

<<温州人不会说的赚钱诀窍>>

图书基本信息

书名：<<温州人不会说的赚钱诀窍>>

13位ISBN编号：9787515500881

10位ISBN编号：7515500883

出版时间：2011-11

出版时间：金城出版社

作者：龙柒

页数：243

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>

<<温州人不会说的赚钱诀窍>>

内容概要

要在乱花渐欲迷人眼的市场中发现商机，不仅需要独到眼光，更离不开温州人那近乎本能的嗅觉。

《温州人不会的说赚钱诀窍》的目的就是去破解温州人神秘的创富本能。透过那些鲜活的创业故事，读者将一窥财富的踪迹。

<<温州人不会说的赚钱诀窍>>

书籍目录

第一章 “可怕”的温州人

温州人为什么有钱

上帝让温州人发财

财富镜子：陈加枢：徽章大王的世界之旅

温州奇迹的创造者

中国的犹太人

温州人只给自己打工

财富镜子：钱金波：从“红蜻蜓”里飞出的绿色文化

无孔不入的温州商会

无敌的家族企业

财富镜子：南存辉：白手起家的经营大师

第二章 令人敬佩的温州精神

令人敬佩的“温州精神

财富镜子：王振滔：梦想是走出来的

温州商人的特质

温州商人的拳头

财富镜子：胡成中：不安分的小裁缝

第三章 温州人就这样钱生钱

温州人的钱是这样赚的

.....

第四章 温州的的造城运动

第五章 精明的温州人这样投资

第六章 温州人的下一站

<<温州人不会说的赚钱诀窍>>

章节摘录

温州柳市在上个世纪80年代末期号称“东方电器之都”，之所以叫这个名字，是有原因的。

当时，温州柳市的很多家庭企业都做低压电器，尤以1989年左右为最多，几乎是家家户户都搞低压电器，但问题是没有一家搞得很像样，此时，南存辉意识到柳市的低压电器发展不上轨道，辐射能力不可能形成一定的规模，如果不进行整合，肯定会形成恶性的竞争。

面对当时的这种情况，有很多人很是担心，甚至有人发出了这样的言论，说柳市上千家低压电器厂要倒闭，只形成一两个巨头的局面。

在此局面下，南存辉展现了自己大家风范的一面，他发表了《联合：低压电器迎接挑战的必由之路》的文章，分析柳市产业成因，认为重复投资没有前途，希望通过多层次的联合，才能整合资源。

文章一经发表，顿时在柳市引起了很大的反响，有些小业主恨不得马上与正泰联合起来。

1993年，中国的房地产开始趋热，南存辉身边的人觉得房地产有利可图，便动员南存辉投入资金开发房地产。

但南存辉却并没有理这些人的话而是听了专家的活，投入450万，建了低压电器设备检测站。

也许当时有人说南存辉是傻子，但是，从长远利益看，固定资产投资虽然回报慢，但正泰却因此被列为二十多个省的免检产品。

正泰是温州企业中首个建立全国营销网络的企业。

有人可能会说，正泰如此的大牌，可能不需要考虑价格的问题，但实际上，正泰一度也纠缠在价格战中：正泰在某一城市设立了营销网点，就马上被同业包围起来，南存辉有时候不得已甚至会把价格压低到成本以下。

当时别人害怕正泰降价，因为正泰的质量好，他一降价顾客自然买正泰的不买别家的了。

鉴于这种情况，政府不得不出面找南存辉，南存辉仔细考虑下，决定从大局出发，为区域经济的未来考虑，提价5010。

销售中心的人很不理解南存辉的这种决定，但南存辉却坚持。

令人意想不到的，他的这一提价，销售不降反升，引发正泰产品的抢购潮。

……

<<温州人不会说的赚钱诀窍>>

媒体关注与评论

“他们立志要成为能够真正挺起腰杆的中国富人；他们执著于赚钱，自立自强、敢想敢于。

“温州人不赚钱，谁赚钱？

也许，温州人的今天，就是你的明天！

”——《新民周刊》主笔·胡展奋

<<温州人不会说的赚钱诀窍>>

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。他们因吃苦耐劳、精于计算、敢于拼搏而被世人称为“东方的犹太人”。

<<温州人不会说的赚钱诀窍>>

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>