

<<最牛投资客>>

图书基本信息

书名：<<最牛投资客>>

13位ISBN编号：9787203073413

10位ISBN编号：7203073416

出版时间：2011-7

出版时间：山西人民出版社

作者：周德文

页数：225

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>

## <<最牛投资客>>

### 内容概要

为什么研究温州的图书不胜枚举，但迄今为止，依然没出现第二个“温州”、第二群“温州人”？因为真正的财富密码，依然掌握在温州人手中。

本书由此出发，通过对温州经济和温州人创富的梳理，深层次地挖掘温州人除经营之外的创造财富的真正秘诀——投资，让读者认识到温州成为传奇的真正原因所在，从而提高财商，复制甚至超越温州人的创造财富的模式，实现共同富裕、共同发展。

## <<最牛投资客>>

### 作者简介

周德文，温州管理科学研究院院长，温州中小企业协会会长。  
长期跟踪研究温州模式，被誉为温州民间资本代言人，且长期带领温州资本团体赴各地考察房产等投资项目。  
著有《温州样本》、《走出困局》等作品，均引起强烈反响。

## <<最牛投资客>>

### 书籍目录

序言：像“温州人”一样擅长赚钱

前言：你也可以成为“温州人”

#### 第一章 温州人的财富密码

温州人有钱，地球人都知道

投资是温州人的财富密码

投什么，什么就发烧

不是在投资，就是在去投资的路上

投资路线要顺势而变

投资心经：钱，是投出来的

#### 第二章 摸准资源的脉搏

像买菜一样买黄金

农产品不是温州人的“菜”

煤炭资源的既得利益者

“电荒”下的“红色热浪”

挖油井不是一个传说

投资心经：稀缺能源更有“钱”途

#### 第三章 做创投，不进股市

温州资本的这一站是创投

借助创投，温州资本将会更强大

新能源成为座上宾

创投之路也不一定好走

曾踏入股市，没带走一片云彩

投资心经：不怕风险，只怕回报少

#### 第四章 看到小地方的大收益

中小城市的“散财童子”

再小的地方也能看到温州人的身影

投资好比跑马圈地

二三线城市的实业家们

成熟投资环境并非总是最佳投资场所

投资心经：投资，要挖掘价值洼地

#### 第五章 借助“民间”的便利

要投资生意，先投资人情

钱不够，朋友凑

民间借贷中“油水多”

接受熟面孔这张通行证

看重信用这把金钥匙

谨防陷入经济纠纷

投资心经：投资，不能忽略关系网

#### 第六章 不只赚“自己人”的钱

“走出去”是一个老传统

以抄底的方式向全球投资

钟情于品牌投资

全球视野下的文化品牌建设

迟早会开启的“温州实验室”

投资心经：海外更要抱团取暖，

<<最牛投资客>>

第七章 紧盯房产这块“肥肉”

无孔不入的温州购房团

刚性需求下的“聚宝盆”

挑一个有“钱”质的好房子

长短线投资亦有道

选商铺，做一个“包租公”

向二三线城市进发

投资心经：别拿政策不当回事儿，

附录

温州人投资“八要”

温州人投资“七忌”

## &lt;&lt;最牛投资客&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：3.大地方的市场相对来说要比小地方的市场难做。

举个例子，假如我们现在手上有20万元，打算投资一个服装店。

如果将这笔钱投资到北京，可能交了房租，装修一下店面，就不会剩太多的钱了。

剩下的钱要进货，由于资本有限，所进的货，可能款式不太新潮，可能面料不会太好。

即使所进的货没有任何瑕疵，也只能入一般消费者的法眼，这是比较好的结果。

然后是销售。

北京的市场多繁华呀，来来往往都是世界各地的名流，人们的眼界高了，对服装的要求也会很高。

结果，这个服装店不但不入名流的法眼，连普通消费者也会对其挑剔。

最后，这20万元砸进去，很难见到收益。

再看看若将这笔钱投资到一个二线城市，或者三线城市，如石家庄或者洛阳，会有什么样的效果。

首先房租及店面的装修费相对来说会便宜一些，那么剩余的资金也会多一些。

然后拿这笔钱去进货，相对也能进一些无论款式还是面料更符合消费者心理的衣服。

然后是销售市场的对比。

这两个城市的消费群体其实也很大，但他们不属于满大街都能看见名流、看见穿着世界名牌服装的人，人们的眼光也就不会太高，见到普通的衣服也就不会很挑剔，因而很容易消费成功。

两者对比，我们很容易就会发现一些细节上的问题，投资大城市要比投资小城市获利困难得多。

温州人这种偏好小城市投资的习惯，其实可以用一个专业术语来概括：蓝海策略，与之相反的是“红海”。

所谓蓝海战略，通俗地讲，就是开创无人竞争的市场空间，开创新的市场需求，规避竞争；“红海”，即血海，竞争的双方或多方通过降低价格或削减成本，在市场上展开一场没有硝烟的战争，一线城市竞争残酷，通常就是在红海中冲杀。

温州人独辟蹊径开拓中小城市，其实就是在有效地避免“血海”，远离危险的投资战场。

像“温州人”一样擅长赚钱一个人会投资，我们可以说他脑子灵活，说他机遇好，说他肯吃苦。

但一群人，无论七旬老太还是十几岁的青年人，无论男女老少，无论顺境、逆境，都善于投资，这就值得人们注意了。

“温州人”，作为一个群体性的名词，早已开创了全民创业、全民投资的经济发展模式，在全球创下匪夷所思的经济增长速度。

更何况，自从2001年第一个温州购房团出现以来，温州资本以其特有的发展速度及震撼力，深深影响了所涉及的每个领域：房产、煤炭、棉花、水电、股市，等等，所到之处，无不带来一场不小的震动。

温州人带给世人的，已不仅仅是“匪夷所思”，而是上升至“震撼”。

温州人，已不仅仅是一个地域上的人群，更是一种精神的象征，一种特殊的文化符号。

随着国际化的进一步发展，温州资本更是蜚声国内外，一些国外知名企业都想借助雄厚的温州资本扩大国际影响力。

这就不得不令人深思：温州人和温州资本，究竟有什么独特的魅力，竟然对中国乃至世界经济领域掀起一场地震式的震动？

多年以来，我长期跟踪研究温州模式和温州民间资本，组织温州人、温州资本奔赴各地考察，对温州现象、温州模式的成功，越来越清楚。

温州人一贯的投资策略，也越来越清晰地刻印在我的脑海中。

今天，我有必要将之公布于众，为更多的人提供便利。

<<最牛投资客>>

编辑推荐

《最牛投资客》：为钱工作，不如让钱工作，投资是最伟大的财富力量!温州资本最大知情人的“八要”“七忌”投资精髓，你受用一生。

求财别求稳，求稳不求财。

阿富汗战火中，温州人敢和塔利班做生意!一定要当老板，哪怕只是当一个卖扣子、卖打火机的老板。

傻瓜才会拿自己的钱做生意，用别人的资本为自己赚钱才是王道。

在巴黎手袋市场上，精明的犹太人是怎样被更精明的温州人挤走的?跟着政策走，投资不失手——别拿政策不当同事几。

钱不能放着，一放就贬值了；宁愿欠债，也要让资金流动起来。

#### 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>