在马上？

“能！” 叫：马上胜利！（或马到成功）

互联网是光速！开网店培训网站就是马----就是我们的坐下骑！

可我们的坐下骑经常有‘牛虻’在盯它的马屁股，怎么办？拍逝世它！持续扬鞭催马！

上仕悟到前方有路---他上路；

中仕看到前方有路---才上路；

下仕前方有人领路---他还不敢上路！

下面给大家讲一个网友传给我的笑话：联合国出了一道标题，请全世界的小朋友作答：“对于其他国度食粮缺乏的问题，请你谈谈自己的见地。”成果，没有任何一个国度的小朋友会答复这个问题。因为，非洲小朋友看完题目后不知道什么叫做“食粮”；欧洲的小朋友看完标题后不知道什么叫老镇枯做“缺乏”；拉丁美洲的小朋友看完题目后不知道什么叫做“请”；美国的小朋友看完标题后，不知道什么叫做“其他国度”；亚洲小朋友看完题目后，不知道什么叫做“自己的见解”。

我看了之后，苦笑了很久。我感到发明出这个笑话的人真有深度，这确切是一针见血的讥讽：我们确切从小不知道什么叫做“自己的见解”，多数人总要挣扎很久，糊涂很久，才发明，啊！本来我活的人生“似乎不是”我要的人生。

英国浪漫主义诗人雪莱有这样一句诗：“冬天来了，春天还会远吗？”即使你处在严寒的冬天，只要你心中有光，你就能闻到春天的气味；即使你被逆境所困，只要你心中有光，头顶的乌云总会被它所穿透；即使你被挫折和失败打翻一百次，只要你心中有光，你同样可以一百零一次站起来，把苦涩的微笑留给昨日，用不屈的毅力和信心博得未来。

海明威说过“人可以被撕碎但不可以被打倒。”因为只要你心中有光，任何外来的不利因素都颠扑不灭你对人生的寻求和对未来的憧憬。很多时候击败我们的不是别人而是对自己失去信心，熄灭心中那片有如火山般沉静的光。心中有光，那是信心的基点，那是力气的源泉，那是开启人生之路的探照灯，那是打开成功之门的金钥匙！ 成功必备的八种心态：

1）积极的心态:事物永远是阴阳同存，积极的心态看到的永远是事物好的一面，而消极的心态只看到不好的一面。积极的心态能把坏的事情变好，消极的心态能把好的事情变坏。当今时期是悟性的赛跑！积极的心态象太阳，照到哪里哪里亮，消极的心态象月亮，初一十五不一样，不是没有阳光，是因为你总低着头，不是没有绿洲，是因为你心中一片沙漠。成功吸引成功，民工吸引民工。华尔街致富格言：要想致富就必需阔别蠢材，至少50米以外。

2）学习的心态:学习是给自己弥补能量，先有输入，才能输出。成功是学习的过程。尤其在知识经济时代，知识更新的周期越来越短，过期的知识即是废物，只有不断的学习，才能不断摄取能量，才能适应社会的发展，才能生存下来。要擅长思考，擅长剖析，擅长整和，只有这样才能创新。学习是积聚财富的进程，是发明财富的过程.当今学习就是创收，学习就是创业。学习是留心你身边的事。读万卷书不如行万里路；行万里路不如阅人无数；阅人无数不如名师指路.

3）付出的心态：是一种因果关系。舍就是付出，付出的心态是老侍洞板心态。是为自己做事的心态，要理解舍得的关系。舍的本身就是得.小舍小得，大舍大得，不舍不得。而打工的心态是敷衍的心态。不愿付出的人，总是省钱，省力，省事，最后的把成功也省了。

4）坚持的心态：要坚持晋升自己。剩者为王。我曾为美国人做翻译，她说在坐的90%以上的人不能成功，我没敢翻译，后来她持续说了一句话我才清楚，因为 90%的人不能坚持。坚持的心态是在遇到坎坷的时候反应出来的心态，而不是顺利的保持。遇到瓶颈的时候还要保持，直到突破瓶颈到达新的高峰。要坚持出到底，不能输给自己。

5）合作的心态：合作是一种境界。合作可以打天下。强强结合。协力不只是加法之和。1+1=11再加1是111。这就是协力。但有一个1倒下了就变成了-11。足球场上最能显示合作的主要。成功不是打工，是合作，成功就是把积极的人组织在一起做事情。

6）谦逊的心态；去掉毛病，汲取长处。虚心使人提高，自豪使人落伍。有句话：谦逊是人类最大的成绩。谦逊让你得到尊敬。越丰满的麦穗越弯腰。

7）感恩的心态；感恩四周的一切，包含坎坷，艰苦和我们的敌人。事物不是孤立存在的，没有周围的一切就没有你的存在。教导网能发生宏大的效益，是多种因素造成的；中国电信供给的电信通道，游戏厅改为网吧，中心全民上网的政治环境，美国公司供给的四个平台，还有单一，高价钱的信息产品在市场形成的对照。是由于这些诸多种因素才干促使教育网的成功。所以我们要感激这一切。做的好是你们做的，做的一般是我们做的；做的不好是我做的。

8）回零的心态；重新开端。第一次成功相对照较轻易，但第二次却不轻易，原因是不能归零。长安团体的总裁，在东方之子接收采访的时候说了一句话，往往一个企业的失败是因为他曾经的成功。事物发展的规律是波浪前进，螺旋上升，周期性变更。用中国的古话，叫风水轮流转，经济学讲：资产重组。电视剧有句道白：生活就是不断的重新再来。不回零就不能进进新的资产重组。就不会连续性发展。

不应当有的五种心态：

1）投机的心态，后患无限。无奸不商。现在是诚信时代，不是过路财神，是锁定花费者，锁定人才。不断的选择开头，最后损兵折将。投机的公司总是吸引投机的人，投机的人总是期看收进大于付出。

2）侥幸的心态；应用别人的心态，掩耳盗铃。不脚踏实地，总想天上掉馅饼．

3）试试看的心态；一定失败.在一所学校教书不爱好，可再试一家学校，在一家餐馆打工不划算，可再换一家餐馆，但互联网是几百年才有的一次机会，丢掉了，是不会再有的，改造开放25年，我们已经丢掉了三次，个体户，原始股，还有房地产。机会的特点是，唯一性和时限性。他和普通的成熟的职业打工是实质上的差别。今年试试看，但明年连试试看的机遇都没有了。事物不是一帆风顺的一定会碰到坎坷。试试看不会开发出自身的潜能。试试看的人没有大幻想。试试看的成果是：进一步退一步，原地踏踏步，即是没提高。三试，两试，机遇就没有了，永远的失去了。

4）依附的心态；终极被人当累赘甩掉。所以要相互合作，不要依附。要把事业当做自己的事业。人当自助。

5）回本的心态；当你的回本目的完成的时候，你自然就会停下来。为什么有的贵族会自杀，其原因之一就是是因为空虚无聊，是因为目标完成了，没有奔头了，所以目标必定要定的远大。回本的心态会挡住你真正的未来和价值。

准确心态

对于从事营销的人来讲，成功，100%都是因为我们的态度！这是一个恐怖的结论，也许让你觉得震惊。但事实就是这样，今天的态度，决议明天的成功。

1、一个决心: 开网店培训事业有多大呢？要说大就大，要说小就小。小到什么水平呢？小到了一个仅仅需要下一个360元的决心；只有如此，我们才有资历、有权利来跟大家分享一个好的事业，但360元的背后有一个大的决心。网络本身无国界，无地区限制，开网店培训同时兼具互联网时期四大趋势，是一个有无穷活力的朝阳行业，做起来也是一个非常浩瀚大气的事业，而且非常有社会意义。我们选择了一个既改变自己，同时又转变生涯的途径，而这个途径暂时被很多人反对和不懂得；当我们开端举动动作的时候，四周确定会有一些闲言碎语；确定有一些阻碍，这时，我们就须要有两关要过：

A、冷水关今天，你在朋友那懂得到开网店培训时，听得心潮澎湃，兴高采烈，回到家后逢人就说，见人就讲开网店培训，这是不可以的，由于你自身只是初闻开网店培训项目，本身就不了解全面，更谈不上往返答新朋友向你所提出的问题，回答不上来，就给讯问你的人造成了一个假象，这是个圈套；尤其是你的家里人，他们常会说：你不行啊，可别干啊，别傻了，你基本就不是做开网店培训的这块料，哪还有那种好差事要你去做，赶紧老诚实实上你的1500元钱的班吧，一瓢冷水下来，你还能从事开网店培训事业？在当今这个年代里，作为一个我们不懂得的东西，99％的人总是本能地反对与否认，他们只想显示自己比他人成熟和高超，而不想抽出一定的时间去费力的懂得一件事情的实质、本相、全进程，那些好心的长辈、朋友是如此，各单位的引导更是如此，他们以为他们天生就比你高超和聪慧，其实恰恰相反，你能选择开网店培训事业，就是一种先知先觉，你选择的是一种发展趋势,你比他们不知要高超多少，因为他们是从上往下看，看到的只是你这个小人物和你脚下的一片不足为道的土地，而你是从下往上看，看到的是他头顶的更辽阔的蓝天。对于我们刚刚自己树立起来的决心，一闪而灭。反过来请大家想一想，人的一生要选择一个自己准确的性命途径，他有多难；我们常梦寐以求地希看自己能过上比现在更美妙的生活，也都愿望自己能获得更大的成绩感，但是假设真有成功的机会来到你眼前的时候，你敢不敢去把握呢？对于天天妄想有良机来到身边，不敢把握现有机会的人，永远只能幻想成功，而不能到达成功。大多数人总以为自己是平常的人，只配享受平常的滋味？其实在人生的旅途中，大多数时候是您在扶持着别人向前行走，比如您单位的上层人物，您只是替某些人逢山开道，遇水搭桥,’.悲耻の信仰，甚至做桥墩和桥板，让别人轻松顺利的走向更高一层，他们的成功您替他们干了一大半，而自己一生却碌碌无为、平平庸淡，难道你不感到遗憾吗？人的一生漫长而又短暂，你应当自己主宰自己的命运，把握住属于自己的良机。可以想一想，当冷水泼来的时候，你敢不敢选择？面对我们一生，我们总不能老这样默默无为；你是想捉住机会，尽力拼搏，挣得一辈子的钱呢？还是想一辈子拼命挣扎的去挣钱？从精力上斟酌，从我们的生活上斟酌，你是想苦一时呢？还是想苦一世呢？所以我们一定要过这个冷水关。马克思说：“只有在那曲折的小路上不畏艰险奋勇攀缘的人，有盼望到达辉煌的顶点。”

B、面子关我们是把一个好的项目分享给你的朋友，我们不会把一个好的项目推广给一些不需要他的人，也不是象现在的大街上那种叫卖，买的买、卖的卖，这跟倾销绝对不一样的；我们事业是在辅助别人获得成功的同时，自己也就获得成功！所以，要过面子关。今天我们向别人分享开网店培训项目，我们是在向别人沟通一种新的观念，告知别人一个商机、一个机遇，分享是一种信息时期的理念和文化，这是非常有品味的事业，假如对方不是差未几层次的人，我们还不屑可对方讲呢！

2、要掘一个良心:

当开网店培训项目摆在你的眼前，当一个事业来到你眼前的时候，你怀有一个什么样的心态是相当要害的，我曾经问过有很多人：你做了这个事业，你有没有升级高级学员? 他们说还没有。我感到，没有升级就违反了自己的原则，你都没有成为一个真正的学习者，项目的受益者，你有什么底气向你的朋友介绍呢？首先，我们要尽早升级为高级学员，这样满十元就能直接申请支付，尽早成为受益者，这样越做越有信心，你就会被开网店培训事业所激动，你就会不由自主地向您的朋友分享开网店培训的优越制度，而且是从心坎自发的行动。因为分享是人类的本能，我们遇到了一个好的项目，你就会不由自主去推广给你四周的人，甚至是一些白发斑斑的老人，只有这样，才不会违反开网店培训的主旨，因为她是有感而发，以感动人，以理服人的，因为她是给人们一个优良的、知识丰盛的、内容健康的、激发潜能的、可以创业的平台。

3、要有信念:

信心对于一个人的一生非常主要的，我们可想一想在我们20岁的时候，我们有非常强的信念、雄心、甚至野心，那个时候我们想的是：“我们要上大学、要出国留学、要有屋子、汽车、要转变目前的生活；为什么随着年纪的增加，信心慢慢地、慢慢地被磨去了呢”，那是因为我们在现实生涯中遭遇了太多的挫折。人的信心跟动物是一样的，今天在坐的各位，你们能不能给自己下一个决心，拥有一个良心的同时，再发掘一个我们生来俱有的那种信心。有人天天只想着柴、米、油盐酱醋，都不敢去想其他的事物？一个巨人曾经讲过这么一句话；“成功的人想着如何改变现状，才会比现在活的更好，失败的人总在想着如何坚持现状，才不致于没饭吃。 ”更有一些家长们，他们把自己的信念寄托在孩子身上；所以天天去接送孩子上学，休息时，又领着孩子去学美术、学书法、上辅导补习班、学钢琴------他们都不曾想一想，在这个世界上，所有美妙的事物都是为我们筹备，要害的是还能不能勇敢地去尝试一下，要使自己拥有信心，往迎接美妙的生活。人类因有妄想而巨大，世界因有互联网而出色，开网店培训的未来不是梦而是可以美梦成真的，一个巨人曾讲过“只要我们人有幻想，我们一定能够实现”。所以我们必定应拥有一个生来具有的那种信心。

4、要有一个恒心:

开网店培训无形的是一种理念、文化，也是一种生涯方法，一种真正的活法，他是一个漫长的进程，但是跟我们一生的生活相比，他是比拟短暂的。我们倡导这样的说法：凡是做我们开网店培训事业的人,难~难~难~，都要给自己一年的时光，认真地做！“有恒心为成功之本”，每个人的智慧、才干、学识皆有所不同。但是成功一定要有恒心，也就是成功者雷同之处，就在于事业能够支撑到底持之以恒。实在，开网店培训事业也是考验一个人恒心毅力的事业；只要把握住开网店培训理念、学习好盘算机操作技能与开网店培训奖励制度，永恒地、快速地耕耘必定会成功的。成功、成功是须要脚踏实地，身材力行。持之以恒的。在这个世界上，真正能够成功的往往比别人多走几步的人。有一位成功学巨匠讲过：成功最简化的步骤就是：第一、选定你的目的；第二、废弃所有与你目的无关的东西；第三、接下来就是按邱吉尔的话去做：贯彻始终，永不废弃，直到胜利！

5、可贵的一个奉献之心:

做开网店培训就像一个回力板：你付出多少和得到多少都是相等值的，在这里，往往是那些勇于奉献的人，那些赞助别人成功的人，自己才能获得成功。人要报着一个一切以关怀和造福人类为本，进而在获得知识的同时获得财富。以上这就是我们所讲的拥有的五心(决心、良心、信心、恒心、奉献之心)，只有具备了这五心，我们就开拓了良好的远景，拥有了成功的基本。

6、做自已事业的心态：

由于开网店培训是一项事业，它绝对不是一份打杂的工作。假如从事一份工作，天塌下来，有老板替你撑着；今天是来从事一项事业，而且是给您自己做的，您自己就必需对自己负完整的义务。所以在我们首创一项新事业的初期，碰到再大的艰苦也要保持，不能废弃，这就所谓地象一个投资十万甚至几十万的工厂一样，能碰到艰苦就放弃吗？不可能地。开网店培训也是如此，他可使我们每位在不很长时光内成功，使你在事业和经济上胜利，因此这个事业是由自己来安排自己的。

7、要具备一个空怀回零的心态：

开网店培训事业一切都从头做起，不论是谁，甚至是本科大学生也得从头做起，他可以使每个人都能充足施展个人的潜能，它能改变一个人，也能培养一个人。人的一生所需要学的东西多了，活到老，学到老。教育培训是一项新事业，它是横跨网际网络市场和教导市场这两大市场的范围更大的市场，每个女生都有一个公主梦，这项事业是当前世界最大的发展趋势。因此，每个学员都要不断的实践和学习，只有从实践中学习，脚踏实地的来做，从零开端，汲取老师的精髓，能力有收获。

8、做好经受磨难的心态：

人的一生做什么事，都不可能一帆风顺的，都有酸甜苦辣，路是人脚踏实地走出来的，不可能会有不劳而获的事情。世上是没有不劳而获的事业，没有不经受磨难，就可能获得成功的！

9、要具备一个成功者心态：

做我们开网店培训事业要积极，不要心急，要一心一意地去从事，不要三心二意，在我们遇到困难和挫折时，要持有一种乐观主义精力。所以当以后我们如果遇到困难时，不要愁眉苦脸，哀声叹气，这样的话对您下面的学员以及网络有极坏的影响！切记这一点。要具备一个成功者心态：各种行业都有成功者，别人能成功，我们就为什么不能。话又说回来，那只是时间上的差别问题，做我们开网店培训事业的人是没有失败的，只有放弃者。看就看您有没有真心投入。有一些人会说：“你们这个事业我不会做，做不懂。那么反过来讲，如果不会不懂，那就学呗！真谛面前人人同等的！没有任何一个人不学不做就能成功的。

10、最主要的是学习和复制的心态：

在分享推广开网店培训事业中成功的要诀就是四个个字：“学习”和“复制”。作甚复制，那就是100%的依照成功老师的方式去做，然后把我们自己从老师那所学知识原底本本的教给新注册用户，一代复制一代。有不少性情比拟骄傲的人会想：凭什么叫我们来听你的部署？我们有自己的办事办法，我行我素多好？实在这些人是大错特错，开网店培训事业尽不是谁管制谁的，又有谁有权利来管制他们呢？有一个做得非常优良的学员曾讲过这么一句话：“我改变不了您们，但我可以影响您们！凡是用心经营开网店培训事业的优良学员，是没有不成功的！成功永远保存给曾经付出的人。因为你一个人的复制力气和速度是有限的，如果你教会了10个人，这10个人再独立去发展新用户和你一个人往发展新用户的速度是完整不一样的，只有复制人才，我们才会越干越轻松，否则我们下面的用户越来越多，又不理解去复制人才辅助你发展，他们有太多的事情需要我们去解决，如果只有你一个人会干，会发展，那又有什么用呢？不是越干越累吗？另外我们这个培训事业重要是体现在教育上，假如大家成为注册用户后都不学习，在没有真正感到制度科学性的情形下就去推广，那又和骗人、拉人头有什么差别。再说别人会问我们的新用户，你们成为用户这么长时光是否学会电脑了，网页制造出来没有？开了网店了吗？赚到多少钱了？没有学会电脑的新用户又怎么去答复他们提出的问题？又怎么有说服力？我们的用户没有说服力又怎样去发展新的用户。长此下去就会形成新用户一蹶不振，发展迟缓，甚至不发展，最后就会造成抱怨老用户，抱怨学校的情形。

己所不欲，勿施于人。所以我们首先要自己学会电脑，然后不断复制下去，这样才能率领我们自己的团队健康、稳固、快速的发展。

自己有方式的人实在不是人才，只有教会别人怎么做的人------才是真正的人才。由于这是一个只有辅助别人成功，自己能力成功的事业。

**我想开一家卖幸运的店作文8**

在我长大以后，有一个伟大的.梦想——开一家学校！

我的这所学校可不是一般的学校，这是一所“老年学校”。什么意思呢？就是一所专门给那些小时候没钱上学的爸爸妈妈、爷爷奶奶们所开的一所学校。而教师们就是我们的小学生，中学生。让他们和自己的爸爸妈妈、爷爷奶奶们一起分享学习的快乐。

开学第一天，不少爸爸妈妈带着一家五口来上学。我这个“校长”也亲自下来审视教学进度。因为小学生们不是正规的“老师”，也没有事先背课。所以讲课有点结结巴巴。但我看到家长们仍然是津津有味听讲，也就放心了。这所“老年”学校一时间口碑大火。客满为患，我干脆把操场空出来供大家使用。

其实，我只是给了一个家长倾听孩子发言的空间。平日里要想家长静下心来听孩子讲话是很难的。所以我开办了这样一所“老年学校”。有一位家长说：“听了孩子的发言，我不但学到了知识，还让我对孩子的态度发生了转变。”

这所“老年学校”让大人理解孩子，让大人学到知识，还让大人和孩子的关系更亲近了很多。

**我想开一家卖幸运的店作文9**

我从小爱喝奶茶，迷恋到喝一口就知道是什么味。于是我四处奔波，学到了各种制作奶茶的好方法，最后在一座很大的城市里开了一家很小的奶茶店。

有一天，一个小学生走进了我的店。他看了看菜单，点了一个“星球奶茶”。他喝完之后，便躺在沙发上睡着了。梦里，他真的成为了球星。在世界杯比赛中，刚开局就进了一球，接下来更是把对面控得死死的，最终以十一比零赢得了比赛的胜利。他还被一大群送花和要签名的粉丝给围住了……梦醒了，小学生幸福又失落地走了。

过了一会儿，又来了一个年轻人。他对生活很厌倦，于是点了一杯“外星人入侵奶茶”。不久，他也“呼呼”睡着了。梦里，他看见一只UFO伸出了魔鬼般的机械爪，将他年迈的爸妈抓住，扔进了船的底部。年轻人吓坏了立马就飞奔起来。可他最终还是被抓住，扔进了飞船……梦结束了，年轻人吓得坐了起来，背后早已被冷汗浸透。他又看见了店外的蓝天白云，小鸟在枝头上欢快的歌唱。他感叹道：啊！原来世间竟如此美好！谢谢你！”说完，便开心的走了。此后，来的人越来越多，点美梦奶茶的人越来越少……终于，美梦奶茶没人再买了。因为一时的美好，只会让你叹息世间的不完美，从而厌恶人间，逃避人间！

而那些喝了“噩梦奶茶”的人，从此开始觉得世间太美好了，所以开始热爱生活了！

**我想开一家卖幸运的店作文10**

长大后，我要开一家“回到童年店”。这家店，可以让老人回到那美好的童年。

我在想，这家“回到童年店”可以用怎样的方式开业？又用怎样的方式运行？

我想着想着，开始想我的“回到童年店”怎样开业：我希望我的这家店放着很久以前的游戏，讲着很久以前许多感人的故事，让在场的每一个人都流下感动的泪水，这样才能让许许多多的老人们相信这家店能让他们回到童年。

接着，我又开始想怎样让这家店运行：我觉得首先要让老人们讲他们童年时的快乐时光和感人的事情，这样我们才能了解老人们的童年，这样才能让他们更好地回到童年。紧接着，我们来到片场，拍出老人们讲到的事情，等过了几天，我们剪辑完视频，就会请那位老人来看这个视频，让他们流下感动的泪水。

然后，我又想了想，在这之间，会不会闹出一些笑话呢？比如说开业时会不会没有人冷场；营业时老人们会不会不愿意讲他们童年的故事……我越脑子越乱，我只好不再想这些东西，但是我最想让这家“回到童年店”给老人们带来快乐和感动。

突然一个人在喊：“快来吃饭了，陈佳锐。”原来是奶奶在喊我吃饭，我看了看墙上的钟，竟然从四点想到了五点多，这么长时间，真让我吃惊。

吃晚饭，我又想起刚才想的那些事，一颗种子就在我的心中发芽了，那就是——我一定要开出这家“回到童年店”，这是我的心愿！

**我想开一家卖幸运的店作文11**

有人想当可以抓住坏人的警察；有人想当可以每天都乘坐飞机的空姐；有人想当探索宇宙的科学家；可我想当一个没什么出息的超级商店的老板。

我想开一家超级商店，我要卖出世界上最好吃的方便面，这个方便面可以变得迷你型、甜甜的，也可以变得超级大、超级辣，它有一根魔法棒，当你往里面吸一口气，它就可以变成迷你方便面装在口袋，当你往外面吹一口气，它就会变得超级大，像一辆跑车一样。

我想开一家超级商店，我要卖世界上最好的篮子，这个篮子可以装下很多的东西，这样每个人就像一位大力士般提着篮子，篮子的上面有一个开关，当你按下开关，它就会变成一个大水盆，水盆就会自动放水在里面，接着自动清洗里面所有的东西。

我想开一家超级商店，我想卖出世界上最好的防雨雨具，无论下多大的雨了，当你穿上这一件防雨雨具，就能让你身上不沾一点水，它的旁边有一个遥控器，只要一按，它就会把隐形拉链快速地拉好，它呀，可神奇了，神奇在哪呢，它的后面有个小背包，当你一按，背包里就会出来一双长长的鞋套，穿上它就算你在雨中奔跑也不会沾到一点儿水。

我想开一家超级商店，我很喜欢这份工作，并且我要让每一个人都爱上我的超级商店，我的愿望一定会实现的。

**我想开一家卖幸运的店作文12**

我小时候常常幻想着长大要一家店，刚开始想开一家游乐场，因为我是老板，可以免费到里面玩。后来我又想开一家电影院，因为我可以自己坐在影院里，随时随地看着我喜欢的影片。不过，比起这些幼稚的想法，我还是想开一家咖啡馆。

我的咖啡馆名字就叫：时光花园。咖啡馆里还要有一个大大的柜台和厨窗，那里摆满我喜欢的甜品、咖啡和饮料。然后还要卖许多蛋糕，这样我也可以吃到自己喜欢的东西。我的咖啡馆成年人无法进入，哪怕这人十分有钱也休想进去！

我的咖啡馆为什么会这样，就是因为我每到一间咖啡馆都会发现一点也不适合小孩子们。所以我的咖啡馆要做得与众不同！小孩子来了都打折，店内的价格都比其它家便宜，还会送他们一些小玩具。

我的咖啡馆开业后，第一个进来的小朋友一定无比开心！他会点许多好吃的，坐在椅子上大吃特吃！最后还会来一声赞叹！第二个人一定会左瞅瞅，右看看。被那些柜子里美轮美奂的蛋糕所吸引！

我的咖啡馆不一定要很挣钱，只要来到这里的小朋友悲伤地进来，高兴地出去。用我的一点点力量去帮助他们，不让他们只有学习、补课的童年，而要把我这当成“解忧杂货铺”！先向我诉说那些烦恼，再用甜品来安慰自已！

等我长大了，一定会开一家这样的咖啡馆，把我现在的梦想变成真的，切合实际的。我一定要努力实现梦想，坚持不懈，加油努力，付出就会有收获！

**我想开一家卖幸运的店作文13**

一直以来，我都有一个这样的愿望：我想在一个巨大的树屋里面开一家时间商店。如果谁觉得自己时间不够用，就可以来这里买到更多的时间，觉得自己时间很充足的人，同样可以在这里把自己的时间给卖掉，他们既可以不浪费时间，又可以保存时间，但是这样付出的代价是不可估测的，且听我慢慢道来。

如果你觉得你自己的时间不够用，来我的时间商店，进入到时间仓库，请在大屏幕上选择买这个按钮，如果你选择了，一个向上的滑梯出现了。这样，你就可以进入第二步，进去之后，请选择买的多少，因为这一步是取决于你劳动的多少来给你分配时间的，请慎重选择。完成以后，就直接进入到了下一步，这时一个巨大的表格出现在大屏幕上，请仔细填写你刚刚买的时间的多少和你要去哪里劳动来换取你刚刚买的时间。怎么样，是不是也想亲自去体验一下呢！

我的时间机器，没有让你用任何金钱去交换，可是会让你付出比金钱更大的代价，因为不付出努力，又怎么会有收获。但是如果你后悔了，你将失去所有，而且你保存的时间也会一点一点地消失，也就是说，你将会一天天慢慢变老。

时间机器非常的方便好用。然而，这只是给那些特别需要时间的人准备的，建议我们每个人都要珍惜现有的美好时间，不要把多余的光阴都白白浪费掉了，请在买卖时一定要做慎重考虑。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找