

<<练摊帝>>

图书基本信息

书名：<<练摊帝>>

13位ISBN编号：9787538293968

10位ISBN编号：7538293965

出版时间：2011-10

出版时间：辽宁教育

作者：包正忠

页数：200

字数：245000

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>

## &lt;&lt;练摊帝&gt;&gt;

## 前言

序言 聂建江 2010年10月，一则平民创业的帖子在互联网上受到网友的高度关注，在天涯论坛等网络社区，甘肃农村青年包正忠的一篇文章《300元起家，我一年赚了15W》被网友追捧，点击量和留言一次次地创新高。

这个帖子引起了新华社相关编辑部门的注意，我和另外两名同事经过几天的采访，将包正忠的事迹写成新闻报道，在新华社新开辟的栏目“中国网事”播发，被纸质媒体和网站大量转载，“练摊帝”的故事从网络社区走向了大众传媒，并成为新华社举办的“感动2010年度网络人物评选”的候选人。

包正忠的家乡是甘肃省靖远县，对在甘肃工作的媒体人来说，那里并不陌生。

靖远北部的若笠等地是甘肃乃至全国的极旱地区，说十年十旱并不过分。

春天，当地农民满怀希望地播种，到了秋天，却可能连种子都收不回来。

黄土漫天，土地干裂，当地人主要的生活来源是外出打工。

就是从这样的地方走出来的年轻人，用自己坚韧的品性和勤劳的双手创造了一个“神话”；

。 改革开放以来，各种各样的致富传奇很多，从摆地摊到执掌跨国公司，从推销员到金融大亨，这样的故事激励了几代人。

然而，并不是每个人都能够从这些故事中看出奥秘，从而掌握成功的心法。

对大多数人来说，这些仅仅是一个个让人心潮澎湃的故事而已。

其实，在每一个普通人的身边，这样的故事每天都在发生，比如包正忠，谁也不会想到，这个每天冒着风雨在城市角落里摆地摊的小伙子，竟创造了一个让人崇敬的神话，而这样的神话并不只有包正忠有能力创造。

为了保证报道的真实性，我们在作报道的时候对兰州市的地摊进行过一些相关的调查了解，一些摊主给我们算过账，尽管摆地摊看起来是不上档次的工作，但一般情况下，一个四五平方米的地摊维持一个三口之家的生活基本没有问题，如果个人比较努力，一年赚15万元也并不是不可能。

包正忠的创业故事也给我们透露了几个成功秘密：第一，永远不放弃，不管自己的处境多么坏，只要有信心，总有峰回路转的日子；第二，当大家都沉浸在致富梦里的时候，谁动手去做，谁致富的可能性将会最大，否则即使你知道一千条致富的秘诀，你也永远是个穷光蛋；第三，欺骗、暴利等“狼性”经营之道是行不通的，善良、诚信、勤劳这些优秀品质是成功不可或缺的因素

。 包正忠走红后，网民赠他一个“练摊帝”的称号。

“练摊帝”走红也道出了另一个秘密：在这个看上去十分浮躁的社会中，人们在急切地寻找一种精神，这种精神就是一种纯正的解决方案——用源自人性最起码的踏实、勤劳、诚信来解除一切问题和困境，这个方案是放之四海而皆准的，它足以支持每一个人在任何一个领域“封王称帝”。

——新华社记者

## <<练摊帝>>

### 内容概要

一张桌子，两个凳子，一张桌布，300块本钱=一年赚15万。  
这不是广告，也不是通话。

一篇名为《300块摆地摊，我一年赚了15万》的帖子在网络上同时更新，吸引了20多万网友的关注，被网友称为“练摊帝”的发帖人是一位28岁的西北小伙，他讲述了和妻子近一年多来从摆摊谋生到开店创业的喜怒哀乐，前来讨教生意经的上千名网友挤爆了4个聊天群。  
练摊帝认为：人只要有目标，并付诸努力，总会取得成功。

本书由“练摊帝”亲自写作，完整讲述他从当兵、退伍到懵懵懂懂的闯社会、睡天桥、捡馒头充饥、挨打、当保安等等酸甜苦辣的生活细节，到最后认识她现在的老婆，两人一起摆摊，相互鼓励、扶助，坚强面对生活。  
最终生活给了他灿烂的回报。

感受普通人的励志故事，学习普通人的打拼、赚钱技巧，一切尽在本书中。

<<练摊帝>>

作者简介

练摊帝：本名包正忠，1983年出生在甘肃省靖远县一个偏僻的山村里。

上高中的时候，由于经济原因辍学。

辍学后，当过挤奶工、饭馆服务员、工地小工、消防兵、酒吧服务员、洗脚城保安、歌厅保安、歌厅主管、歌厅经理、保险推销员。

2007年结婚。

在网上他讲述了和妻子一年多来，用300块本钱从摆摊谋生到一年赚到15万，并最终自己开起了实体店创业的喜怒哀乐，引起了众多网友的围观，并受到了新华网、北京电视台等全国大量知名媒体的采访报道。

## <<练摊帝>>

### 书籍目录

#### 第一章 大城市历险记

第一节 我被骗光了所有的钱

第二节 我也成了流浪汉

第三节 110的好心人

第四节 挤奶工的生涯

第五节 我会成为修理工吗？

第六节 工地小工没前途

第七节 我曾是个消防兵

#### 第二章 差点堕入黑社会

第一节 不敢回家的除夕夜

第二节 我去深圳闯世界

第三节 是服务生，还是打手？

第四节 老板发给我散弹枪

第五节 站在黑道的边缘

第六节 回头吧，前面是深渊

#### 第三章 租碟租了个好老婆

第一节 草根男遇到草根女

第二节 派出所惊魂夜

第三节 一起卖盗版碟的日子

第四节 我们领了结婚证

第五节 保险比传销还难

第六节 老婆上电视被曝光

第七节 迟来的婚礼

#### 第四章 练摊正传

第一节 300块，我只剩下300块

第二节 我们决定卖女装

第三节 初战告捷，摆地摊赚钱了

第四节 做梦都在摆地摊

第五节 摊位成了新难题

第六节 感冒不敢打吊针

第七节 失败的淘宝经历

第八节 终于有钱吃火锅了

第九节 我卖东西不还价

第十节 用心才会让生意蒸蒸日上

第十一节 闹市游击战

第十二节 我终于喊出了第一声

第十三节 在雪地上摆摊

第十四节 漫漫寒冬夜

#### 第五章 批发商和生意经

第一节 她，帮我们赚到第一笔钱

第二节 众人拾柴火焰高

第三节 做生意要讲诚信

第四节 生意场上的门道

<<练摊帝>>

第六章 我遇到的顾客们

第一节 做一次不还价的顾客

第二节 极品女与流氓

第三节 冲动是魔鬼

第四节 有钱就是好

第五节 我的顾客朋友们

第七章 市场上有贼

第一节 如何辨别市场上的贼

第二节 我的顾客你别偷，小心我揍你

第三节 爱交际的小偷

第四节 我为什么不怕贼

第五节 这个贼犯众怒了

第八章 当生活遇到城管

第一节 壁虎计划

第二节 低调的文化稽查员

第三节 群众的智慧是无穷的

第四节 惨了，她们被抓了

第五节 不扰民的城管队长

第九章 我的那些摊友们

第一节 走在路上的80后

第二节 小红旗引发的血案

第三节 这样的摊友你伤不起

第四节 寸土必争

第十章 我终于攒到了第一桶金

第一节 我要让你坐在屋子里卖衣服

第二节 不赢利的实体店

第三节 加冕练摊帝，我不后悔

第四节 练摊帝归来

## &lt;&lt;练摊帝&gt;&gt;

## 章节摘录

1.生活的路总是要去摸索的，当初的那个决定经过这几年的实践，我们俩都觉得挺好，有点冒险，有点草率，有点傻，不过生活就是这样，谁在生活面前不傻？一转眼我们结婚都四年了，生活朝着美好的方向前进着，我们的感情也紧随其后，不但一步都没落下，而且有的时候还超前了，现在人们不是说七年之痒改三年之痛了嘛，三年之痛没有来找我们，我们俩常说要是现在突然没钱了，我们依然要这么相爱。

2.听妹妹说只有300块钱的时候，我心里特别难受，比自己没钱还难受。那时我发誓一定要让生活好起来，一定要让家里所有人的生活都好起来。

3.结果有一天晚上，收摊回家很累了，王玮说我晚上做梦说梦话，吵得她不能睡，她说我还和她对话呢。

我问她我说的都是什么，她记得我是这么说的：“15块，15块，15块一件，一件15块，厂家亏本清货，过来瞧，过来看，天上掉了个大馅饼。

看一眼，包你有惊喜；不看是你的损失，15块，15块，全部15块，清货15块，不骗你，真的不骗你，就是只要15块……”她说我梦里喊得可带劲了，她听到我梦里说个不停，又不想叫醒我，就试探着问，那老板你便宜些呗，结果我就跟她对上了话。

我说：“不能再便宜了，都是最低价了，我们可都是清货的。”

她说，那会儿的我，经常晚上睡觉的时候，一会儿说梦话，一会儿笑，不知道都梦着什么美事了。

其实那会我梦着的美事都是摊子，梦着顾客特别多，生意特别好，挣了很多钱。

我们俩都觉得，我们这么努力，这么勤奋，而且都这么善良，有一天肯定是会成功的。

4.说这些事无非想告诉大家，千万别相信什么哥们儿义气，如果有一天哥们儿觉得不需要你或者觉得你使唤起来没有那么顺手了，第一个跟你翻脸的就是这些天天把哥们儿义气挂在嘴上的家伙。在社会边缘待久了，他们已经不知道什么叫道德了，弱肉强食，翻脸比翻书快就是他们的道德。

5.我看着她，两个脸蛋红红的，额头和鼻尖上有小小的、密密的汗珠，我知道她的烧还没有退，我们俩的手一直握在一起，我知道她需要我陪在她身边，我知道没有我她会没有安全感，她会害怕。虽然那会儿的我也很瞌睡，但是我不能睡着，我还要看着点滴瓶，没液体还要叫护士，我知道我要照顾好老婆。

6.摆地摊也会有很多压力，很多人觉得那是社会最底层的一种生活方式，在他们眼里，你只不过是一个摆地摊的，所以他们看不起你。

当然，你可以不理睬他们，但是真正难以突破的，还是自己。

7.根据我们看童装的经验，决定进一些均码的衣服来卖，这对于新手来说，更容易一些。

而且选定了尺码，就给款式行了方便，码拿得少了，自然款就多了。

当时王玮就是这么想的，她说这和咱们那会儿卖碟要求品种齐全是一个道理，你要什么我们有什么。有了决定，我们还是一直转、一直比较。

300块钱，选择性实在是太小了，很多王玮觉得好看的衣服，我们都是只能看看。

8.批发市场不像零售市场，整天都有逛的人，批发市场早上人很多，都是配货发货的，下午人就很少了，除了周末闲逛、零售的客人，一般都是这样的规律，道理是浅显的，早上做零售的老板们来进货，下午都回去卖货了。

而商场一般都是下午逛的人特别多。

那天像我们两个人在市场上转来转去的，再也没其他什么人。

其实多转多看还是有好处的，要不怎么说服服装生意的三大法宝是三多呢（多看、多转、多问）。

9.不过就现在的经验来看，这一点对于零售来说，是对的，一定要把最好的款式放在最显眼的位置。

不过批发就不一样了，他们往往把好看的款式都藏起来，只有熟客才能见到，因为在服装这行，仿造和偷版的人太多。

10.生意就是这样，大家看到哪个摊子上围的人多，也就想往跟前凑，因为好奇，越是好奇围的人

## <<练摊帝>>

就越多。

当然哪个摊子要是没人光顾，人们也就不爱往跟前凑。

11.每天都去上货，每天摊子上也都有新货，这样就吸引了更多的顾客。

生意就是这样，销售能力是一方面，但更重要的还是货物本身，还是要靠货品来吸引客人，要保证给顾客足够的新鲜感。

这也就是前面说的货如轮转，这也就保证了你的生意。

你试想一下，每天都一样的货品，能有多少顾客光顾？

12.夜市上丢货是很常见的现象，这里我说的不是小偷，而是顾客，有些人就是喜欢占便宜，趁你不注意，拿个这拿个那，其实你要真的让他偷钱什么的，他也未必敢。

13.摆了这么久的摊子，我慢慢发现，有什么价位的货品，就有什么样的顾客群，我们以前的15块的那种模式，差不多是什么人都能接受的价位，但是一分价钱一分货，便宜的货品给你带来的顾客就是收入比较低的群体。

到后来我们转做30块到45块的档次，衣服的品质提高了很多，当然也就会挡住了一些以前的老顾客，但是新的顾客也多起来，而且稳定下来。

直到现在，我们的衣服不断地提高品质，当然在价位上也有所提高，但是却有了一个我认为相对稳定的顾客群。

14.现在看来，那时处理的货，根本没有赔钱，每一批货的本钱在前期都已经卖出来了，就算是后期处理掉一些，也是我们的纯利润。

但在当时，我们不懂这个道理，所以我们经常为了甩货的问题纠缠不休。

&hellip;&hellip;



## <<练摊帝>>

### 媒体关注与评论

包正忠走红后，网民赠他一个“练摊帝”的称号。  
“练摊帝”走红也道出了另一个秘密：在这个看上去十分浮躁的社会中，人们在急切地寻找一种精神，这种精神就是一种纯正的解决方案——用源自人性最起码的踏实、勤劳、诚信来解除一切问题和困境，这个方案是放之四海而皆准的，它足以支持每一个人在任何一个领域“封王称帝”。

——新华社记者

## <<练摊帝>>

### 编辑推荐

想赚钱？  
想创业？  
没钱！

火遍全国的“练摊帝”告诉你，赚钱也好，创业也罢，300块钱足矣！

练摊帝在本书中倾囊相授如何摆地摊、斗城管、怎样找进货渠道、如何用最少的成本赚到最多的利润，如何留住回头客，如何一晚上赚1000……，具体的生意经，书中都用黑体字标注，以供读者学习借鉴。

1、新华网“中国网事”感动2010提名奖获得者、中央电视台、北京电视台、新华社、中新社等全国多家媒体报道过的“练摊帝”回来了，这次“练摊帝”携带自己的新书《练摊帝：300块钱摆地摊，一年净赚15万》，讲述他的传奇经历并毫不隐瞒的和您分享他的赚钱秘诀。

2、你可以没有富爸爸，没有倾国倾城的容貌，没有魔鬼般的身材，没有一招鲜，吃遍天的技艺。  
但是你不能没有志气，不能失去勇气，不能没有自信。

练摊帝告诉你：只要你努力和坚持去做，赚钱，一点也不难。

练摊帝语录：对顾客像对自己的朋友一样，为他们多着想，不要抱着宰一个是一个的态度，会积累到更多的老顾客。

赚钱多少无所谓，重要的是你要赚到经验。

成功的人千千万，靠摆地摊成功的也不会有多少。

我不希望我的经历给一些人带来负面的影响，觉得摆摊子也很容易，放弃自己不该放弃的东西。

白手起家并不是奇迹，不管是做生意还是干其他工作，只要努力，成功离我们并不远。

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>