

<<兄弟我在义乌的发财史>>

图书基本信息

书名：<<兄弟我在义乌的发财史>>

13位ISBN编号：9787545207149

10位ISBN编号：7545207149

出版时间：2010-10

出版时间：上海锦绣文章出版社

作者：Boss唐

页数：236

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>

<<兄弟我在义乌的发财史>>

内容概要

至少需要多少本钱，才可以自己做生意、当老板？

本书为您讲述一个真实、鲜活的案例。

BOSS唐的生意，从倾其所有，“投资”400元摆地摊卖袜子开始：卖袜子，做点焊，加工手镯，做进出口买卖，BOSS唐在创业初期折腾个不停，在各类小生意中寻找机会，一次又一次地倾囊投入，一次又一次地血本无归，一次又一次地重头来过，每次他都能汲取新的教训和经验，每次他都坚定地东山再起；资金一步步积累到2000元、3万元、十几万、几十万、几百万、上千万，直至挣得亿万身家。

如何选择最适合自己的小本生意？

如何找到买主？

如何在身无分文的时候赢得合作对象的信任？

如何盘活少得可怜的现金？

如何做不花钱的推广？

如何抓住一闪即逝的机会扭转局面？

如何识别助你发财的贵人？

BOSS唐几乎遇到了所有小本生意人都会遇到的难题与麻烦。

看完他在义乌的发财史，聪明的您立刻就会掌握，做小买卖发大财的门道和精髓，然后成功开启您的小本生意发财之路！

<<兄弟我在义乌的发财史>>

作者简介

Boss唐，靠400元起家的义乌富商。
卖过袜子，做过点焊，加工过手镯，开过作坊，现在已是一座义乌工厂的大老板。
属猪，生于70年代，祖籍安徽。

<<兄弟我在义乌的发财史>>

书籍目录

- 1、一天没吃饭了，两天没抽烟了，三天没洗澡了！
- 2、沦落到给小姐洗衣服，真伤人自尊
- 3、挣了一点儿给家里打电话的钱
- 4、亲人在家拮据度日，我在外贫困挣扎
- 5、我没忘，我是来义乌挣钱的
- 6、夜市卖袜子，我居然血本无归
- 7、没钱的家庭都相似
- 8、岳母下跪，我没法不离婚
- 9、连窝都没了，现在只能回乡下老家
- 10、我让全家人在村子里抬不起头
- 11、我发誓，我要发财！
- 12、逮着机遇就是财路
- 13、完了，老家也没法待下去了！
- 14、走！
- 义乌发财去！
- 15、典当行真能搞到钱？
- 16、为钱就不得不停地动脑子，财富与脑子的使用度成正比
- 17、给别人活路，说不定就是给自己出路
- 18、被迫又一次回到了起点
- 19、互联网让我看到了另一片天空
- 20、不能再等了，我要主动出去找机会
- 21、创业，需要贵人相助
- 22、起个步，先做起来
- 23、我终于淘到了第一桶金
- 24、好惨，这下亏大了！
- 25、振作精神，从头再来
- 26、父亲没能等到我的成功，就去世了
- 27、百善孝为先
- 28、想到了就要尝试一下
- 29、以诚为本，才能走得更远
- 30、能解决就是“利”，不能解决就是“亏”
- 31、留意商机，寻找新的突破口
- 32、千万别赌博，赌博败业
- 33、别装场面上的“牛”，多想实实在在的“利”
- 34、比钱更宝贵的，是经验与信心
- 35、女儿，爸爸爱你，所以爸爸要挣钱
- 36、我有了一个得力干将
- 37、别让诱惑使你背离了既定的目标
- 38、想在几年后得什么“果”，现在就要种什么“因”
- 39、聊几句生意经
- 40、心强大了，就没什么可怕的
- 41、认识了一个富婆
- 42、接下来，可有奔头了
- 43、美女找到个好婆家
- 44、生活过好了，更要时刻保持警惕
- 45、岳母给我打电话，开始夸我了
- 46、年关将至，我买了辆新车
- 47、过日子不是跟谁较劲
- 48、见了前妻，相对却如此生分
- 49、复婚，看来还是个遥远的传说
- 50、只要肯用心琢磨，多难的问题也能解决
- 51、帮客户，就是请财神
- 52、被动就会挨打，主动就会获利
- 53、凡事留余地，别把自己逼到死路上
- 54、时刻准备交学费
- 55、家是我打拼的力量源泉
- 56、和朋友做生意，可能你们的关系就完蛋了
- 57、有了200万，接下来怎么干？

<<兄弟我在义乌的发财史>>

章节摘录

1998年一开始，我并没想成为一个百万富翁，我的要求只是有份工作，有碗饭吃，有个安稳的家，但是社会一步步地把我“逼”成了富人。

从流浪汉到富人，我经历了太多，我知道自己不是个强人，而且我偏激地认为这是个大鱼吃小鱼的社会，强者生，弱者亡。

所以，我从一个弱者一步步走来，跌得头破血流。

我想说的是，我吃的苦、受的罪，与汗水交结在一起，悲喜交加。

那些往事，一件件历历在目……一天没吃饭了，两天没抽烟了，三天没洗澡了！记不清是哪一天了，反正是夏天。

我只记得自己一天没吃饭了，两天没抽烟了，三天没洗澡了。

我在义乌一个叫廿三里的镇上东走西逛。

我想找份工作，但没找到。

我不相信自己好手好脚的却找不到工作，但是那些老板看我瘦瘦弱弱的，又戴副眼镜，硬是不要我，说我文不文武不武的，没啥用。

那时是民工潮，不是现在的民工荒。

我两个月前来义乌时，是有工作的——在一家伞厂做学徒。

由于不知天高地厚地与人打赌，扬言如果输了，我就亲老板的妹妹一口，结果被刚好路过的老板听见了。

结果可想而知，我被赶了出来，两个月干了，一分工钱也没拿到。

我十分郁闷，我只不过说着玩，又没有实际行动。

但人家是老板，我再着急也没用。

唉！在家千日好，出门一日难啊。

我饿，是真的饿。

我走到一个工地，在那里的自来水龙头前喝了一口水。

看守工地的老头老远冲我喊：“喂！不能在那洗手！”我只好灰溜溜地离开。

穷困与饥饿，使得我的底气还不及那老头的十分之一。

我心想，我哪儿有那么讲究跑这儿来洗手，我是来喝“矿泉水”的。

古话说，人无远虑必有近忧。

好在我昨晚一夜没睡，在大街上捡了几十个煤球（估计是运煤车上掉下来的），不行时可以应应急换饭吃。

其实，这些天来，我也没地方可睡，最多就是在小区绿化带的椅子上躺一躺。

我有气无力地晃到镇子上，到一家快餐厅门口时，实在走不动了，那里的饭菜真的是太香了。

不怕你们笑话，那天的我特能理解朱元璋为什么将当年喝的“猪下水”称为“珍珠翡翠白玉汤”。

如果有猪下水，那天的我也会当山珍海味来品尝。

其实，这只是一家很脏、很破的农民工快餐店，供附近工地上的民工解决午饭。

换做今天，我是不会去那种地方吃饭的，更不可能流着口水、眼巴巴地瞅着流汗的民工们大口大口地蹲在地上吃。

我的脚不听使唤了，就是离不开那家快餐店。

我产生了一个念头：进去看看吧，可能有剩菜剩饭。

<<兄弟我在义乌的发财史>>

编辑推荐

《兄弟我在义乌的发财史》：最小小本生意实战圣经。

面对两夜来的尴尬局面，我又想了一个晚上，决定换块广告牌，把“十元三双”改成“十元四双”。

第三夜。
我在“十元四双”的牌子后蹲了三个小时，抽掉了十根烟，喊了成百上千嗓子，卖出的袜子数量依然是零。

创业之初，我与工人们称兄道弟，同吃同住，不像现在多多少少都讲点儿老板派头。

在头一年里，工人喊我都是直呼其名，从不喊老板，左一声大勇，右一声大勇，顶多加个“哥”字，我也从不介意，反倒感觉这样距离近，好管理些。

严格来说，我基本上不懂管理，是个门外汉，书上学的那套对于一个加工厂来说根本不抵用，算是对牛弹琴。

不懂只有慢慢摸索。

走一步，看一步。

有一天，一个小伙子到我加工厂来找他表弟，这人姓什么我都忘了，他表弟在我那里干活。

当天我也没留意什么，后来才听工人说他的表哥在台湾一家外贸公司上班，我顿时有种失之交臂的难受。

我对那个工人说。

我要请他和他表哥吃饭。

这家伙一听说有饭吃就来劲了，赶紧联系上了他的表哥。

一个周末，我们仨就聚在了一起喝酒。

我的目的很明显，就是要探听到外贸公司是如何经营的。

最主要的是打听这些外贸公司是如何找到客户的。

我也不知道前前后后傻乎乎地写过多少封E-mail其间又错了多少英文单词，但我就是不知天高地厚一次次地写了。

写完又异想天开地发出了。

只要有客人求购或经营“工艺礼品”类的，我见着谁就给谁发电子邮件。

小梅说：“好的。”

对了。

哥，我们现在有近200万了，你打算怎么利用这些钱来拓展我们的事业？

”就算小梅没问这句话，我也在想找个合适的机会告诉她我的想法。

我一直都在心里盘算着未来之路该怎么走，怎么走才能更踏实更有发展潜力。

随着互联网的高速发展。

全球商品价格越来越透明化。

我想，在不久之后，单纯的外贸生意会越来越难做。

<<兄弟我在义乌的发财史>>

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>