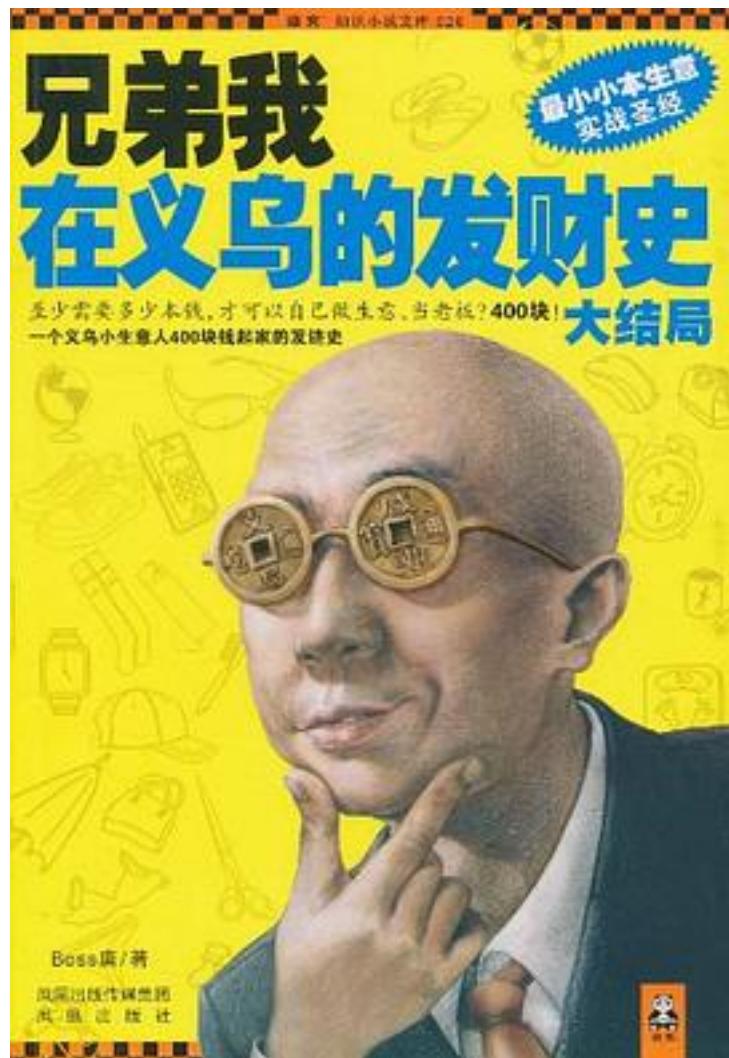


# 兄弟我在义乌的发财史 · 大结局



[兄弟我在义乌的发财史 · 大结局 下载链接1](#)

著者:BOSS唐

出版者:凤凰出版社

出版时间:2011-5

装帧:平装

isbn:9787550602762

《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!

## 作者介绍:

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。

## 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要人和被人要叫我“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

· · · · · (收起)

[兄弟我在义乌的发财史·大结局\\_下载链接1](#)

## 标签

创业

励志

商业

草根

小说

创业经历

回忆录

不错

评论

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。

---

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。

---

说是小说的肯定不是做生意的人，没什么文笔，文字朴实，都是实战经验。不管小本大本，做生意的心路历程和遇见的困难都是相同的

---

水图借 甘韦肆看 <http://book.douban.com/review/7193050/>

---

比第一本还没有味道，作者是否已经失去写作激情了

-----  
当当只卖7元。。。当当要逆天么

-----  
流水账的生活，生意经

-----  
像看完一篇挺长的帖子...

-----  
上册去年看的，今年春节假期把下册看完。故事性比实用性更强，建议不要抱着学创业来看，就把它看成一本有趣的小说。

-----  
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！

-----  
快速浏览的书，大可以先看标题，直接跳过部分章节。

-----  
亲情大于财富.

-----  
感觉没第一本好了……而且最后的结局，有点狗血啊！

-----  
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。

-----  
在多看买的，还行。

-----  
外贸知识倒不少

很明显的小说。随便看看。

文笔故事都挺糙，但是对于了解义乌模式相当有用

很真实感人的创业故事。

当当免费下载电子书之一。

[兄弟我在义乌的发财史 · 大结局 下载链接1](#)

## 书评

两本看完，说到底就是一个落魄男跑到义乌先通过外贸后通过工厂发财的故事。我相信是真人真事，所以故事本身谈不上有多吸引人。但好在作者是喜欢动脑子思考，并愿意把自己遇到的教训和对民营企业的建议分享给大家。而很多白领的问题则是只知道帮老板干活……特别喜欢作者的一...

现在大环境很差，靠上班的死工资只能是温饱。市面上几乎所有的理财书籍都是在空调房的日光灯下想出来的。

作者是用自己付出巨大学费来的经验来写书的。只是现在制造业因为没有自己的原创技术，现有的劳动密集型廉价劳动产业正在走向死亡。

有心创业的朋友可以依靠书中经验从...

上一部说到的是穷小子通过贵人相助办起了加工生产线赚到了人生的第一个10万，继而因加工业的利薄和产品需求不稳定所导致的人力管理困境而放弃了加工工厂的事业，转向当时前景甚好的外贸事业并获得了不错的成绩。我认为作者第一部分获得成功最大的原因有：1、贵人相助——无论是...

直到写书评的时候，才发现我看的是第二部。。。还有前传。。。准备近期之内搞定第一部去。

感触挺深的，果然隔行如隔山一般，生意这个东西有的时候进去了应该是非常简单的，但是问题进去的过程太漫长，以至于是不是可以进去都是两说，只有为数不多的可以做到简单的地步，其他...

### 兄弟我在义乌的发财史-大结局

这本书让我看到的更多是一个生意人不断创新的过程，不满足于现状的奋斗历程，虽然从中遇到很多困难，甚至陪了不少钱，但是只要坚持，不断想到解决问题的办法，寻找新的突破点，最后都会成功 主人公的成功，培植自己的亲信，得力干将是必不可少的...

宗生和绿叶结婚时，宗生按了绿叶家的风俗派车到绿叶家接绿叶，并没有因为绿叶家在农村、路途远、繁琐而就近在义乌市接，这是一份诚意！相信绿叶家更能感觉到！唐老板发出的感慨是；以心换心，将心比心！看到这里的总结我一时如梦初醒，小小的思考了一会，总算是领悟到了；为什...

### 兄弟我在义乌的发财史 · 大结局

一些可供读者吸取的经验较少，完全是无限的遇到贵人，无限的走向成功！！！希望以后多一些这样的内容，包装做的还是相当不错滴！！！！我很喜欢！！！

读者本人的生活经历还是对现在的年轻人一些启示，社会的现实导致作者的经历多了一些苦难...

个人更喜欢第二本，觉得比第一部更具体。能看到很多关于外贸的一些基本问题，一步步教人如何创业一些员工或者说讨债的插曲也很详细。

我觉得做外贸的都可以看看他的书。虽然我不是外贸的，但是有接触过。

[兄弟我在义乌的发财史 · 大结局 下载链接1](#)