

<<花木财富这样创造>>

图书基本信息

书名：<<花木财富这样创造>>

13位ISBN编号：9787503847028

10位ISBN编号：7503847026

出版时间：2007-1

出版时间：中国林业出版社

作者：方成

页数：384

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>

## <<花木财富这样创造>>

### 前言

《花木财富这样创造》就要出版了，这本书最主要的，也是最根本的目的，就是希望能够给广大园林花木经营者鼓点儿劲，特别是给那些在经营道路上走得不顺当的经营者鼓点儿劲。

众所周知，中国的花木产业从无到有，从小到大，是伴随着改革开放一路走过来的。

前些年，当花木产业处于起步阶段的时候，凡是涉及花木的，生意几乎都特别好做。

即使是一个人，背个包，做火车到广州，扛回点花木，回来也会马上脱手，赚几倍的票子不在话下。沾花木的，小日子过得大多都富得流油。

因此，不少从事农业的人都认为，花木业是新兴的产业，花木业是朝阳的产业。

于是乎，各地调整农业种植结构，不少都把发展花木业作为首选目标。

一个县，一个乡，你发展1万亩，我就发展5万亩；一个公司，一个苗圃，你发展500亩，我就要发展800亩。

真可谓，你追我赶，龙腾虎跃，气壮山河。

吃花木经营这碗饭的，很快就剧增了很多很多。

规模上去了，数量上去了，速度上去了。

但说句较真的话，我们花木产品的质量却没有上去得那么快。

由于不符合出口和客户的要求，不少产品只能在国内和苗圃里打转转。

近两三年，我在各地采访时，时常碰到有人向我诉苦，说是如今花木经营难了，日子难过了，钱不好赚了！

产品不好出手了&hellip;&hellip;垂头丧气者有之，哭天抹泪者有之。

我因为在这个飞红点翠的行当里干久了，于是就有人找我，让我帮助出谋划策，有的，还真见了成效。

就是在这种情况下，一个经营者向我建议说，您为什么不把这些写出来，让更多的人受益！

他这么一说，到使我想到我采访过的许多花木经营者和工作者，他们中间的不少人，虽然在经营中也碰到不少困难，面临各种各样的压力，但在激烈的市场竞争中，他们在创造财富的道路上始终精神振奋，昂首阔步，愈战愈强。

在这些人的眼里，花木业依然是朝阳产业，依然是大有前途的产业。

为了让更多的经营者从中受益，我作为一个为花木业鼓与呼的老记者，应该，也有责任把这些有益的东西记录下来。

于是乎，我选择了一种随意性比较强的日记形式，把我在一年里的所见所闻所思，记录下来，就像我儿时秋天在乡下捡豆子一样，不辞辛苦。

几分辛苦，就会有几分收获。

记载一年下来，我发现，任何一个好的物质财富创造者，几乎都离不开这样几个要素：诚实守信，吃苦耐劳，勇于创新，尊重科学，尊重人才，自强不息，追求完美。

拥有了这些，可以说，你就拥有了人生最大的财富。

我们从事园林花木行业，也不例外。

心在沼泽，身也会在沼泽。

换个角度看世界，你的眼前就会不一样了。

我之所以这样讲，是因为我的每一则日记，都有活生生的例子作为佐证。

希望您看过本书之后，在园林花木行业中，也能撑好一片朗朗的天，做最自信的自己，做最成功的自己，为我们这个伟大的时代，创造更多更好的花木财富！

方成 2006年岁尾于北京莲葩园

## <<花木财富这样创造>>

### 内容概要

《花木财富这样创造》就要出版了，这本书最主要的，也是最根本的目的，就是希望能够给广大园林花木经营者鼓点儿劲，特别是给那些在经营道路上走得不顺当的经营者鼓点儿劲。

众所周知，中国的花木产业从无到有，从小到大，是伴随着改革开放一路走过来的。

前些年，当花木产业处于起步阶段的时候，凡是涉及花木的，生意几乎都特别好做。

即使是一个人，背个包，做火车到广州，扛回点花木，回来也会马上脱手，赚几倍的票子不在话下。沾花木的，小日子过得大多都富得流油。

因此，不少从事农业的人都认为，花木业是新兴的产业，花木业是朝阳的产业。

于是乎，各地调整农业种植结构，不少都把发展花木业作为首选目标。

一个县，一个乡，你发展1万亩，我就发展5万亩；一个公司，一个苗圃，你发展500亩，我就要发展800亩。

真可谓，你追我赶，龙腾虎跃，气壮山河。

吃花木经营这碗饭的，很快就剧增了很多很多。

规模上去了，数量上去了，速度上去了。

但说句较真的话，我们花木产品的质量却没有上去得那么快。

由于不符合出口和客户的要求，不少产品只能在国内和苗圃里打转转。

近两三年，我在各地采访时，时常碰到有人向我诉苦，说是如今花木经营难了，日子难过了，钱不好赚了！

产品不好出手了&hellip;&hellip;垂头丧气者有之，哭天抹泪者有之。

我因为在这个飞红点翠的行当里干久了，于是就有人找我，让我帮助出谋划策，有的，还真见了成效。

就是在这种情况下，一个经营者向我建议说，您为什么不把这些写出来，让更多的人受益！

他这么一说，到使我想到我采访过的许多花木经营者和工作者，他们中间的不少人，虽然在经营中也碰到不少困难，面临各种各样的压力，但在激烈的市场竞争中，他们在创造财富的道路上始终精神振奋，昂首阔步，愈战愈强。

在这些人的眼里，花木业依然是朝阳产业，依然是大有前途的产业。

为了让更多的经营者从中受益，我作为一个为花木业鼓与呼的老记者，应该，也有责任把这些有益的东西记录下来。

于是乎，我选择了一种随意性比较强的日记形式，把我在一年里的所见所闻所思，记录下来，就像我儿时秋天在乡下捡豆子一样，不辞辛苦。

几分辛苦，就会有几分收获。

记载一年下来，我发现，任何一个好的物质财富创造者，几乎都离不开这样几个要素：诚实守信，吃苦耐劳，勇于创新，尊重科学，尊重人才，自强不息，追求完美。

拥有了这些，可以说，你就拥有了人生最大的财富。

我们从事园林花木行业，也不例外。

心在沼泽，身也会在沼泽。

换个角度看世界，你的眼前就会不一样了。

我之所以这样讲，是因为我的每一则日记，都有活生生的例子作为佐证。

希望您看过本书之后，在园林花木行业中，也能撑好一片朗朗的天，做最自信的自己，做最成功的自己，为我们这个伟大的时代，创造更多更好的花木财富！

## <<花木财富这样创造>>

### 作者简介

方成，笔名润藤，北京小汤山人，祖籍山东，中央党校经济管理专业毕业。  
自1985年5月进入《中国花卉报》起，一直从事采写工作。  
现担任中国花协月季分会副秘书长，北京月季协会副理事长，莱阳农学院客座教授、校外研究生导师。  
做人的态度是：勤奋、忠厚、进取。  
先后出版《谈花说鸟》《观叶植物养殖问答》《新编养花问答1000例》，并承担《中国月季》部分写作内容。  
近六七年，先后在全国各地作“中国花木业现状及前景分析”的专题报告30多场。

## &lt;&lt;花木财富这样创造&gt;&gt;

## 书籍目录

永不自满适者生存现在是综合实力的竞争豪门园林的企业之“道”程德成的生意经成功的路是一步步走出来的改变传统的种植观念走一条宽广的路“怪人”潘菊明发展要符合客户的口味王汝芳的发展战略目标抓住造型苗木不放有市场，就赔不了别人弃杨，他种杨地被植物升温快尊重知识产权重视新品种保护灵活机动做生意有了机会就抓住对客户负责，绝不欺诈坚持，很重要处事不惊吃亏，往往是不注重细节服务在细节中一点一点下功夫找准自己的位置先人一步需要眼光，更要勇气抢先一步，等于抢先一年稍微打个盹，老猫就会把鱼叼走好运总是伴随替别人着想的人做生意，要抓空白点机会到来之时要迅速出击园林绿化工程用容器苗肯定是个方向好心有好报永不言败不断克服小农意识面对灾难，他的脸上没有一丝愁云每一天都是新的开始找市场的需求顺潮流而动人穷志不穷很难，我也要做坚强，该有多么重要胜利，属于毅力顽强的人遇到坎坷，挺挺就会过去看准市场再进货遇上低潮沉住气关注国家政策的动向抢先，才会有甜美的果子吃做生意，不能一根筋积跬步而至千里人生败局可以挑战用法律手段维护合法权益中华金叶榆，推广之前，一棵也不能流失钱是客户给的切不可盲目行事唱不了主角，唱配角也行被人打败的，往往是他自己不可光往好处想商品要新鲜，有特色开拓市场要有魄力合作双方要有约束合作双方，要留有文字合同千万别赶浪头对客户负责就是对自己负责诚信，无孔不入落后的老习惯不改不成大打温馨服务牌服务环节一个不能少办市场，吃的就是服务饭销售过程，就是一个服务过程大打种苗牌不懂，就要不耻下问两个轮子一起驱动刘宇琪的超前意识言而有信，应从一点一滴做起一场拉大种植距离的革命有商机就大刀阔斧地干把自己变成一把细腻的钥匙出新就是生意经那里有黄金打铁要靠自身硬土坨厚度不够，退货双方的实力都要强“梦想”品牌班子经营者都应注重服务下山苗不能买命运截然不同的两个苗圃商机抓不住，会像泥鳅一样滑过为新品种注册商标划算变则通以情打动人心在什么山上唱什么歌儿店家算的是大账没有规矩，不成方圆苗圃就地，货款两清办展会打服务牌寒风中看常夏石竹寻求新的发展途径产品必须变不经风雨怎能见彩虹看准主攻方向动作要快市场，是一架神奇的桥梁大的机会，一生不是很多花市不大为何生意大按着合同施工刘国田的苗木投资观抢先造型的李占胜“咬住”五色草不放松进苗不能图便宜积极采取应变措施张永磊的创新做人要懂得规矩靠科技带路赶快变，赶快移植植物以稀为贵姚锁坤的可持续发展观亲兄弟，明算账像对待小孩一样伺候苗子谁都喜欢脸上充满灿烂阳光的人我能成功哪有天上掉馅饼的事该压缩的压缩，该发展的发展维护客户利益就是维护自己利益办法总比困难多在挫折面前，思想不滑坡信用是成功的基石有一是一，有二是二信用的力量双桥农场的草坪为什么吃香他改变了草桥不谈钱，不可以吗地被植物市场极为广阔做事多为对方着想拼命繁殖，拼命宣传堤内损失堤外补像猛虎下山一样，紧紧抓住商机愿你有个聚宝盆迅速常握客户的心理坚毅的人总会出头一个让嘉泽自豪的人为夏溪服务是第一位世界花卉大观园怎样做到自负盈亏抢占市场就要快李志斌为何频频得奖一粒老鼠屎，坏了一锅好汤人懒了连饭都吃不上“紧盯红叶石楠不放松高速公路绿化靠什么盈利多看对方的长处，才会更快进步在特色上下功夫初识日本的精细满腔爱心培育月季花岚山公园记我看富士山在富士山下泡温泉做销售，相关的生产经历很重要扯住樱花的衣角一期一会2006世界月季大会大阪会议剪影玉泉营三大花卉市场活力从哪里来大与小多一点祝福特色才会带来效益和气生财在特色上花大功夫因地制宜，别赶浪头忽见千帆隐映来两件小事王学康为何这么潇洒填补川西月季市场空缺拼则赢比竞争对手付出双倍的快乐努力的八大理由越说不行就会越不行面对困境，要像冠军那样沉得住气拿出勇气，应对困难和挫折成功，缘于磨砺的积淀服务靠点滴浇灌什么事都跟农民挑明不断降低成本一切从客户需求出发一是坚持二是品种创新一手交钱，一手交货要考虑别人的利益你有这样的“绝招儿”吗李方明的招商之道不会稀植，就等于不会种树产品总是提前进入市场要从春天耕耘张永利的坚毅把失败甩在你的后面王国昌的苗圃经别被一时的成功冲昏了头脑于上的胆量和信誉捕捉信息动作要快先把事做好，再说钱！

张佐双的成功秘诀向熟悉1000种植物进军跌倒了就勇敢地爬起来苗圃要重视大规格苗木容器栽培引领园林绿化新的时尚陈俊愉先生的执著决策之前要掌握第一手资料苗木经营问计张岐走以精品取胜之道景观苗是块肥肉新的智者做节俭的模范不间断地做一件事跑出来的利润选择机会多、市场大的地方去发展嫁到阿克苏的姑娘开花店经营者需要逆向思维找到生存之道，你就活往宽了想成功和开心的培养基提前移栽抹头“切叶大王”是怎么来的做温室的小孙出奇出新，勇于抢先不知道疲倦的

<<花木财富这样创造>>

乌克兰院士牡丹栽培发生了一场革命郭柏峰，咬定青山不放松从小就学做生意看准了商机，就要有魄力团队的力量把盆景做大的刘天明广告宣传是市场的敲门砖非常时期显真情

## <<花木财富这样创造>>

### 章节摘录

“怪人”潘菊明今天，从杭州萧山来到嘉善县。

嘉善属于浙江嘉兴市，位于上海和杭州之间。

从嘉善出发，到这两个地方，差不多都是百十千米。

要问嘉善如何？

人住嘉善宾馆后，看到一段简语，说得很清楚：嘉善，地善人善。

再问嘉善如何？

有诗为证：“百里郊原似掌平，竹枝唱出尽笑声。

走遍绿野停舟晚，灯火渔火相似明”。

当然，这是旧时嘉善的景象。

如今，对外人来说，嘉善最著名最好玩的地方，恐怕就是至今保存完好的千年古镇西塘了。

不久前，女儿和男友到上海旅游，短短的数日，还乘大巴车，到了一次西塘。

我以前没有到过嘉善，只知道嘉兴的粽子名扬天下。

这次来嘉善，是经别人介绍，专程采访浙江花卉协会鲜花分会会长、嘉兴碧云花园有限公司董事长潘菊明的。

与他接触，感觉他的经商思路与许多人都有所不同。

这是一个“很怪”的人。

潘菊明，1961年生，土生土长的嘉善人。

他中等个儿，穿着平常，说话极为随和，看上去很像一个打工仔。

但倘若你与他稍微接触一下，便不难发现，这是一个机智灵活，敢想敢干，充满智慧的江南汉子。

潘菊明原来只搞搞服装。

他的服装，都有固定的客户，而且销路主要在日本和美国。

但从2000年起，他又开始涉足花卉业。

目前，他的拳头产品主要有3个：一是百合种球，年产200万头；二是凤梨，年产12万盆；三是大花蕙兰，年产6万盆。

加温和保温连栋温室，各有3万平方米。

然而，上述花卉生产只是他精心营造的碧云花园的一部分。

碧云花园，拥有1000余亩地，集花卉生产、休闲、生态农业观光为一体。

说潘菊明怪，第一个印象，是从接我的司机那里得到的。

“我们的老板有三无。

一是不抽烟，二是不喝酒，三是不进娱乐场所。

您说怪不怪？

当今社会，像潘总这样的人真的很少。

他一天到晚，就知道在花棚里忙！

“对此，潘菊明的解释是：“我不抽烟不喝酒是因为不会，既然如此，那又何必找罪受呢？

至于娱乐场所，正事忙不过来，又何必把精力花费到那里？

“他对花场真是充满了感情，付出了全部的心血。

他出国十天半个月，回到公司，去的第一个地方，不是服装厂，也不是家里，而是花卉温室。

早起，有事开车外出，夜晚归来，他明明知道温室里已经漆黑一片什么也看不见，但他总要到花场里转一转，回家睡觉才觉得安稳踏实。

第二怪，他进入花卉这个圈子，完全是不经意的，没有一点心理准备。

那是2001年，潘菊明找到嘉善县大云镇镇长樊关根。

他要让樊镇长帮忙租一块地。

樊镇长问他：“租地干什么用？”

“他说：“弄一个花棚，再种点果树、蔬菜，厂里来了客人，有地方玩玩就行。”

## <<花木财富这样创造>>

“樊镇长又问：‘你想投多少资？’

“‘三五万块钱吧。’

“樊镇长却说：‘我建议你至少要投资三五十万块钱，发展花卉生产。’

我们这个地方，离上海、杭州、南京那么近，还怕没有销路？

“樊镇长的话，让潘菊明大感意外。

他把樊镇长的意思向朋友们讲了。

他得到的，却是一片反对声：‘花卉生产周期长，见效慢。’

你是急性子人，等得了吗？

再说，你又根本不懂花卉，隔行如隔山！

“但潘菊明思来想去，认定还是樊镇长说得有道理。

很快，他便投资上百万元，大刀阔斧地搞起了花卉。

第三怪，潘菊明往碧云花园生态园区已经投资上千万元，摊子大了，他设了几个副总经理，但唯独不设总工程师。

一些人不理解。

潘菊明却有他自己的见解：‘总工程师在现代花卉生产中特别重要。

报酬给低了，对不起人家；报酬给高了，又会使其他的管理者心理不平衡，造成内部的不和谐！’

“碧云花园虽然没有总工程师，但潘菊明对科技还是非常重视的。

花卉生产一起步，他就聘请浙江大学教授夏宜平作公司的高级顾问。

夏宜平说什么，他都极为认真地聆听。

利用夏宜平在球根花卉研究上的科技成果，他在浙江的高山上生产的东方百合系列种球，球茎可以达到14~16厘米。

更为可喜的是，这些百合种球，可以贮藏长达13个月，完全可以与进口的种球媲美，而售价，要比进口的便宜80%。

现在，潘菊明与浙江大学联合开展的《新优地被植物的应用与开发》与《新铁炮百合育苗的研究》两项科研课题，已经分别通过省、市级技术鉴定。

第四怪，对年轻的大学毕业生，潘菊明的做法是，头一年不分配具体工作，爱玩的玩，爱上网的上网，爱找活干的找活干，总之一句话：放任自流，顺其自然，工资照发。

现在，碧云花园连招聘带实习的大学生有30余名。

这些人，谁主动工作，谁眼里有活儿，谁想企业所想，谁在生产技术上有所革新，他和企业的几个负责人都看在眼里，记在心里。

反之，那些眼里没活儿，工作不主动，过一天说一天的，大家也都看得非常清楚。

如今，一个仅来两三年的女大学生，已经被提拔为碧云花园的副总经理。

第五怪，碧云花园销售的花卉产品，各地只设一个总代理。

对此，有人说潘菊明太傻：‘在一个地区只设一个总代理，那是老皇历了。’

人家说多少钱一盆就是多少钱一盆，涨了人家说了算，降了还是人家说了算，连个比较的都没有，多被动！

“潘菊明听了，只是微微一笑。

他的想法是：既然让人家做总代理，就要相信人家，用人不疑，疑人不用，人心都是肉长的。

现在，他的花卉产品供应北京、上海、一南京、杭州4个城市，但每个地方，都没有与第二家业务往来。

潘菊明这类有点怪的故事，要数，还有一大堆。

说潘菊明怪，其实，他是一点也不怪。

他的许多做法，都是从办服装厂那里借鉴过来的。

正是他的这些怪做法，使得碧云花园正在一步一步地走向兴旺发达。

……



<<花木财富这样创造>>

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>