

<<草根榜样>>

图书基本信息

书名：<<草根榜样>>

13位ISBN编号：9787802347335

10位ISBN编号：7802347335

出版时间：2012-1

出版时间：中国发展出版社

作者：杨林生 等著

页数：180

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>

<<草根榜样>>

前言

杨林生先生与何万斌先生，都是我演讲时的听众。

今年9月份在上海时，林生告诉我，他已经是第七次听我的演讲了。

由此可见，他是个很谦虚好学的人。

万斌在2009年9月份的时候，曾经做过我演讲的主持人。

这两年来，他不仅成长为一名成熟的培训师，而且在管理写作领域也有所建树，难能可贵。

提起杨林生，不得不提到他的短信。

他每天发短信，到现在已经坚持有800多天了，发送的人数也达到了10000多人。

我从去年9月份起，每天都会收到他的短信。

而何万斌，从2009年9月份开始，就不间断地每个月给我发分享或问候短信。

他们这种坚持不懈的精神，让我感动。

我在演讲中经常讲一句话：“爱就要爱得深，干就要干得好。

”他们能如此坚持，也反映了他们对各自事业的热爱。

有了这份坚持和热爱，我相信，干好事业就会是一个大概率事件。

我喜欢这一句名言，“热爱是最好的导师”；我也很欣赏另一句名言，“胜利在坚持一下之中”

。他们二位之所以成功地走到今天，包含了怎样的规律，体现了怎样的追求与信仰，您看完这本书，相信就会得出完整的答案。

这是一本值得一读的好书。

彭清一 2011年10月26日

<<草根榜样>>

内容概要

他是一个农民工，他经历坎坷，令人唏嘘。

他通过自身的勤奋开创出令人羡慕的辉煌事业，他成了亿万富翁。

同时，他是短信文化的开创者，他拥有众多以短信结缘的朋友。

他曾经和您一样出生在农村，小时候拉过犁，种过地，各种农活都干过；也曾经和您一样是当时千千万万个农民工中的一员，做过建筑小工、泥瓦匠，睡过工棚，啃过冷馒头，曾在多少个都市的夜晚，拖着疲惫的身心独行在流光溢彩的街道上。

他畅想过，彷徨过，绝望过，痛哭过……但他始终小心地呵护着自己的梦想和信仰，并坚定地一路走来。

最后，他真的成为了他想要成为的人，拥有了成功的事业和幸福的家庭。

一切都是那么不可思议，却又顺理成章。

杨林生部分朋友感言：

十分敬佩您的爱心与毅力！

如果每个人都能把人生的感悟分享给身边的人（并坚持两年零十八天，天天如此），这个社会人与人的关系一定会更加和睦！

《徽商》杂志主编 许以信

我深切感受到，杨林生正在坚持做一件有益于社会、有益于民众、有益于生活的平凡而又伟大的事情。

《劳动报安居周刊》主编 何天华

你是一个非常棒的男人，坚持而激情的你一定会成功！

……相信你的大爱会传播到中国的每一个角落。

明日家居总经理 黄友康

杨林生先生是我演讲班的同学，他的短信是那么的诚恳和富有激情。

希望他的传奇故事可以影响千千万万追求人生价值的人，共同推动社会的文明和进步！

上海怡黄木业总裁 江小成

杨林生是位天才。

一批有爱心的企业家跟随他做同样的事：坚持发短信。

太棒了！

上海五颜六色服饰有限公司总经理 颜红萍

一个朴朴实实的布衣，用自己的亲身实践，开创并践行着一种文化。

如今，这文化已影响和激励了更多人。

愿短信文化永续传承！

<<草根榜样>>

作者简介

何万斌，“伟大公司”创始主讲人，上海交大昂立MBA受课专家，某著名机构第一名认证讲师，《稻盛和夫的伟大基因》作者，《草根榜样：从农民工到亿万富翁》共同作者，伟大公司建设工程创始人。

<<草根榜样>>

书籍目录

第1章四处打工 (1984~1993)

1. 初中毕业
2. 远赴浙江
3. 做包工头
4. 虚幻的美
5. 结婚成家
6. 初到上海
7. 自立门户
8. 远赴河北
9. 又做老板
10. 推倒灶头
11. 承包砖厂
12. 艰难时刻

第2章个体老板

1. 来到浦东
2. 喜出望外
3. 第一桶金
4. 涉足装修
5. 开建材店
6. 出师不利
7. 四招致胜
8. 皖中装潢
9. 混混敲诈
10. 一双慧眼
11. 上海买房
12. 啃硬骨头

第3章私营业主

1. 千年大捷
2. 聘请高人
3. 狠抓施工
4. 江南山水
5. 连城花苑
6. 何谓客户
7. 办公别墅
8. 新的时代
9. 危机之年
10. 走进课堂
11. 网络营销
12. 迎来送往
13. 危机爆发

第4章短信传奇

1. 管理提升
2. 为何不败
3. 小小短信
4. 员工入股

<<草根榜样>>

5.赠送宝马

6.短信价值

7.传递大爱

8.新的起点

附录信友感言（部分）

杨林生致谢

何万斌致谢

<<草根榜样>>

章节摘录

版权页：插图：拿到房子后，以最快的速度开始施工，仅用了一个月的时间，就装修完毕。这样一来，不但办公的地方有了，连客户参观的样板间也有了。

我采取的第四项措施，就是用“土办法”做广告。

作为一家小装潢公司，最大的问题就是得让客户知道有你这么一家机构。

而我的装潢公司规模实在太小，在媒体上做广告，费用很高，并不划算。

那怎么办呢？

我决定跑到工地上去拉横幅。

好几次，我还带着儿子去周边的小区、工地上去挂横幅。

刚开始，横幅经常被城管给收走了，慢慢地，我就摸索出了规律。

周一到周五都是有城管巡逻的，横幅挂上去很容易被收下来。

但城管周六、周日往往是休息的，于是，我把横幅的时间改在周五晚上，然后到周日晚上再收回来。

就这样，横幅就成了我的广告，而且针对性很强。

我采取的第五项措施，就是“零利率征集样板房”。

我在挂的广告横幅上印着“新赢装饰零利征集样板房两套”。

这一内容很有杀伤力，无论是“零利”还是“样板房”，都给了客户足够的想象空间，很多客户就是被这个内容吸引而来的。

这样一来，在周边的“金桥好人家”和“江南山水”，刚一交房，就有客户成交。

我采取的第六项措施，就是客户一成交，就争取立刻开工，以用好客户的示范效应。

我在每户开工客户的门口和窗户上，都打上了装修广告，而且还印了宣传单在小区内发放。

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>