第一图书网, tushu007.com

<<中国商道>>

图书基本信息

书名：<<中国商道>>

13位ISBN编号：9787511311092

10位ISBN编号：7511311091

出版时间：2011-3

出版时间：欧阳逸飞 中国华侨出版社 (2011-03出版)

作者：欧阳逸飞

页数：272

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

内容概要

中国的商业文化底蕴厚重，徽商、晋商、浙商、粤商、闽商、鲁商、川商等以自身别具地域特征的商业理念傲然屹立于世。
通过欧阳逸飞编著的《中国商道》的描述，感悟各地商人用智慧改变命运的励志经典，学习他们有效运用财富的智慧，展现中国商业文化的悠久与灿烂辉煌，以及曲折历程，综观中国商人新势力的发展与变迁，多角度分析新商帮的商业智慧，全景记录商帮新势力的崛起与蜕变、历练与跃迁，带你经历前所未有的商业发现之旅。
《中国商道》是全国各地商人的成功经验汇总，他们的商道智慧，将为每一位有志于商海搏击的人提供精神的动力和智力的支持。

作者简介

欧阳逸飞，知名的图书出版策划人和自由撰稿人，曾任多家媒体的编辑、记者。
出版的畅销书有《作秀》、《第四豪门》、《商道》、《胡雪岩经营绝学》等。

<<中国商道>>

书籍目录

第一章 浙商商道：中国最会赚钱的商人群体／001浙江人是一群最会赚钱的人。
正所谓“无浙不成市”。
浙商是当今中国人气最旺的创富商帮，他们创造了财富神话。
浙商大都出身草根，没有显赫的家族背景，没有资金，白手起家。
他们有着强烈的创业欲望。
百折不挠，自强不息，敢于冒险，肯于吃苦，敢为人先，最终他们成长为国内著名、世界知名的企业家。
草根创业：最可学习，最能模仿／001生意无大小，赚钱是习惯／005眼光长远，敢于冒险／008诚信经营，信誉至上／012灵活善变，捕捉商机／014睡得地板，当得老板／018敏锐洞察：春江水暖鸭先知／022迎合市场需求：商人必备的能力／026分散投资，预防风险／027以“小”博大：小买卖做成大生意／030共赢才是最好的合作／032为钱流浪，走遍全球／035编好老乡这张网／037“人情投资”：给关系加点盐味／040第二章 晋商商道：中国第一商帮的生意经／043晋商，一个中国历史上最著名的商帮，一个历经五百年商业辉煌的传奇故事。
他们不仅仅是创业的典范，更是当时中国经济发展的一个奇特现象。
晋商给我们提供了宝贵的精神财富，他们以儒治商、无为而治的领导智慧：崇德尚义、以义制利的经营之道；慧眼识才、善于用人的御人之术：诚信为本、仁厚待人、以和为贵的处世哲学；着眼大局、深谋远虑的市场眼光；行胜于言、快速执行的实干精神；身体力行、严格课子的治家之道……晋商的精神、经营方略和创新能力，开拓勇气和博大襟怀。
先进理念和诚信品格，艰苦奋斗和自强自励等，是世界商业史上极为罕见的，也是绝无仅有的，它的生意经值得所有商人学习和实践。
晋商精神：进取与敬业／043诚信为本：成功靠自己／047汇通天下：山西票号显神通／049乔氏家族：自古晋商第一家／052日升昌：大清金融第一街／055薄利多销是大智／059多谋略，善变通／060稳中求进，一击必胜／062抓住机遇，借势而起／063掌握信息，抢占先机／064可以没本钱，不能没眼光／067磨盘奇迹：先有复盛公，后有包头城／069联号经营：你赢我赢大家赢／071因事用人：好钢用在刀刃上／073“顶股制”：人人都可当东家／1375再次崛起的新晋商／077第三章 徽商商道：“贾而好儒”走四方／082第四章 粤商商道：做生意需要勤奋，更需要眼光／116第五章 鲁商商道：吃得苦中苦，方为人上人／151第六章 沪商商道：精明是最大的优势／175第七章 闽商商道：爱拼才会赢／197第八章 川商商道：敢为天下先／228第九章 陕商商道：厚重质直，忠义仁勇／251

章节摘录

版权页：以“小”博大：小买卖做成大生意所有经商的人都想做大生意、赚大钱。
但是，在浙江人的经商实践中，他们最擅长的策略却是以小胜大、以弱胜强。
就像有的人说的那样，浙江经济的繁荣其实是从小鸡小鸭群中孵出来、长起来的。
也是这个原因，我们把浙商称为草根一族，把浙江经济称为“草根经济”。
总之，提到浙江的商业，都离不开“小”字。
这也难怪，因为在浙江做得风生水起的产业，不是飞机轮船制造，不是石油勘探开采业，而是纽扣、皮鞋、拉链、打火机、牙签、商标、塑料包装袋、螺丝螺帽、发饰头花等，这些小商品在浙江的地盘遍地开花，也在整个中国乃至世界的市场上大行其道。
很多外地人看不上这些“小玩意儿”，懒得赚那点小钱，但是浙江人肯做，而且将其作为主业。
他们相信一句话：万丈高楼是由一砖一瓦盖起来的。
只要不放过一分钱，就能自己盖起产业大厦，走进大市场，做成大老板。
因而浙江商人总是满怀信心，脚踏实地，从不好高骛远。
而另一方面却又盯着大市场，胸怀大世界。
正因为这样，他们虽然做着小商小贩，手中握着小商品，眼中却没有“小”概念，脑子里也没有“小”意识，而总是铁下心来要把几分利的小生产、小买卖做成大生意、大事业。
王麟权就是这样一个有志向的浙江人。
下岗后的一天，他在家里修理堵了的马桶，忙乱中的他却由此来了灵感，决心要替天下人解决马桶清堵的难题，便从此搞起了研究。
只有初中文化的王麟权不知经过了多少个日夜，终于研制出了一种专用于便池除垢、水道通疏的化学剂“洁厕精”。
“洁厕精”不过是一种洗涤用品，但是生活却离不了它，正是由于家家户户都需要它，所以投入生产后马上供不应求。
生意场上的事，看大可能未必大，似小也未必就小。
穷乡僻壤也能开出大市场，赚大钱，所以嫌“小”、怕烦，对没有多少资本的人，只会怨天尤人是没有用的，从小做起，才有可能成就大。
就像古书里说的那样：“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。
”像浙江人那样，不好高骛远，不挑肥拣“大”，不遗余力地把“小”做“大”，才是做生意该有的精神。
那些小本经营不仅让浙江商人赚到了成就大事业的原始资金，而且也让他们练就了一身经商的好功夫。
正缘于此，如今浙商的生意领域才越来越宽，规模才越来越大，才有了当今的“无浙不成商”的现象。
浙江四大经济支柱产业之一的打火机产业，原本就是由拆装仿制、零敲碎打起步的。
看似小打小闹，但用心的浙江人却把它做成了气候。
不要以为做成大生意的人都是科班出身，很多优秀的浙江商人都是农民、工人、教师、公务员，也有复员退伍军人和个体手工业者。
他们走南闯北，跋山涉水，云游四方，足迹遍及都市乡村，推销的不过是一些针头线脑的小商品、新颖别致的小东西，但他们由此经历了各种风雨，领略了各地风情，不知不觉间经商的技艺便大有提高，交往沟通、铺设关系等，十八般“武艺”样样精通，说辩劝逗艺艺上乘。
他们做生意特别注重从小处着手，凭借坚韧的意志吃苦耐劳，只要有一分钱可赚就会不遗余力地去干。
那些看起来没什么钱赚的小生意，他们不仅不会嫌弃，反而会特别认真。
往往几分钱的螺丝螺帽、几角钱的小元件也要锱铢必较，认真对待。
这其实体现了一种精神，即把小生意当作事业来筹划，无论何时都本着从“零”做起的精神，一步一个脚印，踏踏实实，绝不投机取巧。

而且要在不起眼的小商品上抠利润，故而成本节约意识很强，这些都为他们日后成就大业奠定了扎实的基础。
很多时候，“小”，毕竟是因为条件所限而不得不选的发展之路。
也就是说，是因自己有所不能、不能为大而择小，如何从小出发，做活做透就要三思而行了。
可贵的是，浙江商人知道自己的缺陷所在，懂得扬长避短，在现有的条件上谋求生存发展的出路。
他们知道无论从生产规模，还是技术力量、生产设备等都不能与成熟的企业相比，因而就反反复复地审视自己的能力和现实的市场需求，从中找到一条适于自己生存的夹缝来。
于是，他们选择了配件经济。
实践证明，他们的选择不仅是选对了，而且由“小”通“大”，通得无限广阔，尽显以小成大的真理。
浙江商人中，由小商品生产起家的成功者比比皆是，如天津文成减速机公司总裁卓文生。
他早年在天津销售机电产品，注意到电动机中必需的减速机进货困难，一律款到发货，有时款发出半年货还不能到位，要想提前买到货就要到生产厂家去报名，在人家的生产计划中排队。
卓文生意识到减速机有着极大的市场缺口。
经过调查，他发现国内机械行业对减速机的年需求量高达数百亿，而国内却仅有少数几家企业生产。
于是他自己成立了减速机生产厂，自行研制生产，专门向机电厂家提供这种配件。
结果，走出了自己的生财之道。
正如上述所说，“小”是浙江商品生产的一个基本特点，这些小商品虽然看似利润很低，但迎合了市场的需求并且十分富有特色，因此都能适销对路，占领大片市场。
这就是浙商以“小”博大的秘密。

编辑推荐

《中国商道》：他们是史上最牛的商业传奇；他们是中国商业的领跑者；欧阳逸飞编著的《中国商道》讲述的是财富达人叱咤商场的经典案例；全面展现中国商帮悠久灿烂的文化与辉煌曲折的全景；呈现中国各地商帮的历练与变迁；多角度全方位分析他们的商业智慧……经商之道，实乃非常之道天下商道 财富人生全面揭秘商人智慧的扛鼎之作一组中商人的财富密码中国最富有的典型的商帮传奇

第一图书网, tushu007.com

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