

<<浙江人凭什么>>

图书基本信息

书名：<<浙江人凭什么>>

13位ISBN编号：9787531665427

10位ISBN编号：7531665425

出版时间：2012-10

出版时间：黑龙江教育出版社

作者：王福振

页数：277

字数：164000

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>

<<浙江人凭什么>>

前言

浙商是谁，谁是浙商？

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能赚钱的人群。

如果说，一个由英特尔引发的改变已发生在社会中，那么，由浙商文化引发的创业创新能量正在影响和改变着区域文化。

浙商的文化模式在区域文化建设中具有举足轻重的地位。

浙商文化并不是单纯的浙商创业历程的总和，浙商文化超过了浙商创业历程的总和，在其文化模式的组合中，蕴含着浙商文化元素中并不具有的特质，其行为范式也蕴含着裂变的能量，它好比火药不仅仅是硫磺、木炭、硝石的总和一样。

别人还在犹豫，他们已经在行动，这就是浙商，一步领先，步步领先。

浙商文化是浙商在创业创新活动中特有的心灵历程、团队意识以及与之相适应的法律制度和组织结构，是浙商智慧的结晶，是浙商人格力量的升华。

浙江经济凭什么一直在全国处在领跑的地位？

浙江商人凭什么崛起？

浙江人凭什么这么火，凭什么这么牛，凭什么牵动中国国家层面的神经？

本书主要从12个方面讲浙江人的特点，比如浙江人的经商意识，可以说是渗透到骨子里面的，即使是在菜市场上卖菜的年轻人，也从未把自己看做是一个谋生活费的小贩。

他们认为自己是在经商，是在做经理，他们甚至有名片。

浙江人能从地摊小贩做到集团老总；浙江人能当老板，能睡地板；浙江人也能坐着飞机去北大读书。

浙江人会做生意，是天生的生意人，他们有胆、有谋，有和别人不一样的眼光和思维。

用浙商的思维想问题，生意就能成功。

思路决定财路，方法决定成败。

浙商的智慧，是MBA里学不到的商业圣经，是全世界任何地方都没有的创富秘笈。

……

<<浙江人凭什么>>

内容概要

浙商文化是浙商在创业创新活动中特有的心灵历程、团队意识以及与之相适应的法律制度和组织结构，是浙商智慧的结晶，是浙商人格力量的升华。

浙江经济凭什么一直在全国处在领跑的地位？

凭什么牵动中国国家层面的神经？

本书主要从12个方面讲浙江人的特点。

思路决定财路，方法决定成败。

浙商的智慧，是MBA里学不到的商业圣经，是全世界任何地方都没有的创富秘籍。

<<浙江人凭什么>>

作者简介

王福振，北京爱书坊文化发展有限公司品牌总监，著有《每天读点道德经》等畅销书，多家财经媒体的特约评论！

<<浙江人凭什么>>

书籍目录

一、凭观念

英雄不问出处

要赚大钱需自立门户

准备到有一半的把握时，就要开始去做了

你能赢得起，但你可能输不起来的生意最好不做

慎重选择合作伙伴

不在乎别人的议论

失败也是一种人生经历

身边都是老板，自己不当老板怎么行

宁为鸡头，不为凤尾

创业的时候一定要考虑创业的好处与坏处

做点小生意，是赚是赔先干着

只要继续挥棒，你迟早会打到球

二、凭脑子

打拼天下，并不全靠兵器

挣小钱靠勤奋，挣大钱靠智慧

敢闯，但决不乱闯

靠智慧竞争而不是靠狡诈竞争

脑袋空空口袋空空，脑袋转转口袋满满

“土枪”抓紧“换炮”

利用外脑

从“电器”到“电气”

更快地做出决策是最大的挑战

聪明赚不到钱，智慧能赚大钱

既秉承传统，又关注创新

用懒人的思维想问题

利用好优惠政策

经营管理中最重要的是强调工作的效率

各层次的高效才是真的高效

总经理要善于引导员工提高工作效率

“借助潮汐的力量”提高工作效率

少做无用功，才能提高工作效率

只有全神贯注，工作才能产生高效率

用积极的心态工作，有助于工作效率的提高

不管希望有多高，一定要踏踏实实地做事

盲目地去做，还不如不做

今天的事明天做，总有一天没事可做

最忙碌的人不一定是最有效率的人

三、凭小商品

从蚂蚁商人做起

小钱不赚，大钱不来

从缝隙中发现别人不齿的财富

小本生意重在周转爽快

做“大产业链”中的一环

莫因利小而不为

<<浙江人凭什么>>

规模经营，薄利多销

不怕产业小，就怕不专业

从小虾米里面炼金子

众多小车间组合在一起就是大集团公司

四、凭嗅觉

在没有机会的地方会创造出机会，在有机会的地方能抓住机会

生意靠做，也靠炒

生意无国界

做别人不愿意做的生意

做别人不敢做的生意

做别人想不到的生意

只有失败的投资，没有失败的市场

永远不做大多数

把梳子卖给和尚的精神

不成熟的市场也是机会

积极参与战后重建

信息越闭塞，资源越缺乏的地方，生意越好做

五、凭眼光

富人思来年，穷人思眼前

清楚自己做什么

走在政策的前面

机会不是等来的

敢于标新立异

敢于蛇吞大象

永远做最强者

头道汤的味道最好

先跑一小步，领先一大步

眼光要准，出手要快

眼光有多远，生意就能做多大

该出手时必出手

无孔不入的商业触角

别人恐慌时，也许是你进入的最好机会

机遇：瞬间的命运

商机青睐有准备的商家

运气——机会——财气的转化

不可盲目跟风

头脑发热做不好生意

六、凭合作

生意场上有对手，没有敌手

赚钱不要赚到尽

“梯子哲学”，你帮我，我帮你

竞争有助于让自己看清自己，不会睡着

独特的森林经济

同行不嫉，事情好办

善于合作求利益

做生意就是做人气

为对方着想

<<浙江人凭什么>>

目光长远，善待盟友

利益均沾原则

沙滩上小的石头，可以捏在一起抗衡大企业

成长的秘密：合作与共荣

多与同行交流

做生意要尊重商业惯例

可以拼质量，但别拼价格

你发展，我发财

不挡别人的财路

七、凭信用

浙江人吃过不讲诚信的亏

既然选择了商人，那就必须遵守商业中的一切游戏规则

五成做事，五成做人，一半一半，生意不散

诚信或许会让你有一时的利益之失，但会让你有永续的市场人脉

浙商最看重的是商德

一次失信，就能断了你的财路

做生意，实在一点好

经营要走正道，为人要讲正气，产品要正宗，要讲信誉

商会自律诚信

恒信者昌

你自己必须守信，一诺千金，但对不守信的人例外

得到了不应得到的，就会失去了不该失去的

八、凭“抠门”

产品质量和服务质量并驾齐驱

任何时候都不要质量上动手脚

将成本控制到每一分钱，将盈利增加到极限

成本竞争，微利是图

节俭与成本的聚变效应

“抠门”出效益

在细节处体现节约

浪费一张纸，也会使商品价格上涨

赚钱是明天的事，省钱，你今天就看得到

勤俭两者不可偏废

真正的老板都是俭朴的

九、凭抱团

搞定关系再做生意

圈子主义：拳头力量大于手指的力量

抱团打天下

呼朋唤友，扎堆做生意

与政府修好

老乡一家亲

同学关系是一种重要的资源

先找市场，再找市长

生意靠做，也靠“炒”

狼群战术

无论方向朝哪里，只要大家一致，总能赢

感情投资是所有投资中花费最少、回报最高的投资

<<浙江人凭什么>>

关系网有多大，钱包就有多鼓

商会，一支重要的力量

十、凭模仿

依样画葫芦+改良

从无牌到贴牌再到创牌

把企业当做自己的儿子

通过资本运营加速品牌成长步伐

品牌建设不能急功近利

借香港名人的名气提高品牌知名度

借与世界有名气的公司合作提升品牌

融入时尚元素，把民族品牌推向世界

在品牌接触点上赢得顾客

十一、凭执行力

做、做完、做对、做好 247把握影响企业员工执行力的诸多因素

赢在高效执行：没有执行，再伟大的战略都等于零

提高企业的执行力，总经理要采取这些具体措施

提高企业执行力，总经理要赋予员工这些能力

提高执行力，总经理应该创造这些条件

严明的纪律更能使员工具有执行力

执行战略时不能太过急切

光说不练是假把式

十二、凭稳扎稳打

经营企业不是短跑，而是一场马拉松式的竞赛

经营者的心态决定企业的活力

及时适应市场的变化

稳扎稳打，不急不躁

冲动可能会让公司一败涂地

一口吃个胖子的想法是危险的

主观想法要服从于企业的客观情况

投资要有明确的指导方针，才能不走弯路

投资要调查摸底，制订切实可行的计划

扩张中的收购和兼并，要让1+1>2

合资路上须谨慎，避免掉进陷阱

<<浙江人凭什么>>

章节摘录

从缝隙中发现别人不齿的财富 善于从缝隙中发现别人不齿的财富，就会获得别人永远无法想象的大商机。

义乌人特有的精明在于，他们能做到既让对方满意又能依靠别人不齿的那点利润获得收益。最终成就大商业。

——许庆军（从事义乌商业研究的学者） 犹太人是世界上最善于经商的民族，而浙商被称为“中国的犹太人”，那么他们有何相似之处呢？

关键还在于浙商在不断地向犹太人学习，学习他们的经商哲学，学习他们的生意经，学会“从缝隙中发现别人不齿的财富”。

在犹太人的世界，有这样一个故事，是长久以来浙商所不断去学习和研究的。

故事是这样的：有两个年轻人一同寻找工作，一个是英国人，一个是犹太人。

有一天，当他们走在街上，同时看到一枚硬币躺在地上，英国青年看也不看地走了过去，犹太青年却激动地将它捡起。

英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：一枚硬币也捡，真没出息！

犹太青年望着远去的英国青年心生感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！

两个人同时走进一家公司。

公司很小，工作很累，工资也低，英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。

两年后，两人在街上相遇，犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。

英国青年对此不可理解，说：“你这么没出息的人怎么能这么快就发了？”

犹太青年说：“因为我没有像你那样绅士般地从一枚硬币上迈过去，我会珍惜每一分钱。

你连一枚硬币都不要，怎么会发大财呢？”

英国青年并不是不要钱，而是他眼睛盯着的是大钱而不是小钱，他总是不善于发现别人不齿的财富，所以他的钱总在明天。

但明天是一个未知数，况且明日复明日，明日何其多，有多少明日可以挥霍和等待啊？

所以，英国青年不断地丧失了自己的财富。

而犹太青年却懂得积少成多、万丈高楼平地起的道理，总是善于发现别人所不齿的财富，从不忽略即使是一枚硬币这样的小的积累，两年之后终于有了自己的公司。

而英国青年还在等待自己的明天，守候着幻想中的财富。

事实上，发现别人不齿的财富正是赚大钱的基础，很多富翁都是从一点一滴做起，都是从为人所不齿的小生意赚到小钱才成为大富翁的。

从一点一滴做起是赚大钱的必要步骤。

因为发现为人所不齿的财富的过程，就是自己增加经验、见识、阅历，培养金钱意识和赚钱能力，同时积累人际关系的过程。

试想，一个连小钱都赚不到的人，如果交给他一家大公司，他又如何能管理得了呢？

所以，要想赚大钱，就要脚踏实地，从一点一滴做起，由小及大。

当然，要想实现积微成多的梦想，还必须做到败不馁，胜不骄，奋发图强，开拓进取。

一个真正成功的商人，必定是看重每一个小钱价值的人。

别人不齿的财富，自己要敢于弯下腰，丢掉面子捡起来。

善于把别人不齿的财富捡起来并且积少成多，促成大富。

小本生意重在周转爽快 小本经营，全在运转爽快。

货不停留利自生。

——浙江商谚 一个公司在发展和通向成功的道路上难免会遇到些财务问题，许多问题只是反映经营活动暂时的挫折，只要用心管理就能迅速克服。

然而，有一类问题却特别具有威胁性，那就是可能遇到的资金周转的问题。

浙江商人说，做生意，重要的就是自己要周转灵活。

<<浙江人凭什么>>

快速周转，是市场经济的必然要求。

商品短缺时代，“囤积居奇”发大财，然而在商品过剩、现金为王的今天，最重要的发财手段就是在产品更新换代之前“快速出手，多多出手”，要周转爽快。

在浙江商人看来，过去，最有效的赚钱手段是卖高价——提高利润率。

今天，最显著的赚钱手段已变成提高周转率。

过去利润高但是最终赚钱少，因为卖得少；今天利润低但是最终赚钱多，因为卖得多。

价格战曾经备受责难，那是因为它损害了尚未开窍的、遵循传统利润模式的别的厂商的利益，但毫无疑问却受到了钞票最热烈地追捧。

“转=赚”，是这个时代最重要的商业特征。

“赚=转”，是这个时代越来越多暴富者遵循的商业准则。

浙商越来越重视“周转”这个名词，它已经深入到每个浙商的骨髓里。

然而，不同行业有不同的周转方式和周转周期。

房地产几年才能交差，保暖内衣以一年为期，以月为周期的行业更是数不清。

你可以提高生产率降低成本加快周转，如方太；可以提高品牌含金量刺激购买实现周转，如吉利；你可以扁平化，如娃哈哈；可以减少库存，如美特斯邦威。

总之在这个“快鱼吃慢鱼”的时代，你必须殚精竭虑，必须食不甘味，必须为改变资金周转率有所作为。

纵观历史演变，恰似一泻汪洋，浩瀚泛波奔涌不息，一刻不停地向前方奔流。

只有螺旋式的上升，没有倒退式的往复。

因此海尔的张瑞敏就曾经提出“斜坡球体论”理念，即一个企业在越做越大的情况下，必须依靠两个力：一个是止动力，不能让球从坡上滑下来，要不断提升基础管理；另一个是上升力，即创新，要让球继续往上滚动。

如果说企业的本质是执行，那么生意的本质就是周转。

事实上执行和周转都是一种技巧，是技巧就有千变万化。

那么，想办法用更好的技巧让它们转得更快吧。

浙江商人考虑这个问题，连中国偏远乡镇上卖瓜果的小摊小贩也在为这个问题犯难。

从这个角度而言，他们的生意本质相同，他们有着同样的商业才智，也面对着同样亘古不变的商业难题。

资金流转问题几乎是每个公司都会遇到的问题。

解决这个问题很重要，但用正确的方法解决更重要。

所以，遇到现金流问题不要惊慌，更不要采取非常极端的行为。

要尽量使自己冷静下来，保持理智的头脑。

流水不腐，户枢不蠹。

商人的脑子多转一转，资金就会转几转，生意人就要使自己的产品资金周转开来，实现自己的产业内部的“清洁”。

生意人要时刻注意自己的资金周转状况，让他们动起来。

商人切忌积压存货，做到货物的日清日毕，学习丰田的JIT（JUST IN TIME，即准时制度）。

<<浙江人凭什么>>

编辑推荐

浙江人确实创造了奇迹，而凡是创造奇迹者，无不有着旁人难以企及的高度和深度。发掘浙江人商业天赋的内在逻辑，帮助想成功的人向梦想更近一步，这就是我们出版并推荐本书的初衷。

<<浙江人凭什么>>

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>