

看看人家

李 洁◎ 编著

温州人

这么会做生意
温州人能不富吗？

哪里市场，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里就会出现温州人。只要有百分之一的可能，温州人就会以百分之百的努力去做——生意控制了他们的全部思想。一种生意换成另一种生意，是他们唯一的休息。即使他们偶尔没有考虑他们的生意，那也是想探听一下别人的生意做得怎么样……
拥有这样的精神，**人富温州人能不富吗？**

京华出版社

看看人家温州人

这么会做生意，温州人能不富吗？！

李 洁 / 编著

京华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

看看人家温州人 / 李洁编著. —北京: 京华出版社,
2006

ISBN7-80600-980-9

I. 看... II. 李... III. 商业经营—经验—温州市
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 095511 号

著 者 李 洁

出版发行 京华出版社

(北京朝阳区安华西里一区 13 楼 2 层 100011)

(010)64258473 64255036 84241642 (发行部)

(010)64259577 (邮购、零售)

(010)64251790 64258472 64255606 (编辑部)

E-mail: jinghuafaxing@sina.com

印 刷 三河国英印务有限公司

开 本 700 × 1000 1/16

字 数 300 千字

印 张 数 19 印张

印 数 0001—15000

版 次 2006 年 9 月第 1 版

印 次 2006 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ISBN7-80600-980-9

定 价 29.80 元

京华版图书, 若有质量问题, 请与本社联系

前言

看看人家温州人

哪里有市场，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里就会出现温州人。只要有百分之一的可能，温州人就会以百分之百的努力去做……

生意控制了温州人的全部思想。一种生意换成另一种生意，是他们唯一的休息。即使他们偶尔没有考虑他们的生意，那也是想探听一下别人的生意做得怎样……

温州人的足迹遍及世界各地，他们一路播下财富的种子。他们有机会就抓住机会，没有机会就创造机会。他们务实苦干，只要有一分钱可赚，就会不遗余力地去干，从不好高骛远，从不好大喜功。温州人赚钱，从零做起，一步一个脚印，踏踏实实，一丝不苟。不像有些地方的人，大钱赚不来，小钱不愿赚，只好两手空空，而又一味怨天尤人……

温州人独特的个性，造就了他们知命而不认命，信命而不受命的特征。他们总能从没有市场处找出市场；从乱花渐欲迷人眼的市场混乱中寻找商机；从鲜为人知的边缘经济的夹缝中杀出一条血路，从而创造出一个个现代版的经商神话……

温州人为什么能赚钱？

温州人为什么会赚钱？

看看温州人这么会做生意，他们能不富吗？！

目 录

001 第一章 创世纪神话

早期的温州家家办厂，户户开店，如果把温州经济比作一辆大车的话，家庭作坊则是这辆大车的一个轮子。正是靠着这种不显山露水、由小积大的创业，数不清的温州人完成了自己的资本积累。

002 扔掉“铁饭碗”

006 抢抓先机

009 从“小”处入手

014 小生意与大市场

019 第二章 天生生意人

只要拥有拼搏精神，踏踏实实地苦干，可以创造一切奇迹。在日出日落没有尽头的日子里，温州商人不停地奔波劳碌，就像一台永不停息的机器，为了自己的梦想或利益而不停地奔跑……

020 人人都想当老板

024 天生的致富欲望

027 快干少研究

030 敢为天下先

033 甘于吃苦耐劳

036 面对失败的最佳心态

040 不甘于命运的摆布

043 为人处事要宽容忍让

046 勤奋与自立

050 善待金钱



055 第三章 温州式创业模式

对任何事都不可掉以轻心，没有理由不认真地对待每一件事，无论它表面上看起来多么重大还是多么微小，对你未来的影响都可能非常巨大。因此，在生活中，要有愿意把小事做细的精神，不要犯因小失大的错误。

- 056 从最小的投入开始
- 058 大钱小钱都要赚
- 062 “厚”脸皮的推销术
- 064 八面埋伏，四面出击
- 067 独特的融资渠道
- 070 认准了的事情永不放弃
- 075 精于借“势”
- 081 寻求合作路路畅通
- 084 敏锐的市场意识
- 088 合作是企业腾飞的起点

093 第四章 温州式生意经

在机遇与风险的挑战面前，有准备的头脑从不放弃搏击的机会。机遇是挑战，在商场上，机遇更是一种决定成败的关键因素。善于抓住商机的人才能不断走向新的征途。

- 094 善于挖掘赚钱契机
- 098 要赚钱靠眼光
- 102 市场如情场
- 105 贴牌与品牌
- 109 全力塑造强势品牌
- 113 品牌意识让他们走向成功
- 118 适应环境求发展
- 121 精于算计

123 第五章 温州式经营方略

温州人不仅具有一双善于发现商机的慧眼，能够捕捉流行与时尚；同时还有一双巧手，能够迅速解析流行商品中存在的脉络流向和应当关注的重点，并能在短时间内对有潜力、有代表性的商品加以“克隆”或“拷贝”。

- 124 超凡的模仿能力
- 127 温州的“蜂群现象”
- 130 神奇的拼抢速度
- 133 在竞争中实现双赢
- 136 虚拟经营
- 139 审时度势 敢于撤退
- 143 志向远大 目光长远

147 第六章 温州式成功法则

温州人务实苦干，从零做起，一步一个脚印，踏踏实实，一丝不苟。他们只要有一分钱赚，都会不遗余力地去干，从不好高骛远，也不好大喜功。温州人走的是小商品、大市场的路子，不怕赚钱少，就怕不去赚。

- 148 做“小事”的能力
- 151 难得的“务实”精神
- 155 诚信自有厚报
- 160 以诚为本
- 163 灵活多变才会有市场
- 168 适时变化 敢于撤退
- 172 充分重视人际关系

177 第七章 独特的生意“抢摊”术

温州人以天下为市场，哪里有生意就往哪里去，集中强大“兵力”攻

下一座“城堡”。其经商地点也绝不拘于一域，而是闻风而动，借风而行，机动灵活。

- 178 有人的地方就有生意
- 182 精湛的攻伐谋略
- 186 炒商铺“武功秘笈”
- 191 亲友团合力打拼

197 第八章 走进温州城

温州人对市场的需求和变化有着敏锐的判断力。在穿着方面向来注重形象，追逐时尚。这得益于遍布海外的温州华侨，因为正是他们带来了最新的服装款式和流行观念。

- 198 中国鞋都的特色
- 202 穿在服装城
- 205 从“奥良”到“红蜻蜓”
- 210 从“正泰”到“德力西”
- 216 “报喜鸟”三部曲

219 第九章 创业大江南北

温州人是天生不安分的一群，常常四海为家。只要有利益，温州人就敢去其他地方人不敢去的地方，敢做其他地方人不敢做的事情。他们有着聪慧的眼光，再加上一股吃苦耐劳的精神，无论在哪里都能创业，都能很快在当地扎根、发芽直至开花、结果。

- 220 温州服装城遍地开花
- 222 温州人在北京
- 228 淘金上海滩

- 233 东北创业的温州人
- 237 走进中国西部
- 240 商会，温州人的情感纽带

245 第十章 海外生意经

温州人“好动”，他们从来就不“安分”。走出去，请进来，但他们很有自知之明，他们知道，目前国内产品市场的强大支撑是他们在国外“霸气”的真正原因。

- 246 巴黎的“温州现象”
- 249 洛杉矶的亚洲新贵
- 252 纽约“炒”楼的温州人
- 254 瞄准中东战后商机
- 256 靠科技创业的温州人

261 第十一章 温州人的经商实战

温州商人继承了义利相结合的历史文化传统，不仅在当代市场经济中取得了世所瞩目的成就，而且体现出鲜明独特的创业经营个性。他们与时俱进，在一次又一次的创业浪潮中始终保持着与国内外先进文化的接轨和融合。

- 262 购买国外大森林的温州商人
- 266 用2000元开创事业的温州商人
- 269 从“中国鞋王”到“点子大王”
- 274 插上资本翅膀的温州商人
- 277 章光“101”的故事
- 282 闻风而动的温州商人
- 286 热情好客是最有效的商谋

看 看 人 家 温 州 人

第 1 章

创 世 纪 神 话

早期的温州家家办厂，户户开店，如果把温州经济比作一辆大车的话，家庭作坊则是这辆大车的一个轮子。正是靠着这种不显山露水、由小积大的创业，数不清的温州人完成了自己的资本积累。

扔掉“铁饭碗”

温州经济的快速发展，原因很多，举其要者，首推“观念创新，敢字当头”八个字。敢什么？敢于赤条条下“海”，解放自己，发展自己。他们不恋官、不恋位、不恋权，敢于破釜沉舟，自断后路——扔掉“铁饭碗”，自信依靠自己的能力和智慧，能干出一点名堂。

当其他地方的人为争得一个“铁饭碗”而挤得头破血流的时候，温州人已经开始了放弃比较显眼的公职身份而去打工或者自己创业。早在1990年，时任温州市检察官的薛林华毅然辞去公职，“下海”经商。

“扔掉铁饭碗”的确有些可惜，但勤劳、开放的温州人却不这么认为。1980年底，服完4年兵役的薛林华回到温州老家。两年后，薛林华进了市检察院，成为检察官。这一干就是8年。薛林华在此期间，心底里想的却是“闯荡江湖”，体现自己的另番价值。薛林华下海的第一站是深圳。他找到一家广告公司做广告业务员。可是，当过“官”的薛林华放不下自己的“官架子”，再加上虚荣心一直在作怪，两个月下来，没有做成一笔广告业务。

放不下“官架子”，薛林华离开广告公司后，花了5万元钱以承包一家贸易公司一个部门的形式“买”了个经理做。刚上任不久，也没有类似经验，他在做第一笔生意就被骗了30万元。薛林华承担不起损失，还是由贸易公司支付，直到几年后，薛林华才补缴上这笔昂贵的“学费”。贸易公司干了一年也没能继续下去。

离开贸易公司后，薛林华还在音像公司任过职，做过制片人，拍过电视剧，但还是没有继续下去。薛林华又去了一家房产公司，继续打工，做办事员。这期间，他学了大量的知识，与客户洽谈、起草协议、协调各方关系等等，也接触到很多海外投资商。这些为薛林华以后做房产投资打下

了牢固的基础。工作虽然充实，但月薪很低，几乎难以维持生计。每个月还要依赖远在温州的母亲给他寄钱。他又辞职了。

尽管是两手空空，薛林华渴望有所作为的想法没有停止过，对未来的思考也一刻都没有停止过。他不甘心30多岁的人，每个月自己都养活不了自己，还得依靠母亲的汇款过日子。公务员的生涯使薛林华养成了关注国家大事的习惯，而且有相当敏锐的“政治嗅觉”。在房产公司打工时，小平同志“南巡”之前，他已经深刻地意识到深圳这片投资发展的热土所具有的潜力。

1992年6月，薛林华收购了粤海集团下属太阳能开发公司80%的股份，成为该公司第一大股东，注册资本也从原始的100万元追加至1000万元。公司继续以太阳能开发为主营业务，薛林华接管后做了医院、仓储等太阳能取暖的几个大项目。

1994年，薛林华又回到深圳，开始“炒”起了楼盘。但这个生意投资大，风险也大，有赔有赚。做了几年后，已相当有经验的他成立了一个投资咨询公司。

面对今天的成功，薛林华很平静，也没有太多的感叹，仅仅觉得自己把握住了该把握住的机会。他说得最多一句话就是，“每个人两手空空来到这个世界，机会都是一样的，就看你怎么把握”。

曾有这样一个笑话：一群天南海北的中国人聚在一起聊天，谈到月球，大家感兴趣的是月球上有什么好玩的，可一个温州人突然提问，月球上有什么生意可做，大家听了哄堂大笑。笑话从荒诞的角度，表现了温州人的脑子里时刻想着做生意。

人们的行为总是受到思想的引导，温州人敢于扔掉铁饭碗去创业且创业成功，正是来自于他们的创业精神。他们创业的目的其实很现实：就是赚钱！佳泰实业公司董事长李品华面对“你创业成功的动力是什么？”问

题时，他的回答是：就是为了赚钱，过上好日子。

李品华原是温州市邮电局的职工，前些年，邮电是一个令人羡慕的职业。然而，当时刚刚20出头，他就下海了，不辞千里，跑到云南与缅甸的交界处推销纺织品，掘到了“第一桶金”。有了原始基础，他随后就想自己办一个纺织厂，把事业做大。听说九江盛产棉花，他就只身来到九江，办了个有几十名员工的网布厂。这个网布厂就像一个雪球越滚越大，创造了“小狼吃斑马”的奇迹，先后租赁和收购了鼎鼎有名的瑞昌麻纺厂和九江福利棉织厂，还在武汉办了一家纺织厂。现在他已成为拥有3家实体、1000多员工的佳泰实业公司董事长。

季中良的创业经历也相当具有代表性，在温州本土，他的名气并不算大，可是在大西北，他却是响当当的服装大王。其麾下有中美合资的兰州中良西服有限公司，年产西服20多万套，销售额达几个亿，作为当地的社会名流，他还有一个甘肃省工商联执行委员的头衔。

十多年前的季中良原是一名温州国营企业端“铁饭碗”的正式职工。那时不少温州人已经当个体户发了家，一些他所熟悉的同乡也开始走上了小康，而他却是捉襟见肘，日子过得抬不起头。下岗回家他最怕碰到熟人，怕有人看到自己一身的寒酸样。他是自动要求下岗，也即是自动辞职的。温州市运输公司当时效益不好，职工收入很低。季中良妻子偏偏总是多病，孩子又小，拖家带口的，负担很重，生活自然很不容易。作为一个有远见的中年汉子，季中良看看公司效益一时半会儿也好不了，就算效益上去了，个人的收入也不足以解决自己的家庭困难，靠工资养活妻儿，这辈子恐怕终久是翻不了身的。结果他就自动走了人，成了中国最早的“下岗职工”。

此后的季中良开始了一段艰辛的创业历程：一开始他走街串巷地收啤酒瓶子，接着又在公园门口卖水仙花。1986年，他借了700块钱，跑到小商品市场摆摊子。这以后，他又东奔西走做起了服装购销。再以后，他办

起了自己的纺织品公司。1992年，他承包经营与自己有几年业务往来的亏损企业——兰州国营三毛服装分厂，一年扭亏为盈。1993年，季中良在大西北站稳了脚跟，出资1000万元，与美国田仁股份投资公司共同创办了西北最大的西服企业——中良西服有限公司。

季中良所走的每一步，都是自强自立、含泪发愤的脱贫路、致富路。如果没有自强自立的勇气，也就没有扔掉铁饭碗，辞职下海这辉煌的、关键性的一跃，也就没有走出困境终成大业的今天。

温州经济是温州人的经济。温州经济中最本质的东西就是温州人头脑中从来没有一成不变的东西，即便被绝大多数人视作生命支柱的“铁饭碗”，在他们看来也不过普通的饭碗而已，正是基于这种可贵的独立自主意识和强烈的创业欲望，他们取得了事业的成功，也完成了人生质的飞跃。



温州人的生竟经



温州人不恋官、不恋位、不恋权，敢于破釜沉舟，扔掉“铁饭碗”，的确需要巨大的勇气。

抢抓先机

在现代商业活动中，掌握商机就等于在把握市场主动权方面胜出了一招。商机的内涵在很大程度上即是占先，也即想人之未想、做人之未做。那么问题在于商业活动中的先机是什么呢？从某种意义上说，于不明朗的事物中发现它的方向，从陈旧的事物中拓展出新意，在别人未至的领域踏进第一只脚，这即是先机的大致要点。

现代社会是一个充满变数并且竞争非常激烈的世界，跑得快不快，是决定成功与失败的关键。在全球进入信息时代的时期，市场反应速度决定着企业的命运，只有能够迅速应对市场者，才能成为市场逐鹿的佼佼者。

国外一家战略规划研究所通过调查所得出的统计数据是，在500个成熟的行业中，第一个进入市场的企业的平均市场占有率是29%，早期跟进的企业的平均市场占有率是21%，而其余平均占有率是15%。天下万物，道理一致，这数据也证实了中国的一句话：第一个是天才，第二个是人才，第三个是庸才，第四个是蠢材。

20世纪90年代初，台湾地区饮食业商人纷纷涉足祖国大陆，京津两地是他们抢占的首要制高点。当时，大陆的快餐面业处于一种诸侯割据、群龙无首的局面，产品质次、品低，缺少一种可以一呼百应的品牌。正当不少台商、港商跃跃欲试之时，台湾顶新集团一马当先，横冲直撞，先声夺人推出了康师傅快餐面，结果抢占了许多市场，其他欲涉足的商人只能摇头退去。而台湾地区饮食业的龙头老大不甘被抛于马后，想奋起直追，与康师傅平分天下。然而最终因后人一步，始终处于劣势。

无数的事实表明：从生产到将产品送到消费者手中，有效过程用去的时间不到实际花费时间的百分之五，其余绝大部分的时间都没有增值，这些无效时间正好为时间战略提供了挖潜的广阔空间。成功地抢先占领市场

对于竞争对手来说具有不可模仿性和不可抗拒性，自然就能赚钱，这就是赚钱要抢先的理论基础。

要实施抢先战略，贵在“抢”字当头。因为“商机”是转瞬即逝的，不付诸行动地去抢，要么消失了，要么被别人抢走了，正所谓“机不可失，时不再来”。

当然，谁都知道“抢先战略”势在必行，但一定要在“抢”字上下功夫，才能将商机变为财富。许多顾客到一家广州商店打听一种畅销商品，一位温州老板便亲自到北京进货，可到北京发现已有多家广州商店的老板也在进该畅销商品。老板于是当机立断，进一大批货并空运回广州。回家后，商品供不应求，一抢而空。其他商家姗姗来迟地销售时，发现商品居然卖不动了。

敢“抢”善“抢”是温州人做生意的一大风格。温州人抢占市场的速度实在令人叫绝，往往是头一天打听到某个商机，第二天就能生产出产品，第三天就能收到订单赚钱。

每一个商务时代，都会锻造一大批富翁，他们都是在别人不明白的新事物中发现了机会，在别人不理解的最新经济发展的朦胧期中抢占了先机，在新旧事物的交替过程中壮大了自己。

抢先一步，领先一路。说者容易做者难，抢先的道理大家都明白，但真正行动起来就需要勇气了。

20世纪80年代初，摆个地摊就能发财，可很多人不敢。90年代初，买支股票就能挣钱，可很多人不信。机会就这样错过了。

商机对于所有的人说都是均等的，而且商机又具有很强的时效性。但当机遇临门之时，是否能抓住，关键就取决于勇气了。“小荷才露尖尖角，早有蜻蜓立上头”。商人就是要有蜻蜓这种敢为人先的勇气。

如今市场竞争异常激烈，市场风云瞬息万变，市场信息流的传播速度大

大加快。谁能抢先一步获得信息，抢先一步作出应对，谁就能捷足先登，独占商机。因此，在这“快者为王”的时代，速度已成为企业的基本生存法则。企业必须突出一个快字，努力迅速应对市场变化，这样才能立于不败之地。

1985年，郑秀康上午知道了国家允许个体户办厂的文件，下午他就去注册了鸿盛皮鞋厂，并注册了鸿盛商标，鸿盛皮鞋很快进入了杭州、上海等大城市。

我们面对的世界，是一个充满变数并且竞争非常激烈的世界，跑得快不快，很可能成为决定成功与失败的关键。

众所周知，作为市场战略，时间对于资金、生产效率、产品质量、创新观念等，更具有紧迫性和实效性。实践早已证明，在其他因素相同或基本相同的情况下，谁先抢占商机，谁就会取得最后的胜利，抢先的速度已成为竞争取胜的关键。闪电般的行动必然会战胜动作迟缓的对手，使“慢鱼”在没有硝烟的战场上败下阵来。

拿破仑有一句名言：我之所以打胜仗，就是因为比敌人早到五分钟。打仗是这样，早到五分钟会抢占有利地形，从而获取全胜。商场如战场，经商中比别人早几天抓住商机，同样会成为赚钱的胜利者。步别人的后尘很难挣到大钱。想多赚少赔，就要提高赚钱的嗅觉，利用种种方法比别人早一点抓住商机，才会在激烈的商战中稳操胜券。



温州人的生意经

市场风云瞬息万变，谁能抢先一步获得信息，抢先一步作出应对，谁就能捷足先登，独占商机。