

走向老板 ■ 赢得财富

《温州商规》
实战宝典

学精明：温州人有胆有识有思路，这是精明。学行动：温州人敢干肯干玩命干，这是行动。学厚道：温州人重誉守信能忍耐，这是厚道。学套路：温州人抱团赚钱走捷径，这是套路。学经验：向最成功的创业者学习最有价值的实战经验。 何君 编著

温州人
赚钱要学

地震出版社

温州人 赚钱要学

《温州商规》实战宝典

何君 编著



地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赚钱要学温州人/何君著. —北京:地震出版社, 2006.5

ISBN 7-5028-2875-3

I. 赚… II. 何… 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 033587 号

地震版 XT200600057

赚钱要学温州人

何 君 著

责任编辑: 薛广盈

责任校对: 宋 玉

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版 (印) 次: 2006 年 5 月第一版 2006 年 5 月第一次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 270 千字

印张: 17

印数: 00001 ~ 15000

书号: ISBN 7-5028-2875-3/F·308 (3500)

定价: 34.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



前言

赚钱要学温州人

温州人被称为东方的犹太人。犹太人流浪世界各地，是因为没有家园才被迫流浪，他们在世界各地都没有可耕种的土地，只能以经商为生。而温州人则不同，改革开放前，温州落后，但是有地可种，虽然贫穷，但能解决温饱。温州人主动经商，他们不怕辛苦，经商的足迹遍及世界的每个角落。

温州人在服装、家具、眼镜、打火机、剃须刀、低压电器、阀门、皮革、不锈钢管等领域，无不以高质量低价格闻名于国内外。眼镜的国内市场占有率为 90%，国际市场占有率 70%；打火机的国内市场占有率为 90%，国际市场占有率为 80%；人造革的国内市场占有率为 80%，国际市场占有率为 60%；不锈钢管的国内市场占有率为 90%，国际市场占有率为 40%……不仅如此，温州人拥有中国驰名商标 7 个，省著名商标 88 个，中国名牌产品 15 个，浙江名牌产品 87 个，全国免检产品 42 个。从 2001 年“中国鞋都”落户温州起，温州已经拥有多达 28 个国字号的“城”、“都”、“乡”与“基地”。

面对温州人，世界各地的商人都要惧怕三分，号称世界第一的犹太商人也不禁惊呼：居然还有比我们更会做生意的人！

现如今，在中国，温州人已经成为了财富的代名词。雄鸡报晓的中国版图上，温州人是一群最能赚钱、最会赚钱的商人群体。成功的经验总是值得学习和借鉴的，赚钱就应该向温州人学习。

学精明：俗话说，装钱的是口袋，赚钱的是脑袋，经商赚钱从来都是聪明人干的事儿。赚钱要学温州人，首先学他们的精明，因为他们的精明是全国人民公认的。温州人创业的时候，没有背景、没有资金、没有技术、没有人才，但他们拥有聪明的智慧、精明的头脑，这就足够了。因为精明，他们

赚钱



赚钱要学温州人

敢率先经商；因为精明，他们知道如何经商。

学行动：要赚钱，光有智慧不行，还要大胆去实践，否则再好的创意也只是纸上谈兵。温州人的行动观，首先是“肯干”，只要能赚钱，温州人什么事都肯干，不怕吃苦，不怕利润小；其次是“敢干”，想到了就做，看准了就干，先干了再说，不像其他人那样先考虑失败的后果；第三是“快干”，温州人赚钱的速度惊人，他们干活的速度同样惊人，商机不等人，谁先抢到就是谁的。

学厚道：商场上有句话叫“做生意就是做人”，做人做成什么样，做生意就会做成什么样。“信誉”是商业运行的最基本原则，人格高尚、操守优秀，是商人经商赚钱的最大资本。“温州货”曾经是假货的代名词，这让温州人损失惨重，总结教训之后，温州人知道了诚信经营的重要。到如今，“信誉至上、诚信第一”已经成为了温州商人的立业之本。

学套路：为什么赚钱要学温州人？因为他们的创富故事，大多以小本钱起家，靠自己的勤奋赢得尊重，靠自己的精明发现商机，靠自己的厚道建立起信誉，靠自己的行动把握命运，这些都是有规律可循、有方法可学的。每个想赚钱的人都可以学，而且只要去学就能学会。

学经验：学习是进步的阶梯，经验的学习是最有价值的收获和财富。本书特别为读者朋友增设了附录部分，将成功创业者的宝贵经验详细地罗列出来，使读者从温州人赚钱的实例体验中，又进一步上升到理论的层面高度。

中国的经济正在腾飞，中国正在逐渐成为全球产品的加工厂，如此难得的机遇必然会有无限的商机。在这些机遇面前，以温州人的赚钱精神去开拓事业，以温州人的赚钱方法去创造财富。本书愿为你蒸蒸日上的生活再加一把火。

赚钱



目 录

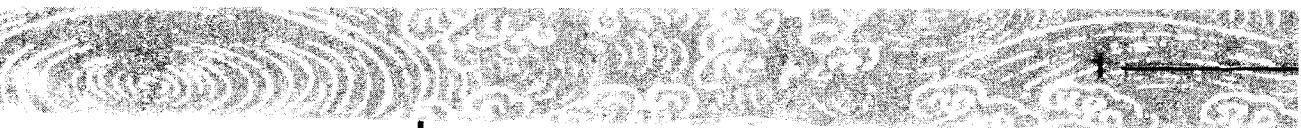
第一篇 学精明

脑袋决定钱袋

要赚钱就得有别具一格的想法、与众不同的思路、出人意料的策略，这样才容易将钱赚到自己的口袋中来。

- (一) 温州人经商最精明 3
- (二) 赚钱有赚钱的智慧 8
- (三) 思路带来财富 13
- (四) 什么赚钱干什么 19
- (五) 钱赚得再多也嫌少 24
- (六) 生意人要会见风使舵 29
- (七) 有危机感是好事 34
- (八) 做生意量力而行 39
- (九) 赔钱买卖早撒手 44
- (十) 在信息中寻找财源 49

赚钱





赚钱要学温州人



「温州商规」实战宝典

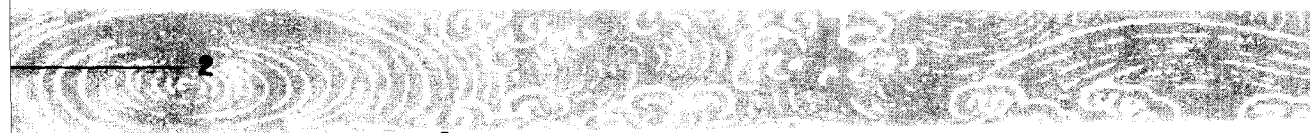
第二篇 学行动

生意是做出来的

温州人之所以能赚钱、会赚钱，关键的一条是“想到了就做，看准了就干”。

- (一) 想赚钱才能赚到钱 57
- (二) 胆大才敢做生意 62
- (三) 有胆还得有识 67
- (四) 温州人最能吃苦 72
- (五) 起落跌宕铸就英雄 77
- (六) 捷足才能先登 83
- (七) 关键时刻果断出手 88
- (八) 做生意要抢在最前面 93
- (九) 小商贩迅速变成大老板 99
- (十) 从失败走向胜利 105

赚钱





目 录

第三篇 学厚道

人品是商人最大的资本

“人会做人，凡事可为”，做生意也就是做人，人格高尚、操守优秀，是一个商人经商赚钱的最大资本。

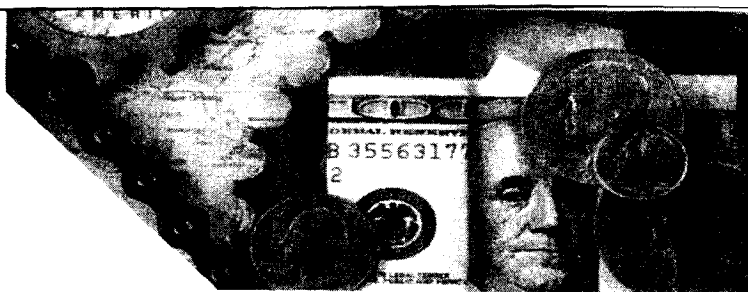
- (一) 做生意离不开勤劳 113
- (二) 发财先要人缘好 118
- (三) 商人就得放下面子 124
- (四) 吃点儿小亏心甘情愿 128
- (五) 做人做事都很低调 133
- (六) 赚钱也要持之以恒 138
- (七) 忍耐是商人的基本功 143
- (八) 信誉比生命还重要 148
- (九) 诚信经商终会有好报 153
- (十) 缺什么也不能“缺德” 159

赚钱





赚钱要学温州人



「温州商规」实战宝典

第四篇 学套路

拿来就用的赚钱秘诀

为什么赚钱要学温州人？因为他们的创富故事，不是遥不可及、高不可攀的，而是发生在身边实实在在的
故事，是值得所有人学习的，也是所有人能够学得会的。

- (一) 人人都想当老板 167
- (二) 生意合伙做，有钱大家赚 172
- (三) “温州军团”抱团打天下 177
- (四) 大钱也赚，小钱也赚 183
- (五) 一锤子的买卖做不得 188
- (六) 不炒股票炒房产 194
- (七) 模仿是致富的捷径 200
- (八) 家族企业很有优势 205
- (九) 草根英雄最光荣 210
- (十) 走适合自己发展的道路 215

赚钱



目 录

附录 学经验

杰出创业者的成功经验

实务中，经验往往是最重要的因素和最有价值的财富，创业过程中，有很多事情必须依靠经验解决。这里，我们将很多创业者花费巨大代价获得的宝贵经验奉献给你。

(一) 学会用老板的眼光看问题	222
(二) 老板的个人魅力是重要资产	227
(三) 单枪匹马还是合伙经营	230
(四) 合伙生意如何做	234
(五) 家族企业是最好的创业模式	237
(六) 创建事业的时机	240
(七) 创业要付出的代价	242
(八) 创业者的生意经	245
(九) 慎重对待商业信用	248
(十) 缺少专业知识怎么办	250
(十一) 模仿是适应市场的重要方式	253
(十二) 借鸡下蛋	257
(十三) 与原来的老板保持良好的关系	259

赚钱

赚钱要学温州人

第一篇 学精明

脑袋决定钱袋

要赚钱就得有别具一格的想法、与众不同的思路、出人意料的策略，这样才能将钱赚到自己的口袋中来。



不是所有人都可以从事“商人”这个行业的，因为经商需要精明过人的头脑。如果没有聪明的大脑，经商不但赚不到钱，还可能血本无归。

一个商人如果想让自己获得更大的利益，使自己的生意越做越大，就应当意识到，在日益激烈的竞争中，精明的头脑是越来越重要了。丰富的知识、灵活的思维、精确的算计、敏锐的直觉……这些都是经商赚钱不可或缺的品质。

温州人当年创业的时候，没有背景、没有资金、没有技术、没有人才，但他们拥有超人的智慧、精明的头脑。因为精明，他们敢率先经商；因为精明，他们知道如何经商。加上他们能吃苦、敢冒险、会处世，因此很快就能成功创业。

赚钱要学温州人，就得学他们的精明，因为他们的精明是大家公认的。

有这样一则比喻刻画温州人：他们往大街上一站，用鼻子左闻闻、右嗅嗅，就能找到哪儿有赚钱的机会……

也有这样一些人评价温州人：“天生的赚钱机器”、“头发都是空心的”、“天然的市场跳蚤”……

笑话归笑话，温州人的精明是表现在他们很多与众不同的地方，比如靠模仿起家、家族创业、选择最适合自己的经营模式以及无数个经典的商业案例之中。不然，温州人怎么会得到“东方的犹太人”这样的赞誉呢！

商人做生意就应该这样：头脑灵活、思维敏捷、反应特别快。别人得慢慢想的事情自己能很快看出真相，别人感觉很麻烦的事情自己能一下子理顺得井井有条，别人想不到的事情自己能考虑得滴水不漏。



(一) 温州人经商最精明

成事在谋、谋事在人，温州人能够在商业战场上所向无敌、高歌猛进，就是因为他们有着精明的头脑。

温州人是最精明的中国人

商场就是战场，竞争就是战争。上兵伐谋、先谋后战，是生意人之高招。司马迁早在《史记·货殖列传》中就指出：“治生之正道也，而富者必用奇胜。”在复杂变化的市场中，只有精明过人的商业头脑，才能看到商机，取得成功。

金利来领带的创始人曾宪梓在一次电视专访中曾经说过一句话：“做生意是要靠人的创意而不是靠本钱！”他说自己开始创业时开了一家裁缝店，只有三台破旧的衣车，专为当地人量体裁衣。当时这种裁缝店在香港多如牛毛，竞争激烈，惨淡经营。后来他想出了将做时装改为做领带，才走出困境成就了今天的事业。

有这么一个说法：“假设某人口袋里只有人民币 100 元，他对外人称作 200 元，他肯定是北方人；说成 50 元，非上海人莫属。说 100 元，如此实对实，应该是西北人；顾左右而言其他者，非温州人莫属。因为，没有人能套出他口袋里到底装着多少钱。”

这一调侃的说法表达的都是一个意思：精明的温州人！

过去，人们总以为“精明”这个词应该属于上海人，在“精明”与“上海人”中间几乎就能划上等号。上海人常常被人称为“门槛精”。

上海人的精明在全国是出了名的，遇事总是有心计、会盘算、不吃亏。但是，温州人却能利用上海人的精明来赚上海人的钱。你说，到底谁最精明？

学精明



赚钱要学温州人

「温州商规」
实战宝典

有位温州的老板，在上海普陀区开了一间颇具规模的五金店。他常谈起他的生意经，他说：“上海人第一次购买东西，都要先跑数家商店，用小本记好每家商店同类产品的最低价格，比较后再购买东西。所以我见到上海人第一次来店购物时，总是把价格报得低低的。如此，以后的生意就会主动找上门。与此同时，你不妨把其他商品的价格稍微提高一些。

温州人的确是另类于大多数中国人的“异类”，因为他们精明，能发现别人看不见的机会，能战胜一切对手。只要是做生意的商人，尤其是轻工产品的生意，通常只有两个选择：要么被温州人打败，要么与温州人合作。

精明是创业的最大资本

温州人创业的成功，不是靠政策，不是靠技术，更不是靠资金，为什么能够迅速成功呢？靠的就是精明这个最大的资本，也就是曾宪梓先生所说的“创意”二字。

下面看看几个温州人的故事，就知道温州人有多精明了。

温州美思春制衣公司有一位漂亮的女老板，名叫唐思思，她的创业之路很特别，因为她是在月子里开始经商的。1988年，初为人母的唐思思在温州府前街买下一个价值200元的“宝宝袋”。这“宝宝袋”既美观又实用，唐思思越发喜爱，居然在月子里做起了“宝宝袋”生意，一年下来净赚了3.8万元。如今唐思思旗下的美思春制衣公司生产的“风物”牌女式休闲内衣已远销欧美、东南亚等20多个国家和地区，引来老外一片赞美之声。

王麟权的创业史更让我们感叹温州人的精明了。几年前的一天，王麟权家里的卫生坐便器堵了，排泄物下不去，惹得他心烦。可就是这一“堵”，“堵”开了王麟权的茅塞。他一头扎进自己的小屋，经过无数个日日夜夜后，只有初中文化的王麟权竟然研制成功了专门用于厕所除垢、下水道疏通的化学制剂“洁厕精”和“塞通”。这项发明属国内首创，并获得了技术专利。于是，王麟权向妻子借来几万元私房钱，招了6名雇工，一家像模像样的生产“洁厕精”和“塞通”的公司就算开张了。这些产品虽然少有厂家关注，但各家各户都离不开了，销路自然也就不成问题，产品常常供不应求。王麟权得意地笑称自己是“厕所里淘黄金的人”。

赚钱



温州人李刚初来深圳时，原本打算与朋友一起合伙投资搞房地产生意，但后来却改变了主意，独资在深南中路开了一家具有相当规模的书店，里边林林总总全是世界名著、传记文学、艺术欣赏之类格调高雅的图书，全无一本出没于小书摊的货色。有不少人戏称深圳人只知赚钱，无暇读书。李刚却自有他的选择：首先投资书店资金远远小于房地产；其次偌大的深圳市缺少一间相应规模、相应格调的书店；再次深圳云集了来自全国各地的知识界精英，这一批人对图书的品味不低；最后自己曾在书店工作过，有过十几年的图书工作经验。在他的精心经营下，书店生意红红火火。

有一个经营服装的温州人，某一天突发奇想，将摊位上放得井井有条的衣衫裤故意乱堆放，同时高喊贱卖！便宜货！因此，不少家庭主妇被吸引过来，围成一圈，争先恐后地抢购。实际上，这些衣衫裤的价格和过去一样，一点儿没有降价，一眨眼功夫却全都卖完了。为什么呢？一般家庭主妇都喜欢贪小便宜。该温州人正是抓住了她们的这种心理，使她们觉得乱堆乱放的一定是便宜货，从而达到了自己的销售目的。

温州可利用的资源非常少，但温州人敢于创业凭的就是智慧以及创造精神，因此能够“无中生有”。比如温州的水头镇、郭溪镇，没有什么畜牧业，却成为全国最大的皮革生产基地；龙港镇、宜山镇不产棉花，纺织企业也没有，却成为再生布的生产基地；温州没有汽车生产企业，过去也没有摩托车生产企业，塘下镇却成为全国四大汽摩配生产和销售基地。精明的头脑使得温州人犹如一块金子，放在哪儿都发光。

温州人的炒房经

让很多城市的市民又恨又怕的温州炒房人，为何能够一次次得手？看看下面四个温州人的炒房经历就知道温州人精明的商业眼光了。

叶女士：买房要买贵的。叶女士在上海已经买下了5套房子，总共花了480万元。她认为，中国的经济在高速发展中，现在更有全国经济看上海之说。众多的外地人、外国人会涌到上海，对住房的需求将会越来越大，上海的房地产肯定还要上涨。



赚钱要学温州人

「温州商规」实战宝典

2002年5月，叶女士第一次参加购房团，以每平方米5450元的价格买进联洋社区的一套154平方米的住宅，总价近85万元。2005年7月，价格涨到了每平方米7500元，叶女士就把这套房子卖了，净赚20万元。

叶女士在上海购房投资的思路很清晰：买房是为了以后能够转手，房价涨个十几万元对工薪阶层有影响，而对有钱人就不算什么，所以买房还是要买贵的，专门买那种针对富人居住的房产。

张先生：挑楼要挑顶层。在传统的购房观念里，顶层和一楼往往是鸡肋，而张先生却专挑顶层。张先生说，地段好的高层住宅一般非常注意自己的外形设计，在设计过程中，顶层就会多出很多空间，这些不需要你花一分钱的设计可以让你的房子别具一格。还有一些多层的房子，开发商向顶层的用户开出送空中花园的优惠条件，或者即便不是平顶的，顶层阁楼的空间也能让你大大地赚上一笔。

在一次北京的房产团购中，每个楼盘都是20多层的高楼，别人纷纷选了中间偏上的楼层，只有张先生选了3套顶楼。2005年10月交房后，只见大楼尖顶高耸，全玻璃外墙，顶层客厅的顶高有一部分是6米的开阔空间。他当初买时每平方米的价格比楼下的还要低200元，现在却多赚了这么多空间。张先生说这样的结构风格，讲究情调的外国人是最喜欢租住了，结果他的出租价格果然比下面的楼层高出了2000多元。

吴先生：买房不如买商铺。吴先生以投资商铺为主，他认为市场旁边的商铺比较有投资价值。他说经济相对落后的地方，居民对住宅的需求心态是：等一等，凑足了钱再买。他们不大能接受按揭等方式，这就是市场观念差异。但商铺就不一样，一则商铺有市场需求，二则商铺出租可以赚钱。所以在成熟市场的旁边，面积在40~100平方米左右的商铺，既容易出租，也便于脱手。

林阿信：收购烂尾楼。2004年5月，一位曾经号称温州炒楼专家的企业家林阿信以高达5个亿的资金接手了天津最大的烂尾楼项目“中山商厦”，让各界人士刮目相看。林阿信何许人也？他是怎样从一个炒楼专家变身为一个敢接上亿资产的烂尾楼专家的呢？

前几年由于种种原因，不少城市有许多烂尾楼项目，这些项目通常均是地理位置佳、建筑工程优的项目，但因资金不足成了烂尾楼，各地城市对此也深感头痛。

赚钱



林阿信的精明就在于，他认为收购这些烂尾楼进行开发，不仅工期短，投入资金少，而且地理位置佳，政府重视，应是最好的开发项目。一个正常楼盘从开发到上市起码要二三年，长的甚至要四五年，而盘活烂尾楼通常只要一年左右，大大提高了资金利用率。就像股市中的企业重组，新股东接手后重新打造、包装，不仅可以咸鱼翻身，还可以令“股价”成倍上涨。如此巨大的商机，温州人林阿信当然不会错过。

天津中山商厦项目就是这样一个项目，该项目地处天津百年老街中山路与律纬路交叉口，是天津河北区繁华的商业中心。林阿信接手后，将该项目更名为中山国际广场，并一分为三地组成国际大酒店、国际购物中心和高级公寓。改造后的烂尾楼刚上市就成为了许多投资者追捧的对象。

成功的收购使得林阿信越发坚定了自己的看法。他说，房地产开发如同种地，一年四季不能少，但承包烂尾楼却可以一年的每季都是秋天，可以很快的有收成，而且又能有效地解决不良资产，促进各地城市建设和发展。为此，他甚至准备将温州的游资有效地整合，组成温州烂尾楼投资收购公司，做一个中国的“盘活烂尾楼大王”。

成事在谋、谋事在人。温州人能够在商业战场上所向无敌、高歌猛进，就是因为他们头脑精明，能够透过困难和阻力看到成功的机会，并因地制宜、因时制宜地制定经营谋略，从而把握机会取得成功。

学精明