

<<从一无所有到百万富翁>>

图书基本信息

书名：<<从一无所有到百万富翁>>

13位ISBN编号：9787507529197

10位ISBN编号：7507529193

出版时间：2009-10

出版时间：常桦、卜宝玉 华文出版社 (2009-10出版)

作者：常桦，卜宝玉 著

页数：245

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>

## <<从一无所有到百万富翁>>

### 前言

有人说：这是最好的年代，也是最坏的年代。

改革开放30年来，我们的国家发生了太多的变化。

随着科技的高速发展，在国家政策的大力扶植下，无数优秀的创业者演绎了一出出财富的现实神话。生活中我们常常听到这样的抱怨：我命不好，出生在一个贫苦的家庭，父母没有大笔的财产，不像那些一出生就含着金钥匙的人，如果我有多少多少财产，我也会如何如何……是的，那些一出生就拥有数不尽财富的人是幸运的。

可是，生在贫苦人家没有万贯家产继承的人就没有出头之日了吗？

看看那些福布斯富豪榜上的名字你会发现，原来他们中的很多人曾经也如你我般一无所有：出生在贫苦的家庭，有一段苦难的童年，在成长的路上也经历过无数的彷徨、失败甚至绝望，但是他们仍然挺了过来，成就了一番事业。

他们用行动证明了，今天的一无所有并不代表一生都一无所有。

很多人都梦想着一朝致富，不经历创业的磨炼和洗礼而轻松获得成功。

这种想法如同空中楼阁，是脱离实际的。

这个世界上从来就没有无源之水，也没有无根之木。

成功是在实践中打拼出来的，创业所需的知识、经验和能力等都是需要在现实生活中不断学习和提高的。

财富的积累是一个缓慢的过程，也许你会说某人一夜暴富，是的，在这个科技日新月异的时代，的确有人一夜之间从一无所有到百万富翁，但是，你看到的都是表面现象，他们的一夜暴富和之前的努力与奋斗是分不开的。

马云、陈天桥、施正荣等富豪们光鲜亮丽的背后是他们多年如一日的拼搏。

正如冰心的诗：“成功之花，人们往往惊羨它现时的明艳。

然而当初，它的芽儿却浸透了奋斗的泪泉，洒满了牺牲的血雨。

”“鲤鱼跳龙门”的故事大家也许听说过，红鲤鱼自告奋勇，从众多鲤鱼中脱颖而出，一跃龙门而成巨龙。

其实，龙门就像是财富之门，要想跳过它，就要不断地磨炼自己，要有坚定的信心和一往无前的勇气，只有这样，你才会踏上财富之路。

前些日子，偶然看到新东方校长俞敏洪在北京大学2008年开学典礼上有一番令人感动的話。

他说：人的一生是奋斗的一生，但是有的人一生过得很伟大，有的人一生过得很琐碎。

如果我们有一个伟大的理想，有一颗善良的心，我们一定能把很多琐碎的日子堆砌起来，变成一个伟大的生命。

但是如果你每天庸庸碌碌，没有理想，从此停止进步，那未来你一辈子的日子堆积起来将永远是一堆琐碎。

古人云：千里之行，始于足下。

只要你胸怀财富的梦想，并能在现实生活中不断地为之努力，那么，不久的将来，你也会加入到百万富翁的行列中去。

最重要的是从今天，从现在，从这一刻就开始付诸行动，从一无所有到百万富翁，甚至千万、亿万富翁都是有可能实现的。

## <<从一无所有到百万富翁>>

### 内容概要

打开《从一无所有到百万富翁》，你就好比打开了一张通向财富的壮美蓝图，快快跟随它的指引，去探寻财富创造过程中鲜为人知的秘密吧！

百万富翁就在你的身边！

有朝一日，我是否也能跻身他们之列？

阅读此书，与我们一同探索如何从一无所有到百万富翁！

<<从一无所有到百万富翁>>

书籍目录

## &lt;&lt;从一无所有到百万富翁&gt;&gt;

## 章节摘录

胡小平：“小菜一碟”成就榨菜大王人们去饭店吃饭，常常出现这样的情景：大受欢迎、一端上来就被抢个精光的，往往不是那些大鱼大肉，而是清淡的蔬菜或者小菜。

就是这种司空见惯的场面，被一位有心的青年留意到，并抓住机会成立了专业小菜配送公司，结果做成了大生意。

一、农村少年不安分1981年，年仅16岁的胡小平初中毕业，因家庭贫苦，父母无力再供他读书，只有回家务农。

看着父亲渐渐弯曲的脊背，心中不免愤愤不平，难道我也要沿着父辈们的足迹，面朝黄土背朝天地过一辈子吗？

不，一个念头在胡小平心中渐渐浮现：不能就这样过一辈子，我要去看看外面的世界。

日子一天天过去，离家出走的念头越来越强烈。

终于有一天晚上，胡小平趁父母睡下后，偷偷从家里拿了20元钱，又用布袋装了30斤大米，在饭桌上压了一张字条，告诉父母他要出去闯一闯。

然后，他朝着二老的房门跪了下来，磕了个头，强忍着泪水毅然迈出了生活了十几年的家。

直到今天，已经事业有成的胡小平回忆起那时的一幕幕，依然记忆犹新。

那天出了家门后，从未出过远门的他，凭着从大人口中听到的“经验”，先是步行到镇上，然后坐汽车到县城，再转车、坐轮渡抵达芜湖，买了一张到南京的轮船票，于次日早上6点多抵达南京。

到了从小就仰慕的南京长江大桥时，胡小平身上只剩下4块多钱，可他还是下决心花了两块钱拍了张照片，那时的他：脚穿一双破凉鞋，裤脚卷起，一高一低，两只袖口也是高高卷起，一手搭在大桥的栏杆上，一手背在后面，完全是一个流浪的懵懂少年。

初出家门的兴奋随后就被生存的压力冲得无影无踪，由于人生地不熟，也没有一技之长，胡小平在花完了从家里带来的钱后，只好去捡垃圾谋生。

随后，他又先后做过自行车修理工、面馆伙计和杂货店搬运工……1988年秋季，胡小平毅然辞掉了下关南北货商店仓库保管员的工作，这是一个令一般城里人都羡慕的工作：工作轻松，工资待遇也不错，但胡小平想，自己还年轻，又是农村人，这样下去，何时才能攒到钱娶上媳妇。

不安分的他再次做出决定，辞职自己干。

1989年，胡小平在南京大兴码头部队招待所认识了一位卖榨菜的重庆涪陵人，两人谈得很投机。

胡小平第一次开始接触坛装榨菜。

胡小平问：“你这榨菜怎么卖？”

涪陵人说：“我们这么投缘，榨菜按每斤四角五分，每坛40公斤左右。”

胡小平立即跑到惠民桥市场了解行情，他看到一位老太太在卖榨菜，就问：“榨菜多少钱一斤？”

“七毛。”

胡小平又问：“您一天大概能卖多少？”

“卖得好能卖两坛，卖不好只能卖一坛。”

胡小平心里飞快地盘算：他给我四毛五，我卖七毛，每斤赚两毛五，一坛40公斤，能赚20元，如果能卖两坛……太好了。

说干就干，胡小平第二天早上就用自行车驮了坛榨菜，在农贸市场卖了起来，不一会儿，就卖掉了半坛。

由于没有摊位，只能在露水街市场卖，可惜市场上人很快就散了。

第三天，胡小平在卖榨菜的时候，一位顾客问：“榨菜多少钱一斤？”

“七毛。”

胡小平答道。

“能不能便宜点，我买五公斤，我看你这榨菜蛮好的。”

“那就六毛五吧。”

胡小平爽快回道。

“能不能再便宜点了，我买你一坛，我家是开面馆的。”

## <<从一无所有到百万富翁>>

”胡小平听说买一坛，想了想说：“最低六毛。

”“能不能再低？

”客人问。

“不能再低了，我这是正宗的涪陵榨菜。

”胡小平坚持道。

“好吧，明天你送一坛来，要和这榨菜一样。

”“好！

”胡小平开心地答道。

第二天早上，胡小平驮了一坛榨菜来到面馆，当着老板的面，用锤子敲开坛上的水泥封口，撕掉了榨菜叶子和塑料封布，露出了正宗的红灿灿的涪陵榨菜。

老板二话没说，按每斤六毛钱结了账。

40公斤榨菜，胡小平一下子就赚12元钱。

胡小平的过人之处就是能举一反三。

到了第四天，他没有继续在露水街市场安安分分地卖榨菜。

他想：南京的面馆、小吃部那么多，我何必还要在这里傻守着等人买榨菜？

于是，胡小平带上榨菜样品，开始挨家挨户推销去了……二、创立自己的品牌通过不断的努力，到1995年的时候，胡小平已经在南京水西门批发市场开了家“榨菜世界”酱菜批发部，当时他在南京号称“榨菜大王”。

这期间，浙江一个厂家找到他，让他销售他们生产的一种榨菜片。

厂家的业务员对他说：“听说你在南京是‘榨菜大王’，你看我们的榨菜片怎么样？”

”胡小平看了看产品：70克榨菜片，包装精美，包装率小，价格适中，再尝一下口味，味淡偏甜，感觉不错，于是当场决定做此产品。

厂方业务员倒也爽快，对他承诺，如果一个月内销售1000箱，按39元/箱结算再返还给他0.5元/箱。

胡小平开始集中精力推销起榨菜片，每袋他只加两分钱对外销售。

结果令厂家和胡小平都没有想到的是，第一个月胡小平就卖出4000箱，也就是说他除了毛赚12000元外，按口头协议规定又返还他两千元，所以胡小平越做越有劲。

此后连续几个月，销售都超过5000箱，且销量大有增长之势。

然而好景不长。

正当胡小平准备大干一场的时候，厂方的业务员对他说现在厂里的货非常紧张，很多车排队在厂门口都提不到货，你看怎么办？

胡小平说：“无论如何也得保证我的货源呀！”

”他跟他们商量：只要保证货源，其0.5元/箱的返利也不要了。

因为此时胡小平知道：他们多发给他一箱货，他就能多赚3元钱。

就这样，厂家又发了几批货给胡小平。

生意越来越好，到后来变成厂方一车货送到胡小平家，他不用把货卸下来，直接坐上货车，就送到他的下家客户，一车货转手就是2000多块。

胡小平心里美滋滋的，但这时危机也已悄悄出现。

由于胡小平经常用厂家的车送货，他的重要客户被厂家知道了。

再说他的下家客户，此刻也在寻找着厂家货源。

终于有一天，厂家和他的客户接上了头，并且以每箱40元成交，把胡小平给甩掉了……这一事件对胡小平的打击很大，他当时的第一反应就是：如果这个厂家是我的就好了，产品名声打出去，好销了，正是我收获的时候。

后来回过头来想想自己的客户，也有怨气，平时在一起喝酒聊天都是称兄道弟的，一旦利益来了，就全然不顾。

再后来想想，也不能怪他们，换上是自己，可能也这么干。

从那以后，胡小平就开始琢磨，怎么能把厂家产品卖开了，还能够控制着产品，不让厂家过河拆桥；反过来，怎么能把下家的客商团结起来，让厂家过了河也拆不了桥。

## <<从一无所有到百万富翁>>

于是，一个念头产生了：要有自己的牌子！

1998年，胡小平成立了南京云露调味品有限公司，开始注册了自己的产品商标和服务品牌，使自己的畅销产品由自己的服务网络销售。

商标品牌就叫“小菜一碟”，并形象地把“小菜一碟”的商标设计成一只碟子上搁着一双筷子的图案。

看似平淡无奇，但却暗蕴了胡小平的经营思路：碟子代表产品，筷子代表销售服务网络。

胡小平说，他一心想做的事情，就是把“碟子”越做越大，让更多有地方特色的新品小菜加盟进来；把“筷子”越伸越长，不断增加小菜品种的销售网点。

P2-5

## <<从一无所有到百万富翁>>

### 编辑推荐

《从一无所有到百万富翁》：生活中我们常常听到这样的抱怨：我命不好，出生在一个贫苦的家庭，父母没有大笔的财产，不像那些一出生就含着金钥匙的人，如果我有多少多少财产，我也会如何如何……是的，那些一出生就拥有数不尽财富的人是幸运的。

可是，生在贫苦人家没有万贯家产继承的人就没有出头之日了吗？

看看那些福布斯富豪榜上的名字你会发现，原来他们中的很多人曾经也如你我般一无所有，在成长的路上也经历过无数的彷徨、失败甚至绝望，但是他们仍然挺了过来，成就了一番事业。

他们用行动证明了，今天的一无所有并不代表一生都一无所有。



<<从一无所有到百万富翁>>

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>