第一图书网, tushu007.com

<<农民企业家成长指南>>

图书基本信息

书名：<<农民企业家成长指南>>

13位ISBN编号：9787811339123

10位ISBN编号：7811339129

出版时间：2011-3

出版时间：哈尔滨工程大学出版社

作者：李晓婷

页数：120

字数：97000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书是一本介绍农民创业之路的很好的素材，为农民创业提供了很强的指导作用。
全书共分四章，从农民创业的基础知识讲起，谈到创业的环境与机会，并以温州农民的致富经为例，更实际地为广大农民指出了创业之路。
《农民企业家成长指南》适用于广大农村的各类农民，也适用于想在农村干一番事业的有志之士。

第一图书网, tushu007.com

<<农民企业家成长指南>>

书籍目录

第一章 农民创业概述
 第一节 农民创业基础知识介绍
 第二节 农民如何成为合格创业者
 第三节 农民创业者的知识信息储备
第二章 农民创业的环境与机会
 第一节 潜力无穷的广阔天地
 第二节 风光无限的发展前景
 第三节 前所未有的历史机遇
第三章 温州农民致富经
 第一节 温州精神
 第二节 温州式创业
 第三节 温州人的市场和销售
第四章 因地制宜点石成金
 第一节 农民创业的行业及技术选择
 第二节 农民创业的项目选择
 第三节 充分发挥农村能人的带头作用

章节摘录

四、合作精神　　在当今一个充满竞争、强手如林的社会中，要想求得发展，不会合作是万万不行的。
问问所有成功的企业人，在成功的背后是绝少不了一条，那就是合作。
合作不仅仅是一种策略、一种手段，而且是一种精神、一种做人的品格，更是企业的一种必不可少的文化。
温州经济是老百姓经济，老百姓经济靠的是个人的力量，而更重要的是“众人拾柴火焰高”的集体力量。
从合作精神这个侧面，追寻温州精神的底蕴，感受这种精神的博大精深。
温州籍作家白晖华曾经在他《其实，你不懂温州人》一书中涉及这个话题。
曾有一个朋友和他谈道：“真搞不懂你们温州人，文化不好，语言也不懂，到了国外个个都当老板。我们上海人出国的大部分受过高等教育，外语水平也不错，做了几年还是个打工的，最好的也就在洋人的大公司做个高级职员。
”　　对此，他是这样解释的：“温州人到了国外，哪怕他口袋里只有几万人民币，只要有了落脚点，就会去寻找目标，有欲盘出去（出让）的小餐馆、小工厂或者小店铺，只要适合自己的都可以，看中了就找在国外的亲戚朋友商量，让他们出钱‘朋一朋’，于是这些亲戚朋友都会按照自己的能力慷慨解囊，你出5万，我出10万，很快地便能凑个百十万的。
盘下那个餐馆或店铺之后艰苦努力，赚了钱先还债，三五年之后还清了债，再去找更大的铺面或工厂。
这种凑份子的办法温州话就叫‘朋’，只要大家‘朋’，你就圆了老板梦。
当然也有单枪匹马从打工开始的，但打工的温州人目标也很明确，将来是要做老板的。
他先从努力并节俭开始，积攒了钱以后再去盘人家的店铺或工厂，以后再慢慢做大。
早年出国的老华侨很多是以这种方式起家的，后来出国的年轻人便是用‘朋’的办法居多了。
你想想，他的文化不高，外语不通，最多只能做苦力，不去做苦力只能当老板啦。
你有文化、懂外语，你可以找到一份好工作，就不用去冒风险，你就不能当老板。
这也是一种悖论。
”　　虽然，作者的说法不无戏谑和调侃，但是温州人的确有这样抱团的习惯，他们往往是一个人先到了外地，一旦发现商机，立马往回送信：“此处钱多、人少，速来。
”于是一发不可收拾，一传十、十传百，雪球越滚越大。
这就是温州盛产老板的一个独特的原因。
温商既有足够的合作精神，又有很强的竞争意识。
不管是合作还是竞争，有一点是肯定的：温商最喜欢“扎堆”经营、团队作战。
的确，无论是在温州本地，还是在外地，温商都喜欢“扎堆”。
在温州本地的姑且不谈，那些在外地经商的温商，往往集中在城市的某一个片区，或某一条街道开展经营活动，而且，经营的大都是同类产品，由此形成了专门的市场。
久而久之，当地人干脆就把他们“占领”的地方叫做“温州城”或“温州街”。
比如，在上海的北京东路，就是温州人“扎堆”经营电器的“一条街”；在斜土路和七浦路，则是温州人经营鞋类和服装的“温州城”。
可以毫不夸张地说，在中国任何一个大城市，都有温州人经营的“温州街”和“温州城”，大有“无温州人不成市”之势。
20世纪80年代初，温商敏锐的商业“鼻子”嗅到了福建厦门汶个商业宝地。
那时，厦门还未展现出特区的风采，除了正在建设，到处都是钢筋水泥、脚手架的湖里工业区外，这个海滨城市尚可炫耀的无非是它的集美学村、厦大校园以及鼓浪屿、万石岩等固有旅游观光点。
但温商已经在改革开放的信息中看到了厦门的商机，捷足先登，带去了温州人生产的小商品。
在“竖起买卖旗，便有钞票赚”的厦门，精明的温商掘到了“第一桶金”。
时光荏苒，到了20世纪90年代中期，越来越多的温商接踵而至，逐渐形成庞大的温州军团，并一

举占据厦门当地的五金、服装、眼镜、低压电器等行业，形成行业垄断。
就如今的情况来看，从文灶到后江埭一带，六七十家经营低压电器的商户一字排开，形成了颇具影响力和市场规模的电器一条街，这条街也被厦门人称作“温州街”。
在汹涌澎湃的经济大潮中，尽管市场竞争异常激烈，但是，众多温商既能在恶劣的市场竞争中立于不败之地，又能赚得钵满盆盈。
温州商团散而不乱，散而有序，散中有规矩，散中有方圆，借用一句话就是“形散商神不散”。
　　纵观温商闯市场的模式，一些经济学家称赞温商有一套硬功夫。
而温商也像商场的幸运儿，出现在哪里，哪里便福星高照，商机无限，财源滚滚。
说温商的成功是因为运气好有些片面，温商成功的关键因素之一是能够把握市场，于平淡中见惊奇。
另外，就是独具温州特色的抱团经济，团队作战使温商在激烈的商战中占据“人和”的最大优势。
　　在温州，往往是一人出国刚立足，马上会带动一群老乡漂洋过海。
巴黎5万温州人大多是这样移民海外的。
曾有人这样描写温商：“靠着温州人的关系网，初来乍到的人不用怎么费劲便可以谋生，加工皮包、皮鞋或在亲戚朋友的餐馆里做工。
温州人在巴黎能买到一种中文电话卡，把信息源源不断地从巴黎传递到温州。
”　　温商王剑11岁随母亲到法国，现在27岁，经营皮包进出口贸易。
他的两个姐姐也都移民法国。
如今，他在巴黎，两个姐姐长期驻温州和深圳，联手做外贸。
王剑调查巴黎的时尚流行皮包市场，在“第一时间”把信息传递过去；姐姐们在温州和深圳迅速加工生产，形成跨国商业网络。
这样的跨国生意，温商驾轻就熟。
　　现在温商的店已经延伸至巴黎郊区，环巴黎市郊的范围内，还分布着上千家温州餐馆。
温州移民光是在巴黎地区就高达15万人。
如今到欧美旅游，能说温州话说不定比英语还管用。
　　面对做工不要命的温商，商界老大犹太人的地位开始动摇了。
犹太人渐渐开始出卖店铺给温商，后来温州货的畅销势不可挡，犹太人的店里居然也写上了中文。
　　接着，温商又以高价买下周边所有的咖啡店、面包房、洗衣店等统统做服装批发。
一个200平方米的店铺卖到100万欧元的天价。
温商还引发了当地政府和老百姓的集体罢工抗议，原因是温商把店铺从小路开到大路、小街开上大街，形成发散式集市。
这一下打破了法国人早上面包、下午咖啡的生活习惯。
法国人不干了：温商都卖衣服了，我们去哪里喝咖啡啊？
　　有了资金积累之后，温商最乐于称道的群体团结的优势就显现出来了。
有人要开店，亲戚朋友都会解囊相助。
随后，家庭作坊式的制作与经营节省了大笔的成本，使温商的经营之路快速平稳。
　　如果说温商最初的“扎堆”还只是出于自身生存的需要，属于无意识合作，那么近年来温商已经从“扎堆”升级到了团队精神，开始有意识地联手出击。
　　就是这种抱团打天下的团队精神，使得温商到了哪里，都可谓战无不胜。
何况，从最初的“扎堆”版本升级到现在的“团队”版本，使得温商在今后的商业活动中如虎添翼。
对此，有的专家将温商这种聚集在一个行业共同发展的现象，曾戏称为“小狗经济”，意思是一群小狗团结起来，能够战胜强大的对手。
将人喻作“狗”，温商自然不喜欢听，他们更愿意自称为“森林经济”——一片森林有大树，也有灌木、小草，在生态上相互联系和支持，远比单打独斗更有活力。
这种说法似乎更妥帖。
难怪，一个外地商人颇有感触地说：“我们是用一根手指和他们的拳头在打架，自然招架不住啊。
”　　……

第一图书网, tushu007.com

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