

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》

图书基本信息

书名：《兄弟我在义乌的发财史·大结局》

13位ISBN编号：9787550602762

10位ISBN编号：755060276X

出版时间：2011-5

出版社：凤凰出版社

作者：BOSS唐

页数：222

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

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》

内容概要

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》为您讲述一个真实、鲜活的案例。至少需要多少本钱,才可以自己做生意、当老板?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·大结局》

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·大结局》

书籍目录

像我这样的男人怎么就发财了？有人向我请教“生意经”你敬我一尺，我敬你一丈办厂之前都要做什么？先把厂子办起来再说经验有钱人都是“逼”出来的新招来的师傅天天问：“老板，今天干什么？”出货日迫在眉睫，师傅却逃跑了订单心得：撑死你之前是饿死你这一跤，摔在师傅的好手艺上忙生意也不能生疏了身边的朋友家居然成了赌场退货让我七十万没了前妻短信我，要借八万块讨价还价就是耍人和被人耍叫我“大勇哥”的女秘书招人才，但别迷信人才老板亲自一个个摊位发名片无赖员工暴力讨工薪好惨！其他员工有样学样来找我司机，秘书，我怎样把老同学培养成备用总经理？备用总经理跟车间主任掐架，我该帮谁？让备用总经理心服口服地跟员工道歉一口一个“老哥”叫你的，肯定就是想赖账的警察来了也没用宁愿少做生意，别让客户赊账母亲来视察我的工厂妹妹的神秘男朋友事情很严重，母亲很焦虑做生意，不能不争一朝一夕厂子终于迈过生死期碰见问题上市场市场是唯一真理日进斗金的日子找一个真心实意跟你干一辈子的人目瞪口呆！前妻中彩票了女儿失踪无法割断的只有亲情没有亲朋好友，挣那么多钱有什么用？要救女儿，还得和绑匪继续周旋绑匪很聪明，事情没进展女儿终于回到我们的怀抱我们夫妻终于和好朋友养藏獒，挣大钱妹妹嫁到澳洲去女秘书要走，谁也拦不住没了得力干将，我该怎么办？千万资产，始于行动

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》

章节摘录

版权页：我在宝强眼中没钱是错，有钱也是错。宝强的心思很明显，在他眼中，像我大勇这样的男人怎么可能就发财了，而且发了财后居然没给他及他家很足的面子，这让他接受不了。我想对宝强说的是，我挣钱不是想显摆给他们家人看，我挣钱只是想把自己的日子过好些，不再像以前那样狼狈地苟活于人世间。至于宝强，你看不惯我大勇能发财、发了财，那是你自己的事。从医院出来，我没有回家，而是去银行取了钱。回到家具店，老板问我刚才推我的那男人是谁。我说：“以前一个朋友。”老板便说：“就不该和这种人交朋友，你看他讲话那穷酸、刻薄劲儿，要是我，我就不鸟他。”我不耐烦地回了老板一句：“好了好了，叫车上货吧。”回到家里，母亲看我头上缠着纱布，问我怎么了，我告诉她搬家具时被碰到了。母亲便嘀嘀咕咕地责怪我怎么这么不小心，眼看就要过年了，还缠着纱布多不吉利。正在这时，电话响了，一听，是金子母亲打来的，不用说，她肯定是知道了我与宝强之间发生的冲突。电话中，金子母亲问我在哪里，我说在我新买的房子里。金子母亲向我打听了新房的详细地址后，说马上过来看看我，我一连说了几句“不用了”，但拒绝不了，只得同意。母亲是从金子母亲口中得知我头上的伤是宝强所赐，一向温柔的母亲再也忍不住了，她以一个农村老太的身份第一次向一个城里老太太发怒。母亲对金子母亲说：“亲家母，你看看你家儿子，干的叫人事吗？”

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》

编辑推荐

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》：什么是读客知识小说？畅销全国的读客知识小说文库，每部小说都在精彩的故事中。融合了丰富系统的人文知识；让您每一次充满乐趣的阅读，都成为汲取知识的智慧之旅：关于西藏宗教、文化、地理的百科全书式小说《藏地密码》·讲述中国社会底层结构变迁的黑道小说《东北往事：黑道风云20年》。向中国3亿草根青年传授最笨发财之道的自传体。小说《全中国最穷的小伙子发财日记》·逐层讲透村、镇、县、市、省官场现状的自传体。小说《侯卫东官场笔记》。每个系列，都是人文知识丰富、销量过百万册的超级畅销小说。翻开读客知识小说文库的每《兄弟我在义乌的发财史·大结局》，您都将在感受小说无穷魅力的同时，轻松获取某一方面的系统知识，增强自己对这个世界的理解，成为一个学识渊博的人。读小说。学知识，镇定读客知识小说文库。什么叫输得心甘情愿呢？就是说，我要输在外因上，不能输在内因上。这样想来，我就需要做足前期工作。古话说“兵马未动，粮草先行”，我觉得这话用在生意场上就该理解为“生产未动，销售先行”。我好歹也是个老板了，一天到晚还跟着师傅学工艺流程犯得上吗？我的答案是肯定的：完全犯得上。知道了工艺流程就知道了材料、工序，从而就清楚产品的成本，清楚了产品成本才能在回答客人的询盘时准确地报价给客户。这一点非常重要，尤其是对那些在线等报价的客户来说，越是能快速准确地报价就越显出报价方的专业水准，从侧面增加合作的信心。工人没事可做怎么办？又是一个新的问题摆在面前。白天想这个问题，晚上睡觉还在想，不能不想。因为一早车间主管就会来问干什么活，我总不能对主管说，让工人放假吧。偶尔放一天两天那是常情，经常性地放假也不像是家工厂啊。更何况，工人放假厂里哪来的利润，无利谈何发展？想了想，没办法，那就挤破脑袋找活来给工人做。小梅听我这么分析便问：“按你的意思，我们也必须推出一种主打产品，在店铺中只摆放这种产品是吗？”我说：“是的，就像他们一样，专业才能做得更好，专业才能在第一时间、第一感觉上争得客人的信任。”又遇到了新问题，如何解决？不是神仙，我凭空想不出解决的办法，老路子，上市场！市场才是唯一出真理的地方。我在皮带市场逛了几天，看了看那些成功企业的扣头花样与款式，也摸了摸店主的经营之道，总算是心里有了些底子。至少需要多少本钱，才可以自己做生意、当老板？一个义乌小生意人400块钱起家的发迹史。

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》

精彩短评

- 1、不错，完美的结局
- 2、比第一部展现的细节更多。
所谓成功，不过是屡败屡战和独立思考，突破问题的必然结果。
- 3、最小小本生意实战圣经！一个义乌小生意人400块钱起家的发迹史！)
- 4、每个人的生活轨迹是不同的，也不是每个人都能发财，这本书，其实是讲一个人对待生活的态度，不管你是做什么职业，都可以借鉴
- 5、呵呵,替别人高兴,也希望借他的办法发财
- 6、实际上电子书早就看过了，就是觉得不过瘾，所以先后买了两本实体书。
- 7、万事万物道理想通，做生意也是如此。可惜故事结尾有些仓促。作者有思考，可借鉴。
- 8、终于看到大结局了，收获较大
- 9、草根在义乌的真实打拼史，每一个出外打拼的人都有过类似的经历，很有同感，也很有启发，值得一读。
- 10、大学时期读的书，当时被他的志气所这幅，但是更让我感动的是这种描述让人感受到真实的生活，怀恋那个时候
- 11、又读了一本非常好的书！大赞！
- 12、作者心酸的成功史让人感慨！
- 13、写了个人经历，但是缺少理论。。没有理论别人对这本书就难以应用
- 14、讲述很真实的故事，命运的变化是要先自己去开创的。
- 15、想做生意发财都额可以看看，我已经鉴定完毕。
- 16、在多看买的，还行。
- 17、这也叫书？空洞无聊，浪费时间与金钱，未看完就当废品卖！！
- 18、小说中的大勇挺好，无论是事业还是家庭，开厂是很辛苦，我有个姐就在义乌做皮带、拉链等小生意的，很想去看看。
- 19、看完上册就想看下册作者是怎样做起大生意的。作者的这种写作方式我很喜欢。不许多创业过程中的细节问题都以小说形式写出。既不枯燥又能学到知识。很佩服作者boss唐，佩服他的自信佩服他的创业精神，佩服他的不屈不挠，佩服他有一个好朋友老五。
- 20、血和泪的成长史
- 21、企业做大后如何发展，值得学习
- 22、很真实感人的创业故事。
- 23、我从这本书中读懂了人生，读懂了“君子爱财，取之有道”这句话的真正含义，也被作者的人情味深深感动了。
- 24、这才是正常的生活吧！
- 25、淘宝发财小说迷必备 虽然前几年的作品 现在再看 感触很深
- 26、不适合精读，当小说看
- 27、1
- 28、两本都看了，感觉很有收获。
刚看了看新的评价，发现很多人评价很低，我觉得并不公正。这本书不是对人人都有用的，光是想赚钱、开小店、做投资以及职场人群，确实是没多大用的，但是对于想开厂的人来说是很有用的。很巧的是，我们马上就要开加工厂了，而且我LG弄这个厂的起源和作者的经历非常相似，也是大厂有剩余机器过给我们使用，而且有单子包给我们做，需要我们去租地方招工人，门外汉很多都不懂，单小厂毕竟不如大厂那样事事都讲正规，看了这本书，很有收获！
建议有相同需求的人看这本书。
- 29、里面很多关于义乌的描写很实在，喜欢这样的。
- 30、最终还是选择了老婆，并且复婚了，要是他不复婚，是个见异思迁的，我就后悔看这个结尾了。
- 31、感觉写的很真实，虚构的东西很少~很多想法、做法都值得借鉴！
- 32、当当只卖7元。。。当当要逆天么
- 33、外贸知识倒不少

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》

- 34、好歹也致富了。
- 35、完结篇中明显的提到家庭，朋友之间的感情戏份较多，有了上部书中打下的根基，开厂管理赚钱是手到擒来的事。
- 36、长途车上读完。琐碎却真实。看似东拉西扯文笔低下，其实写作上有网络写手一贯的轻松好读。另一优点就是真实，在书里经历一下完全不同的生活也是不错的体验。
- 37、创业的哥们儿可以读一读，有点儿意思。
- 38、书里讲到的处理次品讨价还价的事情，真他妈就像发生在身上的事情一模一样。
- 39、这个书第一本我买的是盗版，看起来不爽，这次买的是正版的。看起来很不错。
- 40、挺真实的，看得人很想做点什么生意。
- 41、写的没有前一本精彩，平淡的故事。
- 42、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！<p>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！</p>目录
- 43、上册去年看的，今年春节假期把下册看完。故事性比实用性强，建议不要抱着学创业来看，就把它看成一本有趣的小说。
- 44、看得我挺心酸，也挺受鼓舞的。但愿我在义乌能做出一番作为吧。
- 45、我觉得是经历比较吸引人，如果是真实的话！
- 46、太真实的现实生活！佩服作者在无比跌宕起伏的人生真一直保持着昂扬的斗志！好书，非常值得一看！！
- 47、看这书是适合创业挣钱的，有这样的志气的人应该别错过、很不错，。
- 48、上本还是技术等客观问题，这本就是管理上人和人之间的烦心事了，也对，原来打工时劳身，后来当老板是劳心
- 49、水图借甘韦肆看 <http://book.douban.com/review/7193050/>
- 50、后面一部主角差不多走上人生巅峰了，感觉读客出的那些书啊，一味的追求好看和销量。
- 51、还是在年前买的第一本，买回来才知道还有结局，哎...呵呵... 刚到货就迫不及待的打开书看！一口气看完！哈哈... 昨天晚上看到了晚上一点！精彩！
- 52、写出了工厂人的辛酸和不易。我一个兄弟就在义乌做制造腰带的工厂，前几年还好，这几年一般，现在义乌恐怕也不好挣钱了，到处都是这样的小厂，不光光是义乌。
- 53、我在大学期间看了这一部让自己觉得受益匪浅的书甚是满足（不带一点夸张），书中我除了看出唐先生是一个精明的商人还是一个情商很高的BOSS，而且记忆力也是相当可提的，不然怎么可以记得十多年创业中的点点滴滴，看到这里大家应该可以看到我文笔很差因为我只是一个工商男。我因唐先生的原因刚在天涯里创建“追寻BOSS唐”的模板，来这里写书评的原因也是希望为天涯打打广告吧！希望可以与更多的九零后交流与共勉。我真希望能够去一趟义乌一睹唐先生的风范。
- 54、还行，不错的一个发财故事。
- 55、像看完一篇挺长的帖子...
- 56、一个创业家的故事，一段辛酸的发家史
- 57、不错，语言通俗，一气呵成的看完
- 58、别人发财是因为别人在适当时机付出了艰辛和努力，发财抓住时机很重要，知识和能力的积累更重要，但品德的建立更加重要
- 59、故事真实，很多实际的策略和方法。值得读
- 60、第二本主要写外贸的内容，故事性比第一本差，但是我可以确认，他是做老板里面小说写得最好

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》

的一个。

61、做生意前期靠的是勤奋，勤能补拙，天道酬勤；后期靠的是想法，思路正确，事半功倍。

62、结局还是美好的，很平和，符合国人之心情；总体来说还是生动的、贴近生活的

63、这是我所见的第一本关于义乌的企业主的书籍。我是土生土长的义乌本地人，也算个小个体户吧，也经受过大城市企业文化的熏陶，整体而言确实像作者所言，义乌是草根创业者的天堂，几年的时间义乌变化翻天覆地，时机也非作者所处的机会点。一般的草根者也不太会按照作者的轨迹去成长，但此书对在义乌奋战的草根者有激励和学习榜样。一个草根文笔，语言组织我还是挺欣赏的，。

64、不错，很真实，好书，之前看过电子书，不全，这次终于补全了。

65、看完一才买的二，写得很真实

66、这是看过最精彩的励志类的书籍，没有之一。

67、感觉没第一本好了.....而且最后的结局，有点狗血啊！

68、其实关键的是发财的精神，有这种精神，不可能挣不到钱。

69、一口气看完这本书，为主人翁的奋斗过程感到无助，心酸，不易，但他闯过来了，他对人很真诚，很好，即使事业发达了，对身边的人，对爱人，对曾经伤害过他的人都无私的帮助，我觉得很感人的。祝福所有一路过来艰辛的朋友们，前方总有希望！

70、大结局一切都比较圆满，多半也是和作者一贯的为人处世是分不开的。

学习他的冷静，他的智谋，他的专情，他的领导风范。他的实事求是。

71、我是从经济的角度看这本书的一个外贸商的发家史...

72、快速浏览的书，大可以先看标题，直接跳过部分章节。

73、作者的文笔非常好，文章看下来行云流水一般，毕竟都是自己经历过的事情，虽然没有加入评论，但是事实却更加让人容易获得当时同处境的感悟。尤其是霜儿被绑架的那段情节的描写，很生动。

74、流水账的生活，生意经

75、创业不易，守业更不易啊。

很敬佩作者，看了之后很有感触，就像发生在自己的身边一样。

当初我也在夜市买过袜子，但是现在还在打工。看得我有种想流泪的感觉。

76、我也在义乌，先天优势比boss唐好些，大学时候就经商了，但是现在还不怎么样，慢慢滚爬吧

77、感觉上部比下部精彩

78、凑合吧，越来越像一本小说，当然可能是我要求太高了或者不了解现实，毕竟我没创业过。用大概3小时读完此书。

79、正版，好东西

80、文笔故事都挺糙，但是对于了解义乌模式相当有用

81、2013年1月份，去过义乌，对那边的外贸和经商意识，很是钦佩。订货付款、外贸跟单，很多更加实操的内容。在这本书中可以得到共鸣！

82、很现实。

83、不仅仅告诉商界的一些经验，也包含了白杂人生。题目是俗了点，但内容很不错

84、比第一本还没有味道，作者是否已经失去写作激情了

85、卖袜子，做点焊，加工手镯，做进出口买卖，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

86、穷人的奋斗，谁都可以成功，只要功夫下到。

87、一直想去义乌转转，一方面是想进货，进点小东西，另一方面是想找些工厂，看看衣服能不能做了。拿到书打算读读去。

88、日记形式，偏流水账了，不过作者三观较正

89、很明显的小说。随便看看。

90、兄弟我在义乌的发财史·大结局

91、这本书真的挺不错的，感觉真实，看后仿佛自己也走进了义乌这座城市，从中也学到了许多为人处世的道理！很喜欢！

92、从第一本看到现在，佩服这兄弟。第一本的时候，我还写过一点读后感，因为我也做过小生意，很有共鸣，第二部办工厂，我没做过，但是我有朋友开过一个做鞋子的厂子，给他推荐过第一部，第

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》

二部我帮他一起买的，这几天估计在看。

93、当当免费下载电子书之一。

94、接近实战，创业总是很艰难，但是成功都并不是偶然的

95、经历越多也是一笔财富，失败只是成功必进之路上的指示牌

96、我看到的点是：尊严什么的，根本不值钱。虽然不苟同，但是在你立下一个目标的时候，其实就应该要做好牺牲其他的准备。

97、亲情大于财富。

98、写的很好，很值得读，写的很真实

99、很好很喜欢！我相信当当网会越办越好,希望以后能有更多的折扣优惠。

100、结局还行。。。

101、嘿！好书！虽然语言粗封面俗，看下去居然停不下来了~！书中展示了不少我一直想要了解的经商细节，很有帮助哦！

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》

精彩书评

《兄弟我在义乌的发财史·大结局》

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