

<<浙江商人立下的22条规矩>>

图书基本信息

书名：<<浙江商人立下的22条规矩>>

13位ISBN编号：9787563929825

10位ISBN编号：7563929827

出版时间：2012-3

出版时间：北京工业大学

作者：陈玉新

页数：241

字数：203000

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>

<<浙江商人立下的22条规矩>>

前言

浙商，指的是浙江籍的商人。

从古至今，浙江商人都是中国经济发展的中坚力量。

如今在民营经济发达的浙江省，出现了越来越多的“浙江模式”、“浙江经验”和“浙江现象”，越来越多的媒体对浙江所取得的成就和经验进行报道，越来越多的人开始关注浙江的经济。

知名学者余秋雨曾经这样评价浙商：“中国最健康的经济群落就是浙江经济群落。浙江经济已经进入许多发达国家的经济教科书里，就算是再远的地方都有浙江人的足迹。

”他们勤于思、善于言，更敏于行。

有人比喻，浙商就是中国的“犹太人”。

毫不夸张地说，浙商是当今中国人气最旺的创富商帮。

在中国，哪里有生意，哪里就有浙江商人，似乎他们走到哪里，哪里的商业活动就活跃起来，他们聚到哪里，哪里经济就繁荣起来。

这个当今中国人气最旺的创富群体，不仅创造了许多个人财富，同时还形成了一套特有的经商理论。

经济学家李兴山认为，浙江人有着强烈的自我创业、自我发展的欲望，有着深厚的务工经商传统和商品经济意识，有着百折不挠、自强不息的艰苦创业精神。

凭着这种精神，浙江的发展水平不断提高，使得一些原本是掌鞋的、打铁的、缝衣服的普通劳动者成长为国内著名、世界知名的企业家。

他们人数之多、比例之高、分布之广、行业之宽、影响之大，不得不引起人们的思考。

也许你会问“浙商”凭什么崛起并做到立于商海而不倒？

是什么样的创业思维让他们不断壮大？

《浙江商人立下的22条规矩》一书将会为你做出详细的解答，让你近距离地去“触摸”这个商业“神话”，体会他们的成功之道，也让你更为深刻地了解浙商、效仿浙商，从他们的身上感悟出适合自己的经商之路。

<<浙江商人立下的22条规矩>>

内容概要

浙江人的经商意识是渗透到骨子里面的，即使是菜市场上卖菜的年轻人，也认为自己是在经商，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，他们能当老板，能睡地板，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，有与别人不一样的眼光和智慧。

<<浙江商人立下的22条规矩>>

书籍目录

- 第一条 跟着政策走
- 第二条 不贪大，从谁都能做的小商品走步
- 第三条 白天当老板，晚上睡地板
- 第四条 机会无处不在，哪里没有市场就到哪里去
- 第五条 赢得起一定做，输不起不要做
- 第六条 生意场上有对手但没有敌人
- 第七条 关系就是金钱，抱团打天下
- 第八章 不轻易相信合同合约，谨防商业骗局
- 第九条 合作伙伴很重，慎重选择为上策
- 第十条 重信义，不要过河就拆桥
- 第十一条 不要在乎金钱与利益之间的得失，舍得之间成大业
- 第十二条 总结别人的成败得失，取长补短谋发展
- 第十三条 在能把握全局的前提下，不要追求事必躬亲
- 第十四条 以德经商，有所为有所不为
- 第十五条 天外有天，就算真的是老大要张扬
- 第十六条 没有点冒险，什么事也做不成
- 第十七条 险中要求稳，给自己留后路
- 第十八条 用人不避亲疏，关键是与谁匹配
- 第十九条 做生意有门道，走对路才会有出路
- 第二十条 在商言高：生意就是生意
- 第二十一条 借钱借力借势，一切者可以借
- 第二十二条 节约是硬道理，花一分钱也要听到响

<<浙江商人立下的22条规矩>>

章节摘录

版权页：在众人的眼里，大家都认为她不过是去大连散散心，然而黄松玉却不是这种想法，她心里暗暗地发誓：“我要活出个样给你们看看。”

批完货，黄松玉借来的7000元钱只剩下400元了，付完第一个月300元钱的房租，黄松玉就所剩无几了。

通过老乡的互相介绍，她的产品有了一些市场，可是微薄的收入不足以维持正常的生活。

黄松玉灵机一动，把一位卖鞋的温州商人手里积压的货物给除了过来，白天挨家挨户地去上门推销按钮开关，晚上则在夜市里面摆起了地摊。

黄松玉卖鞋讲究见利就收，凭着诚恳的服务态度，所以鞋摊生意还真不错，没多久就把所有的鞋销售一空，赚了2000多元钱。

黄松玉说：“她创业的第一桶金就是通过摆地摊赚来的。”

她在生活上省吃俭用，按钮开关渐渐也有了市场，凭借“薄利多销”，黄松玉手头的资金像滚雪球似的，从当年亲朋好友手里借来的几千元钱变成了几万元。

就这样，她秉承着“不怕生意小，薄利一样可多销”的理念，她的事业渐渐做大。

浙江的一位企业家曾说过：“贪婪的商人把价格定得很高，让的利微乎其微，所以他的货没有人买，而会做生意的人则不然，他让利一半，价格虽低，但卖得多，销路好，这就是浙商的经营理念。”

做生意的时候，目光短浅的人总是很难克制自己的贪婪，只有真心让利换取信任，才能带来更大的回报。

浙江人的“规模经营、薄利多销”的经营理念，不仅活跃了各地市场，而且在国际市场上也使得温州商品在价格方面具有强大的优势。

<<浙江商人立下的22条规矩>>

编辑推荐

《浙江商人立下的22条规矩》编辑推荐：领略浙商的百年风云传奇，感悟创富背后的商业智慧、每一位有志于经商的人都应该读的书、每一位正在商海里打拼的人都应该读的书。

浙商的智慧，是学校里学不到的商业圣经。

被称为“东方犹太人”的浙商，已成为中国民营经济的一部鲜活教材。

作为民间资本最活跃的群体、自我创业最频繁的人群、中国最具创富能力的商帮，浙商的成功经验及白手起家的创业精神，值得每一个生意人学习和研究。

<<浙江商人立下的22条规矩>>

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>