

<<农民企业家成长指南>>

图书基本信息

书名：<<农民企业家成长指南>>

13位ISBN编号：9787811339123

10位ISBN编号：7811339129

出版时间：2011-3

出版时间：哈尔滨工程大学出版社

作者：李晓婷

页数：120

字数：97000

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>

## <<农民企业家成长指南>>

### 内容概要

本书是一本介绍农民创业之路的很好的素材，为农民创业提供了很强的指导作用。全书共分四章，从农民创业的基础知识讲起，谈到创业的环境与机会，并以温州农民的致富经为例，更实际地为广大农民指出了创业之路。

《农民企业家成长指南》适用于广大农村的各类农民，也适用于想在农村干一番事业的有志之士。

## <<农民企业家成长指南>>

### 书籍目录

#### 第一章 农民创业概述

##### 第一节 农民创业基础知识介绍

##### 第二节 农民如何成为合格创业者

##### 第三节 农民创业者的知识信息储备

#### 第二章 农民创业的环境与机会

##### 第一节 潜力无穷的广阔天地

##### 第二节 风光无限的发展前景

##### 第三节 前所未有的历史机遇

#### 第三章 温州农民致富经

##### 第一节 温州精神

##### 第二节 温州式创业

##### 第三节 温州人的市场和销售

#### 第四章 因地制宜点石成金

##### 第一节 农民创业的行业及技术选择

##### 第二节 农民创业的项目选择

##### 第三节 充分发挥农村能人的带头作用

## &lt;&lt;农民企业家成长指南&gt;&gt;

## 章节摘录

四、合作精神 在当今一个充满竞争、强手如林的社会中，要想求得发展，不会合作是万万不行的。

问问所有成功的企业人，在成功的背后是绝少不了一条，那就是合作。

合作不仅仅是一种策略、一种手段，而且是一种精神、一种做人的品格，更是企业的一种必不可少的文化。

温州经济是老百姓经济，老百姓经济靠的是个人的力量，而更重要的是“众人拾柴火焰高”的集体力量。

从合作精神这个侧面，追寻温州精神的底蕴，感受这种精神的博大精深。

温州籍作家白晖华曾经在他《其实，你不懂温州人》一书中涉及这个话题。

曾有一个朋友和他谈道：“真搞不懂你们温州人，文化不好，语言也不懂，到了国外个个都当老板。我们上海人出国的大部分受过高等教育，外语水平也不错，做了几年还是个打工的，最好的也就在洋人的大公司做个高级职员。

” 对此，他是这样解释的：“温州人到了国外，哪怕他口袋里只有几万人民币，只要有了落脚点，就会去寻找目标，有欲盘出去（出让）的小餐馆、小工厂或者小店铺，只要适合自己的都可以，看中了就找在国外的亲戚朋友商量，让他们出钱‘朋一朋’，于是这些亲戚朋友都会按照自己的能力慷慨解囊，你出5万，我出10万，很快地便能凑个百十万的。

盘下那个餐馆或店铺之后艰苦努力，赚了钱先还债，三五年之后还清了债，再去找更大的铺面或工厂。

这种凑份子的办法温州话就叫‘朋’，只要大家‘朋’，你就圆了老板梦。

当然也有单枪匹马从打工开始的，但打工的温州人目标也很明确，将来是要做老板的。

他先从努力并节俭开始，积攒了钱以后再去盘人家的店铺或工厂，以后再慢慢做大。

早年出国的老华侨很多是以这种方式起家的，后来出国的年轻人便是用‘朋’的办法居多了。

你想想，他的文化不高，外语不通，最多只能做苦力，不去做苦力只能当老板啦。

你有文化、懂外语，你可以找到一份好工作，就不用去冒风险，你就不能当老板。

这也是一种悖论。

” 虽然，作者的说法不无戏谑和调侃，但是温州人的确有这样抱团的习惯，他们往往是一个人先到了外地，一旦发现商机，立马往回送信：“此处钱多、人少，速来。

” 于是一发不可收拾，一传十、十传百，雪球越滚越大。

这就是温州盛产老板的一个独特的原因。

温商既有足够的合作精神，又有很强的竞争意识。

不管是合作还是竞争，有一点是肯定的：温商最喜欢“扎堆”经营、团队作战。

的确，无论是在温州本地，还是在外地，温商都喜欢“扎堆”。

在温州本地的姑且不谈，那些在外地经商的温商，往往集中在城市的某一个片区，或某一条街道开展经营活动，而且，经营的大都是同类产品，由此形成了专门的市场。

久而久之，当地人干脆就把他们“占领”的地方叫做“温州城”或“温州街”。

比如，在上海的北京东路，就是温州人“扎堆”经营电器的“一条街”；在斜土路和七浦路，则是温州人经营鞋类和服装的“温州城”。

可以毫不夸张地说，在中国任何一个大城市，都有温州人经营的“温州街”和“温州城”，大有“无温州人不成市”之势。

20世纪80年代初，温商敏锐的商业“鼻子”嗅到了福建厦门这个商业宝地。

那时，厦门还未展现出特区的风采，除了正在建设，到处都是钢筋水泥、脚手架的湖里工业区外，这个海滨城市尚可炫耀的无非是它的集美学村、厦大校园以及鼓浪屿、万石岩等固有旅游观光点。

但温商已经在改革开放的信息中看到了厦门的商机，捷足先登，带去了温州人生产的小商品。

在“竖起买卖旗，便有钞票赚”的厦门，精明的温商掘到了“第一桶金”。

时光荏苒，到了20世纪90年代中期，越来越多的温商接踵而至，逐渐形成庞大的温州军团，并一

## &lt;&lt;农民企业家成长指南&gt;&gt;

举占据厦门当地的五金、服装、眼镜、低压电器等行业，形成行业垄断。

就如今的情况来看，从文灶到后江埭一带，六七十家经营低压电器的商户一字排开，形成了颇具影响力和市场规模的电器一条街，这条街也被厦门人称作“温州街”。

在汹涌澎湃的经济大潮中，尽管市场竞争异常激烈，但是，众多温商既能在恶劣的市场竞争中立于不败之地，又能赚得钵满盆盈。

温州商团散而不乱，散而有序，散中有规矩，散中有方圆，借用一句话就是“形散商神不散”。

纵观温商闯市场的模式，一些经济学家称赞温商有一套硬功夫。

而温商也像商场的幸运儿，出现在哪里，哪里便福星高照，商机无限，财源滚滚。

说温商的成功是因为运气好有些片面，温商成功的关键因素之一是能够把握市场，于平淡中见惊奇。

另外，就是独具温州特色的抱团经济，团队作战使温商在激烈的商战中占据“人和”的最大优势。

在温州，往往是一人出国刚立足，马上会带动一群老乡漂洋过海。

巴黎5万温州人大多是这样移民海外的。

曾有人这样描写温商：“靠着温州人的关系网，初来乍到的人不用怎么费劲便可以谋生，加工皮包、皮鞋或在亲戚朋友的餐馆里做工。

温州人在巴黎能买到一种中文电话卡，把信息源源不断地从巴黎传递到温州。

” 温商王剑川岁随母亲到法国，现在27岁，经营皮包进出口贸易。

他的两个姐姐也都移民法国。

如今，他在巴黎，两个姐姐长期驻温州和深圳，联手做外贸。

王剑调查巴黎的时尚流行皮包市场，在“第一时间”把信息传递过去；姐姐们在温州和深圳迅速加工生产，形成跨国商业网络。

这样的跨国生意，温商驾轻就熟。

现在温商的店已经延伸至巴黎郊区，环巴黎市郊的范围内，还分布着上千家温州餐馆。

温州移民光是在巴黎地区就高达15万人。

如今到欧美旅游，能说温州话说不定比英语还管用。

面对做工不要命的温商，商界老大犹太人的地位开始动摇了。

犹太人渐渐开始出卖店铺给温商，后来温州货的畅销势不可挡，犹太人的店里居然也写上了中文。

接着，温商又以高价买下周边所有的咖啡店、面包房、洗衣店等统统做服装批发。

一个200平方米的店铺卖到100万欧元的天价。

温商还引发了当地政府和老百姓的集体罢工抗议，原因是温商把店铺从小路开到大路、小街开上大街，形成发散式集市。

这一下打破了法国人早上面包、下午咖啡的生活习惯。

法国人不干了：温商都卖衣服了，我们去哪里喝咖啡啊？

有了资金积累之后，温商最乐于称道的群体团结的优势就显现出来了。

有人要开店，亲戚朋友都会解囊相助。

随后，家庭作坊式的制作与经营节省了大笔的成本，使温商的经营之路快速平稳。

如果说温商最初的“扎堆”还只是出于自身生存的需要，属于无意识合作，那么近年来温商已经从“扎堆”升级到了团队精神，开始有意识地联手出击。

就是这种抱团打天下的团队精神，使得温商到了哪里，都可谓战无不胜。

何况，从最初的“扎堆”版本升级到现在的“团队”版本，使得温商在今后的商业活动中如虎添翼。

对此，有的专家将温商这种聚集在一个行业共同发展的现象，曾戏称为“小狗经济”，意思是一群小狗团结起来，能够战胜强大的对手。

将人喻作“狗”，温商自然不喜欢听，他们更愿意自称为“森林经济”——一片森林有大树，也有灌木、小草，在生态上相互联系和支持，远比单打独斗更有活力。

这种说法似乎更妥帖。

难怪，一个外地商人颇有感触地说：“我们是用一根手指和他们的拳头在打架，自然招架不住啊。

”

.....



<<农民企业家成长指南>>

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>