

<<中国最会赚钱的人>>

图书基本信息

书名：<<中国最会赚钱的人>>

13位ISBN编号：9787564019310

10位ISBN编号：756401931X

出版时间：2009-8

出版时间：北京理工大学出版社

作者：朱必知

页数：281

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>

<<中国最会赚钱的人>>

前言

如果要问，在中国大地狂飙突起的前无古人的改革风潮中，哪个地方、哪个城市最为引人注目，我想，除了深圳，大概就是温州了。

CCTV“中国最具经济活力城市”评委会专家给温州的评价是：“这是一个善于分工也乐于使用合力的城市，一个喜欢以小见大更会以小博大的城市，一个懂得无中生有的城市。

它在创造价值的同时，也创造着生机勃勃的经济模式。

”温州商人被誉为世界上唯一敢和犹太商人比高低的商人，据不完全统计，700多万温州人中有200余万人活跃在温州之外的全国各地和世界各国，以精通商业留下口碑，被誉为“中国的犹太人”。

有人说，凡是太阳照射到的每一个角落，都会有温州人风尘仆仆的身影；有人说，凡是海水漂流到的地方，就会有温州人历尽沧桑的足迹。

温州商人以惊人的速度积聚财富，他们的财富故事成为当今世界的一大传奇。

<<中国最会赚钱的人>>

内容概要

《格列佛游记》的作者斯威夫特说过：“财富应该藏在我们的脑袋里和我们的心情里。

”如果你仔细观察，就会发现，富人与穷人其实有不一样的思维和做法。

作为一个成功的创富商帮，温州人的思维方式当然是与众不同的。

温州商人善于白手起家、吃苦耐劳、坚忍不拔、不断进取、不断发展、不断提高，在逆境中能勤奋好学、刻苦顽强，不怕脏、不怕累，不达目的不认输，龙门能跳、狗洞能钻，宁为鸡头、不为凤尾，善于变通、能大能小、能屈能伸，精明、能干，敢于创业、开拓，他们适应环境的能力很强，不想打工，只想做老板…… 做一件事，观念和行动非常重要。

观念正确，行动比较容易贯彻，事情就比较好办；观念错误，脑筋转不过来，做什么事情都是不行的。

温州商人之所以能致富，实际上就是他们的思维方式和行为习惯起到了好的作用。

本书通过对中国最会赚钱的温州商人积聚财富的经验探索和思想总结，给想要创富的人以指导和借鉴，希望更多的人像温州商人一样开创出自己的一片财富天地。

<<中国最会赚钱的人>>

书籍目录

N0.1 最善于创业的商人N0.2 最“微利是途”的商人N0.3 永远走在潮流最前面的商人N0.4 最会经营人脉的商人N0.5 最坚忍不拔的商人N0.6 最脚踏实地的商人N0.7 最会审时度势的商人N0.8 最胆大包天的商人N0.9 最抱团的商人N0.10 最吃苦耐劳的商人N0.11 最善于创新的商人N0.12 胸怀最宽广的商人N0.13 最善于反败为胜的商人N0.14 最懂得诚信是金的商人N0.15 行动最迅速的商人N0.16 最懂政治的商人N0.17 最乐观的商人N0.18 最会“作秀”的商人N0.19 最具危机意识的商人N0.20 最善于销售的商人

<<中国最会赚钱的人>>

章节摘录

NO.1 最善于创业的商人 温州地处东海之滨，三面环山，东临大海，自古温州人便以外出经商为荣，而且他们外出，绝无漂泊的感觉。

他们背井离乡走南闯北，绝不是迫于生计或为挣钱娶妻生子，而是要创业。

在改革开放的大时代里，温州商人更是遍布中国以至世界，而且逐渐由行商推销变为坐商，由游击方式转向坐镇赚钱，形成了“有市场的地方就有温州人，有温州人的地方就能开拓市场”的局面。

在温州700万人口中，有210万人散居在国内各地和海外，且多为企业家和个体工商户。在中国各大城市，温州商人均有出色的表现，成为当地商界的主力军和成功的商人。

比如，北京是温州商人在北方的大本营。

北京城里有遐迩闻名的“温州村”，他们散布在大钟寺、五道口、沙窝和大郊亭，呈星状围着整个北京城。

有许多大腕级的温州商人在北京城，例如蜚声海内外的“101”毛发再生精的发明者、人称“红色大亨”的亿万富翁赵章光，饮誉海外的“中国阿信”徐小英，永嘉桥头纽扣市场出来的纽扣老板群，还有来自乐清柳市的电器电子大王，来自苍南县金乡中国最大商标城的商标大王，也有一批年轻的在京城商海里搏击长空的一代儒商。

另外，上海也是温州人大显身手之地。

南京路是上海人最引以为豪的商品世界，而数以百计的店铺和柜台的真正主人却是温州商人。

北京去得，上海去得，就连“世界屋脊”西藏温州人也敢闯。

据统计，进藏行商者近一半是温州人。

拉萨还有一条以裁缝铺为主的“温州街”。

除了国内市场，温州人还大胆地杀向了海外。

美国、巴西、日本、法国、意大利、西班牙、荷兰等国，都有温州商人。

在巴黎，还有“温州街”呢！在巴黎的13区和14区，住的都是温州人，听到的都是温州方言，甚至警察也得说温、州话，温州人达到8万人之多。

据粗略估计，散居国内的温州商人的个人资产总值已超过1000亿元，其中年销售额在1000万元以上的企业家达到1.6万人。

温州人之所以是中国最会赚钱的群体，一个很重要的原因就是能盯住别人没发现的赚钱机会，从无到有，由小变大，一步步将生意做大。

温州人常想：我为什么要给别人打工？

资本再少也要创业，给自己打工，做自己的老板才是人生的追求。

失败也是一种人生经历，不想做老板的人肯定不是温州人。

俗话说：“工字不出头。

”一辈子打工，很难有大成功。

司马迁说过：“农不如工，工不如商，刺绣文不如倚市门。

”香港富豪庄永竞则说：“即使当个小老板，资本再少也总是为自己干，总会有发财的希望。

”可见，给别人打工，总是没有自己做老板显得更有发展。

而温州人的想法正是如此。

陈绍枢，温州人，北京华江文化发展有限公司总经理，为国内北京奥运会特许产品生产企业的代表。

这个以做徽章、工艺品生意起家的温州人，1994年买断了1996年哈尔滨亚冬会纪念品专利权，开始事业起跑，后与数届奥运会结缘：1996年，陈绍枢就为亚特兰大奥运会制造过纪念章，后来又为悉尼2000年奥运会、雅典2004年奥运会生产纪念徽章。

2005年成为北京2008年奥运会非贵金属类特许经营商，开始研发设计、生产、销售一条龙的经营历程。

，2006年初，拿下数百吨“鸟巢”建设剩余钢的独家经营权。

和很多的温州商人一样，他也是从很小的事情开始创业，不断积累，才有了今天的成绩。

<<中国最会赚钱的人>>

20世纪60年代，政治口号满天飞，全国上下陷入“文革”泥潭。

而温州人则开始了新一轮市场经济的南征北战。

由于割资本主义尾巴，温州的小商小贩只好打擦边球——虽然各地都在打击投机倒把，但中国太大了，走村串巷的小商贩们尚有生存空间。

于是，从温州涌出数不清的小商小贩、修鞋匠、长途贩运户。

当时，温州出了无数“养蜂部落”，上万温州养蜂人乘着火车天南海北地追花逐蜜。

但是你千万不要相信温州人真的司马迁说过：“农不如工，工不如商，刺绣文不如倚市门。”

香港富豪庄永竞则说：“即使当个小老板，资本再少也总是为自己干，总会有发财的希望。”

可见，给别人打工，总是没有自己做老板显得更有发展。

而温州人的想法正是如此。

陈绍枢，温州人，北京华江文化发展有限公司总经理，为国内北京奥运会特许产品生产企业的代表。

这个以做徽章、工艺品生意起家的温州人，1994年买断了1996年哈尔滨亚冬会纪念品专利权，开始事业起跑，后与数届奥运会结缘：1996年，陈绍枢就为亚特兰大奥运会制造过纪念章，后来又为悉尼2000年奥运会、雅典2004年奥运会生产纪念徽章。

2005年成为北京2008年奥运会非贵金属类特许经营商，开始研发设计、生产、销售一条龙的经营历程。

2006年初，拿下数百吨“鸟巢”建设剩余钢的独家经营权。

和很多的温州商人一样，他也是从很小的事情开始创业，。

不断积累，才有了今天的成就。

20世纪60年代，政治口号满天飞，全国上下陷入“文革”泥潭。

而温州人则开始了新一轮市场经济的南征北战。

由于割资本主义尾巴，温州的小商小贩只好打擦边球——虽然各地都在打击投机倒把，但中国太大了，走村串巷的小商贩们尚有生存空间。

于是，从温州涌出数不清的小商小贩、修鞋匠、长途贩运户。

当时，温州出了无数“养蜂部落”，上万温州养蜂人乘着火车天南海北地追花逐蜜。

但是你千万不要相信温州人真的在为养蜂事业这样居无定所地漂泊！秘诀是，当时国家政策重视农业，而养蜂属于农业生产，铁路部门对长途运输蜂箱有巨大的价格优惠。

善于发现商机的温州人看出了里面的市场空间，灵机一动，搬着几十箱蜜蜂赶火车奔赴新疆、云南追逐花期，同时利用蜂箱偷偷搞紧俏物资的贩运，把云南的烟藏在蜂箱里运到新疆去卖，再把新疆的葡萄干贩到天津去卖……长途运送蜂箱火车票价格低得不能再低，温州养蜂人就靠低价贩运投机倒把赚得腰包鼓了起来，陈绍枢也是其中一位。

时间到了1991年10月，上海浦东开发区的相当一部分土地还是一片田野，上海人正在很有耐心地等待着政策的不断出台。

在比田间耕路强不了多少的杨高路上，两个操着上海人谁也听不懂的温州方言的中年汉子，像勘探队员一样用了整整5天，从最南端的杨高路到最北端的高桥张望，画画写写。

随后，他们悄悄回到温州。

紧接着，一次大规模的集资行为在温州龙港农民中间开始了——“根据我们在上海浦东得到的信息和现场调查，浦东开发缺少一条贯通南北的干道，杨高路的拓宽改造是势所必然的，因此，将来的杨高路必将繁华无疑，我们要抢在改造前租下一批店面房屋……”说这番话的，就是前往浦东刺探商情的陈氏两兄弟中的老二。

在此以前，他曾有过在深圳深南东路抢先一步租下店面发大财的辉煌。

第二天一早，陈氏两兄弟提着一个脏兮兮的蛇皮袋——里面装有65万人民币巨款，匆匆坐上了开往上海的长途汽车。

尘土飞扬的杨高路上，提着蛇皮袋的陈氏两兄弟叩开了一个又一个单位的大门。

令上海人诧异的是，他们所看中的都不是沿马路的门面，在浦东严桥乡，陈氏兄弟看中的竟是离杨高路有30米之遥的一间仓库。

<<中国最会赚钱的人>>

自然，有上海人窃笑这两个人不开窍。

可是，陈氏兄弟心里清楚得很。

根据他们掌握的信息，杨高路要么不改造，一改造必是6车道、8车道无疑。

到1991年11月底，陈氏兄弟的65万元投资全部落实了。

尽管他们的上海合作伙伴有村办企业、市属企业、部队大院之分，但是联营协议的主要内容是一致的——上海方以地皮为投入，温州方出资改造成活动房式店面，由温州方经营管理，收入二八分成，5年不变。

1992年春节，邓小平同志在杨高路留下足迹；紧接着，耗资8亿多元的杨高路改造工程被列为上海头号工程。

1992年12月7日，杨高路竣工仪式前夜，陈氏两兄弟在他们上海的居所乐呵呵地说：“65万元投资共营造了活动店面109间，现已出租98间。

还有11间不是租不出去，而是我们舍不得租，因为行情还在看涨。

目前每间租金年均8000元，65万元投资已经收回了。

你算算，一共经营5年，我们能赚多少？信息真是金钱啊！”上海人目瞪口呆。

陈绍枢事业的起跑点可以说是哈尔滨“亚冬会”。

1996年1月，第三届亚洲冬季运动会要在哈尔滨举行。

陈绍枢赶到了哈尔滨，目标很明确：买断“亚冬会”纪念品的专利权。

<<中国最会赚钱的人>>

编辑推荐

想赚钱吗？

想成为有钱人吗？

看看温州人是怎么干的！

温商是中国的奇迹，也是世界的奇迹；温商是中国的骄傲，也是世界的骄傲。

一位著名的韩国企业家感叹到：从我儿子8岁开始，我就跟他讲温商的故事，我相信等到他80岁的时候，他会发现，他一生的成功都来源于这些故事。

他们是最善于创业的商人；他们是最“微利是途”的商人；他们是永远走在潮流最前面的商人；他们是最会经营人脉的商人；他们是最会审时度势的商人；……他们是温州商人。

学会温州商人的20大生意经，做中国最会赚钱的商人！

<<中国最会赚钱的人>>

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>