

<<潮汕商人赚钱全凭真本事>>

图书基本信息

书名：<<潮汕商人赚钱全凭真本事>>

13位ISBN编号：9787502171100

10位ISBN编号：750217110X

出版时间：2009-6

出版时间：石油工业出版社

作者：张俊杰

页数：334

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>

<<潮汕商人赚钱全凭真本事>>

前言

潮商是潮汕商人的简称，潮商与晋商、徽商并称为中国传统三大商帮。

晋商、徽商早已成为历史的陈迹，但是潮商历久不衰，延续至今，已经有500多年的历史。

潮商也是靠长途贩运起家，但海贩的特征使其在商业人格上与晋商、徽商截然不同，其演绎的商业传奇也与内陆商帮大相径庭。

早年，由于生存空间狭小，潮汕人借助通向海外的便利的地理条件，一批又一批地远走他乡，把生意做到了全球，甚至有“潮人一半在家乡，一半在天下”的说法。

潮汕人经过千难万险到达海外后，艰苦创业，披荆斩棘，付出百倍的艰辛在当地站稳脚跟，然后通过发展商业，极大地活跃了当地的经济，一批批潮人华侨工商业家也随之在海外崛起。

潮汕籍著名经济学家萧灼基，把“潮商”定义为：“分布于海内外的潮汕籍商人。

”在“福布斯”海外华人100强中，潮商就占了19人，并拥有200多亿美元的财富，目前在香港的上市公司中，潮商企业就占了三分之一。

潮商的代表人物，首推华人首富李嘉诚。

目前，他的经营范围遍布50多个国家和地区，全球员工人数超过20万。

广州、珠海等地的零售店、批发部，多半是潮汕人开的。

在泰国的许多城市，去商店购物，只要说潮州话就行。

泰国最大的企业，是潮商陈有汉的盘古银行。

欧洲最大的华人企业，是潮商陈克威、陈克光兄弟的陈氏兄弟商场。

东南亚、欧洲不少国家的华人首富，大多是潮汕商人。

2003年国际潮团举办联谊年会时，法国总统希拉克亲自致函祝贺，他说：“你们是一个深为中国文化传统而自豪的群体。

以法国为例，你们的群体建立了亚洲和西方的关系。

”有潮水的地方就有潮汕人，有钱赚的地方就有潮商。

经过500多年的商业洗礼，潮商已经成为中国实力最大、影响最深远、唯一没有断代的大商帮，是华人世界中最富有的族群。

他们信奉“有出息的男人不会待在家里”，他们天生为了经商而存在，他们的血液里流淌着商业细胞，他们拼搏进取、永不言败，上演了一幕幕掘金大戏，发动了一场场经典商战。

“地球是平的”——网络时代的商业圣经，早在几百年前就被潮汕人用脚步丈量过了。

今天，当中国加入全球化浪潮，日益融入商业社会的时候，“发现潮汕商业思想，成功走向世界舞台”就更显得弥足珍贵。

潮汕人以敢拼敢闯、勤劳、聪明、善于经营闻名于世，先于温州人享有“中国的犹太人”之美誉。

潮商赚钱全凭真本事——潮商奉行“商者无域”——走到哪里就把生意做到哪里，他们是商场上的“世界公民”潮商既善于创富，又懂得持家——他们富过三代潮商百炼成钢，百炼成金——他们

从底层历练，经历了从打工到老板的过程潮商喜欢喝工夫茶——工夫茶里深含着生意经潮商有海贩的特征——勇于冒险是他们的最大特色潮商坚持“不熟不做”——他们依靠亲缘、乡缘、宗缘，

扩充族群商业势力潮商不相信失败——“爱拼才会赢”是每个潮商的创业信条潮商精于计算，既慷慨又大方——他们坚持“放长线钓大鱼”的营销理念海外潮商传承了祖辈的经营哲学——成功后

不衣锦还乡，继续投资产业《世界潮商》杂志总编辑、北京潮人商会会长张善德说：“潮商是继晋商、徽商之后，在中国近、现代史上最具影响力和生命力的著名商帮。

有人说潮商退潮，辉煌不再，那是不了解潮商的历史，也不了解潮商的真实现状。

”本书全景展现潮商起家、兴盛及发展的过程，全面解读全球潮商赚钱的绝招。

研究潮商，洞悉他们把经商延续500年的生意经；学习潮商，掌握他们把生意做到世界各地的独家秘籍！

<<潮汕商人赚钱全凭真本事>>

内容概要

有潮水的地方就有潮汕人，有钱赚的地方就有潮商。

经过500多年的商业洗礼，潮商已经成为中国实力最大、影响最深远、唯一没有断代的大商帮，是华人世界中最富有的族群。

他们信奉“有出息的男人不会待在家里”，他们天生为了经商而存在，他们的血液里流淌着商业细胞，他们拼搏进取、永不言败，上演了一幕幕掘金大戏，发动了一场场经典商战。

“地球是平的”——网络时代的商业圣经，早在几百年前就被潮汕人用脚步丈量过了。

今天，当中国加入全球化浪潮，日益融入商业社会的时候，“发现潮汕商业思想，成功走向世界舞台”就更显得弥足珍贵。

潮汕人以敢拼敢闯、勤劳、聪明、善于经营闻名于世，先于温州人享有“中国的犹太人”之美誉。潮商赚钱全凭真本事。

<<潮汕商人赚钱全凭真本事>>

书籍目录

- 第一章 商者无域，潮汕人为钱走四方 1.有钱赚的地方就有潮汕人 2.名副其实的“东方犹太人” 3.生意无禁忌，盈利最重要 4.金钱无善恶，贪婪才是万恶之源 5.哪怕是垃圾，潮商也能淘到金子 6.远走他乡，把生意做到全球 7.做生意不能太死板，随机应变最关键 8.只有疲软的思想，没有疲软的市场 9.做生意的学问就是举一反三 10.会借势、造势，才能做成大买卖 11.多元化投资=“利益均沾”+降低风险
- 第二章 勇于冒险，是潮汕商人的最大特色 1.潮汕人富有冒险的海洋精神 2.出洋经商是潮州商帮的一大特色 3.自强不息的“红头船精神” 4.因为没钱，所以拼命赚钱 5.做别人不敢做的事 6.在搏斗中征服环境 7.跌倒了，再爬起来 8.只相信成功，不相信失败 9.风险共担，利益均沾 10.有出息的男人不会待在家里 11.胆大心细，赚钱不难 12.一旦看准了，就大胆行动
- 第三章 底层历练，经历从打工到做老板的过程 1.先做打工仔，后当大老板 2.不相信命运，爱拼才会赢 3.靠打工积累创业资本 4.特别能吃苦，特别能创业 5.过了30岁就要自立门户 6.“一无所有”造就自立精神 7.不当老板才是最大的风险 8.千方百计当老板，哪怕只能开小店 9.用“义气”打造一支有竞争力的团队 10.脑袋转转，口袋满满 11.永远不向失败低头
- 第四章 潮汕人做生意，很重要的一点是不熟不做 1.生意不熟不做 2.不做超出能力范围的生意 3.进入熟悉的行业更容易成功 4.对最新、最热的行业“不为最先” 5.“不熟不做”让潮商干一行，旺一行 6.赚钱的同时不忘控制风险 7.换货是潮汕商人惯用的生意技巧 8.绝对内行，才能付出总有回报 9.谨慎的同时不忘大胆创新 10.专注于自己的优势领域
- 第五章 左手慷慨大方，右手精于算计 1.放长线钓大鱼 2.亏本生意也能赚大钱 3.多谋才能善断 4.办事靠脚，经商靠脑 5.借助别人的智慧赚钱 6.小小生意能发家 7.店库合一，聚集人气 8.亲兄弟明算账，钱情两分 9.薄利多销赚利润 10.以低于进货的价格出货 11.决策时要精明，执行时要精细 12.潮汕人越算越大 13.开支抓得很紧，用人不惜血本 14.不偷税，但懂得合理避税
- 第六章 在潮商手里，不起眼的小店也能赚大钱 1.生意无大小，盈利最关键 2.世上无难事，只怕有心人 3.打出和别人不一样的牌 4.以进货价卖货，也有赚头 5.店铺转轨，生意照样长久 6.没有不赚钱的行业 7.个性营销抓住客户 8.找财源不如找人缘 9.注重效率，喜欢挣快钱 10.生意的本质是周转 11.渠道为王，小店做成大产业
- 第七章 工夫茶里深含着生意经 1.喝工夫茶是潮汕人的习惯 2.在品茶中做成“人情买卖” 3.工夫茶体现了“和气生财” 4.把一个信息变为一把金钱 5.找到商机，就找到了财富 6.信息越快越准，赚钱越快越多 7.商会连接五湖四海的朋友
- 第八章 潮商做生意就像滚雪球，越做越大 1.眼光有多远，生意就有多大 2.整合资源，一加一大于二 3.利用全球资源做生意 4.关系网越织越大，生意越做越大 5.用“产业链竞争”做好国际化 6.合作共赢是快速成长的秘密 7.主动跨越产业升级的门槛 8.品牌要长寿，质量不能丢 9.用“资本”撬动“产业” 10.在并购中把生意做大 11.在二次创业中走向卓越 12.有责任感的商人走得更远 13.小生意靠勤奋，大生意跟趋势 14.生意做大需要高级人才的支撑 15.正确看待上市
- 第九章 亲缘、乡缘、宗缘，潮商用家族纽带把生意做大 1.家族纽带是独一无二的社会资本 2.团结求生存，互助谋发展 3.找到“自己人”，就找到了财源 4.发挥地缘优势，善用老乡关系 5.分享垄断生意的红利 6.企业家族化，行业宗族化 7.拥有广泛的海外基础 8.哪怕少赚一点，也要照顾老乡的生意 9.团结也是一种生产力 10.商会搭舞台，经济唱大戏 11.回报家乡，也是帮助自己 12.互相提携的宗族文化传统
- 第十章 既善于创富又懂得持家，潮商富过三代 1.低调务实，避免树大招风 2.以贱为本，才会富过三代 3.不断让接班人得到历练 4.家庭温暖胜于学校教育 5.父亲是孩子最好的老师 6.教戒为先尤为重要 7.诚信让潮商家大业大 8.从家族经营走向现代化管理 9.没有文化的商人是站不稳脚的 10.眼光产生的利润是最大的 11.学习历代治家经验，少走弯路
- 第十一章 潮商把勤劳当做致富的第一把钥匙 1.潮汕人是出了名的拼搏一族 2.汗水流多了，就不会因为贫穷而掉眼泪 3.勤奋敬业，功到自然成 4.腿脚勤快，主动寻找客源 5.每个潮商都是称职的推销员 6.吃苦耐劳，敢为人先 7.亲力亲为，掌控全局 8.不达目的不罢休，经商要狠 9.既勤奋苦干，也敢想巧干
- 第十二章 现金为王，揣到兜里的钱才是自己的 1.现金为王，防范金融风险 2.快速结账，远离呆账、坏账 3.“赚=转”，加快资金周转 4.“薄利多销”是零售业不败的秘笈 5.平价出货，看重现金流 6.拉住一个顾客，就竭力达成交易 7.坚持保守稳健的资金管理策略 8.一定要熟悉“现金流量表”
- 第十三章 每一个成功的潮商，都以诚信为立足之本 1.诚信是传统潮商最大的特点 2.潮商精明，但不失诚信精

<<潮汕商人赚钱全凭真本事>>

神 3.有远见的商人都老实经营 4.潮商最看重关系,最在乎信用 5.有些生意,赚多少钱都不做 6.信任是实现合作的基础 7.“信”是竞争取胜的法宝 8.顾及对方的利益,是赢得信任的关键 9.最大限度地赢得银行的信任 10.货物的交易只是形式,信誉的推销才是根本 11.信誉是企业能否向前发展的关键 12.一个“信”字,撑起了潮商的家族事业

第十四章 做生意要努力,更要讲实力 1.做生意讲实力,搞宣传没意思 2.靠实力赢得订单和尊重 3.专业决定卓越,做专才能做精 4.品质是赢得市场的法宝 5.找对路子,准确造就成功 6.要有和客户谈恋爱的本领 7.江河不择细流的经营观

第十五章 做好一门生意,选对项目最重要 1.什么生意都可以做,选择要正确 2.善于选定适合自己的行业 3.一定要摸准生财的门道 4.把开店经商当作一种生活方式 5.随时准备变化,灵活适应市场 6.只要是正当赚钱,做什么并不重要 7.选择项目要注意财势变化 8.什么赚钱就卖什么 9.决策不是赌博,选择要理性 10.盈利的前提是选择好的项目 11.未来永远属于有远见的人 12.投资定位是创业成功的关键 13.看准赚钱的目标,见缝插针一 14.思想决定出路,眼界决定高度

第十六章 潮商的财富都是一点一滴积累起来的 1.富从升斗起,穷因弃小钱 2.白手起家,打下一片基业 3.小投资发展,铸造成功之路 4.先做推销员,再做大老板 5.潮汕人赚钱的三个层次 6.带头节约,提高经济效益 7.稳扎稳打,在商场站稳脚跟 8.隐形冠军改变商业世界 9.从失败中积累做生意的经验 10.不做一锤子买卖

第十七章 行胜于言,潮商最看重实际操作 1.做生意要懂点儿心理学 2.文凭是一张废纸 3.把转行的风险降到最低 4.成功的机会只留给有准备的人 5.做好生意离不开大环境 6.找到独当一面的人才,大胆授权 7.胆大心细,玩转资本魔方 8.不能随便亮出手里的底牌 9.低进高出,利用剪刀差发财 10.低成本策略是制胜的法宝

第十八章 经商不败的奥秘在于会做人 1.先学做人,再学经商 2.拥有良好的经商心态 3.成就加上谦虚,才最难能可贵 4.与人为善,多个朋友多条路 5.不打不相识,和竞争对手合作 6.用好“物质激励”这一招 7.人脉决定财脉,人缘就是财缘 8.给人面子,也是给自己面子

第十九章 创新求变,让潮商永远走在别人前面 1.持续创新是潮商不变的承诺 2.三分为了现在,七分为了未来 3.摒弃贸易浮财,投资实业 4.以前静悄悄地发财,现在打造核心品牌 5.利用科技进步促进产业升级 6.创建“学习型”企业 7.市场在变,产品结构要更新换代 8.用国际化模式改造传统产业 9.品牌创新带动需求 10.万万不可盲目跟风 11.科学经营,向管理要效益 12.创新求变赢在速度 13.中西结合的管理方式 14.整合资源,在不断转型中完成跨越

<<潮汕商人赚钱全凭真本事>>

章节摘录

4.金钱无善恶，贪婪才是万恶之源对待金钱，首先要有正确的观念，主观地区分金钱的性质是一件荒唐的事情，那样做不但浪费时间还束缚思想。

——朱岳秋“钱”，让古今中外多少人伤透了脑筋，伤尽了劳力，伤尽了情感。

有的人为了金钱折腰卑膝，以灵魂肉体相换；有的人视“钱”为粪土，绝不肯低头。

潮汕商人认为，金钱没有善恶之分，所谓“善”、“恶”是人自己主观强加给金钱的，是人性的反映。

对待金钱，潮汕人有一种天然的洒脱。

在他们看来，只要不违背法律，不是不义之财，就应该大胆赚钱，什么钱都能赚，那种视金钱如粪土的想法，千万要不得。

生活中，有的人为了得到财富而作奸犯科，幡然醒悟后却把罪孽归结到金钱头上，其实这是一种逃避责任的表现。

令人遗憾的是，这种观念在中国老百姓的头脑中根深蒂固。

不过，潮汕商人是个例外。

他们认为，爱财但不要贪财，要看到金钱给生活带来的美好，要学会踏踏实实赚钱，正确使用金钱。

潮汕商人的金钱观，表现了他们崇尚财富、热爱生活的理念。

所以，他们无拘无束地赚钱，把挣钱当做一件开心的事，对未来充满了希望。

因此，生活中的潮汕人不断创造、积极进取。

商道的基本准则就是赚钱第一，潮汕商人天生热爱金钱，不对金钱设限，所以他们大大方方赚钱，变得十分富有。

归纳起来，潮汕商人对金钱的认识主要包括以下几点。

(1)金钱主宰一切。

人的一生都离不开金钱。

金钱能够让人接受更好的教育、医疗，能够帮助人们改善生活、建立自信，还能使人们有能力帮助更多的人，实现理想和抱负。

(2)金钱代表着成功。

今天，评价一个人是否成功，财富是个很大的指标。

因为在获取财富的过程中，一个人要有能力、责任去面对困难、挑战。

所以，一个人获得更多的财富，必然要付出更多努力，也代表着他赢得了更多胜利。

(3)赚钱有益于社会。

一个人创造财富的同时，也帮助了周围的人。

在潮汕商人眼里，赚钱的过程，就是为别人提供有价值的服务的过程；而花钱的时候，则给别人提供了工作机会。

这一切，都对社会有益。

(4)战胜贪欲，不做金钱的奴隶。

潮汕人喜欢金钱，却不愿做金钱的努力。

他们认为，一个人要通过经营、劳动、智慧明明白白地赚钱，不能因为贪婪而不择手段。

喜欢金钱，应该是经商赚钱的动力，而不是贪财的借口。

真本事对待金钱，首先要有正确的观念在潮汕人眼中，金钱没有善恶之分，它是一种对人类生存能力的肯定，能为人们创造舒适安逸的生活。

他们认为。

每个人都应该学习和应用各种能够赚钱的方法。

但是不能贪财。

5.哪怕是垃圾，潮商也能淘到金子精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。

充满商业细胞的商人，赚钱可以是无处不在、无时不在。

<<潮汕商人赚钱全凭真本事>>

——李嘉诚在潮商眼里，天下没有不赚钱的行业，没有不赚钱的方法，只有不赚钱的人。

潮汕商人分布在各行各业，他们什么都干，而且都能干好，干出名堂。

哪怕是垃圾，他们也能淘到金子。

中国经济持续飞速发展，目前全国电子产品市场的总规模已超过一万亿元人民币，每年进入更新时期的“四机一脑”（电视机、洗衣机、电冰箱、冷暖气机、电脑）约2000万台。

面对这些数量巨大的电子垃圾，许多人头疼不已，但是善于发现商机的潮商却看出了门道。

从20世纪90年代起，潮阳贵屿人就从电子垃圾中寻宝了。

目前，贵屿镇已经成为全世界最大的电子电器拆解基地，当地有20多个村、300多家企业、3万多人从事这个行业。

在走过低级污染的初级阶段后，贵屿人积累了丰富的专业经验，目前正从“垃圾经济”走向循环经济，把这里变成了资源再生产业化基地。

三百六十行，行行出状元。

哪一行做好了都会赚钱，都有商机。

潮商从垃圾里淘金子，靠的是“商者无域”的智慧，靠的是一双慧眼。

(1)从市场的“边边角角”捕捉商机。

边边角角往往易被人忽视，而这也正是可以利用的空隙。

别人认为千万做不得的生意，或是不屑于做的生意，往往隐藏着极大的机会。

因为没有人跟你竞争，所以做起来就稳如泰山，重要的是，要捕捉住机会。

(2)从市场供求差异中捕捉商机。

在市场经济条件下，市场供求总是有一定差异的，这些差异就是商机。

比如，城市家庭中洗衣机的市场需求总量为100%，而市场供应量只有70%，那么，对公司来说就有30%的市场机会可供选择和开拓。

(3)从市场竞争对手产品的缺陷中捕捉商机。

研究竞争对手，从中找出其产品的弱点及营销的薄弱环节，也是公司捕捉商机的有效方法之一。

积极参与市场竞争，“取竞争者之长，补竞争者之短”，找准市场切入点，开发性能更好、价格更低的产品或服务，就能实现盈利的机会。

(4)从市场的潜在需求中寻找商机。

一般讲，市场需求具有梯度递升的规律性。

因此，创业经营者应具有超前的意识，预测市场的潜在需求，捕捉发展的商机，拓宽新的市场。

真本事用一双慧眼捕捉商机做生意，许多时候根本没有套路可循，全靠投资者的眼力。

在充满迷雾的市场上，偶然性随时可能出现，但却不是每个经营者都能捕捉到商机，创造出奇迹。

机不可失，时不再来。

一些人之所以成功，不是因为他们得到了幸运的机会。

而是因为他们有一双慧眼，善于捕捉机会。

<<潮汕商人赚钱全凭真本事>>

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>