

# 互助创富

(2019年第三期)

## ——紧固件专辑

紧固件企业——如何办更赚钱

紧固件客户——如何采购更物美价优

互帮互助，大家创富

立足现在，挖掘资源，开发潜力，改变未来

俞文龙编著

(微信/手机：13600632303)

## 紧固件企业——如何办更赚钱

## 紧固件客户——如何采购更物美价优

# 目 录

石化紧固件还是可以大有作为的  
怎么办好螺丝螺母厂  
紧固件企业要发展，定位是基础，管理是关键  
石化紧固件生产情况分析  
开个螺丝厂大概要多少钱？  
从我们公司看紧固件形势一片大好  
紧固件咨询顾问俞文龙可以提供的服务和产品  
年利百万项目寻合作伙伴  
独家转让紧固件相关策划方案——合情合理合法多赚起码几千万  
坏事也许是好事，就看你怎么去对待，学到什么教训  
怎么样做好企业？  
什么公司需要大量订购螺丝，螺母，非标准件定制  
谈谈紧固件企业要有自己专业的紧固件电子图书馆的理由  
紧固件企业，你有自己专业的电子图书馆了吗  
为什么说我是紧固件专家？  
提供紧固件咨询顾问服务  
什么叫专家？专家都是用血的代价换来的  
好员工为何弃我们而去  
第三只眼谈企业管理——每个企业都存在很大的提升空间  
如何做一个优秀的紧固件采购？  
怎么采购紧固件？  
教你怎么采购紧固件  
赚钱与省钱  
高强度螺丝标准件质检哪些数据  
用紧固件的企业需要紧固件专业顾问  
生产厂家产品价格比经销商还高正常吗？  
跟我合作的优势  
采购紧固件更要有紧固件咨询顾问  
一次客户无意中发错的信息，成就了我一个十来万的合同  
客户报价张冠李戴，50套螺栓损失接近8000元  
提供紧固件专业电子图书馆——提供紧固件相关标准，书籍及工艺文件  
可以出售或编制的资料集  
紧固件技术培训教材  
第八版《IFI 英制紧固件标准手册》目录

关于美标紧固件标准 ASTM A325 和 ASTM A325M

ANSI ASME IFI ASTM 这几个类型的美标标准，每个标准有没有主要的侧重点，或者使用范围，在具体的产品标准方面有没有差异，这四个标准有没有可以通用的。

开紧固件贸易公司需要注意什么呢，要多少钱呢

开螺丝店都有什么要求

刚开螺丝店怎样和老店竞争

俞文龙介绍

欢迎加入《互帮互助创富群》

互助创富第一期目录及下载地址

互助创富第二期目录及下载地址

有缘千里来相会，无缘对面不相逢。此书献给有缘之人，希望此书对你的人生会有所帮助，如果你觉得里面的内容对你有帮助，也可以打赏我，我的支付宝是 xyz0641@126.com, 户名：俞文龙。我的微信/手机：13600632303。如果你认为此书对其他人会有帮助，也欢迎转发。

## 目前来说石化紧固件还是可以大有作为的

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

- 1、石化紧固件，紧固件企业的一个高利润分支，老板纯利润20%以上，业务员点数在？-？个点。
- 2、要求不是很严，远远没有那些外贸企业质量严，通止规要求基本都达不到，质量也不是很好。
- 3、一般的供应商体系提供。
- 4、前期会有一些投资，后期会越来越越好。
- 5、行业要求不是很高，操作也比较容易，关键只是缺少个领路人，只要有人带路，培训，咨询，进入石化紧固件行业相当容易，根本不要改变或增加什么设备，只是改一下材料，添加一些证书之类。

石化行业紧固件确实还是很好的方向，目前还没有比较象样的石化紧固件企业，许多行业内看起来有名的石化紧固件企业，管理还相当混乱，如果有好的石化紧固件企业起来，很容易就把他们都取代了。当然，石化紧固件企业也是有一定的门槛的，一开始会比较不容易，只是也不是那么难。就我曾经加入过的一家企业，第一年销售额不到500万，第二年销售额就达到1500万，第三年达到了3000万，只是后来老板的原因，我们都离职了，连续三年销售额都是1000万左右，只是如果观念正确，思路对，方法对，现在总应该销售额在5000万以上了，而且还是老板什么都不懂，管理也相当混乱的情况下。

## 怎么办好螺丝螺母厂

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

- 怎么办好螺丝螺母厂，紧固件咨询顾问俞文龙认为螺丝螺母厂想办好，
- 一是要定位好客户，定位好产品，同样是做螺丝螺母，由于客户定位不同，产品对象不同，同样的螺丝螺母，销售价格相差几倍；
  - 二是要搞好销售，只要老板懂得分利，就有大批人才加入，有人才就有销路，而且这些人才都是有业务的基础才分利，老板前期基本不需要什么投入；
  - 三是节省成本，节省成本主要是减少采购成本，减少销售成本，减少生产成本。
  - 四是聘请紧固件咨询顾问，紧固件咨询顾问拥有大量的供应商名单，客户名单，懂紧固件相关的技术、质保、质检、采购、业务，了解哪些客户最赚钱，可以大大提高销售单价，增加客户，减少采购成本，获得公司最大效益和最大发展。

## 紧固件企业要发展，定位是基础，管理是关键

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

中国这么多紧固件企业，有的日子非常滋润，发展非常迅速，有的日子非常困难，境况愈下。为什么有的企业能够发展，赚钱多多，有的企业每况愈下，不好度日，甚至关门大吉？有的一两年就达到几千万销售额，有的几十年还是三、五百万销售额？

当然，资金实力是一方面，有资金，可以厂子做得大一点，人员招得好一点，库存备得多一点，机器设备买得好一点、多一点，各种证书也可以准备得多一点。

一是定位很重要。紧固件行业也算一个大行业，进去的分行业不同，客户定位不同，产品定位不同，发展速度不同，利润也大不相同。

比如进去的是常规的4.8级，8.8级GB5782，5783，DIN931，DIN933之类的螺栓，由于产品低端，竞争激烈，利润率非常低，进入门槛不高，企业做得再大，也没有多少利润可言，没有多少发展可谈。而象石化类，核电类紧固件，进去的人相对较少，进入门槛相对较高，虽然，他们的技术含量也并不怎么样，产品也是固定的那几档，由于整个行业的利润率较高，产品批量十分大，需要配备一定的证书，技术人员，以及相应的热处理设备和检测设备，需要一定的资金实力，所以，进入门槛相对较高，竞争人数相对较少，又由于利润相对可观，所以，从事石化紧固件的企业，发展都很好，赚钱也很多。

定位就涉及客户对象定位，产品定位。

二是企业管理很重要。

1、产品质量好坏，产品出货及时，发货及时，自然客户维护成本就省，客户流失率就低。

2、业务队伍强不强，业务积极心高不高。其实，要鼓励业务员发财，对业务员赚的钱不要眼红，业务员赚钱了，公司自然也就赚钱了。创造条件，让业务员能出单，多出单。从各种方面，让业务员感到受到重视。

3、业务员政策要相对公平、合理，有助于提高业务员的积极性，能出单，多出单，而不是拿公司的业务费用去打水漂。

4、就是公司流程，工人待遇，怎么样提高工人的积极性，让工人安心在公司工作，积极为公司排忧解难，积极献计献策。只有老板值得分利润，公司才会有一支稳定的员工队伍，企业也才会保证生产效率和产品质量。

5、企业要拥有比较全比较新的标准，标准是紧固件生产、经销、使用企业的命脉，一旦标准使用错，带来的后果也许是灾难性的。

6、如果公司技术力量不是很强，拥有的标准库和资料库不是很完善的话，可以考虑请顾问。一个顾问一年几万元钱，可以解决很多事情。特别对于新办企业，涉及产品的定位，客户的定位之类的，更需要找有这方面相关经验的人员咨询，他们能告诉你行业情况，注意事项，拜访客户的类型和方法，少走弯路，少被举报和罚款。化几万赚回几十万。

7、建立好采购渠道，采购好坏，直接涉及到公司省钱，以及整批货交货的及时性，有时，就因为几档货的不到位，而影响几十万，几百万货物的及时供货。

# 石化紧固件生产情况分析

## 一、石化行业紧固件生产前景

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

石化行业紧固件确实还是很好的方向，目前还没有比较象样的石化紧固件企业，许多行业内看起来有名的石化紧固件企业，管理还相当混乱，如果有好的石化紧固件企业起来，很容易就把他们都取代了。当然，石化紧固件企业也是有一定的门槛的，一开始会比较不容易，只是也不是那么难。就我曾经加入过的一家企业，第一年销售额不到 500 万，第二年销售额就达到 1500 万，第三年达到了 3000 万，只是后来老板的原因，我们都离职了，连续三年销售额都是 1000 万左右，只是如果观念正确，思路对，方法对，现在总应该销售额在 5000 万左右了，而且还是老板什么都不懂，管理也相当混乱的情况下。

昆山的以前的客户，以前是三个人合伙经营贸易公司的，后来分开每个人单独开了一个紧固件贸易公司，每年的销售额都在 1000 万左右。

以前的一个同事，以前是某公司报价的，后来业务做了两年多，开了一个贸易公司，也可以一年做四五百万，去年还接过工程公司 50 多万的地脚螺栓，中石油下属公司 100 多万的项目。当然，客户来考察是带到其他紧固件生产企业的，中间稍微动了点脑子。

当然，最关键的一点要么是老板自己有较强的业务能力，要么公司中有较强业务能力的业务高手，当然，业务也是有一个累积过程的。另外一点是有一定的生产能力或者是采购渠道，能采购到质量好价格实惠供货及时的产品，当然，采购渠道也是需要慢慢累积的。当然，资金，场地，资质，人员等也是重要因素。

## 二、紧固件生产企业需要配备的岗位和设备

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

### 一、 岗位

#### （一）办公室岗位（贸易公司也适用）

报价、采购、计划单、工艺单、质保、物流、财务、人事等，可以专人专职，也可以一人多职。

#### （二）生产岗位

生产、质检、包装。

### 二、 设备

#### （一）办公设备

电脑、传真打印扫描一体机、打印扫描复印机、办公桌椅等。

#### （二）检验设备

硬度计、电脑万能拉伸机、冲击机、通止规等。

#### （三）生产设备

冲床、锯床（下料用） 仪表车床，大车床，滚丝机，攻丝机、相应的滚丝轮、丝锥等。打六角螺栓、六角螺母的设备也可以考虑。

紧固件咨询顾问俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

- (四) 热处理发黑设备  
网带炉、井深炉等。

### 三、紧固件企业资质及资料

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

- (一) 紧固件标准、书籍、资料  
(二) ISO 认证证书  
(三) 中石化、中石油、中海油、中广核、军工等各种入网证书，大型企业的合格供应商证书等。  
(四) 人员资质

### 四、产品清单

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

#### (一) 常规产品型式标准

	国内 Domestic Standard		国外 Foreign Standard	
			美标 ANSI.	德标 DIN
螺柱 Stud Double End Stud Rod				
螺栓 Heavy Hex Bolt				
垫片 Washer				
地脚螺栓 Anchor Bolt Foundation Bolts				
U型螺栓 U-bolt				
螺母 Nut Heavy Nut				

紧固件咨询顾问俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

### (二) 常规产品材料标准

材料 Material	国 标 National Standard		美 国 Astm/Asme
碳钢 Carbon Steel			
合金钢 Alloy Steel			
不锈钢 Stainless Steel			
高温钢 Heat-Resisting Steel			
其他 Other Material			

### (三) 常用表面处理种类

种 类		生产方式
发黑		自己加工或者外加工
电镀 -镀锌（白锌，彩锌） -磷化		外加工
热镀锌		外加工
达克锈		外加工
		外加工
		外加工
		外加工





尺寸标准	国标		
性能标准	国标		

## 五、产品分析

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

（一）大批量产品：[ ]螺柱，[ ]螺母，[ ]螺柱，[ ]螺母，[ ]螺柱，[ ]螺母，[ ]螺柱，[ ]螺母，[ ]螺柱，[ ]螺母，需要量十分巨大，市场上也大量供应。

（二）小众产品：[ ]螺母，[ ]螺母，[ ]螺母等，市场有需求，量不一定大，比较难采购到。

（三）普通商品：10.9级六角螺栓，8.8级六角螺栓，4.8级六角螺栓，12.9级内六角螺栓，10级螺母，8级螺母，4级螺母，市场上大量供应，价格低，利润低，没有生产必要，只要找到好的供货商就行。

（四）其他很多产品都是有一定的需求量，但也不难买到或者生产。只是需要找到好的供货商。现在紧固件企业价格差别很大。同样一批[ ]的螺栓螺母，有报价28万的，也有报价48万的，甚至有报价60多万的，价格相差30多万，相差一倍多。同样一批[ ]，[ ]的螺栓螺母，报的价格分别是：2352290元，1645200元，2183810元，2528348元，1793330元，2394513元，1367895元，1596074元，1793330元，1351300元，1380366元，1365680元，价格相差1177048元，相差近一倍。[ ]石化项目，同一批螺栓，四家单位报价，报的价格分别是：7965092.66元，9346194.60元，7341254.72元，7291150.68元，价格相差2055043.92元，相差近30%。

## 六、资金和回款

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

### （一）资金

紧固件企业资金可大可小，资金大，可以规模大一点，人员配备足一点，资质相对好一点，客户相对大一点，可以参与的项目多一点，自然前进的步伐大一点。如果资金少一点，那就只能现金的客户多一点，资质相对不讲究一点，大客户少一点，可以参与的项目少一点，前进的步伐少一点。

### （二）回款

石化紧固件因为跟国有企业或者民营企业、工程公司打交道，所以回款速度相对慢一点，资金压力相对紧一点，一般好的单位回款时间是票到一两个月内，部分单位是货发3个月内，也有更差一点的，当然，如果卖给经销商，也有很多现款的或者当月到款的。

## 七、经营模式

经营模式：可以部分生产，部分买卖。全部生产是不可能的，如果全部买卖也做不大，有很大的经营局限性。

## 八、企业成功的关键要素

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

经营理念正确，经营方法正确，制度合理，员工利益保障，在业内形成良好的口碑，懂得利益分配，保障客户、员工、供应商、投资者各方的权益，自然良性发展，否则有可能恶性循环，企业无法发展，或者发展到一定规模后断崖式下跌。当然，如果单是赚钱为目的，捞一笔是一笔，那也是一种办企业的目的。如果想长久发展，就需要有合理的观念、合理的制度、合理的办法、切实的执行，形成客户、供应商、员工、业内良好的口碑，形成客户、供应商、员工、业内良好的知名度和美誉度。

## 开个螺丝厂大概要多少钱？

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

开个螺丝厂大概要多少钱，紧固件咨询顾问俞文龙认为，开螺丝厂可大可小，投资几千万不算多，投资几十万也不算少，关键看你制造哪些螺丝，你定位什么客户，定位什么产品。只有定位好客户，定位好产品，才会真正赚钱，才会赚尽可能多的利润。同样是紧固件，由于客户对象不同，同样的紧固件，卖价要相差1/3到几倍。所以，对于一个紧固件制造厂来说，客户定位，产品定位相当重要。紧固件咨询顾问俞文龙认为，定位是办制造厂最重要的开始，关系到今后整个企业的发展。

紧固件咨询顾问俞文龙认为现在建厂生产普通的六角螺丝和螺母，竞争已经太激烈，估计很难已经和现有的生产厂家竞争，除非是生产销售一些市场上需要，但竞争不怎么激烈，市场需求又比较大的产品。关于投资，紧固件咨询顾问俞文龙认为，这看你的资金情况，投资可大可小，小，十几万不算小，多几千万也不叫多，关键是你要看准方向，定位好产品和客户。

紧固件咨询顾问俞文龙认为螺栓产业是一个永远的朝阳产业，必须要用的产业，就是客户不在你那采购，也必须在其他单位采购。所以主要是生产厂家综合能力的竞争。

另外，紧固件咨询顾问俞文龙认为，客户定位不一样，产品定位不一样，购置的设备也不一样，要根据具体情况具体考虑的。

紧固件咨询顾问俞文龙认为，如果有实力，请一个紧固件的咨询顾问参考你的技术，把握企业发展方向，定位产品，定位客户也是不错的一个选择。

紧固件咨询顾问俞文龙提供有偿咨询顾问服务，提供标准咨询，客户定位，产品定位咨询，提供供货商资料，提供业务开展办法咨询，提供螺丝行业一切相关事宜的有偿咨询和顾问服务。

## 从我们公司看紧固件形势一片大好

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

网络中也好，现实中也好，都有人说现在经济形势不好，紧固件行业不好做，那也不尽是事实，每个行业都是有人饿死，有人饱死，关键是策略，定位。

对我们公司来说，紧固件形势一片大好啊，2016年年销售4000多万，2017年年销售额5000多万，2018年年销售额7000多万，今年形势更比去年好。

另外有一个公司2011年才开始生产，第一年销售额不到500万，第二年销售额1500万，第三年销售额近3000万。

紧固件，关键是定位，选择什么样的产品，选择什么样的客户，选择什么样的营销方式，选择什么样的管理。

所以，要想赚钱，就要转变思路。想在紧固件行业混得好，那也得进入高利润的行业，选择高利润、有钱的客户，自己也才能有钱赚，千万不要选择竞争激烈，利润很少的产品，那累死苦死还没有钱赚。

要想发展好，对任何行业、任何个人来说都是一样的，选择重于一切。选择对，一切都对，选择错，一切都错，在选择对的情况下，加上管理到位，则发展和赚钱都不难。

## 紧固件咨询顾问俞文龙可以提供的服务和产品

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

- 一、 提供紧固件企业石化紧固件转向咨询、顾问服务，或其他单位、个人新开石化紧固件制造公司咨询、顾问服务，技术、营销、质保、设备、产品、销售等等事宜提供全方位咨询、顾问服务。
- 二、 提供紧固件采购咨询、顾问服务：向各紧固件使用单位、经销单位提供紧固件采购咨询、顾问服务（包含相应的价格，技术，产品，标准，质检，质保等），保证采购单位所采购紧固件的质量、性能的情况下，价格有较大幅度的下降。根据所省下的钱，获得相应的咨询费。具体可以商谈。所有行业，都是存在信息不对等的。企业赢利，也主要建立在信息不对等的情况下。通常肯定是需要相应行业的专家做顾问和咨询。
- 三、 销售各种紧固件，特别是高强度紧固件
- 四、 提供紧固件标准、资料、书籍的销售和编写。
- 五、 提供超低价打印复印：方便自己观看，也可以以书本形式出售。
- 六、 提供各种致富资料、致富技术、致富书籍、致富光盘的出售。
- 七、 提供网络营销培训
- 八、 协助提供管理、营销、销售、宣传、策划方案的设计，以提高管理效果，提高营销或销售额，提高宣传效果，以期获得较大的改观和提升。

## 年利百万项目寻合作伙伴

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

正规项目，灰色产业，合理合法，如果策划合理，操作得当，年收获会超百万。此项目可以不用投资，只是如果能投资80万左右会更好，操作会更方便，更有效果。此项目是一次性生意，但目前市场还是比较广，有两三年的操作余地，以后就成了死项目，只是投资的设备还是可以用或者转卖掉。投资主要是一辆厢式车加一台60多万的设备。当然如果能投多一点的流动资金，比如上千万流动资金备货的话，赚钱会稳得多，也可控得多。这个项目绝对只赚不赔，利人利己。

## 独家转让紧固件相关策划方案——合情合理合法多赚起码几千万

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

第一、此策划如果所有相关紧固件企业都没采用，也许大家都没损害，也许大家或多或少都有损害。

第二、此策划如果有一家相关紧固件企业采用此方案，采用者至少可以多赚几千万，其他未采用企业一年内甚而半年内均至少损失几百万到数千万。（最好其他企业损失时间是1-2年后最好）

第三、此策划只提供独家转让，不提供多家转让，价格不菲，请慎重考虑。

第四、此策划面谈不需要半小时，文字也不足1000字。

第五、此策划关键地方需要严格按照策划方案行动，才能达到相应的效果，达到自己企业赚大钱，其他企业损失大钱的结果。

第六、此策划完全合情、合理、合法，操作简单，效果显著。

第七、我已告诉你有此方案，采不采用是你自己的事情，不要到时后悔就行。

## 坏事也许是好事，就看你怎么去对待，学到什么教训

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

不重视质量只重视赚钱的结果，紧固件咨询顾问俞文龙听说 G 中广核断了，中石化遇麻烦，再加上自身管理方面的各种原因，企业发展和业务发展估计要走下坡路了。紧固件咨询顾问俞文龙听说 S 那边也暂时不好过，中广核人员对质量不放心，有四人专门住厂监督着。

只是话说回来，紧固件咨询顾问俞文龙认为这样对他们未必不是好事，业务少一点，大不了钱少赚一点，而如果不合格产品出去，出点事情，特别是核电上出点事情，估计事情比天津的爆炸还厉害，如果象瑞海国际老板那样倾家荡产，甚至赔命进去，少赚点钱总比倾家荡产，甚至赔命进去强多了。

而且紧固件咨询顾问俞文龙认为经过此次事件，总也能学到点教训，以后对产品质量会重视，质量没把握的事情不做，质量不好的货不发，反而一次不良事件，对他们却都变成了好事，更能促进以后业务的发展，品牌和美誉度的提升。

当然，紧固件咨询顾问俞文龙认为如果经过此次事件，还是狗改不了吃屎，不重视质量，不把质量当回事，那以后发生什么样的故事就不清楚了，只能看他们的造化怎么样，有没有福份享受赚来的钱了。

## 怎么样做好企业？

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

1、保证业务人员的积极性，给以打气，鼓励，一定的交流，感情培养。对业务人员来说，到哪儿做业务都是一样的，在你这儿愉快一点，在你这儿能多做一些业务，多赚一些钱，就在你这儿做。如果在你这儿做得不舒服，赚不了多少钱，还是其他地方、其他行业能赚钱，那就得跟你88了。

2、保证员工的利益，保证员工的积极性，只有生产一线的操作工把产品生产出来，公司才能产生利润，没有产品，公司也不能赚钱。所以，公司需要全体员工的一起努力，才会更好地发展。

3、合理的流程，合理的监督机制，激励机制。力求整个流程办事效率高，出错率低，员工积极性高，省时省心省力。比如差旅费的设计，即不能让业务员可以占空子，又可以保证每个业务员的相对公平性，同时体现多能者多得的原则，不能让业务员可以使用小聪明占公司的便宜，公司也不亏待业务人员。还有业务人员的考勤，完全可以以业务额来考勤，没有完成一定业务额的业务员必需上下班时间考勤，达到了目标业务量的业务员，就可以不考勤，上下班自由，这样更利他们安排好家庭、工作和发展，更有助于他们出单，做好业务，没有家庭的后顾之忧。

## 什么公司需要大量订购螺丝，螺母，非标准件定制

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

什么公司需要大量订购螺丝，螺母，非标准件定制，紧固件咨询顾问俞文龙认为需要大量订购螺丝、螺母，非标件的公司很多，很多紧固件企业都销售过亿，纯利润数千万，单个合同从几十元到几千万元，紧固件咨询顾问俞文龙见过的国内紧固件最大的单个合同是合同额1800万元。紧固件咨询顾问俞文龙认为螺丝、螺母、非标件的总量消费是巨大的，国内需求，外贸需求等总计是一年几千亿的用量，但这些用量属不属于你，那就要看你的客户定位，产品定位，产品质量，服务质量，产品价格，营销方法了。紧固件咨询顾问俞文龙认为国内最小的紧固件企业一年销售额几十万，最大的紧固件企业一年销售额上千亿，国内有多少企业每年的采购额都是数百万，有多少企业每年的采购商都是数千万，紧固件咨询顾问俞文龙认为关键不是看采购公司需要多少订单，关键是看你能不能拿下，否则人家采购量最大，你也只能是咽口水的份。

## 谈谈紧固件企业要有自己专业的紧固件电子图书馆的理由

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

作为一个紧固件企业，不管大小，都应该拥有一个自己的紧固件专业方面的电子图书馆。当然，如果有资金拥有一个紧固件专业方面的实体的图书馆那是最好了，但那样的话，对于一个小企业，有点不合算，成本也太大。象美国紧固件标准大全《IFI英制紧固件标准手册》第八版，《IFI第七版》，一套实体书要三千多，象《零部件及相关标准汇编紧固件卷》全套1-6册加起来也是一千多，象《ASME锅炉及压力容器规范\_国际性规范\_II\_材料\_A篇\_铁基材料\_2010中文版》，一本就是七八百，象DIN紧固件标准全套，要一万五，整个图书馆建起来，估计要好几万，而电子书图书馆的话，除了电脑要投资个一两千以外，整个图书馆建起来，还不到三五千。拥有一个紧固件专业图书馆，不仅可以提高自己，也可以让员工学习相关知识，对客户来说，也是一种专业的象征，放心下单的象征。做得好的紧固件企业，都有一个紧固件专业方面的实体图书馆或者电子图书馆。

## 紧固件企业，你有自己专业的电子图书馆了吗？

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

### 一、紧固件企业为什么要有自己专业的电子图书馆？

作为一个紧固件企业，不管大小，都应该拥有一个自己的紧固件专业方面的电子图书馆。当然，如果有资金拥有一个紧固件专业方面的实体的图书馆那是最好了，但那样的话，对于一个小企业，有点不合算，成本也太大。象《美国紧固件标准大全 IFI 第七版》，一套实体书要三千多，象《零部件及相关标准汇编 紧固件卷》全套 1-6 册加起来也是一千多，象《ASME 锅炉及压力容器规范\_国际性规范\_II\_材料\_A 篇\_铁基材料\_2007 中文版》，一本就是七八百，整个图书馆建起来，估计要好几万，而电子书图书馆的话，除了电脑要投资个一两千以外，整个图书馆建起来，还不到三千。拥有一个紧固件专业图书馆，不仅可以提高自己，也可以让员工学习相关知识，对客户来说，也是一种专业的象征，放心下单的象征。做得好的紧固件企业，都有一个紧固件专业方面的图书馆或者电子图书馆。

### 二、紧固件专业的电子图书馆，应该有哪些书籍？

#### 第一肯定是必备相关的标准

比如 GB：《零部件及相关标准汇编 紧固件卷》全套 1-6 册，SH，HG，JB，《美国紧固件标准大全 IFI 第七版》，《ASME 锅炉及压力容器规范\_国际性规范\_II\_材料\_A 篇\_铁基材料\_2007 中文版》，ISO 紧固件标准全套及其他的相关标准等。

#### 第二是紧固件相关的专业书籍

比如：《标准紧固件质量大全》，《紧固件手册》，《紧固件发黑工艺》，紧固件使用指南，公制、美制和英制螺纹标准手册，最新紧固件国内外标准与国外紧固件成型工艺图实用大全，最新紧固件产品样本与紧固件创新设计、加工、应用手册，冷锻工艺与模具设计，不锈钢耐热钢螺栓的热处理 A，ASTM 紧固件材料标准剖析，《美国联邦螺丝标准手册》FED-STD-H28，《热处理手册第 3 版第 1 卷工艺基础》，《热处理手册第 3 版第 2 卷典型零件热处理》，《热处理手册第 3 版第 3 卷热处理设备和工辅材料》，《热处理手册第 3 版第 4 卷热处理质量控制和检验》等。

### 第三就是备一些营销，礼仪，管理，励志之类的书籍。

紧固件企业，拥有一个紧固件专业的图书馆的好处是显而易见的，很快就会在技术，生产，质检，采购，营销过程中发挥出他的威力，对业务的开展带来莫大的好处。

当然，电子图书馆的方便性也是显而易见的，成本的节省性也是显然的，但是一个易复制也是明显的，企业也应该作好不法员工对公司资料的复制，比如，作为图书馆的电脑，一要断网，二要去掉软盘以及U盘插口，保证资料只进不出。

### 为什么说我是紧固件专家？

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

不是因为我有我多高明的技术，紧固件无他，只有标准熟儿。

一、从事紧固件的时间长。机械行业从事了15、6年，紧固件行业从事了10来年。

二、从事过的紧固件相关岗位多。在紧固件企业从事过报价，技术，质检，质保，采购，业务等各种岗位，对相关岗位都有不同程度的了解。

三、接触过的紧固件公司多。了解各公司的利弊，成败得失，可以借鉴之处以及应该规避之处。

四、拥有的紧固件资料多。

A、拥有的标准多：拥有美国最新紧固件标准大全IFI英制紧固件手册IFI第八版（500多美元），IFI第七版（光盘），DIN紧固件标准全套（全五本），ISO紧固件标准全套，铁基材料2010版，2007版，以及SH3404，HG20634，HG20613，国标GB全套；

B、拥有的资料多：热处理书籍，紧固件手册，金相书籍，以及各种工艺标准，材料，培训教材，压力管道，9001，核工业质量手册，程序文件，第三层次文件等各种资料。

## 提供紧固件咨询顾问服务

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

- 一、提供紧固件业务拓展咨询、顾问服务
  - 二、提供紧固件采购渠道、供应商选择咨询、顾问服务
  - 三、提供紧固件质量验收咨询、顾问服务
- 1) 产品定位（或现定位）；
  - 2) 客户定位（或再定位）；
  - 3) 报价原则（工厂报价原则，贸易商报价原则，大单子报价原则，小单子报价原则）；
  - 4) 货款回收原则。大单子回收原则，小单子回收原则。
  - 5) 扣利息原则。每个月扣多少利息比较合理，什么时候开始扣比较合理。最多克扣原则，利息倒扣开始时间。
  - 6) 货款赔偿原则。如果货款因客户破产，客户公司关门走人，完全收不回来的情况下，业务员赔偿原则。
  - 7) 各种业务拓展办法：人家开拓业务的主要方法，适合自己的几种方法。不是所有的方法都是自己适合的，也不可能所有的方法不适合。

## 什么叫专家？专家都是用血的代价换来的

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

什么叫专家？专家都是用血的代价换来的。比如要做好一份标书，都是用好多标书的失败换来的，一份标书的失败，就意味着一个大单的泡汤。我见过报价不完整的标书，也见过表达不完整的标书，也见过词不达意的标书。一个小小的标书，完全可以搞死一个单位，一个业务员。我自己也曾经经历过，因为短短的8个字，被废标，还好，此次废标单位太多，还给了我机会，在半个月后的第二次投标时，中了标。虽然最后的结果，由于公司的原因，中了标未必是好事，由于中标而致使生活困难，内心苦恼。但是由于几字之差，而致使138万的投标未中，损失有多重？就是后面这次中了，由于稍微降下了价，公司利润就少了四五万，这还是因为我标书做得还可以，没有最低价中标，最低那家单位的投标金额比我少了三万多。另外，重新参加投标所化费的额外增加的物力人力费用，也是不少的。比如报价，每个公司都有报错的价格，也是损失不少，我有一个客户，由于报错价格，单是一个单子，就损失了近十万。我的其他一些客户，也由于报错单，也损失几千到几万不等，我自己也有报价错误的时候，硬是把一大批货看错了，如果不是其他项目利润还可以，真还得亏一大笔。还有写料单时的错误造成的损失，做质保书时的失误造成的损失。所谓专家，都是用血的代价换来的。

但是一般人对于这些没有什么概念，而这些损失才是巨大的。很多老板都是看着这些不起眼，而要看得见摸得着的东西，而实际上这些损失才是真正的损失。如果你帮他做了一个业务，他给你提成他感到很合算，但是就是打死他，他也不会付钱要你做他的顾问，给他提提意见，把把关，除非是让你免费服务。实际上呢，哪个才是真正合算是一目了然的。

## 好员工为何弃我们而去

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

那肯定是公司有问题，如果公司待遇高，员工在里面生活开心，发展有前途，谁都是不愿意离开原公司去冒风险的。如果公司没有让员工感到温暖，感到有前途，让员工感到留在公司是一种浪费，那他们不离开才叫怪呢。所以，要设计一种合理的员工管理制度，让员工感到温暖；设计公司理念，利润共赢计划，让员工感到有前途；设计职业发展规划，让员工看到自己的发展前途。否则，好员工总会流失完的。

## 第三只眼谈企业管理——每个企业都存在很大的提升空间

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

很显然，每个老板之所以能成为老板肯定有其过人之处，也有其特别的处事方式和办事能力。但是话说回来，每个老板也有其不明智之举，或者是说不够理想的地方，否则他们企业会做得更好，钱赚得更多，公司有更大的发展，做人也还要轻松。

比如G，从零起步，发展到多年年销售额1亿多，还在行业里面拥有了一定的知名度和美誉度，很多业主指定单位，当然有其过人之处，最大的优点，应该在业务员管理和员工管理方面有其特到之处，所以，G培养和拥有了一批优秀的业务员以及较好的操作工队伍，所以业务也会一年上一个新台阶，公司发展也会较为顺利。当然了，缺点也是明显的，现在的办公室人员管理不知道，以前的办公室人员管理绝对是一个问题，所以才会办公室人员流动频繁，才会包括生产厂长在内，一大群中层人员及基层人员同时被挖，公司损失惨重，不但人员一时跟不

上，还被带走了上千万的业务。当然了，现在由于公司大了，资金有点紧张，业务员该得的钱有点拖了，所以业务员方面管理也出了点问题，飞单现象也比较严重。

比如W，短短四年多的发展，从零起步，第一年几乎零收入，第二年销售额不到五百万，第三年就上1500万，第四年更是2500万，公司也从一个新办厂，一举成为中石化，中石油，中海油，中广核等一级或二级网络供应商，确实是飞速发展，这说明了非凡的识人，挖人，用人能力。当然问题肯定也是存在的，很多都是拿来主义，如果不能从其他公司挖来优秀业务员及留住优秀业务员，企业想更进一步发展就很难。如果自己挖来的人马被另外人家整体挖走，那就不排除企业举步维艰的可能。

比如S，确实也很厉害，从零起步，也达到了年销售额5000多万，但是如果定位更好一点，充分利用出他所具有资源和优势，那发展就会更快，赚的利润也会更多。

其他企业也一样，能做老板，肯定有其过人之处，能在商场中立一席之地，没有一定的头脑和手段肯定是不行的。但是，很多老板的缺点也是存在的，如果客户定位，产品定位，管理制度，营销方法能更进一步，企业的发展自然也会更进一步。所以，每个企业都存在进一步的发展空间，如果向比较正确的方向，用比较正确的方法，用比较正确的人员，企业当然会一天比一天更好发展，反过来，如果企业向比较错误的方向，用比较错误的方法，用比较错误的人才，企业的发展自然一天不如一天，老板的日子也就难过。

做企业如此，我们做人其实也是一样，每个人都有每个人的优点，也有每个人的缺点，如果我们走在正确的方向上，做正确的事，正确地做事，自然有前途。但是我们自己又何尝知道自己是正确的？我们做事的方法是正确的？所以我们每个人也都有很大的提升空间。所以我们完全可以去挖掘自己的潜力，提升自己的上升空间，做更有意义的事情，获得更多的金钱，取得更大的成就。

祝愿大家，也祝福大家，每个人都能更上层楼，过自己向往的生活，过自己向往的人生。

## 如何做一个优秀的紧固件采购？

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

- 1、多认识产品，多用产品对标准；
- 2、多看标准，多拥有标准，紧固件没有其他，只要标准熟就可以了。自己成为专家，客户才会信任，供应商也不敢糊弄。  
（主要标准DIN标准全套，IFI第八版全套，ISO紧固件标准全套，国家标准全套，HG20634，HG20613，SH3404等）
- 3、看企业规模，企业要稍微大一点，才有实力备库存，也不会有一单，做一单，

材料要现做现买；另外，产品库存也不会多，备货也不会快，肯定影响交货期，稍微大一点的单子就做不了，特别是多规格，多材料，多品种的单子。

4、看企业资质，现在有很多小企业其实没有相应的企业资质，但是做了假的给客户，客户完全可以去官方网站查的，一查就知道是假的，对于这些弄虚作假的企业，更不能去交往，出了问题，就麻烦了。

5、看企业的检测设备齐全不齐全。虽然有检测设备，未必会完全百分百去做检测，但没有检测设备，肯定百分之百不会去检测，自然也不会知道产品是否合格，如果用上不合格的产品，就麻烦了。必要的检测设备，就是硬度计，光谱仪，拉伸试验机，冲击试验机，这是必需的。

6、业务员的专业能力。只有业务员是专家，才能跟客户有效的沟通，也才会尽量减少客户单子出错的机会，还可以成为客户采购的参谋。另外，业务员是专家，在公司也会更有效地跟单，尽量配合客户的交货期，保质保量按时完成客户的采购订单。

7、业务员的责任心。只有业务员有责任心，有诚心，才能时时处处为客户考虑，客户才会尽可能少化钱，少化时间，少操心，而业务员把采购单管理安排得好好的。而一个不负责任的业务员，单子进去之后就什么都不管了，货拖起来也是无期限，必定影响客户的交货期以及产品质量，甚至出现大的差错，那就更惨了。

## 怎么采购紧固件？

### 1、选人

选负责任的人，有担当的人，专业的人

### 2、选厂

选有一定规模的厂，检测设备齐全的厂，相关证书齐全的厂，拥有技术含量的厂，不弄虚作假的厂，有一定的生产实力的厂，一定的资金实力的厂。

## 教你怎么采购紧固件

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

### 1、选行业知识产品知识专业的销售代表

只有销售代表懂行，对产品了解专精，才能报上更合理的价格，获得更合理的服务，才能跟踪好订单，让客户不操心，少操心，而如果换一个不懂行的业务

员，根本不知道价格怎么样，所以，公司报价员报出什么价格就是什么价格。

## 2、选诚信、负责任的销售代表

销售代表诚信与否，是否负责任，直接影响采购人员的效率，如果销售代表诚信，说话算数，则采购人员就可以了无牵挂，放心下单，该什么时候交货，就能什么时候交货。

## 赚钱与省钱

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

某日客户来问。

客户：你那采购咨询顾问收费多少？

紧固件咨询顾问俞文龙：2万。

客户：哦，考虑考虑。

考虑考虑就是不了了之，没有结果了。

又一日同一客户来问。

客户：我有个询价单，帮我看一下，报个价。

紧固件咨询顾问俞文龙看了一下询价单，按照采购价加了40%，总价10多万，30%预付款，款到发货，20天内发货。

顺利成交，20天后付款交货。

一个单子就四万换二万，如果多几个单子呢，而且这是一次性投资，采购信息一般总是永远有效哦。

怎么做才是真正省钱？怎么做才是真正赚钱呢？

结论不言而喻。

紧固件咨询顾问宣传了这么长时间，来咨询咨询顾问的人没有，而业务到有一些，比较少的咨询顾问投入而获得比较大的采购节约没有人感兴趣，而每笔生意都让我赚几万、几千却是十分愿意，我也不知道这是什么思维，也许采购节约是看不见摸不着的，而要为看不见摸不着的钱化一笔钱划不来，而采购货物的话，一笔货交一笔钱也很正常，实际上损失就在那里了，有的企业采购几百万，损失要超一百万，有的企业采购一笔十来万，损失也是二万，一个13.5万的单子，采购损失都在6、7万。

## 高强度螺丝标准件质检哪些数据

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

紧固件咨询顾问俞文龙认为高强度螺丝标准件需质检：

- 1、机械性能：硬度, 拉伸强度等是否合乎标准要求
- 2、尺寸：尺寸是否合乎标准要求.
- 3、螺纹：通止规是否合乎要求。
- 4、材料:化学成分是否符合标准要求.
- 5、外观:是否良好
- 6、表面处理:是否合乎标准要求.

紧固件咨询顾问俞文龙认为，如果1和4出现问题，此批螺栓就直接不合格了，其他就可以根据相应的使用环境，来决定接受还是不接受。

## 用紧固件的企业需要紧固件专业顾问

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

- 1、减少投入：拥有现存的标准库，如果标准准备齐的话，起码2-3万；
- 2、增加人才：紧固件专业顾问在紧固件行业已从事十来年，基本掌握了采购、业务、质检等各种加工工艺，质量检测方法，可以严把质量关。
- 3、减少采购成本，紧固件专业顾问在紧固件行业沉浸多年，自然知道目前的实际价格，也有方法搞到较低的价格，避免了采购价格的虚高，单此一项，值几万，几十万。
- 4、保证质量。有了紧固件专业顾问的帮忙，生产厂家也好，供应商也好，都不能胡弄。
- 5、增加供应商渠道。紧固件专业顾问，由于在紧固件行业中多年，接触的人多，所以，掌握的优秀供应商资源多，对于各公司有比较多的接触，比较多的了解，所以，可以尽可能找到质量好，信誉好，价格低的供应渠道。

聘请一个紧固件专业顾问，对公司来说，不是投入，而是投资，以很少的代价，获得了很高的回报。

每个紧固件使用企业，特别是大量紧固件使用企业，都要聘请一个紧固件行业顾问。

当然，紧固件行业顾问的筛选也要慎重，一定要选择有真才实学，在行业中浸润多年，对标准和行业都比较懂，确确实实能为企业带来效益的专业人士，而不是那些滥竽充数的所谓专业顾问。

拥有紧固件专业顾问，等于拥有了资源库，工艺库，采购库，技术库和质保库，小投入，大回报，大家不妨去试试。

## 生产厂家产品价格比经销商还高正常吗？

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

生产厂家产品价格比经销商高，显然很正常。

### 一、跟经销商进货的渠道有关系

进货渠道如果是小厂，小厂没有管理成本，没有检测成本，没有检验人员成本，没有质保体系成本，另外，钢材也差一点，进的是小钢厂的钢材，自然其价格会相当低，经销商卖低价赚的利润说不定还不低呢。

### 二、跟企业老板的观念有关。

有的老板讲究的是诚信做人，诚信做事，薄利多销，价格就实惠得多。有的企业老板，想一次吃个大胖子，自然，能宰就宰，价格自然高得不得了。

### 三、跟企业的品牌有关系。

品牌的建立不容易，也是企业化了很大的精力，很大的财力建立起来的，有的企业是中石化，中石油，中海油及很多的企业指定供应商，其价格自然会贵一点。

### 四、也许是外购件。

生产厂家也不可能生产所有的产品，有的产品是买的，再转卖，中间加几个点卖出，如果是从经销商处买来，再加点卖出，自然价格比经销商处高很多了。

## 跟我合作的优势

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

选择跟我合作有什么优势？

一、我会尽量争取我们公司的最低价

我们公司的价格有一个价格系统，我不能保证也不可能保证我们公司的价格是全行业最低的，但我可以争取在我们公司的价格体系中是相对较低的。

二、我比较诚实守信

我不会凭空答应客户什么，但我一旦答应了，就会尽我所能去搞好。我是说一是一，说二是二，是什么情况就说什么情况，绝对不会去欺骗客户，明明没有做，说已经做了，明明没有发货，说已经发了。我会真实地告诉客户，货已经到什么程度了，还要几天才能发货，是因为什么原因。

三、我可以为客户提供力所能及的帮助

由于我在紧固件行业中时间较长，又做过业务，采购，质检，技术等多种岗位，同时也积累了紧固件行业相当多的资料，所以，我可以帮助客户分析单子，分析单子中不合理的规格，帮助客户定标准，定规格，定材料，也可以帮助客户解决一些疑难问题。

四、我拥有的紧固件标准、资料多

可以协助客户校对标准，提供相关的参数，尽可能做到不出问题，少出问题。

五、协助客户其他力所能及的帮助

比如营销策划，产品策划，营销定位，客户定位等。

## 采购紧固件更要有紧固件咨询顾问

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

不用说紧固件咨询顾问懂得紧固件，容易采购到质量好价格优的产品，凭他们的行业经验，业内了解，长期积累，广大的人脉，自然就能找到品质高价格优的螺母生产厂家。而且，还知道如何采购最省钱。

同样一批A453-660的螺栓螺母，有报价28万的，也有报价48万的，甚至有报价60多万的，价格相差30多万，相差一倍多。同样一批35CrMoA/30CrMoA, A193-B8C12/A194-4的螺栓螺母，报的价格分别是：2352290元，1645200元，2183810元，2528348元，1793330元，2394513元，1367895元，1596074元，1793330元，1351300元，1380366元，1365680元，价格相差1177048元，相差近一倍。泉州石化项目，同一批螺栓，四家单位报价，报的价格分别是：7965092.66元，9346194.60元，7341254.72元，7291150.68元，价格相差2055043.92元，相差近30%。

从以上的数据中，就能看出采购紧固件有一个紧固件咨询顾问多省钱了，还

不包含由此带来的时间的节省，质量的保证，工厂考察的绝对保证，一般工厂在紧固件咨询顾问陪同考察下，包括价格，体系，质量，运行都不可能弄虚作假了。采购紧固件更要有紧固件咨询顾问。

## 一次客户无意中发错的信息，成就了我一个十来万的合同

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

3月2日下午17点33分，我打开微信，看到微信QQ离线聊天上有朋友的信息：

15: 58

朋友：哦

朋友：那就自己出吧

15: 33

我：什么自己出？

朋友：发错了，我是想有些A193 B7的螺栓，报个价

我：我可以报

我：B7螺丝没问题

朋友：好的，我一会发给你

17: 43

朋友发了个文件给我，我是微信，接收不了

我：我明天报给你

朋友：好的

接下来的事情就简单了，我3月3日报了价，然后大家聊了一下，以后逐步确定了相关的交货期、合同条款，3月7日星期一就做合同，下订单了。

## 客户报价张冠李戴，50套螺栓损失近8000元，谁来承担？

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

3月4日上午，有新客户打电话来让我报价，我要求他通过QQ报价，他说很忙，就直接电话报价，我详细记录了他的要求：全螺纹螺柱/螺母（一杆四母），规格M22x300，材料A193-B16/A194-4，数量50套，发货地址宁波，然后我计算好了价格，就打电话告诉给了客户价格，为防止忘记并可以有据可查，我又简单发了短信：一杆四母，28.44元/套，因为短信要发那么多东西，实在不容易，如果是QQ或者电子邮件就容易多了。同样这位客户，下午也有一个报价，因为是在开车，我也电话报了价，但是那个螺栓螺母要确定标准麻烦，所以，我就让他告诉我QQ号码，并把详细报价发在了QQ上：全螺纹六角螺栓/螺母，标准GB5783/GB6170，材料35CrMoA/35#，M20x100，300套，5.48元/套（含一个六角螺栓，一个六角螺母），含税含运费。

3月10日上午，客户打电话来说让我安排生产，由于我把报价资料忘家了，就让他通过QQ发给我详细信息，对方发了：全螺纹，四螺母，M20\*330，A453，660A-A1948C滚制=50 我大吃一惊，我根本没有给他报过这样的材料，而我对他说错了，我报的是另外规格另外材料时，他说他根本不会搞错的，肯定是我搞错的。再会搞错，我也不会开这么大的玩笑，这种材料，原材料都要十多万一吨，而我当时报的价格，只有二万零一点。他让我重新报一下价，187.17元/套，交货期：20天内发货。

同样是一个总价不到一万元50套螺栓螺母的小单子，（187.17-28.44）x50=7936.5元，总价相差近8000元。他说他合同都订了，问我怎么办？

就是因为我做得一些小小的不到位，就让客户处于被动，而我自己也就丢失了这位客户，如果当时我发短信告诉他价格时不发那么简单，而是多化些时间，把详细信息完整地发给他，或者是在下午QQ发另外一个报价时，把这个报价详细信息再重发一次，客户也就不会这么被动，我也就不会丢失这一客户了。

当然，除了我做得不够到位以外，如果客户能够细心一点，不张冠李戴，如果客户能够再专业一点，知道两种材料价格的巨大区别，也不会发生这种不愉快的事。

事已存在，再感慨也无用，以后大家报价要尽量通过书面方式，通过QQ，电子邮件或传真，尽量详细，如果一定要通过电话，也最好重复一次详细信息，如果是短信，就要不怕麻烦，尽量完整。这样，对供应商不会让客户被动，对采购商不会出错，不会闹笑话。

提供紧固件专业电子图书馆——提供紧固件相关标准,书籍及工艺文件

## 紧固件专业电子图书馆目录

### 紧固件标准

出售美国最新紧固件标准大全 IFI (ANSI, ASME, SAE) 第八版(英文版)(2011年出版)，原版代购 3888 元/本，原版复印件 888 元/本，款到即寄。联系人：俞文龙，另有超值赠品可送。

联系电话:13600632303 Email: xyz0661@126.com

第八版《IFI 英制紧固件标准手册》目录

◆ 更详细了解和购买该标准书，请联系 QQ:694800950, 手机:13600632303

#### THREADS 螺纹

• ASME B1.1 abstract 摘要

• ASME B1.3

• ASME B1.2 abstract 摘要

*Bolts, Studs, and Threaded Rod Dimensions* 螺栓, 螺柱和螺杆型式与尺寸

• ASME B18.2.1

• ASME B18.5

• ASME B18.9

• ASME B18.10

• IFI-115 (12 pt)

• ASME B18.31.2

• IFI-148 (weld studs 焊接螺栓)

• ASME B18.31.3

*Material and Physical* 材料和物理性能

• SAE J429

• ASTM A193

• ASTM A307

• ASTM A320

• ASTM A449

• ASTM A354

• ASTM A394

• ASTM F593

• ASTM F1554

• ASTM F468

• IFI-124

• IFI-125

• MIL-DTL-1222j

## SOCKETS 内六角和内六角花形螺钉

### *Dimensions* 型式与尺寸

- ASME B18.3

### *Material and Physical* 材料和物理性能

- ASTM A574
- ASTM F835
- ASTM F912
- ASTM F837
- ASTM F879
- ASTM F880

## STRUCTURAL FASTENERS 钢结构紧固件

### *Dimensions* 型式与尺寸

- ASME B18.2.6

### *Material and Physical* 材料和物理性质

- ASTM A325
- ASTM A490
- ASTM F1852
- ASTM F2280
- ASTM F959

## NUTS 螺母

### *Dimensions* 型式与尺寸

- ASME B18.2.2
- ASME B18.16.4 (Serrated nut 承面带齿螺母)
- ASME B18.6.9
- IFI-100/107

### *Material and Physical* 材料和物理性能

- ASME J995
- ASTM A194
- ASTM F467
- ASTM A563
- ASTM F594
- ASTM F901
- IFI-101
- IFI-155
- IFI-160

## SCREWS 螺钉

- ASME B18.6.3
- ASME B18.6.2
- ASME B18.6.8
- IFI-113 (Self-drilling) 自钻螺钉
- ASME B18.13 (Sems) 组合螺钉
- ASME B18.6.1 (wood screws) 木螺钉

- ASTM C954
- ASTM C1002
- ASTM C1513

#### **WASHERS 垫圈**

- ASME B18.21.1
- ASTM F436 (see B18.2.6 见 B18.2.6)
- ASTM F2437 (DTI)

#### **RIVETS 铆钉**

- ASME B18.1.2
- ASME B18.1.1
- ASME B18.7
- IFI-110/550
- IFI-114
- IFI-117
- IFI-119
- IFI-123
- IFI-126
- IFI-130
- IFI-134
- IFI-135
- IFI-137

#### **PINS 销**

- ASME B18.8.1
- ASME B18.8.2

#### **FINISHES 表面处理**

- ASTM F1941
- ASTM B 695
- ASTM F2329

#### **QUALITY 质量**

- ASME B18.18
- ASTM F1470
- ASTM F606
- ASTM F788/F788M
- ASTM F812/F812M
- IFI-143
- ASME B18.2.9
- IFI-301
- IFI-166

◆ 更详细了解和购买该标准书，请联系 QQ:694800950, 手机:13600632303

1、美国最新紧固件标准大全 IFI (ANSI, ASME, SAE)第七版全套 300 元/套

美国最新紧固件标准 IFI (ANSI, ASME, SAE)第七版中文简明目录

- A, 螺纹 所含标准为 B1. 7M, B1. 1: 英制螺纹, B1. 3M, B1. 2, B1. 12, B1. 15  
B, 材料和涂层 所含标准为 IFI-140, J429, A307, A449, A320/A320M, A193/A193M, A194/A194M, A354, F593, F468, F563, F594, F467, F788/F788M, F812/F812M, F606, B633, A153/A153M, B695, B696, B766, F1135, F1136, F1137, F1941  
C, 螺栓, 螺钉和螺柱 所含标准为: B18. 2. 1, IFI-149, IFI-111, IFI-115, B18. 5, B18. 9, B18. 10, B18. 15, IFI-136, B18. 6. 2, IFI-148  
D, 螺母 所含标准为 B18. 2. 2, IFI-145, IFI-128, B18. 10, B18. 6. 3, B18. 6. X  
E, 高强度螺栓 所含标准为 B18. 2. 6, A325: 最小抗拉强度 120/105ksi 的热处理结构钢螺栓, A490, A394, F901, F1582, F959  
F, 普通扳手紧固件 所含标准为: IFI-100/107, IFI-101, IFI-124, IFI-125, IFI-155, IFI-143  
G, 沉头螺钉 所含标准为 B18. 3, A574, F835, F912, F879, F880  
H, 自攻螺钉 所含标准为 B18. 6. 4, J933, J81, J78  
I, 机加工螺钉 所含标准: B18. 6. 3, IFI-138  
J, 其他小螺钉 所含标准为 B18. 6. 3, B18. 13, IFI-156, B18. 6. 1, B18. 11  
K, 铆钉 所含标准为 B18. 1. 2, B18. 1. 1, B18. 7, IFI-110, IFI-1140, IFI-117, IFI-119, IFI-123, IFI-126, IFI-130, IFI-134, IFI-135, IFI-137  
L, 垫片 所含标准为 B18. 22. 1, B18. 21. 1, B18. 2. 6, F844, F436, B18. 8. 1, B18. 8. 2  
M, 质量要求 所含标准为 B18. 18. 1, B18. 18. 2, B18. 18. 3, B18. 18. 4M, B18. 18. 5M, B18. 18. 6M, B18. 18. 7M, F1470  
N, 工程技术数据 所含标准为 B18. 12, B18. 2. 8, IFI-142, B18. 2. 1

美国最新紧固件标准大全 IFI (ANSI, ASME, SAE)第七版部分中文目录见

<http://blog.china.alibaba.com/blog/jktdhl/article/b0-il6034698.html>

2、ISO 紧固件标准, 包含以下全部标准, PDF 500 元/套

ISO68-1, ISO225, ISO261, ISO262, ISO272, ISO273, ISO724, ISO885, ISO887, ISO888, ISO898-1, ISO898-2, ISO898-5, ISO898-6, ISO898-7, ISO965-1, ISO965-2, ISO965-3, ISO965-4, ISO965-5, ISO1051, ISO1207, ISO1234, ISO1478, ISO1479, ISO1481, ISO1482, ISO1483, ISO1502, ISO1580, ISO1891, ISO2009, ISO2010, ISO2320, ISO2338, ISO2339, ISO2340, ISO2341, ISO2342, ISO2702, ISO3269, ISO3506-1, ISO3506-2, ISO3506-3, ISO3508, ISO3800, ISO4014, ISO4015, ISO4016, ISO4017, ISO4018, ISO4026, ISO4027, ISO4028, ISO4029, ISO4032, ISO4033, ISO4034, ISO4035, ISO4036, ISO4042, ISO4161, ISO4162, ISO4753, ISO4755, ISO4757, ISO4759-1, ISO4759-3, ISO4762, ISO4766, ISO4775, ISO5408, ISO5845-1, ISO6157-1, ISO6157-2, ISO6157-3, ISO6410-1, ISO6410-2, ISO6410-3, ISO7040, ISO7041, ISO7042, ISO7043, ISO7044, ISO7045, ISO7046-1, ISO7046-2, ISO7047, ISO7048, ISO7049, ISO7050, ISO7051, ISO7053, ISO7085, ISO7089, ISO7090, ISO7091, ISO7092, ISO7093-1, ISO7093-2, ISO7094C1, ISO7094, ISO7378, ISO7379, ISO7380, ISO7411, ISO7412, ISO7413, ISO7414, ISO7415, ISO7416, ISO7417, ISO7434, ISO7435, ISO7436, ISO7719, ISO7720, ISO7721-2, ISO7721, ISO8673, ISO8674, ISO8675, ISO8676, ISO8677, ISO8678, ISO8733, ISO8734, ISO8735, ISO8736, ISO8737, ISO8738, ISO8739, ISO8740, ISO8741, ISO8742,

ISO8743, ISO8744, ISO8745, ISO8746, ISO8747, ISO8748, ISO8749, ISO8750, ISO8751, ISO8752, ISO8765, ISO8839, ISO8991, ISO8992, ISO10484, ISO10485, ISO10509, ISO10510, ISO10511, ISO10512, ISO10513, ISO10642, ISO10644, ISO10663, ISO10664, ISO10666, ISO10669, ISO10673, ISO10683, ISO12125, ISO12126, ISO13337, ISO13918, ISO14579, ISO14580, ISO14583, ISO14584, ISO14585, ISO14586, ISO14587, ISO14588, ISO14589, ISO15071, ISO15072, ISO15330, ISO15480, ISO15481, ISO15482, ISO15483, ISO15973, ISO15974

3、德标，（德文版，含图和参数）含以下标准，成套，PDF 100 元/套

DIN6303, DIN1587, DIN6332, 508L, NR603, NR252, DIN6311, 510, DIN466, NR655, DIN6330B, 508R, DIN705, NR6314S, DIN6331, 508F, DIN467, DIN464, 6334, DIN6340, NR604, DIN653, DIN508, DIN6319D, DIN6319G, NR6342, DIN582, NR432, NR184, RESSORT-VEREN, NR656, DIN912, NR775, DIN6379, NR658, DIN478, DIN2093, DIN787, NR437, ISO7370, DIN6371, DIN444, NR717, DIN6310, DIN580, NR431

4、ASME 锅炉及压力容器规范\_国际性规范\_II\_材料 2007 中文版，全套 4 册 PDF200 元/套  
详细目录见 <http://jktdh1.blog.china.alibaba.com/>

包含：

ASME 锅炉及压力容器规范\_国际性规范\_II\_材料\_A 篇\_铁基材料\_2007 中文版

ASME 锅炉及压力容器规范\_国际性规范\_II\_材料\_B 篇\_非铁基材料\_2007 中文版

ASME 锅炉及压力容器规范\_国际性规范\_II\_材料\_C 篇\_焊条、焊丝及填充金属\_2007 中文版

ASME 锅炉及压力容器规范\_国际性规范\_II\_材料\_D 篇\_性能(公制)\_2007 中文版

5、零部件及相关标准汇编 紧固件卷 全套 1-6 册 PDF 200 元/套

详细目录见 <http://jktdh1.blog.china.alibaba.com/>

6、RCCM2000 版英文版光盘 PDF 500 元/套

RCCM2000 版英文版目录

第一卷 A 编：总论

B 编：1 级设备

C 编：2 级设备

D 编：3 级设备

E 编：小型设备

G 编：反应堆堆芯构件

H 编：支承件

J 编：低压或常压贮罐

Z 编：技术附件

第二卷 M 编：材料

第一部分：碳钢、合金钢

第二部分：不锈钢、特殊合金钢及其他材料

第三卷 MC 编：检验方法

第四卷 S 编：焊接

第五卷 F 编：制造

7、A453/A453M-03 高温作业用屈服强度为 50 至 120 磅每平方英寸（345 至 827MPa）的膨胀系数与奥氏体钢相近的栓接材料（英文版） 20 元

8、A453/A453M-88a 高温作业用屈服强度为 50 至 120 磅每平方英寸（345 至 827MPa）的膨胀系数与奥氏体钢相近的栓接材料（中文版） 20 元

9、B18.2.1-1999 方头及六角头螺栓和螺钉(英制系列)(中文版) 30 元

10、B18.2.2-1987 方头及六角螺母(英制系列)(中文版) 30 元

- 11、A320/A320M-05a 低温下使用的合金钢和不锈钢栓接材料（英文版） 20 元
- 12、A193/A193M-06a 高温下使用的合金钢和不锈钢栓接材料（英文版） 20 元
- 13、A194/A194M-05b 与高压高温下使用的螺栓配用的碳钢和合金钢螺母（英文版） 20 元
- 14、A490-06a 热处理的钢结构螺栓,最小抗拉强度 150ksi（英文版） 20 元
- 15、A307-2003 抗拉强度为 60000psi 的碳素钢螺栓和螺柱的技术规范（英文版） 20 元
- 16、A370-2007 钢制品机械测试的标准试验方法和定义（英文版） 月份 20 元
- 17、A574M 内六角（英文版） 20 元
- 18、ASTM\_A563-2000 碳素钢与合金钢螺母标准规范（英文版） 20 元
- 19、E 140-2005 金属标准硬度换算表(布氏硬度、维氏硬度、洛氏硬度、表面硬度、努氏硬度和肖氏硬度之间的关系)（英文版） 20 元
- 20、F467-05 一般应用的有色金属螺母（英文版） 20 元
- 21、F606M-2005 测定外螺纹及内螺纹紧固件、垫圈及铆钉的机械特性的试验方法(米制)(英文版) 20 元
- 22、A262-02a 奥氏体不锈钢晶间浸蚀敏感性的检测（英文版） 20 元
- 23、E384-2005a, F788/F788M-2005, F606-2005 均为英文版, B16.5-2003 中文版 20 元/项
- 24、ASTM A153-2005 钢铁制品上的锌涂层（热镀锌）（英文版） 20 元
- 25、SH 3404-1996 管法兰用紧固件 20 元
- 26、JB/T2773 PN16.0-32.0MPa 双头螺柱 10 元
- 27、JB/T2774 PN16.0-32.0MPa 阶端双头螺柱及螺孔尺寸 10 元
- 28、JB/T2775 PN16.0-32.0MPa 螺母 10 元
- 29、GB 3632-1995 钢结构用扭剪型高强度螺栓连接副（T） 10 元
- 30、GBT3077-1999 合金结构钢 10 元
- 31、GB-T1220-2007 不锈钢棒 10 元
- 32、GB-T1221-2007 耐热钢棒 10 元
- 33、JB/Z4321 U 型螺栓 10 元
- 34、EN10204 10 元
- 35、DIN6914-79 钢结构用高强度大六角头螺钉 均为英文版 共 30 元  
DIN6915-79 钢结构用高强度大六角螺母  
DIN6916-79 钢结构用高强度垫圈  
DIN6917-79 钢结构中工字钢用高强度方斜垫圈  
DIN6918-79 钢结构中槽钢用高强度方斜垫圈  
DIN522-80 垫圈技术条件
- 36、DIN7603 10 元
- 37、GB1228-1231 钢结构用高强度大六角头螺栓、大六角螺母、垫圈与技术条件 10 元
- 38、HG20634-2009 钢制管法兰用紧固件（美制系列） 10 元
- 39、HG20613-2009 钢制管法兰用紧固件（欧州系列） 10 元
- 40、HG21573.2-95 大直径双头螺柱 30 元
- 41、HG21573.3-95 大直径螺母 30 元
- 42、B18.18.1M+普通用途紧固件的检查和品质保证 20 元
- 43、ANSI B18[1].2.4.6M-90 20 元
- 44、ASME B1.1-2003 统一英制螺纹中文版 30 元
- 45、ASTM F436M-2006 20 元
- 46、GB-T3098[1].2-2000 紧固件机械性能+螺母+粗牙螺纹 20 元
- 47、B637 30 元
- 48、ASTM B16.9-2001 中文版 工厂制造的锻轧制对焊管配件 20 元
- 49、A 194 A 194M - 07 Standard Specification for Carbon and Alloy Steel Nuts for Bolts for High

Pressure or High Temperature Service, or Both 20 元

50、国家标准(紧固件) 30 元

51、中国机械紧固件标准汇编(481 页) 50 元

## 紧固件相关电子书

- 1、《美国联邦螺丝标准手册》FED-STD-H28 20 元
- 2、《热处理手册第3版第1卷工艺基础》 30 元
- 3、《热处理手册第3版第2卷典型零件热处理》 30 元
- 4、《热处理手册第3版第3卷热处理设备和工辅材料》 30 元
- 5、《热处理手册第3版第4卷热处理质量控制和检验》 30 元
- 6、7 国最大的紧固件分销商 Fastenal 的培训教程 20 元
- 7、A2 高强度螺栓+主要检查项目及检测方法 30 元
- 8、ASTM 紧固件材料标准剖析 30 元
- 9、标准紧固件质量大全 20 元
- 10、不锈钢耐热钢螺栓的热处理 A 30 元
- 11、公英制连接螺纹标准手册 20 元
- 12、公制、美制和英制螺纹标准手册 10 元
- 13、金属热处理常见工艺技术五百种 50 元
- 14、金属热处理工艺分类及代号 30 元
- 15、紧固件发黑工艺 30 元
- 16、紧固件使用指南 10 元
- 17、紧固件手册 10 元
- 18、冷锻工艺与模具设计 20 元
- 19、欧洲的热处理工艺 20 元
- 20、汽车标准件手册(简化版) 20 元
- 21、汽车紧固件标准号与国标对照表 20 元
- 22、热浸镀锌品质概要 20 元
- 23、新手必备的紧固件知识 20 元
- 24、质量手册 QM 20 元
- 25、轴及紧固件的失效分析 20 元
- 26、最新紧固件产品样本与紧固件创新设计、加工、应用手册 50 元
- 27、最新紧固件国内外标准与国外紧固件成型工艺图实用大全 200 元
- 28、最全 DIN 重量表: DIN571, DIN571 六角头木螺钉, DIN603, DIN603 方颈螺栓, DIN912, DIN931, DIN933, DIN965, DIN975, DIN7981, DIN7982, DIN7985, DIN7991 150 元/套
- 29、(机械)机械工程材料学 20 元
- 30、最新实用五金手册(修订本) 10 元
- 31、热处理应用于螺丝业界相关内容研讨 20 元

## 工艺文件的编写

- 1、《进厂原材料检验规程》 200 元
- 2、《产品热处理专业工艺》 300 元
- 3、《GB901 等长双头螺柱生产工艺》 300 元
- 4、《美制全丝双头螺柱生产工艺》 300 元
- 5、《产品机械性能试验标准》 200 元
- 6、《六角螺母生产工艺》 300 元
- 7、《美制重型螺母生产工艺》 300 元
- 8、操作规程 300 元

锯床操作规程，冲床操作规程，车床操作规程，万能工具磨操作规程，磨床操作规程，磁粉擦探伤操作规程，滚丝机操作规程，仪表车床操作规程，攻丝机操作规程，发黑操作规程，拉力试验机操作规程，布洛维硬度计操作规程，刨床操作规程，铣床操作规程，冲击试验机操作规程，金相显微镜操作规程，带锯床操作规程，网带式电阻炉操作规程，盐浴炉操作规程。

- 9、探伤规程 20 元
- 10、磨床作业指导书 10 元
- 11、无心磨床检验指导书 10 元
- 12、无心磨床鉴定细则 10 元
- 13、紧固件生产工艺卡 300 元
- 14、双头螺柱生产工艺，六角螺栓生产工艺，六角螺母生产工艺，紧固件生产流程图，各工序工艺规程，螺栓螺柱尺寸控制表
- 15、冲床作业指导书 10 元
- 16、产品热处理工艺规程 20 元
- 17、滚丝机作业指导书 10 元
- 18、重要设备维修保养计划 10 元
- 19、重要设备完好标准 10 元
- 20、设备管理制度 10 元
- 21、测试设备及计量器具的检定周期 20 元
- 22、检验计划 20 元
- 23、首检细则 10 元
- 24、《产品质量检验规程》 200 元
- 25、《大六角螺栓生产工艺》 300 元

大六角螺栓成型工艺，原材料拉光工艺，大六角螺栓、螺母、平垫生产工艺流程，下料工序工艺卡，螺栓锻头后倒角，螺栓成型工艺，发黑工艺，磷皂化、缩杆工艺，仪表车床平面倒角工艺。

- 26、职工管理制度 15 元
- 27、请假考勤制度 20 元
- 28、物资采购及进出仓管理制度 50 元
- 29、成本管理制度 50 元

## 可以出售或编制的资料集

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

### 一、核级紧固件制造质量保证大纲

### 二、核级紧固件制造质保体系 程序文件

### 三、核级紧固件制造第三层次文件

### 四、成品紧固件验收数据

成品紧固件验收数据（米制 6g/6H）

M8 至 M100 外径、中径、小径尺寸表（含公差）

英制 2 级 3/16 英寸至 4 英寸外径、中径、小径尺寸表（含公差）

美制 2 级 1/4 英寸至 4 英寸外径、中径、小径尺寸表（含公差）

公制六角螺栓成品验收数据，公制六角螺母成品验收数据

M12 至 M68, GB6170, GB6175, GB1229, GB52, GB55, GB56, JB2775, HG20634, H17, SH3404, DIN2510 尺寸表（含公差）

英、美制六角螺母成品数据表 3/8 英寸至 4 英寸尺寸表（含公差）

英、美制六角螺母和六角薄螺母 1/2 英寸至 1 1/2 英寸尺寸表（含公差）

美国国家标准——公制螺母及螺栓成品尺寸

B18.2.4.6M 重型六角螺母 M12 至 M100, B18.2.4.2M2 型六角螺母 M8 至 M36,

B18.2.4.1M1 型六角螺母 M8 至 M36, B18.2.3.6M 重型六角螺栓 M12 至 M36,

B18.2.3.5M 六角螺栓 M8 至 M100 尺寸表（含公差）

B18.2.1 重型六角螺栓 1/2 英寸至 3 英寸, B18.2.1 六角螺栓 1/2 英寸至 4 英寸,

B18.2.1 方头螺栓 1/2 英寸至 1 1/2 英寸尺寸表（含公差）

公制双头螺柱成品验收数据 GB897, GB898, GB899(M10 至 M52), GB900 (M10 至 M48), JB2773 (M12 至 M52), JB2774 (M10 至 M52), JB4707 (M16 至 M36) 尺寸表（含公差）

GB1228 六角螺栓 M12 至 M68 尺寸表（含公差）等。

### 五、螺栓、螺母、垫片工艺参数汇总

1、六角螺栓：GB5782, SH3404, GB30;

2、美制六角螺栓（1/4 英寸至 4 英寸），美制重型六角螺栓（1/2 英寸至 3 英寸）；

3、内六角螺钉：GB70.1；内六角小圆柱头螺钉 DIN7984；

4、六角螺母：GB6170, GB6172.1, GB6175, GB52, GB55, SH3404；

5、美制六角螺母（重型螺母：1/4 英寸至 4 英寸；厚螺母：1/4 英寸至 1 1/2 英寸）；

轻型：1/4 英寸至 1 1/2 英寸；

6、垫圈：GB95，GB97.1，GB96.2，GB5287；大规格普通型垫圈（48 至 150）

## 六、美公制螺栓、螺钉和螺母外形尺寸、机械性能、丝坯尺寸和热处理工艺等详细数据表

- 1、螺栓：美制六角螺栓，美制重型六角螺栓，GB5782，GB30，SH3404
- 2、螺钉：圆柱头内六角螺钉（GB70.1），内六角小圆柱头螺钉（DIN7984）
- 3、螺栓螺纹长度计算；螺栓螺柱长度；
- 4、螺母：美制六角螺母（重型螺母、厚螺母和轻型螺母）GB6170，GB6172.1，GB6175，GB52，GB55，SH3404
- 5、机械性能：
  - 不锈钢螺栓、螺钉和螺柱的机械性能（奥氏体）
  - 不锈钢螺栓、螺钉和螺柱的机械性能（马氏体、铁素体）
  - 不锈钢螺母的机械性能（奥氏体）
  - 不锈钢螺母的机械性能（马氏体、铁素体）
- 6、紧定螺钉性能等级和试验扭矩
- 7、美制：碳钢外螺纹紧固件的机械性能
  - 高温和低温条件下使用的外螺纹紧固件机械性能
  - 碳钢和合金钢螺母 UNC 8UN 6UN 机械性能
  - 美制常用规格机械性能（螺栓、螺钉和螺柱）
  - 螺栓、螺钉和螺柱的机械性能（国标 GB）
  - 螺母机械性能（国标 GB）
- 8、压力管道专用级、商品级螺栓和螺柱的机械性能
  - SH3404，JB4707（专用级——螺柱），HG20613，HG20634，GB/T3098.1（商品级），GB/T3098.2（商品级），DIN267T4（DIN934）
- 9、有效力矩型钢六角锁紧螺母的机械性能和工作性能
- 10、常用普通螺纹——滚丝前的丝坯尺寸（6g）
  - 常用普通螺纹（美、英制螺纹）——滚丝前的丝坯尺寸
  - 滚丝前丝坯尺寸的简易计算
- 11、产品热处理工艺
- 12、网带炉热处理工艺参数（仅供参考）
- 13、网带炉淬、回火工艺时间对照表

## 七、螺纹精度表

米制螺纹：

普通螺纹——外螺纹（中径、大径）极限尺寸（表一）

普通螺纹——内螺纹（中径、小径）极限尺寸（表二）

美制螺纹：

美制标准系列（60°）——普通外螺纹

（UNC、UNF、UNEF、UN、UNS）的极限尺寸（表三）

美制标准系列（60°）——普通内螺纹  
（UNC、UNF、UNEF、UN、UNS）的极限尺寸 （表三）

英制螺纹（粗牙）：

紧密级——外螺纹（英制 55°）中径、大径极限尺寸  
中等级——外螺纹（英制 55°）中径、大径极限尺寸  
自由级——外螺纹（英制 55°）中径、大径极限尺寸

中等级——内螺纹（英制 55°）中径、大径极限尺寸  
自由级——内螺纹（英制 55°）中径、大径极限尺寸

英制螺纹（细牙）：

紧密级——外螺纹（英制 55°）中径、大径极限尺寸  
中等级——外螺纹（英制 55°）中径、大径极限尺寸  
自由级——外螺纹（英制 55°）中径、大径极限尺寸

中等级——内螺纹（英制 55°）中径、大径极限尺寸  
自由级——内螺纹（英制 55°）中径、大径极限尺寸

八、全套紧固件企业 ISO9001 质量手册，程序文件，第三层次文件

## 紧固件技术培训教材

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

### 目录

#### **基础篇**（强度等级和机械性能）

- 1、螺栓、螺钉和螺柱的强度等级（性能等级）：
  - 1) 性能等级的含义
  - 2) 屈强比的物理意义
  - 3) 各性能等级适用的材料及热处理要求
- 2、螺栓、螺钉和螺柱的机械性能指标

- 3、螺母的强度等级
    - 1) 螺母公称高度 $\geq 0.8D$ 的强度标记
    - 2) 公称高度 $\geq 0.5D$ 而 $< 0.8D$ 螺母高度的标记
    - 3) 细牙螺母强度等级的标记
  - 4、螺母的机械性能
    - 1) 保证应力
    - 2) 硬度
  - 5、有效力矩型钢六角锁紧螺母
    - 1) 性能等级的标记和标志
    - 2) 材料
    - 3) 机械性能和工作性能
  - 6、紧定螺钉的性能等级和机械性能
  - 7、自攻螺钉机械性能和工作性能
  - 8、自钻自攻螺钉机械性能
  - 9、不锈钢螺栓、螺钉、螺柱的性能等级和机械性能
  - 10、不锈钢螺母的性能等级、机械性能
  - 11、不锈钢紧定螺钉的性能等级和机械性能
  - 12、有色金属紧固件的性能等级和机械性能
    - 1) 铜、铜合金紧固件的性能等级和机械性能
    - 2) 铝、铝合金紧固件的性能等级和机械性能
    - 3) 钛、钛合金室温机械性能
- 附：几种钢材的高温力学性能

## 螺纹篇

- 1、螺纹种类
- 2、普通螺纹的基本牙型
- 3、螺纹的基本参数
- 4、普通螺纹的公差与配合
  - 1) 螺纹公差带的特点
  - 2) 公差带的位置和基本偏差
  - 3) 公差带的大小和公差等级
  - 4) 旋合长度
  - 5) 螺纹精度
  - 6) 螺纹精度，旋合长度、公差等级的关系
  - 7) 螺纹公差与配合的选用
  - 8) 美、英制螺纹

## 材料改制篇

- 一、紧固件材料要求
  - 1、材料主要化学元素的影响
  - 2、坯料表面缺陷对产品质量的影响
  - 3、坯料内在缺陷对产品质量的影响

- 4、冷锻材料对金相组织的要求
  - 5、冷锻材料的检查
  - 二、材料冷拔前的准备
    - 1、材料热处理
    - 2、材料热处理方法
      - 1) 坯料热处理
      - 2) 中间热处理
    - 3、酸洗
    - 4、剥壳
    - 5、润滑处理
    - 6、轧头
    - 7、拉丝模
  - 三、拉拔工艺
    - 1、拉拔力的估算
    - 2、冷拔道次变形量选择原则
    - 3、选择拉拔道次压缩率应考虑的因素
    - 4、材料在冷拔后的膨胀
    - 5、拉拔流程
    - 6、棒料拉拔工艺
    - 7、盘圆拉拔工艺
    - 8、冷拔过程中的缺陷、产生原因和防止方法
- 附：拉丝前后直径与压缩率关系表  
附：冷锻常用材料的球化退火工艺  
附：再结晶退火工艺

## 工艺篇

- 一、简述
  - 1、冷锻
  - 2、温锻
  - 3、热锻
- 二、紧固件工艺简介
  - 1、金属塑性变形规律
    - 1) 体积不变定律
    - 2) 最小阻力定律
  - 2、锻锻比和锻锻率
    - 1) 锻锻比 (S)
    - 2) 锻锻率 ( $\epsilon$ )
- 三、紧固件热锻制造工艺
  - 1、紧固件热锻力常作估算公式
  - 2、加热目的、要求和加热温度的确定
    - 1) 加热目的
    - 2) 各种不同材料热锻时的加热温度

- 3) 加热过程的缺陷与防止方法
- 3、热锻工艺简介
  - 1) 热锻螺栓上成形工艺
  - 2) 热锻螺栓下成形工艺
  - 3) 精制螺栓热锻工艺流程
  - 4) 热锻螺母（镗内孔）工艺
  - 5) 热锻螺母内孔成形（粗制螺母）工艺
- 4、热锻螺栓及缩径模具
  - 1) 螺栓热锻上成形、下成形模具图
  - 2) 螺栓顺缩径、倒缩径模具图
  - 3) 螺母热锻（镗内孔）模具图
  - 4) 螺母热锻内孔成形（粗制螺母）下车模具图
- 5、热冲凸模和凹模的固定（安装）方法简介
  - 1) 凸模安装固定方法
  - 2) 凹模安装固定方法
- 6、热冲模及热处理工艺
  - 1) 热冲凹模的形式
  - 2) 热冲模失效形式
  - 3) 热冲模具的性能要求
  - 4) 常用热冲模钢的热处理工艺
  - 5) 热冲模工作硬度
- 四、冷锻工艺
  - 1、螺栓、螺钉冷锻工艺
    - 1) 锻锻次数的确定
    - 2) 制造力计算
    - 3) 材料直径和凹模孔径的确定
    - 4) 材料直径和凹模孔径确定的原则  
附：半螺纹粗梗缩径切角工艺——6g级 （适用于三工位自动冷锻机）  
附：半螺纹（二次缩径、切角工艺）——6g级 （适用于四工位自动冷锻机）
    - 5) 坯料长度计算
  - 2、冷锻螺栓、螺钉工艺和模具
    - 1) 单击自动冷锻机的工艺和模具
    - 2) 双击自动冷锻机的工艺和模具
    - 3) 初锻（预冲）的目的
    - 4) 精锻工序
    - 5) 三工位自动冷锻机的工艺和模具
    - 6) 四工位自动冷锻机的工艺和模具
    - 7) 异形、非标件的锻挤结合
  - 3、冷锻圆柱头内六角螺钉工艺和模具
    - 1) 内六角螺钉冷锻工艺和模具
    - 2) 冷锻内六角螺钉模具结构
  - 4、六角螺母冷锻工艺
    - 1) 三工位螺母自动冷锻机模具结构图和产品示意图

- 2) 冷镦螺母工艺设计
- 3) 各工位模具结构
- 4) 四工位螺母自动冷镦机模具结构图和产品示意图
- 5) 五工位螺母自动冷镦机模具结构图和产品示意图（大料小变形工艺）
- 5、模具和组合凹模
  - 1) 组合凹模
  - 2) 组合凹模的优点
  - 3) 组合凹模形式和受力分析
  - 4) 组合凹模的配法
  - 5) 组合凹模的设计法
  - 6) 组合凹模的简易设计法

## 螺纹加工

- 1、外螺纹形成工艺及丝坯直径的计算
  - 1) 螺纹滚压的原理
  - 2) 滚压螺纹的特点
  - 3) 滚压加工螺纹的适用范围
  - 4) 螺纹滚压工艺方法
  - 5) 螺纹滚压工艺的牙形折叠及消除
  - 6) 滚压螺纹常见缺陷产生的原因
  - 7) 滚压螺纹的螺坯直径及公差附：常用普通螺纹——滚丝前的丝坯尺寸（6g级）  
附：常用普通螺纹（美、英制螺纹）——滚丝前的丝坯尺寸
- 2、内螺纹加工工艺
  - 1) 丝锥结构
  - 2) 攻丝工艺
  - 3) 攻丝产生废品的原因分析

## 材料和热处理篇

- 1、紧固件热处理要求
- 2、紧固件最终热处理工艺
  - 1) 35、45 钢螺栓、螺母热处理规范
  - 2) 部分合金钢螺栓、螺母热处理规范和力学性能
  - 3) 低碳合金钢螺栓、螺母热处理规范和力学性能
  - 4) 不锈钢和耐热钢热处理规范
  - 5) 连接付热处理规范（高强度大六角螺栓、扭剪型螺栓）
  - 6) 连接付配套用垫圈热处理规范
- 3、紧固件的表面处理
  - 1) 电镀
  - 2) 热镀锌

附表：基本偏差与加大攻丝尺寸螺母配件的最大镀层厚度  
附表：基本偏差与减小螺纹尺寸的螺栓和螺钉配件的最大镀层厚度

- 3) 发黑
- 4) 磷皂化处理
- 5) 达克罗涂覆
- 4、模具热处理
  - 1) 模具钢使用性能要求和影响因素
  - 2) 模具钢加工工艺性能要求和影响因素
  - 3) 常用模具钢
  - 4) 模具热处理

附：美制紧固件材料

- 1、碳素结构钢 ASTM A36/A36M
- 2、高温用合金钢和不锈钢螺栓材料 ASME SA-193/SA-193M
- 3、高温高压螺栓用碳钢和合金钢螺母 ASME SA-194/SA-194M
- 4、低温用合金钢螺栓材料 ASME SA-320/SA-320M
- 5、碳钢和合金钢米制外螺纹紧固件 SF-568M
- 6、碳钢和合金钢米制螺母 ASTM A563M

## 测试篇

### 一、螺栓、螺钉的机械性能测试

- 1、螺栓、螺钉的硬度试验
- 2、表面硬度 HV0.3 的测定
- 3、再回火试验
- 4、螺栓、螺钉机加工试样的拉力试验
  - 1) 螺栓、螺钉的机加工试棒的形式尺寸
  - 2) 屈服点  $\sigma_S$  与非比例伸长应力  $\Sigma p_{0.2}$  的试验
- 5、脱碳试验
- 6、螺栓、螺钉的保证载荷试验
- 7、螺栓、螺钉的实物拉力试验和楔负载试验
- 8、头部坚固性试验
- 9、机加工试件的冲击试验

### 二、螺母的机械性能

- 1、保证载荷试验方法
- 2、螺母的硬度试验法

### 三、垫圈硬度试验

### 四、有效力矩型钢六角锁紧螺母

### 五、紧固件尺寸、几何精度测试方法

- 1) 螺栓、螺钉和螺柱的测试方法
- 2) 螺母测试方法
- 3) 垫圈尺寸和几何精度测试方法

## 拧紧技术

- 一、螺栓的预紧力
    - 1、不正确的预紧力对组合件的影响
    - 2、承受预紧力和工作拉力的螺纹联接
    - 3、预紧力的确定
  - 二、螺栓的拧紧
    - 1、扭矩控制法
      - 1) 紧固扭矩和螺栓的预紧力
      - 2) 扭矩系数
      - 3) 扭矩系数与预紧力的关系
      - 4) 扭矩系数的测试方法
      - 5) 紧固扭矩 T 的简易计算
      - 6) 影响扭矩系数的因素
    - 2、转角控制法
      - 1) 转角法的由来
      - 2) 螺栓的轴力和延伸
      - 3) 螺母转角与预紧力的关系
      - 4) 测量转角起始点的确定
      - 5) 螺母转角量的计算
      - 6) 实验例证
    - 3、其他拧紧控制法简介
    - 4、紧固扭矩的检测方法
- 附：“硬联接”和“软联接”的概念介绍

### 第八版《IFI 英制紧固件标准手册》目录

- ◆ 更详细了解和购买该标准书，请联系 QQ:694800950, 手机:13600632303

#### THREADS 螺纹

- ASME B1.1 abstract 摘要
- ASME B1.3
- ASME B1.2 abstract 摘要

#### *Bolts, Studs, and Threaded Rod Dimensions* 螺栓，螺柱和螺杆型式与尺寸

- ASME B18.2.1
- ASME B18.5
- ASME B18.9
- ASME B18.10
- IFI-115 (12 pt)
- ASME B18.31.2
- IFI-148 (weld studs 焊接螺栓)
- ASME B18.31.3

### **Material and Physical 材料和物理性能**

- SAE J429
- ASTM A193
- ASTM A307
- ASTM A320
- ASTM A449
- ASTM A354
- ASTM A394
- ASTM F593
- ASTM F1554
- ASTM F468
- IFI-124
- IFI-125
- MIL-DTL-1222j

### **SOCKETS 内六角和内六角花形螺钉**

#### **Dimensions 型式与尺寸**

- ASME B18.3

#### **Material and Physical 材料和物理性能**

- ASTM A574
- ASTM F835
- ASTM F912
- ASTM F837
- ASTM F879
- ASTM F880

### **STRUCTURAL FASTENERS 钢结构紧固件**

#### **Dimensions 型式与尺寸**

- ASME B18.2.6

#### **Material and Physical 材料和物理性质**

- ASTM A325
- ASTM A490
- ASTM F1852
- ASTM F2280
- ASTM F959

### **NUTS 螺母**

#### **Dimensions 型式与尺寸**

- ASME B18.2.2
- ASME B18.16.4 (Serrated nut 承面带齿螺母)
- ASME B18.6.9
- IFI-100/107

#### **Material and Physical 材料和物理性能**

- ASME J995
- ASTM A194

- ASTM F467
- ASTM A563
- ASTM F594
- ASTM F901
- IFI-101
- IFI-155
- IFI-160

#### SCREWS 螺钉

- ASME B18.6.3
- ASME B18.6.2
- ASME B18.6.8
- IFI-113 (Self-drilling) 自钻螺钉
- ASME B18.13 (Sems) 组合螺钉
- ASME B18.6.1 (wood screws) 木螺钉
- ASTM C954
- ASTM C1002
- ASTM C1513

#### WASHERS 垫圈

- ASME B18.21.1
- ASTM F436 (see B18.2.6 见 B18.2.6)
- ASTM F2437 (DTI)

#### RIVETS 铆钉

- ASME B18.1.2
- ASME B18.1.1
- ASME B18.7
- IFI-110/550
- IFI-114
- IFI-117
- IFI-119
- IFI-123
- IFI-126
- IFI-130
- IFI-134
- IFI-135
- IFI-137

#### PINS 销

- ASME B18.8.1
- ASME B18.8.2

#### FINISHES 表面处理

- ASTM F1941
- ASTM B 695
- ASTM F2329

#### QUALITY 质量

- ASME B18.18
- ASTM F1470
- ASTM F606
- ASTM F788/F788M
- ASTM F812/F812M
- IFI-143
- ASME B18.2.9
- IFI-301
- IFI-166

### 关于美标紧固件标准ASTM A325和ASTM A325M

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

美标里面，ASTM A193和ASTM A193M，ASTM A194和ASTM A194M等，标准基本类同，完全可以通用参考，但是，ASTM A325和ASTM A325M却完全是两回事，虽然化学元素是一样的，但是机械性能完全是两回事，一旦公制尺寸参考英制机械性能标准来做，会完全不合格，而英制尺寸参考公制性能来做，到还可以考虑。所以，做美标紧固件标准ASTM A325和ASTM A325M，一定要严格按照相应的标准，以便出现不必要的麻烦，甚至全部退货，索赔。

**ANSI ASME IFI ASTM** 这几个类型的美标标准，每个标准有没有主要的侧重点，或者使用范围，在具体的产品标准方面有没有差异，这四个标准有没有可以通用的。

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

ANSI（美国国家标准学会）American National Standards Institute（ANSI——美国国家标准学会）由公司、政府和其他成员组成的自愿组织。它们协商与标准有关的活动，审议美国国家标准，并努力提高美国在国际标准化组织中的

地位。此外，ANSI 使有关通信和网络方面的国际标准和美国标准得到发展。

美国国家标准学会是非赢利性质的民间标准化组织，是美国国家标准化活动的中心，许多美国标准化学协会的标准制修订都同它进行联合，ANSI 批准标准成为美国国家标准，但它本身不制定标准，标准是由相应的标准化团体和技术团体及行业协会和自愿将标准送交给 ANSI 批准的组织来制定，同时 ANSI 起到了联邦政府和民间的标准系统之间的协调作用，指导全国标准化活动，ANSI 遵循自愿性、公开性、透明性、协商一致性的原则，采用 3 种方式制定、审批 ANSI 标准。

美国国家标准学会本身很少制订标准。其 ANSI 标准的编制，主要采取以下三种方式：

1 由有关单位负责草拟，邀请专家或专业团体投票，将结果报 ANSI 设立的标准评审会审议批准。此方法称之为投票调查法。

2 由 ANSI 的技术委员会和其他机构组织的委员会的代表拟订标准草案，全体委员投票表决，最后由标准评审会审核批准。此方法称之为委员会法。

3 从各专业学会、协会团体制订的标准中，将其较成熟的，而且对于全国普遍具有重要意义者，经 ANSI 各技术委员会审核后，提升为国家标准（ANSI）并冠以 ANSI 标准代号及分类号，但同时保留原专业标准代号。美国国家标准学会的标准，绝大多数来自各专业标准。另一方面，各专业学会、协会团体也可依据已有的国家标准制订某些产品标准。当然，也可不按国家标准来制订自己的协会标准。

ANSI 的标准是自愿采用的。美国认为，强制性标准可能限制生产率的提高。但被法律引用和政府部门制订的标准，一般属强制性标准。

美国机械工程师协会（ASME）（American Society of Mechanical Engineers），ASME 主要从事发展机械工程及其有关领域的科学技术，鼓励基础研究，促进学术交流，发展与其他工程学、协会的合作，开展标准化活动，制定机械规范和标准。现在 ASME 拥有工业和制造行业的 600 项标准和编码，这些标准在全球 90 多个国家被采用。

Industrial Fasteners Institute IFI；美国工业用紧固件学会，IFI 成立于 1931 年，原名为美国螺栓、螺母和铆钉制造商学会（American Institute of Bolt, Nut and Rivet Manufacturers）。由北美螺栓、螺母、螺丝、铆钉及工业用各种特殊型号的紧固件制造商组成。与国内和国际技术组织合作，共同制订紧固件标准和技术规程，确保用户以最低的装配成本实现最大的工程效益和可靠性。紧固件和元件共有标准件 500,000 多个，特殊形式、尺寸的专用件 3,000,000 多个。出版《紧固件标准集》，这是机械紧固件用户的主要参考书。书中收集了有关的标准，提供了所有各种形式通用商业工业紧固件的情况。各行业的设计工程师和生产经理都使用这本标准集。

美国材料与试验协会（American Society for Testing and Materials, ASTM），主要任务是制定材料、产品、系统、和服务等领域的特性和性能标准，试验方法和程序标准，促进有关知识的发展和推广。ASTM 是美国最老、最大的非盈利性的标准学术团体之一。

标上 ANSI 是美国国家标准，标上 ASME 的是美国机械工程师协会制定的标准，标上 IFI 的是美国工业用紧固件学会制定的标准，标上 ASTM 的是美国材料与试验协会制定的标准。这些标准一般互不干涉，只是各组织互相录用，所以 IFI 的标准集中就有紧固件相关的各种标准，比如 ASME, ASTM, SAE, IFI。

## 开紧固件贸易公司需要注意什么呢，要多少钱呢，请有经验的前辈指教下，谢谢了

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

- 一是你要定位好客户，比如是普通螺栓，还是特殊行业紧固件；
- 二是拥有各种紧固件相关标准。
- 三是熟悉各种紧固件标准和紧固件产品。
- 四，要能找客户。
- 五，资金可多可少，可以根据实际情况来的，一般几万几十万都行，上百万也可以。
- 六、供应商资源肯定要有，你的进价很贵，卖价就会很高，估计就不太能卖得出去。
- 七、厂家能给出普通代理权，但不会给你什么大的范围，也不对你进行保护。
- 八、紧固件贸易应该还可以做，市场量还是很大的。

## 开螺丝店都有什么要求

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

开螺丝店都有什么要求？开螺丝店的主要要求有：紧固件咨询顾问俞文龙认为一是开拓客户的能力，没有销售，一切是零；二是优秀的采购渠道，采购渠道决定你螺丝的进货成本，利润、螺丝质量，交货期长短；三是需要有一定的资金，毕竟开螺丝店是要有办公场地，仓库场地，办公设施，以及一定的库存的；紧固件咨询顾问俞文龙认为四就是对紧固件知识、标准的掌握，这个可以自学，让人培训，请顾问指导来解决。当然，其他比如客户定位，产品定位之类的，也是很重要的。

## 刚开螺丝店怎样和老店竞争

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）

紧固件咨询顾问俞文龙认为，螺丝店新店和老店的区别，仅在于老店有原来的客户，新店没有老客户，一切都要从头开始。开螺丝店，影响的方面很多，比如店面大小，比如进货渠道，比如销售价格，比如促销手段，比如服务态度，经营手段。开螺丝店，客源范围相对大，可以是本地的，也可以是外地的，可以是被动上门的，也可以是主动出去开拓的，可以通过人际关系搞来的，也可以通过宣传手段搞来的，营销方法多种多样，经营手段也是各不相同，所以，紧固件咨询顾问俞文龙认为，开螺丝店，新店未必不是老店，关键在于老板是怎么样一个人，有多少优势的进货渠道，有多少优秀的经营理念和方法，有多少优秀的人才愿意帮忙。当然，也看老板是为了赚钱而赚钱，还是为了做一翻事业的同时赚一点钱。

### 俞文龙介绍

个人概况：

姓名：俞文龙 性别：男 电话：13600632303 Email: xyz0661@126.com

#### 一、拥有丰富的行业经验

俞文龙，从事机械行业16年，从事紧固件行业10来年，从事过机械行业和紧固件行业多种岗位，比如外协，技术，采购，质检，质保，业务等，熟知紧固件相关标准和行业相关情况。

#### 二、拥有个人紧固件相关标准和书籍库

俞文龙个人拥有多种实物或电子形式的标准、资料和书籍，比如德德紧固件标准全套（全五本），美国最新紧固件标准大全《IFI英制紧固件标准手册》第八版，IFI第七版全套光盘，ISO紧固件标准全套，国家紧固件标准全套，ASTM铁基材料标准中文版2010版，2007版，全套化工标准，拥有全套紧固件相关ISO9001，特种设备申请，核保体系质量手册，程序文件，第三层次文件等等全套资料。俞文龙拥有的紧固件相关标准和书籍，更是一般企业所不具备的。

三、拥有良好的品质，诚信做人，诚实做事。生意可以不做，朋友照常可做。有一说一，答应人家的事算数。对工作和客户认认真真，认真负责，绝不含糊了事。有问题马上说明，以不致客户和自己被动。

## 欢迎加入《互帮互助创富群》

我们每个人至少都是百万富翁，只要好好挖掘开发，成百万富翁不是梦。

你相信吗？我们很多人都是抱着金饭碗在讨饭的穷人，就象一个乞丐，不知道自己捧着的是金饭碗，仍在当作一个食不果腹的乞丐。

我们的百万、千万财富在于我们所拥有的技能、所拥有的资源，我们有无数的未开发的技能和未开发的资源，只要我们充分利用好了我们本已拥有的技能、资源、想法和点子，我们完全可以成为百万富翁、千万富翁，就是不想成为百万富翁、千万富翁，那么在原来的基础上每年多赚几千、几万、甚至几十万也是有可能的。

因为我们能力不一样，有的人适合编书，有的人适合讲课，有的人适合策划项目，有的人适合销售，有的人适合融资，有的人适合网销，有的人适合面销，有的人适合电话销售，团结在一起大家都是龙，独自一个人大部分都变成蛇，甚至是虫。

互帮互助创富顾问俞文龙（电话/微信 13600632303，QQ/微信：694800950）建立了一个人脉圈互帮互助创富群，志在立足现在，挖掘资源，开发潜力，改变未来，召集一群有一技之长者一起立足社会，在不脱离本职工作的情况下，多赚钱，赚好钱，从而有更多的资金学习和提高，更有实力打造更富裕，更有用的社交圈子。其实大家都有很多资料，资源，技能，单打独斗，资料，技能，资源没有充分利用，一旦充分利用，我们每个人每年多赚几万，十几万，甚至几十万应该是容易的。对加入互帮互助创富群感兴趣的可以联系俞文龙（电话/微信 13600632303，QQ/微信：694800950）咨询。

### 互帮互助创富群简介

**宗旨：**互帮互助，资源共享，潜能开发，轻松生活，快乐赚钱

**目标：**立足本职工作，充分挖掘利用闲置技能，充分挖掘利用闲置资源，结交良师益友，互帮互助，技能互补，资源互补，做到人尽其才，物尽其用，获得物质财富和精神生活双丰收，从而美满人生，幸福一生。

**愿景：**使群里每一个人都充分利用闲置技能，利用闲置资源，结交良师益友，做到人尽其才，物尽其用，从而创造尽可能多的物质财富，获得物质生活和精神生活双丰收，从而美满人生，幸福一生。

我们每一个人都拥有很多资源，拥有很多知识，拥有很多能力，但很多我们都白白浪费了，很多我们没有利用出来，很多我们没有想到可以利用。所以，我们要团结，要互相配合，互相帮助，把我们的所有资源，所有知识，所有能力都利用出来，那我们的创富就不难。加入这个团队，就是为了让大家实现互帮互助，轻松生活，快乐赚钱。为了让大家有一个交流的地方，让大家在致富的道路上少走弯路，把资源，知识，能力尽量充分利用，从而实现创富，成为财务自由的人。

只有实现财务自由才能实现人身自由，只有实现人身自由才能叫生活，否则只能说生存，我们生活在世上需要生活，而不仅仅是生存。

每个人都有没有开发的黄金，每个人都有没有被挖掘、开发、利用的资源和技能。每个人不用向外求，只要向内求，充分挖掘、开发、利用现有的资源、关系、知识、技能就能赚更多钱，更成功，更富有，百尺杆头更上层楼。

每个人只要充分挖掘、开发、利用现有的知识、技能、关系、资源，就能赚更多钱，更成功，更富有，最多只是和其他人适当合作。互帮互助创富群就是这样一个平台。

#### 互帮互助创富群主要功能：

(一) 充分挖掘、开发、利用每个人现有的知识、技能、关系、资源。

资源、技能不充分利用出来就是浪费，只有利用出来的资源、技能才是真正的资源、技能。

(二) 群成员的合作平台。

(三) 通过群成员之间思维、观念的碰撞，知识、技能的互补，关系、资源的发酵，挖掘、开发、创造出新的项目，新的产品，新的模式，甚至新的行业。

(四) 交友。

(五) 群成员不公平待遇的维权，群成员困难时的协助等。

(六) 省钱与赚钱，比如说群里有卖手机的，可以让大家买到便宜放心的手机，大家省钱，自己也小赚一笔，比如大家可以帮群成员代购本地的特产，让大家足不出户都能尝到五湖四海的特产，比如说看过的好的书和好的视频，可以大家共享，单是这一块就可以节省下不少钱，还有比如本地卖水果的，卖海鲜的，等等，总之让大家都可以省钱，自己也可以赚钱。

加入互帮互助创富群的好处，包含有且不仅仅有以下：

- 1) 一群想富有、且有一技之长，有想法，有头脑的群员；
- 2) 群购买或者群员购买的项目、资料共享；
- 3) 一群不同技能、不同资源、不同学历、不同经历的群员的资源整合，技能互补。
- 4) 单独一次综合性的交流和分析，以便挖掘出可以赚钱的技能和项目。
- 5) 一群兄弟姐妹的互帮互助，互相支持、互相关心。

尺有所短，寸有所长。现在社会是一个分工合作的社会，也是一个各有所长的社会。懂营销的不会开发产品，没有看优秀产品的能力，能开发新产品的没有制作能力，有制作能力的，未必懂生产管理，懂生产管理的，未必有融资能力。。。大家单打独斗，各顾各战斗，也许都是一条虫，如果大家团结在一起，各自发挥所长，也许都是一条龙。

每个人都有未充分挖掘利用的闲置技能，每个人都有未认识到、未利用的闲置资源。我们很多的技能，很多的资源在浪费，如果开发出来，会产生大大的物质财富。

比如我目前的本职工作是紧固件销售，也就是螺丝螺母销售，但我对于营销也算是门外汉，但是我在紧固件行业做过报价，质检，质保，采购，基本所有岗位都从事过，而且我对紧固件标准也很熟悉。我的另一个同事业务资源广，业务能力强，但是紧固件知识不懂，我们两个分开，则每个人的业务都一团糟，我的业务上不去，被老板骂，看不起，而他也弄得一团糟，产品入不了库，付不了钱，而且也错误百出，搞得头痛，而我们两个人合作，我管技术方面，产品方面，他跑营销方面，则我们两个人都轻松，而且可以多接很多业务，而且，业务本身也需要一个人在厂里跟单，另一个人和客户交流，出差在外。

比如需办紧固件厂，我拥有大量的紧固件相关资料，懂紧固件的大部分环节，如果想办石化行业紧固件的找我合作，当然可以节省下大量的冤枉钱，少走大量的冤枉路。

比如我有一个亲戚是省高院的刑事庭庭长，博士后专家型法官，一般的法律

问题不在话下，如果利用出来，对案子稍微指点一下，也许可以判3—7年的刑事，基本就是3年多一点，如果法官从另一个方向定性的话，甚至可以少于三年，甚至只是几个月牢，当然这一切都是在法律范围内，就象会计师或者税务官不能帮助企业逃税漏税，但可以合理避税，这是法律允许的。一个高级律师或者高级法官，不能知法犯法，贪脏王法，但是也可以合理利用法律，尽可能少受民事和刑事处分。

有亲戚朋友同学是大老板，如果我们穷光蛋一个，去拜访他们，他们爱理不理，甚至认为是一种负担，但如果我们以《互帮互助创富群》上千人，数千人的组织和他们对话，那就不可以同日而语了，最起码也是地位平等了，而如果我们有好多的项目和他们共同开发，那我们就不是负担，而是合伙人，财神，助他之人了。

欢迎大家踊跃加入《互帮互助创富群》，互帮互助，资源共享，互相利用，谁最能把大家利用出来，谁最能让大家发家致富，谁就是最大的赢家，最大的收益者，谁就是大家最大的福分，最大的财神，让大家都能因为你而更富有，更幸福。

俞文龙联系方式：（电话/微信 13600632303，QQ/微信：694800950）

## 曾经的空手赚钱案例

电子书净赚近万：总共是两套电子书，机缘巧合人家那拷贝的，就在网上卖，一套卖200—300元，另一套卖500元，加上其他在网上下载的电子书，一共净赚了近万元。

卖一本书净赚3万多：每本复印件成本100元，顺丰快递成本12元至44元，卖价888元，最低卖价800元，每套净赚700多，平均每个月卖出一到两套，不化时间，前期在网上发发信息，后期就是接电话，发几个图片就OK了。

网络营销工业产品空手赚钱几十万，这个是跟企业联系好的，卖的是螺丝螺母，通过免费渠道，净赚了几十万。如果再通过收费渠道，就能赚更多，可惜合作伙伴不给力，少赚多了，本来一年赚十几二十万不成问题。

专业知识咨询，信息提供也赚了几万。

这些都还是网络营销做得不够好的成绩，而且是一个人努力的成绩，如果营销方面再更上层楼，赚钱更会水涨船高。

## 一些点子、项目

还有很多点子、项目，比如：

- 1、一封信讨回100多万货款。
- 2、一个价值亿万的项目——中国点子城，让有想法，有点子，有项目，有技能的人都能赚到钱，实现自身价值。
- 3、让电信一年多赚几十亿的点子。
- 4、一个改变一个行业的发明点子。
- 5、日收入十万的创意：此创意为网络创意，基本不用什么投入，但需较强的管理、组织能力，需要组建团队，管理团队，监督团队。最少每天收入可以达几

万，如果运营得法，每天收入可达几十万。此创意不是建网站，卖产品。目前的技术力量不会过时。

## 6、商业创意

做这个产品的话，不是产品的问题了，是操作品牌的问题了。产品到处都在，但是，消费者就是喜欢你的产品。这跟洗衣粉，洗头液之类的很相似。其实，所有的洗衣粉都是差不多的，但是社会上就存在了那么几种品牌。洗头液也是，就认飘柔，海飞丝，潘婷之类的。这个是可以做成大事的事情。而且，由于是一个新的消费理念，所以谁做第一个，谁就最容易被记住。第二个跟上的人，就要化更大的广告力度了。现在还没这个理念。这绝对是一个大的商机。

此创意的操作者，需要较强的品牌操作能力，也要一定的经济实力。关键不是产品的问题，是品牌操作的问题。谁先上，谁最有创意，谁能包装得最好，谁就是最大的胜利者。

等等，太多了。

俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）为人真诚，不骗人坑人，所以，只做正规生意，不做坑人骗人生意。

目前社会是互助合作的社会，只有不同能力，不同行业，不同经历的人都资源整合，互助合作，才能获得最大的发展和最大的收益，发挥出最大的才干和能力，获得最多的成功和收获。

希望大家和我交朋友，共享资源，互通有无，共同合作，通过资源整合和二次开发，取得更大的成就，产生更大的效益，共同创造、拥有一个更加美好、更加灿烂的明天和未来。

俞文龙联系方式：电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950。

## 可以提供的各种服务

### 1、帮助寻找提供各种资料服务

互帮互助创富顾问俞文龙经常利用网络已有 10 多年，积累了丰富的各种资料 and 资料渠道，拥有的资料已超过 3 万多 G，有各种培训视频，技术视频，再教育视频，如果想拥有某种资料，可以先和互帮互助创富顾问俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）联系，俞文龙会以低廉的价格，优质的服务，良好的质量提供服务。

### 2、提供项目、创业咨询顾问服务

互帮互助创富顾问俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）服务过众多中小企业，见证过众多新创企业的成功和失败，拥有丰富的项目策划，产品策划，营销策划，宣传策划能力，可以提供相关的咨询顾问服务，让你在项目寻找和创业中少走弯路，减少不必要的损失。

现在的社会，由于急功近利的思想，见钱眼开的观念，造就了无数的人只想自己赚钱，而不顾他人的生死，所以产生了多少骗子项目，有多少资金盘项目，有多少传销项目，轻者让大家损失钱财，重者让大家倾家荡产，能骗大家上当一次是一次。普通人很容易就上当受骗。

我们应该做积累性的项目和产品，而不是老是上当受骗，积压产品，积压资金，产品和项目要看好了做，要根据自己的能力量力而为，而不是因为别人的宣传，收款图而动心，从而损失了自己，成就了骗子。

### 3、提供紧固件产品销售及紧固件转型、新开、采购咨询顾问服务

紧固件咨询顾问俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950）从事螺丝行业十多年，在螺丝行业从事过技术，质检，质保，采购，业务等，积累了丰富的行业经验，积累了大量的技术资料，客户资料，供货商资料。紧固件咨询顾问俞文龙提供有偿咨询顾问服务，提供标准咨询，客户定位，产品定位咨询，提供供货商资料，提供业务开展办法咨询，提供螺丝行业一切相关事宜的有偿咨询和顾问服务。

- 一、向各紧固件使用单位、经销单位提供紧固件采购咨询、顾问服务；
- 二、提供紧固件企业石化紧固件转向、新开咨询、顾问服务；
- 三、销售各种紧固件，特别是高强度紧固件；
- 四、提供紧固件标准、资料、书籍的销售和编写；
- 五、提供网络营销培训；
- 六、协助提供管理、营销、销售、宣传、策划方案的设计，以提高管理效果，提高营销或销售额，提高宣传效果，以期获得较大的改观和提升。

### 4、个人致富顾问，企业经营顾问

通过面对面交谈，表格填写，视频或电话，从而知道对方有什么技能没有充分利用，有什么资源可以更好开发，从而让资源、技能获得更多的财富。

### 5、销售紧固件（螺柱、螺栓、螺母等）

产品系列：螺栓、螺柱、螺帽、螺丝、螺母、紧固件、标准件、非标件；

国内标准：GB/T901, SH3404, HG/T20613, HG/T20634, JB/T4707, NB47027, GB/T5782, GB5/T783, GB/T6170, GB/T6175, GB/T898, GB/T899 等等。

材料：35#, 45#, 25#, 35CrMoA, 30CrMoA, 25Cr2MoVA, 20MnTiB, 40Cr, 304, 316, GH2132 等。

国外标准：

美 标

(ASME/ANSI) : B1. 1, B18. 2. 1, B18. 2. 2, A325, A193, A194, A490, A320, A307 德标

(DIN) : DIN975, DIN931, DIN933, DIN934, 英标 (BS), 日标 JIS, 国际标准 ISO:

ISO4014, ISO4017, ISO4032, ISO4034 等等

材料：

A193-B7/A194-2H, A193-B8/A194-8, A193-B8M/A194-8M, A193-B8C12, A193-B8MC12, A320-L7/A194-4, A320-B8/A194-8, A320-B8M/A194-8M, A307B/A563, A453-660B, A325, A490, A193M-B7/A194M-

2H, A193M-B8/A194M-8, A193M-B8M/A194M-8M, A193M-B8C12, A193M-B8MC12, A320M-L7/A194M-4/A194M-7, A320M-B8/A194M-8, A320M-B8M/A194M-8M, A307M/A563M, A453-660B, A325M, A490M 等等。

互帮互助致富顾问俞文龙（电话/微信：13600632303，QQ/微信：694800950），帮助个人挖掘闲置技能，闲置资源，更好更充分地把个人的闲置技能、闲置资源转化成物质财富和金钱收入；帮助企业策划卖点，定位客户，提供营销策划，更好地宣传，更好地经营，更轻快、更快速地赚钱。

## 互助创富第一期目录及下载地址

### 目录

为什么要互帮互助，共同创富

为什么我们不富裕？

我们为什么要有自己的团队

当改变自己时，一切都开始改变了

空手赚钱项目大全——一本看了就能马上赚到钱的书

出售《空手赚钱项目大全》书立即赚钱项目

不需投入很多精力和时间每月多赚 600 至数千的红包项目

《我是一切的根源》

100 个创业骗人项目

警惕游医卖假药骗术

找中介买(租)房避免受骗三诀

出售风投公司联系方式

《城市地摊财富秘籍》

【特效治疗感冒的食疗 7 方】

8 种白手起家项目

KTV 营销如何轻松打败竞争对手

每个人都还有未用的资源，有的资源利用出来就会影响一生，改变一生的命运

每个人都需要智库，你的智库在哪里？

朋友致富法

特长致富法

出售张力强扭转课程录音

打工者如何赚大钱

为什么我们是穷人，而不是富人？

一次偶然事情也许就改变一个人的命运——谈人生的不确定性

赚钱智慧——小点子让你多赚钱

创业点子——彩色饺子赚大钱

让你轻送赚大钱的英语酒吧

水晶饺子制作教材

车牌牙签肉原始配方

古兰州拉面绝密配方

筹集创业资金的几个办法

欢迎加入互帮互助创富群

互助创富第一期下载地址：

<https://u20234460.ctfile.com/fs/20234460-374377415>

## 互助创富第二期目录及下载地址

### 目录

为什么要互帮互助，共同创富

为什么我们不富裕？

我们为什么要有自己的团队

百度网盘账号出租，日入 100+的小项目！

支付宝赚钱 7 个模式，月入 1 万其实超简单

这些赚钱路子，你知道几条？

你和成功之间只有一个机遇的距离

空手赚钱项目大全——一本看了就能马上赚到钱的书

出售《空手赚钱项目大全》书立即赚钱项目

不需投入很多精力和时间每月多赚 600 至数千的红包项目

3 个实用致富技术

10 个新兴产业创业项目 赚钱的香饽饽

长期可操作项目，利用大学生招聘求职市场，轻松月赚 20000+

100 个创业骗人项目（第二辑）

独家转让紧固件相关策划方案

年利百万项目寻合作伙伴

出售风投公司联系方式

《城市地摊财富秘籍》

寿命计算器

一女子公开她的特效美容美白秘诀(简单实惠特效)

食物酸碱一览表

山楂茶让你速减 15 斤

每个人都还有未用的资源，有的资源利用出来就会影响一生，改变一生的命运

每个人都需要智库，你的智库在哪里？

银行信用卡逾期怎么破

怎样办理大额信用卡

你的财富在哪里？

人生资源主要有哪几种

出售张力强扭转课程录音

打工者如何赚大钱

只靠死工资生活的观念已经过时！年轻人发展副业是潮流！

12 堂超级搜索术，快速找到你想找的任何信息！资源！人脉！-

利用大多数人失眠的痛点，操作这个暴利偏门项目月赚两万起

小偷盗窃反为蛋糕店带来 300 万盈利，营销侧关键是做对了这

这样经营一家早餐店 轻松做到月入过万

一个关于“鸟”的赚钱项目，本是兼职却买了别墅！

筹集创业资金的几个办法

欢迎加入互帮互助创富群

互助创富第二期.pdf 下载地址：

<https://u20234460.ctfile.com/fs/20234460-384900792>