

<<乌伤英杰>>

图书基本信息

书名：<<乌伤英杰>>

13位ISBN编号：9787307099821

10位ISBN编号：7307099829

出版时间：2012-6

出版时间：张帅、贾献华 武汉大学出版社 (2012-06出版)

作者：张帅，贾献华 著

页数：414

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>

<<乌伤英杰>>

内容概要

义乌，是一个出新闻的地方；义乌，是一座新闻富矿。
我有幸在这里从事新闻工作已经二十余年，见证了这座美丽城市的崛起和腾飞。
不久前，经国务院批准，中国第十个综合配套改革试验区——浙江省义乌市国际贸易综合改革试点开始全面启动，明天的义乌一定将会更美好。

义乌古称乌伤，张帅和贾献华专著的这册《乌伤英杰》讲述的就是义乌人以忠诚铸就伟业的故事。
《乌伤英杰》共讲了411个义务人的伟业故事，内容包括：蔡小灿：从百货摊主导公司掌门、陈报华：教书育人，是我的责任、陈建辉的收藏世界、陈小明：练好内功求拓展、“医者”王荣山、傅含勤：让村民自己说了算、贾丽萍：把满意留在每对新人心中、金丽仙：创业需要“亮剑精神”、“点子主任”施泽勇、李晨辉：“80后”青年的创业经等。

<<乌伤英杰>>

作者简介

贾献华，浙江省义乌市人，资深记者，系浙江省作家协会会员，出版有《记者眼中的世界》、《行走天下》等著作。

张帅，男，浙江东阳人，出生于1985年4月。

浙江师范大学汉语言文学专业毕业，现任《金华日报》记者部编辑、记者。

<<乌伤英杰>>

书籍目录

爱读《三国》的范云山 富民书记”的心事 “非常”贾少华 “花匠”朱有富 “篮球校长”楼洪昌 “山人”丁誉金 “维权老兵”何必会 “卫生参谋”朱桂钦 “新义乌人”陈疆盛 “医者”王荣山 “艺商”童四鹤：将艺术与经商完美结合 百羽信鸽与千亩竹林的故事 鲍小宝：小小红糖让我致富 贝新法和他的“百草园” 笔墨当随时代 裱画大嫂施爱仙 蔡小灿：从百货摊主到公司掌门 车疯何根福 陈报化：教书育人，是我的责任 陈丰强：进取是通往成功的路 陈豪锋：我要做出名的“丹溪酒” 陈红卫：荣誉和努力成正比 陈建辉的收藏世界 陈昆贵：工作，因教育而不同 陈巧仙：下岗女工的创业史 陈文节和她的夫妻裁缝店 陈小明：练好内功求拓展 陈宣超：我只是个生意人 程智民：玉树的那一抹绿 淡泊明志追求卓越 迪拜市场上的华夏轿子 丁锋平：“无形”市场做文章 都市养马人 杜昌盛：收藏玩的是一种心态 樊有洪：把更多优质展会引进义乌 方金汉的古玩情缘 方蕾：办一所对学生影响一辈子的学校 方敏的“本真教学” “英雄”牙医傅恭悌 傅含勤：让村民自己说了算 陈仕义：鸽棚里的守望者 龚华海：用世界眼光销售产品 郭晓颖：换种思路卖家具 何大妹的“大爱” 何国强：我不是老板，我是创业者 何姣英：西部开发的拓荒者 “留守主任” 何允辉：我就要做得与众不同 黄江瑛：打造义乌旅游“金名片” 黄克庭：从乡村教师到出书文人 黄荣高：小车“开”出大事业 季波帆：当今艺术圈有点浮躁 贾建跃：年轻村主任的生活 贾丽萍：把满意留在每对新人心中 贾美琪的新年愿景 蒋华芳：山乡走出的女企业家 蒋惠灿的“竹子情” 蒋善校的“汽车版图” 蒋学森：做一个“特立独行”的人 金尔升：照片记录他的创业人生 金更耀：中医药是宝库，但不是金库 金和进：让义乌酒越飘越香 金丽仙：创业需要“亮剑精神” 金伟东：争创民族品牌不停步 “舵手”金子军 开古玩店的大学生 李晨辉：“80后”青年的创业经历 文海：将农家店开进“万村千乡” 刘金生：胸中有盆景 刘萍娟：服务也是一种态度 刘巧玲：做个低调的成功者 刘文高：义乌电子商务大有可为 楼杭军：口号是一种自信 楼小明：书法可以传心 楼旭峰：做个有危机感的老板 卢成刚：历练是一种财富 罗其田：闪光的追梦足迹 骆俊：做有特色的品牌酒店 骆驼的创业日记 骆晓东：药店也需“转型升级” 骆有福：冷门未必难赚钱 骆有云和他的书 骆樟财：村干部的工作应该“动起来” 吕三明：市场办在家门口 吕焱：低调，是我的一贯风格 泥水匠传奇 “大厨”倪成林 “书痴”钱哉云 任关兴的“品牌六字经” 三晤“自在楼主” 邵宝玲：抓住世博会商机 社区治安员楼正付的一天 盛英堂：请听我的创业故事 施云强：园林绿化的带头人 “点子主任” 施泽涌 施招鑫：我不是李书福 探险者马树兴 唐俊烈：欲把“唐门”安天下 铁骨柔肠仗义心 玩收藏的程智民 汪苗：心念绘画数十载 王超良：做个乐于钻研的教师 王晗忠：行走在电光火石之间 王建国：制药企业要转变思路 王建军：只比别人领先半步 王宽：做好人生加减法 王文虎：收藏还要看门道 王小平：把群众的事当自家的事 王元胜：精雕细琢出文章 王真的经营智慧 吴潮海：贯通400多年血脉亲情 吴潮奎：做特色专业市场 吴功潮：从钳工到老总 吴功成：小盖子里含着大智慧 吴红光：以服务创品牌 吴静萍：教育，就是用心去“育” 吴汝中的工作日记 肖琰：艺术路，不停步 谢炳快：与拨浪鼓结缘的“新义乌人” “新闻爱好者” 卢国良 徐汉荣：“草根”商人的奋斗故事 许仍和：写一本医学“秘笈” 杨岑枫：卖“炭”青年的故事 杨晓平：打造物流业的“义乌速度” “英雄儿女”的风采 应海国：18年只在弹指一挥间 于元海：把服务快递上门 俞红灵：坚守创业梦想 俞巧仙：不前进，意味着被淘汰 张根福：做个有责任感的企业家 张小红：一个女人的美丽经济 赵品清的品味人生 赵玉萍：把孩子放心间 赵仲灵：我一直“在路上” 郑志恒：小玩意里做出大文章 周旭平：把三维技术做到世界领先 朱昌兴，山阴画派的重要传人 朱俭军让“金华火腿”工艺提前50年 朱俭勇：打造农业产业“航母” 朱智彪：打造“五星级”药店

<<乌伤英杰>>

章节摘录

版权页：几年前，当提起义乌工商学院的学生创业，很多人都会说：“只不过是小孩子们的把戏，没什么大不了的。

”但是说这些话的人在几年后却发现，说错了。

“小把戏”在这群学生的手中，竟然可以做成“大事业”。

何国强是义乌工商学院工商管理专业的大三学生，也是这批“学生创业军”中的一员，已经有两年多的“创业史”。

相比于其他正在创业的同学而言，他显得腼腆一些，但这并不妨碍何国强在创业上的出色表现：从去年开始他已经独自接下了数十份来自国内外的订单，其中不乏货值几十万元的大单子。

和很多大学生创业者纷纷将目标对准互联网不同，何国强将展现自己的舞台放在了义乌国际商贸城。现在，他在商贸城一期经营着一间名为“玳欧饰品”的店铺，一有空闲，他就过去招待客商。

由于还在学校读书，平时饰品店主要由他的姐姐在帮忙打理，很多事情用不着他操心，但有时客商太多忙不过来的时候，也得何国强亲自出马。

初衷：受身边同学影响 何国强说，之所以选择边读书边创业，主要还是受了身边同学的影响。

2006年8月，他刚进大学才一个月，就发现身边已经有不少同学在“淘宝网”上做起了小商品批发生意。

“蠢蠢欲动”的何国强也想跟着试一把。

“别人能做的，我同样能做。

”凑巧的是，何国强的父母正好在国际商贸城一期有两间店铺，平时主要由姐姐在负责打理。

何国强和姐姐说了自己的打算，得到了姐姐的支持。

但是姐姐的支持并不是很重要，问题的关键还是该如何说服父母，毕竟自己还是一名在校大学生，边读书边经商多少会影响学习。

怀着忐忑不安的心情，何国强向父母吐露了心声，没想到竟然得到了父母的同意，但前提是学习成绩不能落下来。

就这样，两个月之后，何国强的创业故事正式开始了。

经验：实践才是硬道理 刚开始的一个月，由于缺乏经验，何国强不知道该做什么，对所卖饰品的单价也常常弄错。

每到这时，他就向姐姐求助。

但是姐姐也不是万能的，创业终究还是要靠自己。

何国强就向身边的同学讨教经验。

一位网上经营饰品专卖店铺的学长告诉何国强，想要把生意做好，首先要对自己所卖的商品情况“了如指掌”，而且还要确定最短需要多少时间就能提供货物。

另外，要利用好各种网站和论坛，了解市场行情和顾客需求，并做好商品推广。

每天晚上回到寝室，何国强所做的第一件事，就是把在这一天里听到的心得都记在笔记本上。

为了更好地了解市场行情，平时很爱玩的何国强一头“钻”进了书店看书，这让熟识他的朋友吃惊不已。

此外，他还将店铺暂时交给了母亲照看，自己则做起了姐姐的“帮工”，一边帮着做事，一边看姐姐是如何与客商打交道的。

2007年4月，何国强开始将学到的经验用于自己店铺的管理中。

“到社会上实践后才发现，大学书本中所提供给人的只不过是理论框架，只有不断实践才能将这些理论转为对自己有用的东西。

”

<<乌伤英杰>>

编辑推荐

《乌伤英杰》讲述了我的同事和朋友张帅是个特殊材料制成的人，当年有成百上千人报考记者，他以总分第一的成绩考进了报社。

我第一眼就看中了他，其他部门也都争着抢他，开明的报社领导最后决定抓阄定取向。

也许是前世修来的缘，他还是被我抓着了。

就这样，这个英气勃发的小伙子来到了义乌从事新闻工作。

我们两人有时出门，常有人问我们，义乌市既不具备地理优势，又没什么自然资源，为什么能够创造出令世人瞩目的经济奇迹？

我们是这样回答的，是刚正勇为、勤耕好学的义乌人办到了别人办不到的事。

<<乌伤英杰>>

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>