

<<看看人家温州人>>

图书基本信息

书名：<<看看人家温州人>>

13位ISBN编号：9787806009802

10位ISBN编号：7806009809

出版时间：2006-9

出版时间：京华

作者：李洁

页数：294

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>

<<看看人家温州人>>

内容概要

哪里有市场，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里就会出现温州人。
只要有百分之一的可能，温州人就会以百分之百的努力去做…… 生意控制了温州人的全部思想。
一种生意换成另一种生意，是他们唯一的休息。
即使他们偶尔没有考虑他们的生意，那也是想探听一下别人的生意做得怎样……拥有这样的精神，人家温州人能不富吗？

<<看看人家温州人>>

书籍目录

第一章 创世纪神话 扔掉“铁饭碗” 抢抓先机 从“小”处入手 小生意与大市场 第二章 天生生意人 人人都想当老板 天生的致富欲望 快干少研究 敢为天下先 甘于吃苦耐劳 面对失败的最佳心态 不甘于命运的摆布 为人处事要宽容忍让 勤奋与自立 善待金钱 第三章 温州式创业模式 从最小的投入开始 大钱小钱都要赚 “厚”脸皮的推销术 八面埋伏，四面出击 独特的融资渠道 认准了的事情永不放弃 精于借“势” 寻求合作 路路畅通 敏锐的市场意识 合作是企业腾飞的起点 第四章 温州式生意经 善于挖掘赚钱契机 要赚钱靠眼光 市场如情场 贴牌与品牌 全力塑造强势品牌 品牌意识让他们走向成功 适应环境 求发展 精于算计 第五章 温州式经营方略 超凡的模仿能力 温州的“蜂群现象” 神奇的拼抢速度 在竞争中实现双赢 虚拟经营 审时度势 敢于撤退 志向远大 目光长远 第六章 温州式成功法则 做“小事”的能力 难得的“务实”精神 诚信自有厚报 以诚为本 灵活多变 才会有市场 适时变化 敢于撤退 充分重视人际关系 第七章 独特的生意“抢摊”术 有人的地方就有生意 精湛的攻伐谋略 炒商铺“武功秘笈” 亲友团合力打拼 第八章 走进温州城 中国鞋都的特色 穿在服装城 从“奥良”到“红蜻蜓” 从“正泰”到“德力西” “报喜鸟”三部曲 第九章 创业大江南北 温州服装城遍地开花 温州人在北京淘金 上海滩东北创业的温州人 走进中国西部商会，温州人的情感纽带 第十章 海外生意经 巴黎的“温州现象” 洛杉矶的亚洲新贵 纽约“炒”楼的温州人 瞄准中东战后商机 靠科技创业的温州人 第十一章 温州人的经商实战 购买国外大森林的温州商人 用2000元开创事业的温州商人 从“中国鞋王”到“点子大王” 插上资本翅膀的温州商人 章光“101”的故事 闻风而动的温州商人 热情好客是最有效的商谋

<<看看人家温州人>>

章节摘录

书摘扔掉“铁饭碗” 温州经济的快速发展，原因很多，举其要者，首推“观念创新，敢字当头”八个字。

敢什么?敢于赤条条下“海”，解放自己，发展自己。

他们不恋官、不恋位、不恋权，敢于破釜沉舟，自断后路——扔掉“铁饭碗”，自信依靠自己的能力和智慧，能干出一点名堂。

当其他地方的人为争得一个“铁饭碗”而挤得头破血流的时候，温州人已经开始了放弃比较显眼的公职身份而去打工或者自己创业。

早在1990年，时任温州市检察官的薛林华毅然辞去公职，“下海”经商。

“扔掉铁饭碗”的确有些可惜，但勤劳、开放的温州人却不这么认为。

1980年底，服完4年兵役的薛林华回到温州老家。

两年后，薛林华进了市检察院，成为检察官。

这一干就是8年。

薛林华在此期间，心底里想的却是“闯荡江湖”，体现自己的另番价值。

薛林华下海的第一站是深圳。

他找到一家广告公司做广告业务员。

可是，当过“官”的薛林华放不下自己的“官架子”，再加上虚荣心一直在作怪，两个月下来，没有做成一笔广告业务。

放不下“官架子”，薛林华离开广告公司后，花了5万元钱以承包一家贸易公司一个部门的形式“买”了个经理做。

刚上任不久，也没有类似经验，他在做第一笔生意就被骗了30万元。

薛林华承担不起损失，还是由贸易公司支付，直到几年后，薛林华才补缴上这笔昂贵的“学费”。

贸易公司干了一年也没能继续下去。

离开贸易公司后，薛林华还在音像公司任过职，做过制片人，拍过电视剧，但还是没有继续下去。

薛林华又去了一家房产公司，继续打工，做办事员。

这期间，他学了大量的知识，与客户洽谈、起草协议、协调各方关系等等，也接触到很多海外投资商。

。

这些为薛林华以后做房产投资打下了牢固的基础。

工作虽然充实，但月薪很低，几乎难以维持生计。

每个月还要依赖远在温州的母亲给他寄钱。

他又辞职了。

尽管是两手空空，薛林华渴望有所作为的想法没有停止过，对未来的思考也一刻都没有停止过。

他不甘心30多岁的人，每个月自己都养活不了自己，还得依靠母亲的汇款过日子。

公务员的生涯使薛林华养成了关注国家大事的习惯，而且有相当敏锐的“政治嗅觉”。

在房产公司打工时，小平同志“南巡”之前，他已经深刻地意识到深圳这片投资发展的热土所具有的潜力。

1992年6月，薛林华收购了粤海集团下属太阳能开发公司80%的股份，成为该公司第一大股东，注册资本也从原始的100万元追加至1000万元。

公司继续以太阳能开发为主营业务，薛林华接管后做了医院、仓储等太阳能取暖的几个大项目。

1994年，薛林华又回到深圳，开始“炒”起了楼盘。

但这个生意投资大，风险也大，有赔有赚。

做了几年后，已相当有经验的他成立了一个投资咨询公司。

面对今天的成功，薛林华很平静，也没有太多的感叹，仅仅觉得自己把握住了该把握住的机会。

他说得最多一句话就是，“每个人两手空空来到这个世界，机会都是一样的，就看你怎么把握”。

曾有这样一个笑话：一群天南海北的中国人聚在一起聊天，谈到月球，大家感兴趣的是月球上有什么好玩的，可一个温州人突然提问，月球上有什么生意可做，大家听了哄堂大笑。

<<看看人家温州人>>

笑话从荒诞的角度，表现了温州人的脑子里时刻想着做生意。

人们的行为总是受到思想的引导，温州人敢于扔掉铁饭碗去创业且创业成功，正是来自于他们的创业精神。

他们创业的目的其实很现实：就是赚钱!佳泰实业公司董事长李品华面对“你创业成功的动力是什么?”问题时，他的回答是：就是为了赚钱，过上好日子。

P2-4

<<看看人家温州人>>

编辑推荐

哪里有市场，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里就会出现温州人。
只要有百分之一的可能，温州人就会以百分之百的努力去做…… 生意控制了温州人的全部思想。
一种生意换成另一种生意，是他们唯一的休息。
即使他们偶尔没有考虑他们的生意，那也是想探听一下别人的生意做得怎样……拥有这样的精神，人家温州人能不富吗？

<<看看人家温州人>>

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>