

<<赚钱要学温州人>>

图书基本信息

书名：<<赚钱要学温州人>>

13位ISBN编号：9787502828752

10位ISBN编号：7502828753

出版时间：2006-5

出版时间：地震出版社

作者：何君

页数：259

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>

<<赚钱要学温州人>>

内容概要

温州人天生就有做商人的一切特性!所谓“家家有项目，人人当老板。

”哪里市场，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里就有温州人去开拓。

温州人的商业头脑无与伦比，然而温州人之所以叫“温州人”，更在于他们强大的行动能力。

温州人坚信一个概念：再好的创意也需要行动去实现；再多的商机也需要自己去把握；再大的钱也需要一分一分赚起..... 本书作为畅销财经书《温州商规》的实战宝典，从生意的实际运作角度，为你总结了温州人赚钱做生意的四个实战秘诀：精明、行动、厚道、套路。

温州人有胆有识有思路，这是精明；温州人敢干肯干玩命干，这是行动；温州人重誉守信能忍耐，这是厚道；温州人抱团赚钱走捷径，这是套路；千本生意经比不上一本实战宝典，想赚钱，就要学温州人的实战宝典——学精明，学行动，学厚道，学套路。

<<赚钱要学温州人>>

书籍目录

第一篇 学精明 脑袋决定钱袋 (一) 温州人经商最精明 (二) 赚钱有赚钱的智慧 (三) 思路带来财富 (四) 什么赚钱干什么 (五) 钱赚得再多也嫌少 (六) 生意人要会见风使舵 (七) 有危机感是好事 (八) 做生意量力而行 (九) 赔钱买卖早撒手 (十) 在信息中寻找财源

第二篇 学行动 生意是做出来的 (一) 想赚钱才能赚到钱 (二) 胆大才敢做生意 (三) 有胆还得有识 (四) 温州人最能吃苦 (五) 起落跌宕铸就英雄 (六) 捷足才能先登 (七) 关键时刻果断出手 (八) 做生意要抢在最前面 (九) 小商贩迅速变成大老板 (十) 从失败走向胜利

第三篇 学厚道 人品是商人最大的资本 (一) 做生意离不开勤劳 (二) 发财先要人缘好 (三) 商人就得放下面子 (四) 吃点儿小亏心甘情愿 (五) 做人做事都很低调 (六) 赚钱也要持之以恒 (七) 忍耐是商人的基本功 (八) 信誉比生命还重要 (九) 诚信经商终会有好报 (十) 缺什么也不能“缺德”

第四篇 学套路 拿来就用的赚钱秘诀 (一) 人人都想当老板 (二) 生意合伙做, 有钱大家赚 (三) “温州军团”抱团打天下 (四) 大钱也赚, 小钱也赚 (五) 一锤子的买卖做不得 (六) 不炒股票炒房产 (七) 模仿是致富的捷径 (八) 家族企业很有优势 (九) 草根英雄最光荣 (十) 走适合自己发展的道路

附录 学经验 杰出创业者的成功经验 (一) 学会用老板的眼光看问题 (二) 老板的个人魅力是重要资产 (三) 单枪匹马还是合伙经营 (四) 合伙生意如何做 (五) 家族企业是最好的创业模式 (六) 创建事业的时机 (七) 创业要付出的代价 (八) 创业者的生意经 (九) 慎重对待商业信用 (十) 缺少专业知识怎么办 (十一) 模仿是适应市场的重要方式 (十二) 借鸡下蛋 (十三) 与原来的老板保持良好的关系

<<赚钱要学温州人>>

章节摘录

书摘温州人是最精明的中国人 商场就是战场，竞争就是战争。

上兵伐谋、先谋后战，是生意人之高招。

司马迁早在《史记·货殖列传》中就指出：“治生之正道也，而富者必用奇胜。

”在复杂变化的市场中，只有精明过人的商业头脑，才能看到商机，取得成功。

金利来领带的创始人曾宪梓在一次电视专访中曾经说过一句话：“做生意是要靠人的创意而不是靠本钱！”他说自己开始创业时开了一家裁缝店，只有三台破旧的衣车，专为当地人量体裁衣。

当时这种裁缝店在香港多如牛毛，竞争激烈，惨淡经营。

后来他想出了将做时装改为做领带，才走出困境成就了今天的事业。

有这么一个说法：“假设某人口袋里只有人民币100元，他对外人称作200元，他肯定是北方人；说成50元，非上海人莫属。

说100元，如此实对实，应该是西北人；顾左右而言其他者，非温州人莫属。

因为，没有人能套出他口袋里到底装着多少钱。

”这一调侃的说法表达的都是一个意思：精明的温州人！过去，人们总以为“精明”这个词应该属于上海人，在“精明”与“上海人”中间几乎就能划上等号。

上海人常常被人称为“门槛精”。

上海人的精明在全国是出了名的，遇事总是有心计、会盘算、不吃亏。

但是，温州人却能利用上海人的精明来赚上海人的钱。

你说，到底谁最精明？有位温州老板，在上海普陀区开了一间颇具规模的五金店。

他常谈起他的生意经，他说：“上海人第一次购买东西，都要先跑数家商店，用小本记好每家商店同类产品的最低价格，比较后再购买东西。

所以我见到上海人第一次来店购物时，总是把价格报得低低的。

如此，以后的生意就会主动找上门。

与此同时，你不妨把其他商品的价格稍微提高一些。

温州人的确是另类于大多数中国人的“异类”，因为他们精明，能发现别人看不见的机会，能战胜一切对手。

只要是做生意的商人，尤其是轻工产品的生意，通常只有两个选择：要么被温州人打败，要么与温州人合作。

精明是创业的最大资本 温州人创业的成功，不是靠政策，不是靠技术，更不是靠资金，为什么能够迅速成功呢？靠的就是精明这个最大的资本，也就是曾宪梓先生所说的“创意”二字。

下面看看几个温州人的故事，就知道温州人有多精明了。

温州美思春制衣公司有一位漂亮的女老板，名叫唐思思，她的创业之路很特别，因为她是在月子里开始经商的。

1988年，初为人母的唐思思在温州府前街买下一个价值200元的“宝宝袋”。

这“宝宝袋”既美观又实用，唐思思越发喜爱，居然在月子里做起了“宝宝袋”生意，一年下来净赚了3.8万元。

如今-唐思思旗下的美思春制衣公司生产的“风物”牌女式休闲内衣已远销欧美、东南亚等20多个国家和地区，引来老外一片赞美之声。

王麟权的创业史更让我们感叹温州人的精明了。

几年前的一天，王麟权家里的卫生坐便器堵了，排泄物下不去，惹得他心烦。

可就是这一“堵”，“堵”开了王麟权的茅塞。

他一头钻进自己的小屋，经过无数个日日夜夜后，只有初中文化的王麟权竟然研制成功了专门用于厕所除垢、下水道疏通的化学制剂“洁厕精”和“塞通”。

这项发明属国内首创，并获得了技术专利。

于是，王麟权向妻子借来几万元私房钱，招了6名雇工，一家像模像样的生产“洁厕精”和“塞通”的公司就算开张了。

<<赚钱要学温州人>>

这些产品虽然少有厂家关注，但各家各户都离不开，销路自然也就不成问题，产品常常供不应求。王麟权得意地笑称自己是“厕所里淘营余的人”。

温州人李刚初来深圳时，原本打算与朋友一起合伙投资搞房地产生意，但后来却改变了主意，独资在深南中路开了一家相当规模的书店，里边林林总总全是世界名著、传记文学、艺术欣赏之类格调高雅的图书，全无一本出没于小书摊的货色。

有不少人戏称深圳人只知赚钱，无暇读书。

李刚却自有他的选择：首先投资书店的资金远远小于房地产；其次偌大的深圳市缺少一间相应规模、相应格调的书店；再次深圳云集了来自全国各地的知识界精英，这一批人对图书的品味不低；最后自己曾在书店工作过，有过十几年的图书工作经验。

在他的精心经营下，书店生意红红火火。

有一个经营服装的温州人，某一天突发奇想，将摊位上放得井井有条的衣衫裤故意乱堆放，同时高喊贱卖!便宜货!因此，不少家庭主妇被吸引过来，围成一圈，争先恐后地抢购。

实际上，这些衣衫裤的价格和过去一样，一点儿没有降价，一眨眼功夫却全都卖完了。

为什么呢?一般家庭主妇都喜欢贪小便宜。

该温州人正是抓住了她们的这种心理，使她们觉得乱堆乱放的一定是便宜货，从而达到了自己的销售目的。

温州可利用的资源非常少，但温州人敢于创业凭的就是智慧以及创造精神，因此能够“无中生有”

。比如温州的水头镇、郭溪镇，没有什么畜牧业，却成为全国最大的皮革生产基地；龙港镇、宜山镇不产棉花，纺织企业也没有，却成为再生布的生产基地；温州没有汽车生产企业，过去也没有摩托车生产企业，塘下镇却成为全国四大汽摩配生产和销售基地。

精明的头脑使得温州人犹如一块会子。

放在哪儿都发光。

P3-5

<<赚钱要学温州人>>

编辑推荐

温州人被称为东方的犹太人。

犹太人流浪世界各地，是因为没有家园才被迫流浪，他们在世界各地都没有可耕种的土地，只能以经商为生。

而温州人则不同，改革开放前，温州落后，但是有地可种，虽然贫穷，但能解决温饱。

温州人主动经商，他们不怕辛苦，经商的足迹遍及世界的每个角落。

现如今，在中国，温州人已经成为了财富的代名词。

雄鸡报晓的中国版图上，温州人是一群最能赚钱、最会赚钱的商人群体。

成功的经验总是值得学习和借鉴的，赚钱就应该向温州人学习。

<<赚钱要学温州人>>

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>