第一图书网, tushu007.com

<<草根浙商赢天下>>

图书基本信息

书名：<<草根浙商赢天下>>

13位ISBN编号：9787501791224

10位ISBN编号：7501791228

出版时间：2009-5

出版时间：中国经济出版社

作者：陈俊

页数：255

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

前言

人民，只有人民才是创造历史的真正动力。
成千上万普普通通的浙江商人创造了浙江的经济，谱写了改革开放三十年来浙江的辉煌业绩。
他们推动着浙江经济乃至全国、全世界经济的高速发展。
只有鸟儿飞不到的地方，没有浙商走不到的地方。
他们没有阳光也灿烂，给点阳光更灿烂。
他们在市场经济的刀光剑影中摔打滚爬，他们又在市场经济的枪林弹雨中顽强挺立，永远保持着一股旺盛的生命力，被人们俗称为“草根商人”。
解读这些极为普普通通的草根商人，就是这本书的最终目的。
我是新浙商的一员，在经商过程中，平时用心积累各界对浙商研究的素材，也阅读了大量有关描述浙商的书籍。
最终，我发现了一个奇怪的现象：先前撰写有关浙商书籍的作者，绝大部分都不是浙江人，也没有长时间深入到浙江工作和生活过，血液里更没有涌动着浙江商人那种顽强拼搏、夹缝求生的细胞，骨髓里也没有深深地刻着浙商的烙印。
所谓对浙商的研究也只能停留在隔岸观火、隔靴挠痒的程度上。
许多书籍描写的对象偏于生常谈，没有触及到大量最具有活力、最具有创造能力、最为普通的草根浙商。
本书依据民间一直流传着浙江商人的22条商规为主要线索。
这些商规绝大部分是普普通通的草根浙商在从商之路的血与火的洗礼中凝结而成的。
有些商规看上去语言直白，有些商规看上去有点儿不登大雅之堂的俗气，还有些商规我在文字上稍做了修整。

<<草根浙商赢天下>>

内容概要

作者作为新浙商的一员，在经商过程中，平时用心积累各界对浙商研究的素材，也阅读了大量有关描述浙商的书籍。
此次撰述，文笔中涌动着浙江商人那种顽强拼搏、夹缝求生的细胞，篇幅前后都深深刻上浙商的烙印。
　　本书依据民间一直流传着浙江商人的22条商规为主要线索，结合浙商创业实际，糅合商学观点，有机融合，铺陈而成。
这些商规绝大部分是普普通通的草根浙商在从商之路的血与火的洗礼中凝结而成的。
有些商规看上去语言直白，有些商规看上去有点儿不登大雅之堂的俗气，但纵观浙商22条商规的全部内容，它却真真实实表达了普普通通浙商的内心思想，揭示了从商的一些规律和经验教训。
《草根浙商赢天下》，表达了对于成长于草昧，辉煌于锦堂的现代浙商的礼敬。

作者简介

陈俊，浙江省温岭市人，当过教师、记者。
在京从商14年。

现为北京今日潮流企业策划公司董事长，北京浙江企业商会副会长，北京浙江台州商会副会长，全国房地产经理人联盟常务理事，中国生态城建设联盟城市运营理事会常务理事，北京浙江温岭商会、临海商会、婺商研究会顾问。

<<草根浙商赢天下>>

书籍目录

自序第1章 坚持收看新闻联播，要想把握经济时局，必须关注国家政局　一　懂大体识大局赚大钱　二　新浙商追求新创业　三　从《新闻联播》中找商机　四 新政实施前72小时　五　调控首日谈调控　六　没有政策就是好政策　七　放眼远量看政策　八　浙商之命系于国运第2章　眼光有多远，生意就能做多远　一　跨出国门　二　眼光不是眼前　三　抢占土耳其市场　四　登陆奥北商圈　五　瞄准二、三线城市第3章　实款到账，才是硬道理 一　太原投资考察奇遇记　二 周家大市场是否投资陷阱　三　洋人也是人　四 千万不要落入加盟圈套第4章　不说空话，只对做得到的事承诺　一　合同违约开庭　二　提高识别真假商人的能力　三　你们发财我们发展　四 民间投资团北上尚义县第5章　给自己留够底牌，不要先期投人资金太多　一　浙商投资有六怕　二　商业地产新思维　三　招商引资新思维第6章　不以利小而不为，不以风险小而为之　一　微利是图与唯利是图　二　台州八怪与牛气　三　从摆地摊到做总代理　四 两千元起家的副会长　五　小信息做成大生意　六　和大学生谈创业 七　不玩自己掌控不了的行业 第7章　一个好汉三个帮，选择好你的合作伙伴　一　民间投资团崛起　二　开发商排队请吃饭　三　无浙不成商　四 “ 趁人之危 ” 入市抄底　五　为 “ 浙江炒房团 ” 正名　六 “ 天外天 ” 的温岭商团　七　抱团与商会　八　登黄山，看商帮　九 “ 董事长 ” 与 “ 总经理 ” 的双簧第8章　打造商业团队，家庭成员 “ 人阁 ” 利弊观　一　浙江家族企业的特征　二　家族企业发展靠什么　三　夫唱妇随闯京城　四　私企老板娘培训班　五　不要做全职太太第9章　浙商并不讳言名利，“ 名在前，利在后 ”，良好商誉才能创造长远利益　一　今日潮流鞍前马后　二 用 “ 新三民主义 ” 做大商业　三　进军海外的商业文化之道　四　高人中人低人　五　儒商与《霸经》　六　经商哲学第10章　不要跟异性谈太多的商业机密，否则日后也许有麻烦　一　胡雪岩和他的13个女人　二　风花雪月也分高低上下　三　浙商重利也重情　四　娇情老婆当叛徒　五　赞助的女人飞了　六　女人与支票　七　忠诚重要还是才能重要第11章　开疆拓土做生意是浙商本色　一　在青川重灾区做生意的浙商　二　在科索沃战火中做生意的浙商　三　在俄罗斯做生意的浙商　四 婺商静观俄罗斯驱逐令　五　思路决定出路　六　义乌国际商贸城能否移植到海外第12章　回报社会，感恩社会，多做慈善事业，做有社会责任感的商人　一　浙商责商哲商　二　感谢小平感谢母校感恩老师　三　心系灾区情系灾民第13章　利用媒体造势推广品牌，媒体也是先进生产力　一　温岭借 “ 光 ” 发财　二　奇然大酒店开业　三　磁悬浮列车的新闻策划　四　产品贴牌品牌　五　眼球经济是最大的经济　六　企业新闻发言人必不可少第14章　楼外有楼天外有天，哪怕真的很有实力，也不能摆大　一　天外天楼外楼处世不能太张扬　二　低调与高调　三 市场老大被杀在自家门口　四 两个26岁女富豪之命运　五 民间借贷成就浙江商人第15章　保持中立，不要卷入任何政治派系纷争，商业与政治是不同的范畴　一　圆融立命之本　二　始于政治终于政治　三　女记者的画外音第16章　一时得失不要太在乎，天下的钱永远赚不完　一　天下人赚天下钱　二　培养好子女比赚钱重要第17章　不做地段差、没人气的生意，矿藏例外　一　京城有个 “ 浙江村 ”　二　京温市场起风云　三　商业维新入乡随俗第18章　没有资本，就没有发言权　一　从商人到企业家的资本发言权　二　义乌小商品大世界　三 民间投资团的成功运作模式第19章　取人之长，补己之短 一　一生推崇唯三人 二　美国总经理与中国国情 三　海归成海待 四 有一种毒药叫成功 五　赢在终点 六　十年春梦成功路 七　教百姓做不差钱的生意第20章　不打 “ 输不起 ” 的官司　一 中国房地产界第一 “ 冤案 ” 始末记　二 义乌269户状告开发商的背后　三　敢当 “ 先烈 ” 的浙商　四 “ 流亡经理 ” 流到何时　五　化零为整打赢跨国官司第21章　把握全局，放手让人帮你打点生意　一　空降兵与子弟兵　二　让天下的读书人为你一个人读书　三　博士前博士后　四 专家成了砖家第22章　盛世思忧患从容对危机　一　形势坏起来是很快的　二　你的企业是哪种死法　三 “ 飞跃 ” 浴火重生术　四 比金子银子还昂贵的是什么　五　居安思危与临危不惧　六　浙商，今天再出发后记

章节摘录

第1章 坚持收看新闻联播，要想把握经济时局，必须关注国家政局　　一　懂大体识大局赚大钱

一个商人不能没有大局观念。
懂大体，识大局，才能赚大钱。
新浙商，上通政策，下知民生，活学活用党和政府的政策，特别是在“用”字上狠下功夫。
古往今来，凡成就大事业者，做大生意者，无不以迎合政策导向、国家发展的趋势、民众的需求为本。
跟随时代的潮流前进，紧随时代的脉搏跳动。
懂大体，识大局，才能赚大钱。
这是新浙商多年经商的经验。
我生长在中国大陆新千年第一缕曙光首照地——浙江东南沿海的温岭市。
小时候，我常站在海边看见潮涌潮退，惊涛裂岸，乱石奔云，卷起千堆雪的豪放场面，也常看见前浪远去，后浪更磅礴的恢弘气势。
我的北京今日潮流企业策划有限公司便是以其寓意而得名的。
我经常提醒自己：要紧跟时代的潮流前进。
美国石油大王洛克菲勒有一句名言：“时局是经营的脉搏，两者会产生共振现象。”其语言朴素而又深奥。
做生意同时局的发展变化紧密相关。
一方面时局的变化会影响到生意上的经营。
另一方面，可以从时局的变化之中寻找到无限巨大的商机。
缘何海湾局势紧张石油价格就飙升？
美国政坛一出事则华尔街股市暴跌？
地区战事一起则生意难做？
世界金融风暴全球经济就萧条？
一语破之，皆时局对经济的影响太大了。
一百年前的大浙商胡雪岩，对此也有切肤体会。
他曾说过，自己每个阶段的经营之道，都与时局有关。
一个商人不能没有大局观念，更不能在不起眼的地方拔不出来，应看准大局，做一番大事。
常言道：时势造英雄。
对此，胡雪岩也说：做生意，把握时事大局是头等大事。
商情总是与时局、政局紧密相连的。
商人总是处在不断变化的市场中。
市场出现的各种情况以及变化，对于商人来说往往既是挑战也是机遇。
商人必须及时对变化中的市场作出迅速反应，这样才能不断地为自己开辟新的经营渠道，为自己开拓出新的财源。
2009年的“两会”、十大振兴行业、金融风暴、市场信心等一连串的热点关键词，让在京经商的40万之众的浙江商人细细琢磨。
领悟这些热点关键词的精神实质则是做生意要与时代共舞，要做天下一等一的商人。
“做生意，把握时事大局是头等大事。”这是一百多年前的大浙商胡雪岩从长期经商活动中悟出的切身体会。
“吾行商之顺，缘于能与机遇时势并行走也”。
当下，宽松的政策、和谐的环境、科学发展观为这个时代注入了新的活力，注入了蓬勃发展的无限商机。
用“千载难逢”来形容我国目前的大好形势是最贴切不过的。
知识、智慧、科技、信息和具有国际化的眼光都是新时代浙商的丰富内涵，也是在京浙江商人树立起的良好品牌形象。

“和着时代的旋律，与时代共舞，懂大体，识大局，赚大钱”是所有在京浙商一直追求的理念。
“天人交合才能胜”。
“天”与“人”是辨证的统一，又是和谐的统一。
只有具备了良好的社会环境和和谐的时代并加上人自身的努力和素质才能成功，两者缺一不可。
获得大成功的商人必备的素质之一，就是与时代脉搏共振动，与时代共舞。
这个原因很简单，我们这些草根商人要在同行中出类拔萃，要在商界中立稳脚跟，既要埋头苦干，又要抬头看路，这样才能走正道、做正事、发大财，这样许多看起来天下难做的生意也才能够顺顺利利的做成，也就成为了天下一等一的大商人。
否则，就是个混口饭吃的小生意人而已。
中华民族伟大复兴的时代造就了巨大的商机，巨大的商机又造就了众多伟大的商人。
一个商人能否准确地驾驭时势会直接决定其商务的成败。
“时势造英雄”，这个简单得不能再简单的词汇在历史的长河中反复凸现。
纵观历朝历代大商人的发迹，无一不是与时代共舞的。
新时代经商、做生意面临着新课题，也面临着新的机遇和挑战。
研读好党和政府的政策法令，结合实际，活学活用“两会”精神，发扬“更快、更高、更强”的奥运精神，在“用”字上狠下功夫，是我们所有在京的浙商在经商活动中的灵魂与法宝，也是我们与时代共舞、再创辉煌的必要前提。
时代潮流浩浩荡荡、奔腾向前，顺者昌，逆者亡，这是千古不变的客观规律。
商人仅拥有开疆拓土的气概、敢于在刀头上舔血的胆量，远远成为不了天下一等一的成功商人。
商人之命，系与国运。
只有与时代共舞，才能够在商界翻江倒海，轰轰烈烈，长盛不衰。
二　新浙商追求新创业　　新浙商追求新创业。
什么是新浙商？
什么又是新创业？
2005年11月18日，作为全国和谐创业优秀成员，我受团中央和清华大学团委的邀请，在清华大学主大礼堂发表了《新浙商追求新创业》的主题演讲，引起了各级领导、清华大学研究生在内的500多名听众的热烈反响。
在近一小时的演讲中，我提出了新浙商的概念，完整地表述了新浙商不屈不饶的精神和新浙商追求新创业的理念，并展现了新浙商要同普天下的商人一同前进的广阔胸襟。
在浙商前面为什么加一个“新”字呢？
“新”包含知识、科技、信息、智慧和具有国际化的眼光。
我们第二代、第三代的浙江商人、浙江企业家都是受过高等教育，或有国外留学背景，对现代科技知识和外语都应用自如。
创业中，无论海归，无论哪个层面的人，都不能把自己当人物来看待，否则，创业是创不好的。
屡战屡败，屡败屡战，打断牙齿和着血往肚子里吞，你还绝不能发出半声怨言，擦干自己身上的血迹，掩埋好同伴的尸体，从地上爬起来继续战斗。
这是一种什么精神？
这是一种百折不挠、愈挫愈勇的精神。
浙商就是凭着这种不屈不挠、勇往直前的精神，想尽千方百计，走尽千山万水，说尽千言万语，历尽千难万险来打开全中国、全世界市场。
“新浙商”不能在原地踏步，要突破传统领域，追求新发展、新境地。
这些领域包括高科技行业、教育行业等等。
我们要站在世界前沿的领域中创业，这就叫新创业。
增强自己的核心竞争力，把自己的企业做强、做大，巩固好自己的后方，才能不断开拓新领域，不能顾此失彼，丢掉自己的老根据地。
商场如战场，巩固根据地才能发展壮大。
星星之火，可以燎原。

只有生存下来，只有保住自己的根据地，才能进行新创业。
浙江的区域文化注定了创业是每个浙江人骨髓里、血液里的细胞。
人人创业，家家创业的思想已蔚然成风。
“新浙商”愿意和全国各省的商人、世界各国的商人一起协同前进。
我们的创业新理念是：双赢、多赢、共赢。
三　从《新闻联播》中找商机　　从《新闻联播》里寻找商机，是商人看《新闻联播》的最高境界。
作为浙江商人，我一直都在收看《新闻联播》。
我周围的一些浙商朋友也有收看《新闻联播》的习惯。
大家认识到：看《新闻联播》能最快捷地了解国家的政策导向，一名成功的商人要研究政策，读懂政策，而且要走在政策的前面，必须要找到一个了解政策走向的权威渠道，这个权威渠道就是《新闻联播》。
民间流传着《浙江商人22条商规》。
第一条就是：一定要看《新闻联播》。
2003年秋，《新闻联播》播放了一条消息：温家宝主持召开国务院常务会议，研究实施东北地区等老工业基地振兴战略。
我马上意识到，这是一个很好的投资机会。
我很快召集一批浙江商人迅速进入东北投资开发。
我先后带了三批浙江商人去东北投资，每次都受到当地政府的热烈欢迎。
在长白山附近，．我们利用浙江民间的资金开发土特产、开发旅游项目，很快就得到了回报。
一位浙江温州老板投资5000万做人参专业市场，当年就收回了成本。
2008年6月以来，《新闻联播》连续报道了国家领导人几次到沿海民营经济发达地区考察的消息。
温家宝考察山东，习近平考察广东，李克强考察浙江……这些在《新闻联播》中都是一些很常见的画面，但对我而言，却是个巨大的商业信号：中央对经济领域将有新动作。
掌握了这个信息，我和我的团队马上就酝酿了新一轮对二、三线城市的投资方案。
2008年9月6日，中央电视台新闻联播播了美国将拨3000多个亿美元的救援计划，并同时宣布接管陷入困境的两大住房抵押贷款融资机构——“房利美”和“房地美”的消息。
听了这条消息之后，我马上意识到美国政府对楼市、股市有所动作，这些动作也将影响着我国国内的经济走向，也可能影响着我国政府的政策走向。
2008年以来，楼市、股市风云变幻，对世界经济乃至中国经济的发展都有很大的影响，美国的金融海啸，也波及到了中国。
在一片低迷声中，在要不要政府救市的呼声中，美国政府采取了一系列大胆应对措施。
除了美联储大幅注资，政府接管多个金融巨头外，美国财长保尔森9月20日还公布了总额约7000亿美元的金融救援计划。
刚过了半个月，2008年9月22日晚7时，中央电视台在《新闻联播》的头条新闻中，播出了胡总书记与布什通电话的内容。
胡锦涛总书记在电话中表示，我们注意到美国政府为稳定国内金融市场已采取了一些重要措施，希望这些措施能够迅速见到成效，以使美国经济金融状况逐步得到改善和好转。
这既符合美国利益，也符合中国利益，更有利于维护国际金融市场稳定，促进世界经济平稳健康发展。
这条新闻意义重大，影响非凡。
从这条新闻的背景资料中，我又得知美国从原来的3000多个亿增拨到7000多个亿的金融援助计划。
从翻了一倍的递增数字和华尔街大幅度裁员的情况来分析，美国的楼市和金融状况已经到了十分令人担忧的境地。
从这条新闻中，我马上意识到：我的团队在做的很多投资项目都是商业地产，做这种项目必须现金为王，对现金流绝不能马虎大意。
2008年9月24日，《新闻联播》又播了国务院总理温家宝在第六十三届联合国大会一般性辩论上发

言，他说，当前国际金融动荡，已经波及许多国家，影响还会加剧，各国应当通力合作，迎接挑战。

编辑推荐

《草根浙商赢天下：22条商规的致胜之道》讲述了：越来越多的研究者认同这样一个观点：位于中国东南沿海的浙江商人是当今中国最具活力也是最会赚钱的人群。
浙商是谁，谁是浙商？
曾经的我固执而任性，现在的我坚定而执着，将来的我果敢而洒脱。
用别人的智慧充实自己，不用别人的智慧贬低自己，用别人的成功激励自己，不用别人的成功折磨自己，用别人的错误提醒自己，不用别人的错误娱乐自己。
作者感言：　　商人生存独白：在幸福与无奈间奔波。
商业社会，从来都不是随心所欲的。
我们常常为挣钱的商人而羡慕。
我们又常常为挣不到钱而烦恼，谁又能聆听到商人的内心独白：从商挣钱，是一种幸福；从商挣钱，却又真的不容易。
浙江商人不折腾，也不怕折腾，在折腾中锻炼成长。
做生意跟睡觉一样一样，眼睛一闭一睁，丑小鸭就变成了白天鹅，穷光蛋就变成了亿万富翁。
经商有道，道亦有道，道亦无道，人间正道是沧桑。

第一图书网, tushu007.com

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