

《浙商的268条生意经》

图书基本信息

书名：《浙商的268条生意经》

13位ISBN编号：9787502170738

10位ISBN编号：7502170731

出版时间：2009-6

出版社：石油工业

作者：王振

页数：297

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《浙商的268条生意经》

前言

浙商是中国最庞大的“游商部落”，是中国第一大商帮。全国大多数城市都有“浙江村”或者“温州村”。全国500强企业中，浙江企业总是位居前列；每年的福布斯富豪榜上，浙商总有一席之地。据专业人士估算，目前有超过500万名浙商在全国各地和世界五大洲创造着财富。那么，是什么造就了今天的浙商？其实，很多看似不可理解的事情，背后都有着清晰的逻辑关系。浙商的成功，必定有成功的原因。著名经济学家梁小民教授认为，浙商的优势首先在于精神优势。浙江人以行路代读书，凭着百折不挠、自强不息的艰苦创业精神，一些原本从事修鞋、打铁、缝衣服等小本生意的普通劳动者成了百万富翁、千万富翁，成长为国内著名、世界知名的企业家。著名经济学家吴敬琏说：“浙江商人既聪明又肯吃苦，敢冒风险，敢为人先，最让人佩服。”谁都无法否认，浙江人会做生意，是天生的生意人，他们有胆、有谋，有别人不一样的眼光和思维。有一位商场得意的浙江青年，年龄不过二十余岁，却拥有数千万家资。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，也从未把自己看做是一个只能谋取生活费的小贩。他们认为自己是在经商，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；浙江人能当老板，能睡地板，也能坐着飞机去北大读MBA；浙江的炒房团能鱼贯进入房市，套利后又能安全撤离……浙商的智慧，是MBA里学不到的商业圣经。充满活力的“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、中国最创富的商帮，浙商的成功经验，白手起家的创业精神，最值得生意人学习和研究。每一位有志于经商的人都应该读一读这本书。每一位正在商海里打拼的生意人都应该读一读这本书。

《浙商的268条生意经》

内容概要

《浙商的268条生意经》讲述了：浙江人的经商意识是渗透剑骨子里面的，即使是菜市场上卖菜的年轻人，也从未把自己看做是一个谋生活费的小贩，他们认为自己是在经商，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；浙江人能当老板，能睡地板，也能坐着飞机去北人读书。浙江人会做生意，是天牛的生意人，他们有胆、有谋，有与别人不一样的眼光和思维。

一、浙商最大的优势在于精神优势 浙商中没有懒人 人前要显贵，背地能受罪 有当老板的欲望才能成功 能当老板，能睡地板 从“草根”长成“大树” 行万里路胜读万卷书 把冷脸贴热 能干别人不想干的事 做生意就是面对困难 做生意要保持激情 发疯似的干活，笑眯眯地回家。天下没有难做的生意 从没有人被自己的汗水淹死 只要有生意，什么地方都能去

二、做生意，观念比资金更重要 想赚钱，首先要对钱有兴趣 金钱遍地都是 最简单的方法最赚钱 做生意要有野心 天下没有不赚钱的行业，只有不会赚钱的人 不管你怎么看我，就是要赚你的钱 做生意一定要用心 一步步积累起来的财富最让人放心 适合自己的生意才是最好的生意 追求合理的利润空间 把经商作为一项事业 经商实际上是投资于人 让员工为你的目标干活 不赚太好赚的钱 想到就做到，不做连难度都不知道 换个方向，你就是第一

三、做自己的老板，资本再少也要创业 要赚大钱需自立门户 准备到有一半的把握时，就开始去行动 能赢得起但输不起来的生意最好不做 慎重选择合作伙伴 不在乎别人的议论 失败也是一种人生经历 身边都是老板，自己不当老板怎么行 创业的时候一定要考虑创业的好处与坏处 做点小生意，是赚是赔先干着 只要继续挥棒，你迟早会打到球

四、从苦力到毅力再到脑力 打拼天下，并不全靠兵器 挣小钱靠勤奋，挣大钱靠智慧 敢闯，但决不乱闯 靠智慧竞争而不是靠狡诈竞争 脑袋空空口袋空空，脑袋转转口袋满满 利用外脑 从“电器”到“电气” 更快地做出决策是最大的挑战 聪明赚不到钱，智慧能赚大钱 既秉承传统，又关注创新 用懒人的思维想问题 利用好优惠政策

五、浙商经营的都是那些“谁都能做”的小商品 从蚂蚁商人做起 小钱不赚，大钱不来 小本生意重在周转快 做“大产业链”中的一环 莫因利小而不为 规模经营，薄利多销 不怕产业小，就怕不专业 从小虾米里面炼金子 众多小车间组合在一起就是集团公司

六、哪里没有市场，就到哪里去 在没有机会的地方创造机会，在有机的地方抓住机会 生意无国界 做别人不愿做的生意 做别人不敢做的生意 做别人想不到的生意 只有失败的投资，没有失败的市场 永远不做大多数 把梳子卖给和尚的精神 信息越闭塞，资源越缺乏的地方，生意越好做

七、眼光决定了市场的机会 富人思来年，穷人思眼前 走在政策的前面 机会不是等来的 敢于标新立异 敢于蛇吞大象 永远做最强者 头道汤的味道最好 先跑一小步，领先一大步 眼光要准，出手要快 该出手时必出手 无孔不入的商业触角 别人恐慌时，也许是你进入的最好机会 机遇：瞬间的命运 商机青睐有准备的商家 运气——机会——财气的转化 不可盲目跟风

八、别人忙于搞竞争，浙商忙于搞“竞合” 生意场上有对手，没有敌人 赚钱不要赚到尽 “梯子哲学”，你帮我，我帮你 竞争有助于让自己看清自己 独特的森林经济 同行不嫉，事情好办 善于合作求利益 学会为对方着想 目光长远，善待盟友 利益均沾原则 成长的秘密：合作与共荣 多与同行交流 做生意要尊重商业惯例 可以拼质量，但别拼价格 你发展，我发财 不挡别人的财路

九、方法对路，生意才能对路 生意靠做，也靠炒 超额完成任务并不好 不主张无节制扩张发展 做大先做强，求快先求稳 不怕亏，就怕停 经商切忌自命清高 踩着“本土”走向全球 浙江商人的“三不做” 做生意在于得人 店不在于多，在于精 小生意做事，大生意做市 上赶着不是买卖 经验是赚钱的陷阱

十、做事要低调，做人不张扬 经商要有所为有所不为 资本决定发言权，但不轻易让别人知道你有多大的发言权 守住做事底线 大义成就大事业 讷于言，敏于行 低调是一个大生意人的本色 即使很有钱，也不忙于出名 躲在“背后”闷声发财 只做不讲，或者多做少讲

十一、浙商能有今天，离不开“诚信”二字 浙江人吃过不讲诚信的亏 五成做事，五成做人 诚信或许会让你有一时的利益之失，但会让你有永续的市场人脉 浙商最看重的是商德 做生意，实在一点好 经营要走正道，为人要讲正气，产品要讲信誉 商会自律诚信 恒信者昌 你自己必须守信，一诺千金，但对不守信的人例外 得到了不应得到的，就会失去不该失去的

十二、节约是浙商靠低廉成本赢得市场的“利刃” 将成本控制到每一分钱，将盈利增加到极限 不精打细算，就保不住微利 节俭与成本的聚变效应 “抠门”出效益 在细节处体现节约 浪费一张纸，也会使商品价格上涨 勤俭两者不可偏废

十三、在浙商眼里，危机，就是危险和机遇 机遇在于胆识 风险中存在商机 不怕有风险，就怕不谨慎 今天很残酷，明天更残酷，后天很美好 通过求变化解风险 做生意最大的冒险就是不去冒险 事后控制不如事前控制 有危机是常态，没有危机才是异常 在危机中寻找商机 判断准，才能不失手 最具有诱惑力的时候要沉住气 抓大事不忽视小事，放眼全局不忽视细节 大势好未必你好，大势不好未必你不好 敢于对机会说“NO” 不求稀里糊涂成功 做生意不是你想快就能快的 胆识靠见识 分清楚什么是勇敢，什么是无知

十四、打造好产品：代理商主动上门，生意就好做 没有质量，一切都是负数 产品本身是最好的推销员 寻求差异 产品是商业链条的关键 为了口碑，赔钱也要保证质量 顾客最大的满意是对产品的满意。好产品的二次生命 嫁接理论，出奇制胜

十五、人缘，

《浙商的268条生意经》

地缘，血缘，浙商擅长抱团打天下 圈子主义：拳头的力量大于手指的力量 抱团打天下 呼朋唤友，扎堆做生意 老乡一家亲 同学关系是一种重要的资源 狼群战术 感情投资是所有投资中花费最少、回报最高的投资 关系网有多大，钱包就有多鼓 商会，一支重要的力量十六、浙江商人都是融资高手 私人拆借 赊货变现 票据贴现 不需要钱的时候借钱 融资不是越多越好 保持手头现金，做到有备无患 有借有还，再借不难十七、从模仿到创新，一步步建立自己的品牌 依样画葫芦+改良 从无牌到贴牌再到创牌 把品牌当做自己的儿子 通过资本运营加速品牌成长步伐 品牌建设不能急功近利 借与知名公司合作来提升品牌价值 融入时尚元素，把民族品牌推向世界 在品牌接触点上赢得顾客 品牌要和消费市场的人群对接十八、经商，要打信息战 与竞争对手合作获得信息 注重信息，研究信息 随时留意身边的商业信息 信息越快越准，赚钱就越快越多 时变我变，及时收缩 快鱼吃慢鱼 看得见的手和看不见的手 小策略看对手，大策略看市场 睁大眼睛看行情 坐贾行商，贵在知市 客户来问货，信息送上门 提取有效信息十九、浙商的管理艺术 近距离管钱，远距离管人 多领导，少管理 权利越大越要谨慎 家族公司不可以家族化管理 不要错把管理当经营 变经验管理为科学管理 变粗放管理为精细管理二十、用人不避亲疏，关键与谁匹配 成功30%靠自己，70%靠别人 家族成员造大船 善待跟自己一起闯天下的兄弟 把合适的人放在合适的位置上 家人是最好的搭档 不论文凭论水平 凝聚人心最重要 选择能干活的人 尺有所短，寸有所长二十一、终生学习使浙商走得更远 三年能学套好手艺，一辈子学不够的买卖人 老板再大也要学习 社会就是大课堂 独特的“政治经济学” 随时了解技术方面的发展 合理的知识结构 练就一身过硬的“心理素质”

《浙商的268条生意见》

章节摘录

一、浙商最大的优势在于精神优势 浙商中没有懒人 接触浙商，不管是在车站旁摆地摊的小商贩，还是大集团的老总，人们都会有这样的体会，那就是“浙商中没有懒人”。说浙商中没有懒人，是因为他们几乎把所有的精力都放在了生意上。一位网名叫寒夜的温州网友在网上说：“我是温州人，但是我只希望人们不要再去探究温州为什么会成功了。我想，现在应该更加关注的是今后要怎么样继续发展。想研究？留给别人吧，我们温州人没空。” 很多浙商，在创业时期往往“从鸡鸣忙到狗叫”，晚上还经常加班加点。想和他们“扯闲篇”，对不起，忙着呢，没空。 杭州飞鹰船艇有限公司的创始人兼董事长熊樟友，和很多民企的老总一样，吃苦耐劳、爱厂如家，为了工厂的生存和发展，不辞劳苦。 想起刚创业那会，熊樟友一般没有休息日，“除了年三十和年初一，我好像都不休息。”他的工作时间也很长，从早到晚，不知疲惫。到了工厂，他也不在办公室里待着，而总是在车间里忙得不亦乐乎，跟这个人讨论技术的问题，跟那个人讨论质量的提升。 “只有经常在车间里转，才能真正发现问题。”熊樟友为自己的勤勉找理论上的依据。 浙商的手脚勤快，还在于他们对财富永远有兴趣。只要有生意，他们什么地方都能去，走遍千山万水，想尽千方百计，寻找最有价值的市场去开发。 浙江“澳伦鞋业”老总倪忠杰，虽然身为企业的老总，但他并没有因此坐在安乐椅上享受，而是想着如何进一步拓展发展空间。为了开发北方农村市场，他于1999年驾车到河北的保定、邢台等地农村考察市场，并依托当地做生意的浙江同乡，了解到许多农村市场信息。 考察期间，他平均一天要走五六个区县，主动找经销商洽谈业务，还帮助他们挑选合适的铺位。有时晚上住20元钱一夜的乡村小旅馆，房间连门帘都没有；有时找不到旅馆就在农户家中打地铺。就这样，他连续在河北农村跑了40多天，行程3万多公里。这番辛劳的成果是，他在河北省内的100多个县城开设专卖店，成功打开了河北农村市场。 许多浙江同乡闻风而至，在此聚集，一个浙商群体在当地迅速形成。

《浙商的268条生意经》

编辑推荐

浙商的智慧，是MBA里学不到的商业圣经。充满活力的“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、中国最创富的商帮，浙商的成功经验，白手起家的创业精神，最值得生意人学习和研究。每一位有志于经商的人都应该读一读这本书。每一位正在商海里打拼的生意人都应该读一读这本书。走商路，悟商道，学习浙江人的经商诀窍。

《浙商的268条生意经》

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：www.tushu000.com