



让一杯奶茶承载千万美元收获的创业梦想
感动自己进而感动世界的人生态度

一杯百万美元的奶茶

一段醇香诱人的创业旅程

[美] 特德·麦克米伦 希瑟·黑尔◎著
张棠◎译



中信出版社·CHINA CITIC PRESS

一杯百万美元的奶茶

一段醇香诱人的创业旅程

[美] 特德·麦克米伦 希瑟·黑尔◎著
马晓棠◎译



中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

一杯百万美元的奶茶：一段醇香诱人的创业旅程 / (美) 麦克米伦, 黑尔著; 马晓棠译.
—北京: 中信出版社, 2010.9

书名原文: Million Dollar Cup of Tea

ISBN 978-7-5086-2248-4

I. 一… II. ①麦… ②黑… ③马… III. 茶叶—饮料—食品工业—工业企业管理—经验—美国 IV. F471.268

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 143333 号

Copyright, © 2009 by Tedde McMillen and Heather Hale

Published by WBusiness Books, an imprint of New Win Publishing.

a division of Academic Learning Company, LLC

Simplified Chinese translation copyright © 2010 by China CITIC Press

Published by arrangement with WBusiness (R) Books through the Chinese Connection Agency, a division of The Yao Enterprises, LLC.

ALL RIGHTS RESERVED.

一杯百万美元的奶茶——一段醇香诱人的创业旅程

YIBEI BAIWAN MEIYUAN DE NAICHA

著 者: [美] 特德·麦克米伦 希瑟·黑尔

译 者: 马晓棠

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)
(CITIC Publishing Group)

承印者: 北京诚信伟业印刷有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印 张: 8 字 数: 142 千字

版 次: 2010 年 9 月第 1 版 印 次: 2010 年 9 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2009-4460

书 号: ISBN 978-7-5086-2248-4/F · 2048

定 价: 26.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84849283

http://www.publish.citic.com

服务传真: 010-84849000

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com



为什么要写前言？为什么不直接进入主题？

我必须承认我是从来不读引言或者前言的。我想我是太没有耐心了，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，既然你花时间阅读这一部分，那么我想利用这个机会感谢你购买和阅读这本书，并真心地希望它可以成为你心中的精品。

我的编辑告诉我，引言的目的是告诉读者我创作此书的原因。下面我对此谈一谈。

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，不仅因为我为我们卓越的公司感到骄傲，希望提升消费者对我们的俄勒冈奶茶公司产品的关注度，推动产品的销售，而且我希望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，你的激情在哪里？你的动力源在哪里？你的信念在哪里？事实上，你不必创建一家大公司，创建一家小公司会更好。如果你创建一家小公司，那么更容易解决相关问题，你在这本书中会读到相似情况，我称其为“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100万美元。

我也希望让你们了解我们所遭遇到的很多厄运，你可能会一边读一边摇头，自言自语：“哦，天哪，他们竟然应付过去了，太了不起了！”虽然我们遇到重重困难，不过还是成功了。我敢肯定我们的顾问中不止一个这么想：如果我们没有经历在泥池中摸爬滚打，弄得满身污泥，拼力将我们的产品推上与立顿、雀巢、星巴克等世界饮料大牌共舞的舞台，又哪有如今的成功呢？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，就好像在我们正需要帮助的时候，一个救援电话就打来了，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，或者是宇宙的力量，又或者是老人们常说的运气。

是的，我们时常遇到难题，但是我们自己爬起来，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。

前言 //V

第一章

收获 //1

- 01 结缘 //3
- 02 香甜奶茶 //5
- 03 品尝奶茶 //12
- 04 渐入轨道 //22

第二章

放入沸腾的水中 //35

- 05 转向专业化 //37
- 06 劣质蜂蜜 //46
- 07 蒂华纳奶茶 //59
- 08 大卫无意唤醒歌利亚 //64
- 09 除了钱还是钱 //76
- 10 数千个茶叶袋 //82
- 11 都是纸盒惹的祸 //88

第三章

泡茶 //103

- 12 安静品尝 享受美味 //105
- 13 贸易展会 //116
- 14 无菌包装与甜美的梦 //120



- 15 新的包装厂令我兴奋 //126
- 16 加速推广 组建合适的销售团队 //128
 - 17 令人迷醉的迈泰鸡尾酒奶茶 //134
 - 18 再次面临挑战 //143

第四章

增加有利条件 //157

- 19 运费 //159
- 20 蜂王被强奸了? //170
- 21 我竟然可以写作! //177
- 22 媒体的帮助 //184
- 23 寻找正宗的奶茶 //194
- 24 业务增长与品牌建立 //207
- 25 等等, 这不是我所要求的! //214

第五章

预测未来 //227

- 26 结束之初 //229
- 27 漂亮的转身 //235

后记 //239

致谢 //245





Million
Dollar
Cup of Tea

第一章
收 获

01

结 缘

20 世纪 80 年代末，希瑟在中国南京教授英语，她在签证即将到期前去印度体验异域文化，但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。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气息，她经常会想，不知那里的村民是否曾经见过外国人。希瑟身高 5 英尺 4 英寸（约为 1.63 米），虽然这种高度在美国并不罕见，不过在亚洲明显比所遇到的大多数人高。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 20 世纪 80 年代。

希瑟和她的一位朋友决定沿着巡逻队员走的道路徒步旅



行。有一次她们正在雾中大步前行时，突然看见一座棚屋，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，希瑟和她的朋友又饿又渴，所以当她们看见木制小长凳上放着一打煮鸡蛋时，她们高兴坏了。鸡蛋旁边放着小瓷杯，瓷杯里装满了香甜的饮品，那位老人将这种饮品称为“奶茶”。

希瑟喝了一杯便爱上了它，紧接着又喝了第二杯、第三杯。在她弄清楚这种饮品是什么之前，她已经连喝了13杯，对它已经着迷了。

此后希瑟游览印度期间，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，这给希瑟带来无穷无尽的享受。

在不同的地区，奶茶用的原料都有所不同。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，每一杯奶茶都给人以不同的享受。她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茶叶扔到一个奶锅里煮，再向锅里扔一把新鲜的香料。不过他们都会添加糖，制出的奶茶味道独特而又香甜可口。希瑟深深地爱上了这种奶茶。

* * * *

在结束了此次异域之旅后，希瑟回到美国加州大学圣克鲁兹分校攻读人类学。她在这个大学山脚下的一户人家租了一个房间，从她的公寓到学校有两英里的路程。一天，她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，她很兴奋。

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，那里很多的咖啡馆都出售她最喜爱的奶茶，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。

希瑟决定自煮奶茶。

02 香甜奶茶

“这是什么？”我问。“尝尝，赶快尝尝。”希瑟连忙说。我端起杯子抿了一小口。“嗯，味道与众不同，甜甜的，感觉有点异国风味。”我回答说。

我再次细细地品尝了一下这杯味道浓厚的热饮，试图回忆一下曾经喝过的相似的饮品，不过没有发现任何与之味道相似的。

“我不知道，”我说，“它很不同……我不确定我是否喜欢它。”“我经常做，”希瑟吹嘘说，“我的所有朋友都很喜欢它。”



我想要了解的是：这是什么饮品？从哪里找到它的？如何制作？“它是茶，”她解释说，“一种香甜奶茶。北印度人、俄罗斯人、波斯人，甚至斯瓦希里人使用的语言中都有‘奶茶’一词。在埃及，人们会在茶中添加薄荷。我是在印度发现这种饮品的，它也被称为‘马萨拉奶茶’。在北印度地区，人们煮牛奶时添加红茶和香料，放很多糖，那种奶茶甜得令人发腻。不过如果你在南印度地区点一杯茶饮料，只会得到红茶。茶是在 20 世纪 60 年代进入美国的，它首先出现在修行者的静修之地和社区。”

“什么是修行者的静修之地？”我问。

“哦，妈妈，你知道，它有点像嬉皮士的聚会场所，还有有点像印度教的寺院。甘地在争取印度独立的那段时间就生活在一个静修寺里。在 20 世纪 60 年代，这种场所规模很大。”

我说：“我很喜欢甘菊茶，也喜欢纯粹的红茶。然而我喜欢在上床之前喝一杯热的阿华田（瑞士著名麦芽饮料）。我怀疑（奶茶）这种饮料是否可以替代它们成为我的新宠。但它的确很有趣。”

* * * *

当希瑟首次将这种奶茶介绍给我的时候，我 48 岁，刚刚失业在家。我曾经在一家招聘公司担任经理，负责为当地的娱乐场所招聘、培训以及监管 200 多名领位员和门口迎宾员。我找工作找了很长时间，不过均以失败告终，所以我对找工作有点厌烦了。

我没有念完大学，年纪轻轻就结了婚，所以我下决心在50岁生日之前完成学院教育，拿到大学文凭。1993年9月，我进入了波特兰大学开始脱产学习。

我和希瑟同时成为学生。她之前已经完成了人类学的大学本科教育，所以她进入波特兰大学开始了城市研究的研究生课程，主攻方向是废弃物的循环利用。期间，她似乎将全部时间都花在为垃圾称重上。我和希瑟都很喜欢弹性的课程安排。

希瑟继续研究她的奶茶，并试图说服我相信这种奶茶有多棒。有一天，她对我说：“妈妈，我想我们可以销售这种奶茶。”“如果你是认真的，我很高兴帮助你。”我回答说。

希瑟听后很高兴，顽皮地看着我说：“我想给它取名叫‘俄勒冈奶茶’。”

“你怎么想到的这个名字？”我很吃惊她竟然已经考虑到这个层面。

“嗯，俄勒冈的咖啡文化很有名气。我想这种饮品名字中有俄勒冈能让它具有绝对有利的优势和以健康为导向的内涵。”

为一款产品命名是一个很重要的步骤。为了取得成功，你需要找到一个绝对没有任何负面内涵，又让人印象深刻的产品名称。俄勒冈奶茶就属于言简意赅的名称，我很佩服希瑟的直觉和眼界，毕竟整个创业理念都是她提出来的。

* * * *

为了确定奶茶的调配秘方，希瑟整天泡在波特兰市鲍威尔书店里。鲍威尔书店是世界上最大的图书销售商之一。希瑟站



在书店过道的中间查阅了所有关于印度烹饪的书籍。令她吃惊的是，这种奶茶虽然在印度很受欢迎，不过书店里关于奶茶秘方的书籍少之又少。

希瑟一边尝试着不同的原料和煮茶技巧，一边开始研制自己的调配配方。她坚持在配方中加入自己喜欢的口味——香草。她要求奶茶的口感要达到细腻润滑、芬芳可口、味道香浓，让人回味无穷。她想在印度奶茶和现代美国人的口味之间找到一种平衡——希瑟的目标就是让人们如她一样深爱上奶茶。经过大量的试验，经过无数次的品尝和检验，希瑟最终找到了满意的配方。不久我也喜欢上这种奶茶，它和阿华田一样令我爱不释手，甚至我的丈夫戴维曾经深信自己不会放弃黑咖啡，也在不知不觉中与他女儿一样爱上了俄勒冈奶茶，终于有一天完全放弃了他曾经固守的黑咖啡。戴维最后终于承认说：“如果你能改变我，你就可以改变任何人。”

* * * *

我准备好制作奶茶所需的一切物品，放在家里的碗橱中。希瑟儿童时期的卧室变成了我们的办公室，我们此前投资失败后剩下的办公必需品被搬到这里。我们不用担心房屋租金和企业经常性开支，公司的电话费和设备被纳入了家庭日常生活开支当中，由戴维这位从事建筑业的自由职业者负责提供。我们两个也没有为启动资金头疼过（这可能是因为我们都没有什么储蓄，我们每人有大约3 000美元的存款，这还来源于学生贷款）。

* * * *

在希瑟研发出基础配方后，我们不得不增大原料比例，增加生产产量。我此前阅读了有关原料增加后可能会发生的所有事故，所以在生产过程中我一直很谨慎。很幸运的是，无论原料增加多少，我们生产的奶茶质量均过关。

下一步是寻找原料供应商。我们可以从西夫韦（英国四大零售业巨头之一）以每袋 10 美分的价格购买到批量茶叶。我们附近一家名为“西北天然新鲜食品”的商店批发香料。

我们了解到，我们还需要进行一些检测试验，以使我们新产品的加工过程和包装达到最佳，包括对水活性和 pH 值的检测。我在攻读音乐专业的大学课程期间几乎没有学习过任何食品科学方面的知识。我甚至不知道如何开始检验，不过我在我们家附近发现一个食品实验室。我将一些奶茶样品带到这家实验室，并请求他们对此进行一些必要的检验。

我们在俄勒冈州注册了“俄勒冈奶茶”商标，接着又通过电话联系了相关的政府部门，查清楚我们必须遵守的法规，以及我们应该申请办理哪些许可证。在看过农业部门邮寄给我们的很多关于建筑规范、仓库以及环境卫生的文件后，我马上认识到我们不能在自家厨房生产奶茶，因为我们家养了一条狗和一只猫。所以对于我们的家庭小作坊来说，首要的是在生产第一批奶茶之前找到合适的厨房。

我知道我们这一地区的很多教堂有厨房，所以我给距离我们家最近的日落山教堂打电话，询问他们是否每周可以将厨房