

<<浙商理财的22条军规>>

图书基本信息

书名：<<浙商理财的22条军规>>

13位ISBN编号：9787802235274

10位ISBN编号：7802235278

出版时间：2009-12

出版时间：中国三峡

作者：韩彪

页数：315

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>

## <<浙商理财的22条军规>>

### 前言

在中国经商史上，浙江商人从未沉默过，他们祖祖辈辈都在商海中摸爬滚打。在当今商界，浙商更是不容忽视的一种存在，他们人数最多，比例最高，分布最广，行业最宽，影响最大。

说起他们，人们就能想到“舍得”、“和气”、“共赢”、“低调”、“敢闯”等词语。他们更是被欧美誉为“中国的犹太人”，对于商人而言，这是人人向往的殊荣。

在中国的各个省市中，浙江的发展水平很高，发展方式非常富有特色。浙江的经济和社会发展的巨大成就也引起了国内外许多专家学者的高度关注，解读浙江之谜，已成为经济界和社会学界的时尚。

浙江之所以取得巨大成就，在很大程度上是浙商艰苦创业、大胆创新的结果，他们的草根性、全民性也给他们商业上的成功增添了助力。

我们为什么要说浙商？

是因为他们最具可学性，最典型、也最容易模仿。

浙商是真正的平民，他们最大众化，在没有资金、技术、市场的情况下，依然能够上演商业奇迹。

精明、活跃、抱团打拼的温州商人，善变、大气、勇于开拓的宁波商人……浙商在商界屹立不倒，凭借的就是敢为天下先的勇、无为而治的谋、肯吃众苦的狠。

《浙商理财的22条军规》一书，就是旨在解读浙商成功之谜，并从现实生活中取材，用现实的例子来阐述。

本书分别从二十二个方面来阐述浙商的成功法则，书中讲述了以“敢为天下先，永争天下强”而著称的浙商从推销、做苦力开始，以四处闯荡的精神，占据了当地人不屑一顾的那些领域的实例，并通过这些实例阐述了许多经商的道理。

“腹有诗书气自华”，阅读此书，浙商的成功秘笈一览无遗。

他们全民性、草根性，以及勤奋务实的创业精神、勇于开拓的开放精神、敢于自我纠正的包容精神、捕捉市场趋势的思变精神和恪守承诺的诚信精神，将时刻敲打着你，使你在经商之路上获得点拨，心清境明。

## <<浙商理财的22条军规>>

### 内容概要

浙江商人最大的优势在于精神优势——勤奋务实的创业精神、勇于开拓的开放精神、敢于自我纠正的包容精神、捕捉市场趋势的应变精神、恪守承诺的诚信精神。

浙商是我国经济发展中最大的商人群体，这是不容置疑的，他们甚至有“东方犹太人”之称。

《浙商理财的22条军规》通过分析浙商真实的成功案例，总结出了浙商理财的22条军规，揭示和阐述了浙商的成功秘笈，旨在帮助那些渴望在商场上功成名就的商人找到正确的经商之道。

## &lt;&lt;浙商理财的22条军规&gt;&gt;

## 书籍目录

军规第一条 把握经济，了解时事政局01．对变化保持警觉02．保持敏锐的嗅觉03．利用调研好赚钱04．闻风而动，借风而行05．建立独特的信息网络06．在信息中抓住商机07．了解时局，审时度势扛起企业大旗08．与时俱进，驾驭新潮流

军规第二条 不轻信合约，谨防无孔不入的骗局01．防范一纸空文02．审核工作不可少03．不让变脸有机可乘04．莫让招牌迷人眼05．切忌华而不实的宣传

军规第三条 一诺千金，但对不守信者例外01．巧诈不如拙诚02．信誉是商业生命线03．商人要能守住道德底线04．贾而重诺，做君子型商人05．实在地行动才有丰厚的回报06．诚信危机，企业难以承受之轻07．反击适度，留有余地

军规第四条 谨慎对待孤注一掷，输不起时不“投注”01．商场，一半是海水，一半是火焰02．利益大，风险更大03．先盘算后动手04．量力而行，适时而动05．慎重选择投资项目06．输不起时学会放弃07．稳健求存，稳中取胜

军规第五条 给自己留够底牌，还要懂得运用底牌01．多想几步路更宽02．伸出你的每一根触角03．摸清对方底牌04．握有底牌，也要懂得战略性出牌05．底牌在手，该出手时就出手06．运筹帷幄，高调打出底牌

军规第六条 天下无事不可为，但宁做刺猬不做狐狸01．不被功利心所驱使02．经营走正道，产品要正宗03．留有余地，共赢共生04．富有社会责任感，不与狐狸为伍05．勿因小失大06．险中求稳，勇开新路07．吃亏便是福

军规第七条 慎重选择合作伙伴，不给熟人留机会01．一个好汉三个帮02．同舟共济，互惠互利03．利益面前看友情04．选搭档更要有“心眼”05．谨防鸠占鹊巢06．有几种人不能合作

军规第八条 重视团队协作，但团队中不接受家庭成员01．用人之前先会看人02．有使命感的团队才是好团队03．权责不清，则利益不均04．稀释的公信，乱于机制祸于人05．肃清团队中的家庭成员06．让家族成员另立门户07．建立现代企业制度

军规第九条 拒绝诱惑，不和有利益冲突的异性发生亲密关系01．不以貌取人02．与异性员工不要过分亲密03．脂粉场中最容易栽跟头04．宁交小人，不交女人05．调整对女职员的管理方式

军规第十条 保守商业细节，不讲给任何非商业朋友听01．封闭流通渠道02．防范之心不可无03．多换思维少换人04．亲密并非无间05．事做七分，话说三分

军规第十一条 懂得借助外力，但成功后不过河拆桥01．借助他人的力量02．临时抱佛脚，急时无人帮03．不亏待帮助你过河的人04．贵人困难时雪中送炭05．交新朋友不忘老朋友

军规第十二条 不要偷税漏税，但要学会合理避税01．不求规模，偷税漏税必受其害02．规范税务和会计行为03．积极配合税务检查04．必要时拿出手中的证据05．精打细算，合法避税06．了解税收优惠条款利于避税

军规第十三条 谨慎处理媒体关系，借助舆论成就自己

军规第十四条 不摆大，哪怕你真的是老大

军规第十五条 面对纷争，保持中立并借势成事

军规第十六条 不执着于某一领域，适时势开益得失

军规第十七条 拥有平常心，不要用金钱粉饰自己

军规第十八条 资本决定发言权，到手的钱才是钱

军规第十九条 关注本土案例，学习总结别人的成败得失

军规第二十条 商场非江湖，不要用黑道的做派经商

军规第二十一条 善于管理，学会“偷懒”，不要事必躬亲

军规第二十二条 未雨绸缪，给自己留条后路

## <<浙商理财的22条军规>>

### 章节摘录

#### 0.7. 了解时局。

审时度势扛起企业大旗 浙商从不墨守成规，他们具有远见卓识，能适应时代潮流，不失时机地调整经营策略，其灵活善变的能力让人拍案叫绝。

宁波商人更是其中的典型，他们把握机遇，及时调整经营方针的能力特别强，仿佛这是他们与生俱来的天赋。

这也是浙江商人优秀的品质，单凭这一点，他们在激烈的商战中就可立于不败之地。

作为一位当代浙商，丁磊身上便体现了宁波商人的这一系列性格特征。

有人总结丁磊的经营策略，说他“勤于思考，善于创新，贵在应用，追求特色，扬长避短，合作双赢”。

出生在宁波是丁磊的幸运，家乡的商业传统和人文精神使他的思维方式一开始就涂上了浓厚的商业色彩。

1994年，丁磊借用从中科院高能所一个同学那里要来的一个账号第一次登陆Internet。

接下来，他到创新公司下载了不少多媒体驱动程序。

1995年6月，丁磊成为北京电信前100个用户之一。

1995年5月，丁磊来到广州，加盟广州Sybase，在那里工作了一年之后，自觉没有什么发展，便选择了离开。

他对时局的正确了解，使他远离了碌碌无为的人生。

经过一番审时度势，丁磊决定自立门户。

后来，在一个火热的5月里，他在广州创办了我们今天所熟知的“网易”。

他在了解市场的时候发现，当时网上信息内容奇缺，上网费用奇高，因此正式上网的网民很少。

而丁磊看到了这一点，偏偏打出了免费招牌，这样自然就树立起了网易大旗，声名远播。

## <<浙商理财的22条军规>>

### 编辑推荐

精明、活跃、抱团打拼的温州商人，善变、大气、勇于开拓的宁波商人……低调、草根、立足于本土的浙江商人，在商界屹立不倒，凭借的就是敢为天下先的勇、无为而治的谋、肯吃众苦的狠。

“哪里有市场，哪里就有浙商”是浙商全民性的体现；“白天当老板，晚上睡地板”是浙商草根性的诠释。

在很多地方，这些话已成为商谚，浙商的品质也成为商人学习的典范。

<<浙商理财的22条军规>>

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>