

<<温州商人的眼光>>

图书基本信息

书名：<<温州商人的眼光>>

13位ISBN编号：9787563931033

10位ISBN编号：7563931031

出版时间：2012-6

出版时间：北京工业大学出版社

作者：汪力

页数：307

字数：307000

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>

<<温州商人的眼光>>

前言

今天，温州商人被看做是国人中最有全球视野、最有商业头脑、最贴近草根、最能创业的一群人。随着财富积累的猛增，温州商人已经成为新一代的创富标杆。

2005年12月28日，在温州乐清飞行总会举办的一个私人飞机机型推介会上，22名温州商人向7家国内外知名飞机制造、销售公司集体订购了22架私人飞机，交易总额达1.332亿元。

“购买飞机主要用于商业用途，可以提升公司整体形象。

”一开集团董事长屠昌忠表示。

“在这次大规模订购之后，温州已成为我国私人飞机最多的地方。

”中国通用航空网CEO杨笑侬说。

富裕的温州商人到处投资、炒房、炒煤……只要是有钱挣的地方，就会出现温州商人。

近几年，温州商人投资往往是大手笔，令人瞠目结舌。

于是，他们一下子成为世人瞩目的焦点。

如今的温州商人再也不是当年修鞋、弹棉花的小商小贩，他们早已成长为左右投资方向、执掌市场命脉的中坚力量。

温州也从一个人多地少的穷乡僻壤，迅速成为中国经济板块上的“财富基地”。

温州商人为什么处处都能赚大钱呢？

温州商人凭什么能赚别人赚不了的钱？

温州商人靠什么挥舞起上百万元甚至上亿元的投资基金？

人们深感迷惑：温州商人成功经商的背后到底隐藏着什么样的财富密码？

眼光有多大，世界就有多大；眼光有多远，就能走多远。

一个商人的眼光往往决定着他能否成功以及发展到什么程度。

温州商人经商之所以技高一筹，就是在于他们具有与众不同的商业眼光。

确实，从多年来温州商人的创业成功经历来看，他们的财富历程与商业眼光几乎有着超乎寻常的联系。

心明眼亮——总能迅速找到财富的藏身之所，然后以迅雷不及掩耳之势迅速出击。

目光长远——不计较一时的成败得失，而是放长线钓大鱼。

眼光博大——行走于不同地区、民族和国家，行商足迹踏遍全球的每一个角落。

抱团创新——联合家人、亲友等所有人脉大干特干，还总能打出一些创新牌。

熟悉政策——哪怕是再普通不过的政策信息，也能成为他们经商的灵感来源。

精通炒作——让别人帮忙搭台，然后自己登台卖艺，节省了成本，赚足了眼球。

在全国500强企业中，温州企业总是位居前列，富有的温州商人在我们身边也是随处可见。

显然，这一切都离不开温州商人独特的商业眼光。

温州商人总能最先找到财富。

对于温州商人来讲，看到隐藏的财富就像是发现了猎物，他们会竭尽全力以最快的速度冲上去，把财富收入囊中。

他们集人脉、政策、创新、模式等为一体，从多角度、纵深度、广泛度等全方位对财富进行精准的跟进和追踪，敏锐的商业嗅觉让他们总能在“财势”的风口浪尖过足赚钱的瘾。

眼光产生的利润是最大的。

对生意人、创业者以及管理者来说，看得与众不同，才能做得非同凡响。

本书对温州商人的独特商业眼光进行了十分细致、详尽的分析和总结，具有很强的实践性和可操作性，能够帮助广火商界精英尽快地练就一双敏锐的“商业眼”。

一旦做到这一点，你就不是离成功很近了，而是已经成功了。

<<温州商人的眼光>>

内容概要

本书对温州商人的独特商业眼光进行了十分细致、详尽的分析和总结，具有很强的实践性和可操作性，能够帮助广大商界精英尽快地练就一双敏锐的“商业眼”。一旦做到这一点，你就不是离成功很近了，而是已经成功了。

《温州商人的眼光》的作者是汪力。

<<温州商人的眼光>>

书籍目录

第一章 财富眼光

——眼光产生的利润是最大的

1. 眼光高低决定生意大小
2. 在司空见惯中寻找商机
3. 看清楚自己适合做什么
4. 一定要看清财势的走向
5. 大势不好未必你不好
6. 戴着望远镜看世界
7. 不当老板才是最大的风险
8. 做策略性的思考者
9. 世上不缺商机，而是缺少发现

第二章 领先眼光

——先人一步的生意最赚钱

1. 头道汤的味道最好
2. 抢先一步，领先一路
3. 敢和任何人抢订单
4. 大胆进入新市场
5. 先发制人，以快打慢
6. 让好点子产生价值
7. 抢占商战中的“制高点”
8. 为夺商业宝地不惜血本
9. 速度法则：“快鱼吃慢鱼”
10. 练就敏锐的“市场眼”

第三章 政策眼光

——做企业要搞清楚政策导向

1. 始终走在政策的前面
2. 搭上政策的顺风车
3. 时刻关注政策变化
4. 踩准宏观调控的节拍
5. 把握好政治发展趋势
6. 主动和政府搞好关系
7. 从政策里找商机

第四章 炒作眼光

——产品是船，品牌是帆，炒作是风

1. 生意靠做也靠炒
2. 炒作：“钱生钱”的投资经
3. 借炒作提高产品知名度
4. 让人惊叹的炒房传奇
5. 到山西挖煤赚到大钱
6. 用“名人效应”抓住消费者
7. “蒜你狠”背后的炒作逻辑
8. 炒作背后的私人钱庄

第五章 人脉眼光

——抱团闯天下，亲缘变财源

1. 家人是创业的好搭档

<<温州商人的眼光>>

2. 让亲友团帮你搭台
3. 用朋友网编织出财富
4. 扎堆做生意的智慧
5. 抱团打拼, 紧密合作
6. 一起做事才能赚大钱
7. 打赢每一场人情战
8. 在饭桌上搞定生意
9. 有困难, 找商会

第六章 创新眼光

——想赢就走别人没走过的路

1. 经商要有不一样的思路
2. 生意就是生生不息的创意
3. 是创造机会, 不是等机会
4. 洞察需求才能把握商机
5. 给产品注入文化内涵
6. 找准市场的空白点
7. 在模仿中创新最重要
8. 在小环节上加以创新
9. 尝试不同的经营领域
10. 成功就是走别人没走过的路

第七章 模式眼光

——小生意里面蕴藏大学问

1. 给自己一个清晰的定位
2. 把“小玩意”经营得有声有色
3. 在“小题”上做大文章
4. 做行业内的“隐形冠军”
5. 玩转“借网捕鱼”模式
6. 做大企业的配套伙伴
7. “变废为宝”是棵摇钱树
8. 生意人要“微利是图”
9. 借助外力将小做大

第八章 长远眼光

——投资者必须心有大器

1. 温州商人为钱走四方
2. 做生意要心有大器
3. 生意人必须放下身段
4. 温州女老板的经商手腕
5. 高利润是失败的根儿
6. 谋求长远与共赢
7. 主动打破家族制模式
8. 在舍弃中成就卓越
9. 长远的眼光造就大财富

第九章 世界眼光

——赚大钱离不开全球化思维

1. 到世界各地抢生意
2. 学会赚外国人的钱
3. 依靠连锁经营打天下

<<温州商人的眼光>>

4. 在全球范围内整合资源
5. 名震全球的商业战术
6. 以世界眼光做天下生意
7. 以“炒天下”成就大业
8. 心有多大，舞台就有多大
9. 创新求变，让温州商人走得更远

<<温州商人的眼光>>

章节摘录

版权页：在朝鲜考察时，曾昌飏发现平壤市供电严重不足，晚上一片漆黑。

曾昌飏还发现朝鲜人民的物资严重缺乏，最令人不可思议的是，朝鲜阿妈妮身上穿的白衬衫竟然没有肥皂清洗，显得很邋遢。

就是这些看似贫苦的画面顿时让他眼前一亮。

靠着敏锐的眼光，曾昌飏立即发现了隐藏在经济落后的朝鲜的无限商机，于是，他果断地决定在这块土地上下注。

但是，当时的朝鲜政治气候和经济环境还不适合投资，人民币兑换朝元的官方汇率远低于两种货币间的合理汇率，进口关税极高，由于国家经济欠发达，老百姓的收入低，消费能力也不强。

不过曾昌飏并没有轻易地放弃，他相信自己的眼光终会带来财富。

精明的曾昌飏开始耐心地等待机会。

自2002年起，朝鲜政府开始大幅度地提高物价和职工工资，同时允许个体经营、商店租赁、土地承包，并设立了经济开发区，企业也实行了独立核算、自负盈亏。

2003年9月，朝鲜进行了“经济政策调整”。

此时，曾昌飏期待的投资朝鲜的时机正在逐步成熟，他开始积极地做投资筹备工作。

经过各方面的洽谈和交涉，2004年，曾昌飏终于成功地把平壤第一百货大楼拿下，并作为自己进入朝鲜市场的切入点。

他果断地签订了10年的承包合同，投资5000万元对营业面积3.6万平方米的大楼进行改建装修，并直接从国内组织货源在朝鲜销售，将平壤第一百货大楼打造成朝鲜国内重要的中朝贸易基地。

商机并不是都蕴藏在大背景、大地方中，它们往往隐藏在日常生活的琐碎细节中，而这些细节正是常人看不到财富的空白区。

独具慧眼的温州商人则善于在司空见惯的场景中寻找蕴藏巨大财富的商机，填补空白。

他们用敏感的眼光去搜索每一个生活细节，因为他们深知财富就在大家都能够看得到的地方。

身边的生活小事蕴涵的机会就足够巨大，足够让温州商人成为财富新宠。

王招富就是一个从生活不经意处挖出金脉的温州商人，他以神奇的商业眼光看出了平常之处的不平常。

17岁的王招富从乐清芙蓉中学毕业后，就进入乐清白龙山林场工作。

两年后，王招富开始外出打工做生意。

刚开始的创业并不是那么容易。

1986年，王招富和妻子在郑州振兴商场租了一个柜台，经营服装生意。

夫妻俩每天忙碌地干活，但是第一年却亏损了。

面对经营的失利，王招富并没有泄气，他们决定采用自产自销的方式进行经营。

于是，他们自办了服装加工厂。

第二年，他们的生意开始好转并有了利润。

后来，他们又瞄准了舞蹈市场，独家经营舞蹈鞋。

就这样，他们的生意越来越红火。

河南郑州市的敦睦路一带商业基础很差，没有商店，所以，在很多生意人眼中，这块地方没什么商机，也正是因为如此，敦睦路一直被很多商人排除在投资行列之外。

然而，王招富的眼光却很不一样，他觉得虽然敦睦路一带商业基础有些差，但是这一块的人流量非常大，没有商店，正好没什么竞争对手，因此他认定这一带的市场发展潜力巨大。

于是，王招富大胆地租用了这些地，合资建起了几间店面，总面积约400平方米。

店面建成后，王招富仍然经营服装。

不久，这一带的商业氛围越来越浓厚，竟然发展成了郑州最大的服装市场。

王招富的服装生意扩展到周边的省份，公司越来越大。

王招富的成功在于他有独到的眼光。

由于眼光独到，所以，选对了经商的地方，看到了不经意间的商机，把准了市场的钱脉。

<<温州商人的眼光>>

有独到的商业眼光，眼光准，看准了就大胆去做，这是大部分温州商人的特征。

在普通之处找出不平常的商机，这就是温州商人独特的商业眼光。

生活中有许许多多的事情，由于司空见惯才使人觉得它们很寻常，结果让相当一部分人丧失了很多的机会。

其实，商人们不用四处寻找商机，商机就在你的身边。

只不过大多数人难以跳出惯性思维的怪圈，是常有的惯性思维妨碍人们拥有发现商业机会的眼光。

要打破惯性思维相当困难，解决困境的最好方法就是走出去，看一看外面的商机是怎么做成的，一旦有了比较，回来后就能够迅速地发现原有的不足。

更重要的是，要有随时捕捉信息的能力和得到信息后随即行动的意识 and 意志。

<<温州商人的眼光>>

编辑推荐

《温州商人的眼光》为您揭示温州商人的赚钱秘籍。
温州商人为什么处处都能赚大钱呢？
温州商人凭什么能赚别人赚不了的钱？
温州商人靠什么挥舞起上百万元甚至上亿元的投资基金？
人们感到迷惑：温州人成功经商的背后到底隐藏着什么样的财富密码？
眼光有多大，世界就有多大；眼光有多远，就能走多远。
同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也会不同。

<<温州商人的眼光>>

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>