

温州人的12个疯狂赚钱术你学得会
温州钱史全纪录

FENGKUANG DE
WENZHOUSHANGREN

疯狂的 温州商人

郭亦平 著

温商，一个继徽商、晋商、粤商、闽商、申商之后的现代商帮代表，一个唯一以城市命名的商人群体。他们的足迹遍及世界各地，他们一路播下财富的种子，他们被认为是当今中国最具活力、最会赚钱的现代商帮。

时事出版社

疯狂的 温州商人

郭亦平 著

时事出版社

图书在版编目(CIP)数据

疯狂的温州商人/郭亦平著. —北京:时事出版社, 2012. 7

ISBN 978-7-80232-537-1

I. ①疯… II. ①郭… III. ①商业经营—经验—温州市

IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 150601 号

出版发行: 时事出版社

地 址: 北京市海淀区巨山村 375 号

邮 编: 100093

发 行 热 线: (010)82546061 82546062

读者服务部: (010)61157595

传 真: (010)82546050

电 子 邮 箱: shishichubanshe@sina.com

网 址: www.shishishe.com

印 刷: 北京中印联印务有限公司

开本: 710×1000 1/16 印张: 19 字数: 385 千字

2012 年 8 月第 1 版 2012 年 8 月第 1 次印刷

定价: 38.00 元

(如有印装质量问题, 请与本社发行部联系调换)

目 录

序言：商界“成吉思汗兵团”的攻与谋/ 1

第一章

疯狂创业：白天做老板，晚上睡地板

经济学家钟朋荣曾将“温州人精神”概括为四句话：白手起家、艰苦奋斗的创业精神；不等不靠、依靠自己的自主精神；闯荡天下、四海为家的开拓精神；敢于创新、善于创新的创造精神。

从温州商人疯狂创业的历程来看，他们确实是那种穷时能吃苦、富了也能吃苦，打工能吃苦、当老板也能吃苦的人。疯狂的温州商人把苦难和失败看作人生的导师，在面对挫折时，不是怨天尤人，而是保持冷静，笑对失败，他们甚至渴望苦难，因为苦难的背后是财富的源泉。

1. 要有当老板的野心/ 4
2. 能做老板，能睡地板/ 7
3. 创业路上拼抢当先/ 10
4. 想赚钱就要吃够苦头/ 13
5. 忍受生命中的那份悲伤/ 16
6. 为钱走遍天南地北/ 18
7. 勤俭基因是发财的根本/ 20
8. 左手精明，右手踏实/ 23
9. 商界里适者生存/ 26

第二章

疯狂头脑：只要敢想，就能飞上天

致富是一种思维习惯：你有富人的思维习惯，你就能够成为富人；你没有富人的思维习惯，你就只能是穷人。温州人之所以能练就疯狂敛财的技巧，离不开精明的头脑。而他们的商业实践告诉我们：只要敢想，只要努力，就能飞上天。

“敢为天下先，敢争天下强”，温州人敢想敢做的能力是他们的最大资本和竞争力。正如一位温州商人所说：“我觉得我们这样做并没有什么，但是在其他人眼里，却成了不一样的商帮群体。”

1. 经商要有不一样的思路/30
2. 贫富只在一念之间/33
3. 生意没有贵贱之分/36
4. 精打细算是商人的本性/39
5. 始终走在政策的前面/41
6. 脸皮“厚”才能赚到钱/43
7. 把钱当做生财的种子/45
8. 每一分钱都计算清楚/48
9. 拥有超前的思维/51
10. 绝不在一棵树上吊死/54
11. 高利润是失败的根儿/56

第三章

疯狂炒作：什么火就炒什么

温州商人以其敏锐的市场嗅觉，总能找到埋着黄金的宝地。他们辛辛苦苦地积累下本钱后，就会费尽心思琢磨怎样钱生钱。他们每涉足一个地区、一个行业，任何一个让财富增值的机会都不会轻易放过。

炒作，是温州商人惯用的一种手法，所到之处总能搅得人心惶惶，也让整个市场惴惴不安。只要是能赚钱的生意，温州商人就认为值得去“炒”，所以什么赚钱他们就炒什么，哪里有钱赚就炒到哪里去。

1. 生意靠做,也靠炒/60
2. 借炒作打响产品知名度/62
3. 请大明星做代言人/64
4. 把广告效应发挥到极致/66
5. 眼光要准,下手要狠/68
6. 做生意必须顺势而为/71
7. 搭上政策的顺风车/74

第四章

疯狂冒险:先人一步的生意最赚钱

温州人胆子大是出了名的。早在 20 世纪五六十年代,温州人就曾经爆发出发展私营经济的势头。凭借疯狂冒险的精神,温州土地上有了亚洲最大的永嘉桥头镇纽扣市场、国内最大的柳市低压器市场、著名的徽章之乡苍南县金乡镇、中国金属外壳打火机生产基地、中国鞋都、中国电器之都等。

如今,遍布全国各地以及全世界的温州人,也是在这种冒险精神的激励下充满了创业的冲动和韧劲。现在,全国至少有 160 多万温州人在各地经商、办企业,有至少 50 多万温州人远渡重洋,引领着时代的创富热潮。

1. 胆识是成功的关键/78
2. 不冒险,永远没有机会/81
3. 做第一个吃螃蟹的人/84
4. 有勇气进入新市场/87
5. 不敢行动,风险会更大/90
6. 大胆介入新行业/92
7. 想到好点子就赶紧去做/95
8. 大胆模仿,再求创新/97
9. 胆大,却不贸然出击/100

第五章

疯狂抱团：亲缘、地缘就是财源

单个的温州人是一匹孤狼，抱团的温州人则是凶猛的狼群。试问当今天下哪个团队最无敌，毫无疑问是温州人。从温州炒房团，到温州炒煤团，再到温州炒油团……温州人爱抱团，其商业战斗力也绝对一流。他们在商场上攻城掠地依靠的制胜法宝就是：集中强大“兵力”攻下一座“城堡”，然后从家乡搬来许多愿意经商的“兵勇”，安营扎寨，以此形成强大的亲缘、地缘优势，进而借此聚敛财源。

1. 家人是最好的搭档/ 104
2. 有钱大家一起赚/ 106
3. 最喜欢扎堆做生意/ 109
4. 抱团打拼才有竞争力/ 112
5. 善于合作，甘于分享/ 115
6. 双赢才是真的赢/ 118
7. 将合伙当做谈恋爱/ 121
8. 自发组织温州商会/ 124

第六章

疯狂财技：把小生意做成大买卖

“小生意中蕴藏大商机”，温州商人深谙这个道理，因此从小生意入手，在小生意的摸爬滚打中练就一身疯狂的经商绝技，成为他们成功的必杀技。

温州人做生意，不嫌生意小，也不求最大，但一定要做到最强。他们正是凭借着这个经营理念，把一个个名不见经传的小生意做成了大买卖，这就是温州商人的“敛财”智慧。

1. “隐形冠军”改变世界/ 128
2. 小钱是大钱的祖宗/ 131
3. 做生意要从小处着手/ 134
4. 善于“以小博大”/ 136
5. 做国内的“土财主”/ 138
6. 小公司照样办大事/ 140

7. 告别传统的大生产观念/ 142
8. 做强势的“虚拟公司”/ 144
9. 扩大规模未必增加利润/ 147
10. 快鱼吃慢鱼, 领先者最强/ 149

第七章

疯狂营销: 除了抓住机会, 更要创造机会

温州人喜欢研究怎么赚钱, 他们对营销的钻研, 近乎疯狂, 是其他商人无法企及的。他们努力抓住每一个发展机遇, 能从“没有市场”处扒出市场, 从鲜为人知的经济夹缝中杀出一条生路。

有机会就抓住机会, 没有机会就创造机会, 这就是对温州商人领悟商机的最好描述。

1. 经商必须抛开羊群心理/ 154
2. 找市长不如找市场/ 157
3. 不放过每一个赚钱机会/ 159
4. 创造机会, 而不是等待机会/ 161
5. 做生意需要多谋善断/ 163
6. 把生意做成一种文化/ 166
7. 靠多元化优势取胜/ 168
8. 从谈话中寻找商机/ 170
9. 商人要化腐朽为神奇/ 173
10. 始终坚持经济政治学/ 176

第八章

疯狂抓钱: 到世界各地抢生意

在温州, 很早就有人走出国门在异国他乡落地生根、开花结果, 这些人又影响着代代温州人前赴后继地奔赴海外。美国、巴西、日本、法国、意大利、西班牙、荷兰甚至南非、索马里等国家, 都有温州商人的身影。

“永不停止追求财富的脚步”, 海外媒体都喜欢这样评价温州人。散居在世界各地的温州人聚敛商机, 疯狂抓钱, 同世界各地的商人抢生意, 验证了他们走四方的执著与胆魄。

1. 新加坡:温州人的第二故乡/180
2. 美国:为办超市跨州采购/182
3. 法国:赶跑了巴黎的犹太商人/184
4. 日本:打工仔勇闯东瀛财富路/186
5. 西班牙:烧鞋背后的竞争智慧/188
6. 俄罗斯:在莫斯科的温州“倒爷”/190
7. 英国:一口气买下英国电视频道/192
8. 非洲:远涉非洲大陆捕鱼/194

第九章

疯狂攻伐:运动战攻打市场,阵地战坚守市场

温州商人到了哪里,都可谓战无不胜。他们成功的经营渗透和扩张,得益于其特有的市场手段和商战风格。

最初,他们以手工为主要的谋生手段,如理发、补鞋、裁缝,如一个个散兵游勇般南来北往。后来,他们利用各地的经济扶持政策,纷纷开辟新的商场或商品集散地,完成了从运动战到阵地战的转换。

不管是通过连锁经营还是采用人才战术,温州商人都不会混沌行事,而是非常理智地进行战略决策,用各种方式守住市场,这正是温州商人绝妙的攻伐战略。

1. 名震全球的商业战术/198
2. 扭住市场的“牛鼻子”/201
3. 靠连锁经营打天下/204
4. 企业想做大,心态要摆正/207
5. 刚柔兼济的温州女人/210
6. 打破小家族,才有大家族/213
7. 在二次创业中走向卓越/215
8. 企业无“人”则“止”/217
9. 家族企业“柔性”接班/220

第十章

疯狂资本：温州打个喷嚏，全球都要感冒

南至三亚，北到漠河，西抵拉萨，东临青岛，到处可见温州人的踪迹。在海外，同样活跃着温州商人的身影：在亚洲、欧洲、美洲都出现了温州人经商的网点。可以说，温州人把生意做到了全球各地。

温州人以他们强大的资本动员能力闻名。他们具有敏锐的经商嗅觉，在商机把握上总是能先行一步，这不仅影响了当地的经济，还引得一大批人追随他们选择投资方向。难怪有人说，温州打个喷嚏，全球都要感冒。

1. 跟随温州人选择投资方向/224
2. 以资金为纽带联合打拼/227
3. 纵横南北：从南海到黑龙江/229
4. “西班牙烧鞋事件”震惊中国/231
5. 民间借贷风生水起/234
6. 7500亿游资在市场流窜/237
7. 温州资本挺进西部/239
8. 钱商危机引来政府救市/241

第十一章

疯狂速度：世界上财富积累速度最快的群体

20世纪五六十年代，日本曾经创造了经济“奇迹”，其年平均经济增长速度为8.6%；八十年代以来，中国成为世界上经济增长速度最快的国家，保持了年均9.4%的高速度。同一时期，温州市的城镇居民人均可支配收入则以15%至20%的速度递增，“温州速度”成了专有名词。温商是世界上财富积累速度最快的群体，实至名归。

1. “快半步”成就温商活力/244
2. 一年赚一亿的大生意/247
3. 牌子越硬，赚钱越快/249
4. 以“高”制胜，从“实”起步/251
5. “借网捕鱼”的商业模式/253

6. “变废为宝”是棵摇钱树/256

7. 搭上“潮流”快车/259

8. 注重与知名大企业合作/261

9. 竞相争抢商业宝地/264

10. 具有察微知著的本领/266

第十二章

疯狂人脉：站在巨人肩膀上眺望商业猎场

在生意场上，搞人脉谁也比不过温州商人，因为他们信奉：人脉就是财脉！温州商人无时无刻不在经营自己的人脉，无论是朋友，还是身边的贵人、家族关系等，他们都紧紧抓住，毫不松懈地去编织社会关系这张大网，而人脉就是组成这张社会关系网的根根细丝。

温州商人有这样一种“共识”：人脉并不只是在危难的时刻才需要，而是每一天都需要。“疯狂”的温商们，凭借人脉资源，站在巨人的肩膀上，轻松地眺望商业猎场。

1. 搞定关系再做生意/270

2. 朋友、义气就是商业/273

3. 抓住你身边的贵人/276

4. 编织自己的关系网/278

5. 关照别人就是关照自己/281

6. 打赢每一场人情战/284

7. 活用“饭局经济学”/286

8. 有强大的社会活动能力/288

9. 要竞合，不要竞争/290

10. 获得民间力量的支持/292

序 言

商界“成吉思汗兵团”的攻与谋

温州，是中国民营企业的发祥地。三十多年来，这片土地上诞生了诸如奥康、正泰、报喜鸟、美特斯邦威等知名企业。而幕后的推手——温州商人则在市场上指点江山、叱咤风云，演绎了一段大气磅礴的民营经济传奇。

今天，温州商人是继徽商、晋商、粤商、闽商、申商之后最杰出的现代商帮代表，也是一个唯一以城市命名的商人群体。他们有“白天当老板，晚上睡地板”的创业精神，他们有“只要敢想，就能飞上天”的经营头脑，他们有“什么火就炒什么”的商战本领，他们有“把小生意做成大买卖”的经商绝技……

于是我们看到：在中国，绝大多数的零售市场由温州人把持着；温州出品的皮草、服饰在中国市场占第一；绝大多数的中小企业也由温州人带领；温州人甚至开创了中国第一个包机出国做生意的先河。如今，温州人的足迹踏遍了中国每一寸土地，温州人的眼光洒满了世界的每一个角落，他们创造着让人难以企及的庞大财富，成为全世界人啧啧称奇的造钱机器。

温州人凭什么样数第一？本书将为您揭晓一个最直接的答案——“疯狂”。温州人具有着商人最原始的“疯狂”本性，他们在疯狂中艰难起步，又在疯狂中孜孜以求，最后在疯狂中独占鳌头。温州人的“疯狂”是他们除了金钱之外的第二个财富象征。

在商场上，温州人的“疯狂”已经势不可挡。那么，同样渴望财富与成功的你，是否对温州人又敬又怕？又是否想知道“疯狂”的温州人是如何在惊涛骇浪的商海中搏杀？如何在变幻莫测的经济形势下大显身手呢？

本书将满足你所有的期待——为了从“温州人”这个最富有的群体中挖掘出最有价值的经商秘笈，我们首先整合了大量温州商人的成功案例，然后对这些案例进行了横向与纵向的分析研究，终于找出了存在于温州人身上的几大共通之处，以及温州人在经商中的制胜关键点。

全书主要从温州人“疯狂”的天性入手，分别在其创业、头脑、炒作、冒险、抱团、财技、营销、抓钱、攻伐、资本、速度、人脉这十二个环节上，对温州人的“疯狂”做派进行了深入剖析。其中不仅包含了对温州人经商技巧和经商智慧的总结，而且针对每一环节的特点，还加入了真实、生动的温商的成功案例，以对其所代表的方法特征加以运用和证明。

希望更多的人通过本书打开自己的财富通道，也希望本书可以引领更多的人一起把温州人的“疯狂”与“财富”进行到底。

第一章



疯狂创业：

白天做老板，晚上睡地板

经济学家钟朋荣曾将“温州人精神”概括为四句话：白手起家、艰苦奋斗的创业精神；不等不靠、依靠自己的自主精神；闯荡天下、四海为家的开拓精神；敢于创新、善于创新的创造精神。

从温州商人疯狂创业的历程来看，他们确实是那种穷时能吃苦、富了也能吃苦，打工能吃苦、当老板也能吃苦的人。疯狂的温州商人把苦难和失败看作人生的导师，在面对挫折时，不是怨天尤人，而是保持冷静，笑对失败，他们甚至渴望苦难，因为苦难的背后是财富的源泉。

1. 要有当老板的野心

老实人：找一份稳定的工作，朝九晚五上下班，有富足的收入和保障就是我毕生要过的生活。我天生没有当老板的命，只求踏踏实实的打工挣钱。

温州人：与其给别人打工，不如自己做老板。自己当老板在精神上有一种优越感，人格上更自由，能自己给自己做主，愿意怎么干就怎么干；赚了有成就感，赔了有刺激感。

“自己当老板”是温州人与生俱来的想法。在温州人的思想里，做老板是他们的目标，他们希望“给自己打工”，生意不管做大做小，因为它是自己的，所以干起来才有劲，才能铆足劲地去干。这也是温州人那偏执的疯狂劲驱使的，他们天生有着这种开拓精神，可以抛开一些顾虑，想好就去干。

“宁为鸡首，不为牛后”，是温州人“老板情结”的最好写照。先不想生意是赔还是赚，当老板与给别人打工是不一样的，在温州人眼里即使做了微软的 CEO 或 IBM 的总裁，都还不如一个小卖部的老板“值钱”。当然，这种“疯狂”的想法并不是妄想，他们确实都做出了一番成绩。

温州青年尚虎出生在一个贫困的家庭，因为父亲多病，家里又有三个孩子，所以家里的重任就全都压在了母亲身上。看在眼中的尚虎从小就乖巧懂事，高考之后毅然决定随表哥来到北京打拼。

初到北京，发展道路并不顺利，尚虎既没有文凭又没有学历，很难在北京立足，他陷入了深深的绝望之中。但是想想家人将希望都放在了自己身上，他咬紧牙关决心坚持下去。

一天，就在尚虎百般焦急之时，一位老人扔花盆的举动激发了他的灵感。他走过去问老人家：“好好的花盆为什么扔掉呢？”

老人无奈地说：“养久了，花盆中的泥土越来越少，只能扔啊！”

四处寻找商机的尚虎似乎看到了希望，他开始思索：既然城里人养花缺少泥

土，那何不从自己居住的郊区给他们弄些泥土来卖呢？也许，这样也能赚到钱。

于是，尚虎先从这个老人家开始尝试，把自己住的地方的泥土拿给老人用，没想到老人甚是欣喜，还给了尚虎15元的报酬。就这样，尚虎做成了第一单生意。

看到希望的尚虎开始酝酿着自己做老板，将这个小生意做大。他每天都外出观察谁家的阳台上有花盆，然后向这些人推销自己的泥土。为了扩大自己的知名度、招徕更多的客户，他用自己省吃俭用攒下的钱买了一个旧手机，还印了一盒名片，试图让喜欢养花的人都来联系自己买土。

通过不断的尝试，越来越多的人开始联系尚虎买泥土，但是没过多久，之前的客户却不再买了，这让刚刚尝到甜头的尚虎百思不得其解。于是，他深入客户了解情况。通过走访客户，尚虎了解到人们是因为售出的泥土没有养分，所以才不再次购买的。

了解到这一症结，尚虎去书店买了一些相关书籍。通过自学，尚虎摸索出了用肥的门道。之后他特地买了一些包装纸将泥土包装好，在上面注明“高肥花盆土”的字样，然后再去兜售。

果然，通过对泥土的改进，这些看似普通的泥土都以比较高的价格售出了。就这样，尚虎真正当起了老板。

仅仅高中毕业的尚虎看似并不具有多少骄人的本领，但是他凭着自己的勤劳和智慧开辟了一条赚钱之路，自己做了老板。这其中也不乏野心的作用。尚虎本身有一种独立自强、立志做一番事业的雄心，因此才挣脱了贫困，找到了自己的生财之道，过上了富裕的生活。

因此，当自己没有过多的竞争优势时，温州人所具有的特质就是这一股疯狂劲，他们人人都有当老板的野心。很多温州人宁愿做只挣一万元的老板，也不愿做年薪十万元的总经理。因为做老板可以通过自己的努力将生意做大做强，甚至做到几十亿、上百亿的规模。

这些疯狂的温州人常常会因为他人不经意的话语，激起潜在的野心，进而开启自己的创业之路。一位温州的普通老板刘先生就靠着回收废品发了家。

起初，刘先生并没有多大的野心，只是渴望致富。他最初生活得很落魄，常常靠着捡易拉罐维持生计。直到有一天一位女士的一个称呼改变了他的命运。

那一天，刘先生像平时一样正在捡易拉罐。当他发现一辆乳白色的别克牌轿车下有一个易拉罐并且伸手去捡时，一位戴眼镜的中年女士动作优雅地钻出车门，声音温和地朝他问道：“请问老板，去五羊公园怎么走？”

听到“老板”这个称呼，刘先生心头一震，一股从未有过的暗流涌上心头，似乎开启了他许久之来的渴望。事后，刘先生开始为自己成为一个真正的“老板”筹措。三天后，他东借西凑地筹措了组建废品回收公司的启动资金；三个月后，他还清了所有的借款；三年后，他买了一辆乳白色的别克轿车。

没有人天生就是老板，但“老板”的身份却是每一个平凡的人凭借着不平凡的心换来的。温州人相信：与其去找工作，不如自己去开创一番事业。他们有着天生当老板的野心，当确定了自己要走的创业之路，就会朝着那个目标不断地努力，近似疯狂地去打拼。

韩国大宇财团创始人金宇中说：“我不想穿着别人的裤子去跳舞，要干自己干。”这句话道出了温州人的心声。他们身上洋溢着一种自主独立、勇于打拼、敢于尝试的疯狂。在这个过程中他们玩的就是心跳，虽然惊心动魄，但能享受到波澜壮阔的人生。

疯狂语录>>>

几乎所有的温州人都有一个当老板的梦。

——美国浙江温州工商总会名誉会长朱海风