

<<精明的浙江人，可怕的温州人>>

图书基本信息

书名：<<精明的浙江人，可怕的温州人>>

13位ISBN编号：9787549601394

10位ISBN编号：7549601399

出版时间：2011-5

出版时间：文汇出版社

作者：田媛媛

页数：244

字数：201000

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>

<<精明的浙江人，可怕的温州人>>

内容概要

浙江人为什么比你能赚钱？

就是因为浙江人的观念与你不一样！

浙江人没有三头六臂，可浙江人却胆大包天，敢于天下先，你才会赚钱！

浙江人懂得机遇就是“财遇”，抓住机遇，就等于抓住了发财的机会！

浙江人让自己的钱变为流动起来的“活钱”，所以他们自己的赚钱速度，没有谁能跟得上！

他们会教你——做生意，有舍才能有得，而且还会告诉你如何“借用”。

他们精于搞人脉，因为生意场上，人脉即财脉！

当然，他们也会教你巧识人，做生意，就得会看人、会用人！

并且在搭配浙商百战不殆的成功心理学，你当然能让你的生意做得更大更长远！

浙江人向来以敢拼敢闯、勤劳、聪明、善于经营闻名于世，浙江人是国人中最有全球视野、最有商业头脑、最贴近草根、最能克服民族劣根性、最能代表资本逐利趋势的一群人，浙江人在全国各地投资创业的人数超过500万，现在的浙商俨然已成为“中国第一大商帮”。

赚钱，对于浙江人来说似乎总是很容易，每年的福布斯富豪榜上，浙商总占据绝大多数；在全国500强企业中，浙江企业总是位居前列；甚至于在我们身边富有的浙商也是随处可见。

那么，为什么浙商处处都能赚到钱呢？

看了本书，你自然会知道浙江人的财富秘诀。

<<精明的浙江人，可怕的温州人>>

作者简介

田媛媛，北京航空航天大学理学硕士，对经济学、管理学颇有自己的研究与见解。

<<精明的浙江人，可怕的温州人>>

书籍目录

第一章 新观念——浙商成功的根本在于：与众不同的观念

- 1.要有做老板的“野心”
- 2.其实女人也能成大事
- 3.做生意有得赚就可以干
- 4.一步一个脚印，这样的资本原始积累最踏实
- 5.商机就在你身边
- 6.时间是决定胜负的筹码
- 7.你不爱钱，钱不爱你
- 8.没有最好的生意，只有最适合的生意
- 9.不怕做不大，就怕企业没文化
- 10.脑袋多转转，就会有钱赚

第二章 拼胆识——在商界，成功的人都是“胆大包天”

- 1.敢于天下先，你才会有钱
- 2.敢想就要敢干，敢闯就要敢担
- 3.想到做到，做强做好
- 4.突破观念，求新求变
- 5.不走寻常路，与众不同最赚钱
- 6.不走别人走过的路，不出别人出过的牌
- 7.空白市场的生意最好做
- 8.做生意一定要胃口大
- 9.就做别人不屑一顾的行当

第三章 抓机遇——抓住机遇，就等于抓住了发财的机会

- 1.生意场上，机遇就是“财遇”
- 2.做生意，要有机会更要有准备
- 3.敢把生活细节当商机
- 4.自主创新担风险，风险背后是金钱
- 5.要赚大钱，就要走在政策的前面
- 6.跟政府搞好关系，不做被孤立的商人

第四章 争速度——让自己的赚钱速度，没有谁能跟得上

- 1.低价挣快钱，生意的本质在周转
- 2.现金流转起来就能钱生钱
- 3.眼光要准，出手要狠
- 4.做生意，就要比别人快一步
- 5.上位快，转变快，赚的更快
- 6.机会不等人，决策一定要快
- 7.该出手时就出手
- 8.信息赢速度，信息变财富
- 9.一条“小”信息，一笔大生意
- 10.有机会抓住机会，没机会创造机会

第五章 懂舍得——做生意，有舍才能有得

第六章 会借用——只要是好的。

对的，都不妨“借”来用用

第七章 搞人脉——生意场上，人脉即财脉

第八章 巧识人——做生意，就得会看人、会用人

第九章 广撒网——钱遍地都是，走到哪儿赚到哪儿

<<精明的浙江人，可怕的温州人>>

第十章 高质量——产品是企业的生命，品牌是企业的灵魂

第十一章 有信念——浙商百战不殆的成功心理学

第十二章 爱学习——坚持学习，才能让生意做得列大列长远

<<精明的浙江人，可怕的温州人>>

章节摘录

版权页：浙商有超前意识。

改革开放前期，当人们还在议论纷纷。

犹豫观望的时候，浙江人就已经开始在各个不同的行业慢慢的探索实践了。

不知道全国有多少事情都是浙江人“第一个吃螃蟹”，先吃第一口。

先迈第一步的，如包产到户、股份合作、浮动利率、第二职业、服务业大发展等等……浙江人无不是敢为天下先，正是这一个先字让浙商成了许多的大事业。

林凯文，他的家乡瓯北是中国的泵阀之乡。

林凯文曾经是温州“百万销售大军”中的一员，20世纪90年代初，通过销售水泵积攒了第一桶金的林凯文也选择了水泵作为自己事业的起步。

于是，永嘉瓯北水泵厂诞生了，以专业生产各种工业用泵为主，然后再推销到全国各地，这家厂子就是现今凯泉集团的前身。

1993年，林凯文的企业已经达到了1000万销售额，在永嘉成为头号水泵企业。

但是，1994年，公司的业绩却明显出现了衰退的迹象。

林凯文意识到：企业的发展最重要在于人才，而在永嘉这种小地方，能找到合适的人才已成为一种奢求，因而让他变得烦心。

有一次，林凯文为了招募人才，在各种媒体上做广告，可最后，居然没有找到一个符合条件的人才。林凯文说：“企业衰退的原因有两种，一是技术低能导致产品质量不行以及产品单一化，缺乏竞争力

。二是企业没有好的人才对产品进行把关。

水泵是工业产品，对技术含量的要求比较高。

现在销售业绩停滞，主要是因为技术上无法再出现新的飞跃了。

虽然我们是赚到钱了，但是钱再多又如何，总不见得走路的时候都把钱贴在自己身上。

要体现自己的身价，只有把自己的企业做大。

但是要技术，要人才，在温州肯定是没法如愿了。

”为了让企业走出这个瓶颈，1995年，林凯文决定移师上海，公司的名称就叫上海凯泉给水工程有限公司。

他说：“我要借上海的优势，打造我的生产基地，把我的‘泵’像导弹一样发射升空，辐射全国甚至全球。

此时不来，更待何时！

”正是这一步，使林凯文的企业在同行中迅速成长，并脱颖而出，成为了行业的佼佼者。

<<精明的浙江人，可怕的温州人>>

编辑推荐

《精明的浙江人,可怕的温州人》浅显易懂、内容实用、数据可靠。

为什么温州人的眼光、胆识和你不一样。

他们与众不同的思维方式和经商哲学又是怎样的，为什么他们从曾经的可憎、可怕到现在的可爱、可敬。

这是一本让你走向成功之路的财富秘诀，这是一本让你告别商业窘境的独家宝典。

《精明的浙江人,可怕的温州人》，让你学会浙商智慧的精髓。

让你学会MBA里学不到的商业圣经!《精明的浙江人,可怕的温州人》成功分析浙商的思维、想法、眼光、处事，对于创业者，它是一本很好的励志书；对于生意者。

它是一本很好的指导书!敲开财富的大门，成为生意精，和生意困境彻底说拜拜！

浙商奉行。

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。

浙商百炼成钢。

百炼成金——他们从底层历练。

经历从打工到老板的过程，浙商坚持“不熟不做”——他们依靠亲缘、乡缘、宗缘。

扩充族群商业势力，浙商不相信失败。

爱拼才会赢。

是每个浙商的创业信条，浙商精于计算。

又慷慨大方——他们坚持。

放长线钓大鱼的营销理念。

世界百分之八十的财富掌握在犹太人手里，温州人就是中国的犹太人，对于那些在城市里打拼，又厌倦了找工。

想靠创业成功的人，《精明的浙江人,可怕的温州人》再合适不过了。

浙江温州人是天生的生意人，而你看完《精明的浙江人,可怕的温州人》，会成舟一个生意精。

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>