

<<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>