

《从0到亿》

图书基本信息

书名：《从0到亿》

13位ISBN编号：9787512645414

出版时间：2016-11

作者：高佳奇,金昊锋

页数：249

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《从0到亿》

内容概要

内容简介：

本书讲述了两个18岁少年通过自己的努力，在他们就读的学校创办了一个“诚信供销社”。以“诚信”经营的模式，售卖商品，学生可以根据需要自由拿取，依据价签自觉付款。此举意在培养人们的一种诚信意识。他们的商业模式受到了社会的广泛关注，“诚信供销社”也在不同学校不断复制经营。两个“95后”的年轻人做了平常人想做却没有去做的事情，并取得了成功，他们是新一代创业者学习的典范。本书以时间为主线，以小说的形式讲述了诚信供销社的创建过程，以及种种经历。我们可以从高佳奇身上，探索新一代创业者的创业理念。

《从0到亿》

作者简介

作者简介：

高佳奇，男，1997年腊月生于北京，社群美索不达米亚创始人、“诚信供销社”的联合创始人，也是“诚信供销社”这个概念的提出者。优米网创始人兼CEO王利芬评高佳奇：“这个时代为数不多的不自私的年轻人。这是最年轻的创客，也是个公益的创客。”

金昊锋,男，1998年7月生于北京，社群美索不达米亚联合创始人COO、“诚信供销社”发起人，他始终坚定不移地认为“谨慎与创新的思维是做事的前提条件”。

书籍目录

目录

先讲讲我自己

- Chapter 1从无人小店到诚信供销社 / 001
- Chapter 2诚信供销社，开张！ / 017
- Chapter 3疯狂的肉松饼 / 031
- Chapter 4肉松饼危机 / 043
- Chapter 5苟延残喘好不好 / 055
- Chapter 6我要上报纸了 / 067
- Chapter 7逼上梁山 / 081
- Chapter 8重整旗鼓 / 097
- Chapter 9对话 BTV：我们的诚信梦想 / 113
- Chapter 10我们曾经有一个项目，叫易买易卖部落 / 131
- Chapter 11做客梦想智慧 / 167
- Chapter 12星星之火，可以燎原 / 189
- 附录 青年众筹盟成员代表荐文 / 203
- 奇言奇语：关于诚信 219
- 推荐语 247

《从0到亿》

精彩短评

- 1、骚弄情怀，并无实质性的干货
- 2、从0到亿，不仅体现的经营水平，更是在展现经营理念，从书中的主人公的创业故事中去体会诚信的价值和意义。
- 3、诚信尤为重要，它能帮助市场主体减少交易成本，充当润滑剂。诚信也是民事行为的基本原则之一
- 4、诚信经营方能长久
- 5、好书，推荐给大家。
- 6、从0到亿，是诚信，好的经营战略组成的
- 7、人可无才，不可无信。当别人对你的信任不复存在之时，你便会感到对于任何事的无力及无可奈何。
- 8、如今经济快速发展的时代，从业经商之人数不胜数，可总难见真正以诚信为首则的商家。这本书里的两个少年艰辛创业的路程，做着只有诚信的买卖，这样的故事，一定会启发更多人性之善。
- 9、能从书中学到创业者的经历。值得一读的好书。
- 10、创业理念值得一看
- 11、#新书驾到#诚信力的书，值得一看！
- 12、现在工作者诚信缺失问题往往被我们忽视。但是实力就是实力，无法用这些虚假的东西代替，该会的就会，不会的哪怕你在简历上写着你依旧不会。所以相比在工作上用到你时你说不会，还不如一早就做个诚信的人，从头学，虚心请教。靠实力的人运气一定不会太差！！！！相信自己！！
- 13、去做自己想做的事情，谁不定就成功了呢
- 14、经商讲究诚信为本，但现在很多商家为了赚取尽可能多的利润，以次充好，短斤少两，坑蒙拐骗.....极大地损坏了消费者的利益。虽然他们能够因此赚取一时的利润，但损害的是整个行业的信誉。《从0到亿》讲述了一个诚信为王，白手起家最后发家致富的励志故事，极其生动地展现了诚信在商业活动中的重要性。
- 15、什么是诚信?它的地位在成功的商业活动中为什么如此重要?我们如何通过诚信进行商业创新?, 这些问题均可以在《从0到亿》这本书中找到答案。
- 16、好！
- 17、不论做什么样的事情，都要首先做到讲诚信，这是最最重要的基本原则
- 18、诚信的力量是很强大的
- 19、积极向上，诚信文明。爱国敬业友善，
- 20、#新书驾到# 诚信力的书 非常好看
- 21、很不错的一本书，推荐大家去读。
- 22、一个发财致富之路呀。
- 23、非常棒的书
- 24、教你学会诚信经营！步步积累资产。
- 25、诚信做人最好

章节试读

1、《从0到亿》的笔记-第4页

据此我们可以看出诚信是趋势----诚信是趋势，没有错！诚信问题既是个人素质的体现，也是国家面貌提升的关键，古人云：人无信不立。可见诚信的重要性。这俩小伙子从诚信入手，看似容易，实则很难啊！

2、《从0到亿》的笔记-第133页

成功不可复制，但失败可以复制很多次。
成功是很难的，一环扣一环，紧密结合，稍有不慎，就失败了。不可复制，但是失败却是容易的，你在同一个地方摔到也是正常的。

3、《从0到亿》的笔记-第45页

没有什么事可以一帆风顺，我们在走向成功的路途中免不了他人的白眼、抨击和贬斥，即便是以弘扬己任的诚信供销社也未能幸免。要知道，曾有多少梦想家不堪忍受冷嘲热讽，最终梦想破碎，又有多少实干家因受到社会舆论的困扰导致寸步难行。当评论家和喷子们把矛头指向我们的时候，我们意识到：麻烦来了！

4、《从0到亿》的笔记-第191页

而就在我的耐心和希望即将消失殆尽的时候，我收到了期盼已久的回信。
很多经历告诉我们，坚持就是这样，在你最困难，坚持不下去的时候，转机其实就在那里等着你。

5、《从0到亿》的笔记-第79页

我没有再说什么，因为再说任何话都是多余的、徒劳的，这个人情是不送也得送了。既然团委老师做出这样的担保，那我应该相信学校。我看了一眼办公室的挂钟，已经过了和记者约定半小时了，我只得急忙赶下楼。

6、《从0到亿》的笔记-第219页

诚信可以理解为是一种契约精神。
这里说的契约指的不是买卖契约，而是人与人之间的法则，他存在于任何地方，

7、《从0到亿》的笔记-第47页

解铃还须系铃人，在哪里产生问题，最好就在那里解决。出了问题，不要逃避，逃避第一解决不了问题，第二还影响个人信誉。其实无论干什么都尽量统筹好，先把最坏的可能放眼前，如果真出了问题，自己才不会慌乱！

8、《从0到亿》的笔记-第115页

就像被引燃的爆点一样，象征着年轻人诚信梦想的诚信供销社在这个时候被推上了一个前所未有的高度。渐渐地有更多人在关注我们在做什么、我们怎么做、我们做得怎么样，他们想更多地了解我们。于是，我们收到了来自北京电视台的邀请。

9、《从0到亿》的笔记-第95页

我也平静下来了，是啊，不准备一下怎么可以。况且永远不要对媒体抱太多的希望，比如像是“报”这样的做事不过大脑的媒体。他们说的话，往往会和我们表达的是这个意思，这帮不负责任的记者会主观地理解成另外一个意思---最后再经过他们单方面的加工，可能就变成第三种意思了。

10、《从0到亿》的笔记-第4页

诚信是趋势，没有错，而在绝大部分情况下那些和趋势作战的人都会失败。不管作什么都要讲究方法，策略，这样知己知彼才能更好的取得成功，而不能靠匹夫之勇，靠想象力。

11、《从0到亿》的笔记-第173页

那一天，现场有很多做创投的企业家找到我们---到最后反而杀回来赚学生的钱。从纸媒到电视台专访，他们的又升级了，不单单是把诚信供销社改名为易买易卖部落，他们也已加入微商，现在又有商业大咖参与其中，。他们的成功真是一步一个脚印走过来了，恭喜他们能有更好的未来！

12、《从0到亿》的笔记-第91页

商业大赛，从来都是给一群自己洗脑的邪教徒一样的学生坠毁的地方。当孩子参与到商业这个词中，多少都会给孩子带来不一样的感觉了，很小的年纪，本来该游戏学习的年代。过早参与社会，不太支持。

13、《从0到亿》的笔记-第25页

很高兴，今天我们的诚信供销社就要开张了 开弓没有回头箭，这哥俩历经万难终于把诚信供销社开起来了，剪彩也是准备的不错，恭喜他们已经开启创业模式！

14、《从0到亿》的笔记-第79页

两个记者都舒了一口气-----今天只属于诚信供销社！从开业至今，小店经历了困难期，上升期，当中还有阵痛期，那就是肉松饼事件，这不都挺过来了！现在有个更好地展示平台--报纸媒体来展示自己了，小伙子们一定要好好把握哦！

15、《从0到亿》的笔记-第110页

当记者问到我们是如何学习到社会上的这些知识的时候，我告诉记者，除了看书以外，我们去参加了一些很有意思的峰会，以及一些非常有价值的课程。这些东西是要人脉及对资源的争取来获得。

《从0到亿》

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:www.tushu111.com