

<<生意人能做不能说的101种赚钱技巧>>

图书基本信息

书名：<<生意人能做不能说的101种赚钱技巧>>

13位ISBN编号：9787504469038

10位ISBN编号：7504469033

出版时间：2010-8

出版时间：中国商业出版社

作者：余世维

页数：292

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>

前言

最简单的赚钱步骤，最经典的赚钱智慧，最实用的赚钱高招，最前卫的赚钱理念，最简洁的赚钱方法——生意人能做不能说的赚钱技巧！

赚钱技巧说到底就是赚钱好“点子”。

“点子”是一种在没有说破时令人难以想出的好“主意”，在不点破之前就是日思夜想也想不出来，一旦道破后又觉得是非常简单的一个好创意。

一个金点子，一个新创意，一个妙招数，就是挣钱的绝招，往往能出奇制胜，往往能改变人生，使你发现致富的金矿，由失败变为成功，由穷人变为富翁，从而奠定创业的根基。

事实证明：一个好“点子”，就是一条致富路。

《生意人能做不能说的101种赚钱技巧》一书，探究了赚钱的奥秘，揭示了赚钱的真谛，揭秘了赚钱的技巧，是我们奉送给你的一份厚礼！

三百六十行，行行出状元。

同是干一行，有人能够赚大钱，有人只能赚小钱甚至赔本；很多人没有富起来，而有些人却成了千万富翁、亿万富翁！

这其中的奥秘以及他们赚钱致富的“秘密武器”就是本书介绍给你的这些赚钱技巧！

等你认真阅读、理解、触类旁通用好这些赚钱技巧之后，那么，你也就同他们一样，跑步跨入了成功的殿堂！

它既能为欲富者雪中送炭，也能给已富者锦上添花！

它是很多赚钱者秘而不宣的绝招！

是生意人能赚钱、快赚钱、轻松赚钱的最佳教材！

<<生意人能做不能说的101种赚钱技巧>>

内容概要

我一反常态，用另一种笔调写了一本《生意人能做不能说的8种能力》，没想到受到了读者追捧，成了一本畅销书。

这也许因为我们的财经图书大多是板着面孔的。

受到读者鼓励，历时一年多我又写了这本《生意人能做不能说的101种赚钱技巧》，算作姊妹篇吧。

所谓赚钱技巧，说穿了就是赚钱的点子。

其实，这些“金点子”很多为杰出商人时常使用，只是没有说破而已。

“点子”有时在没有说破之前令人终生难获，而一旦道破又觉得非常简单易行。

一个金点子，一个新创意，一个好招数，往往能出奇制胜。

别忘了任何生财之道最初一定始于一个念头。

这本书也同样摒弃了说教，通过101个故事式的写法来阐述赚钱的奇招妙计，并在故事后“画龙点睛”，但愿读者朋友在读后能够茅塞顿开，获益发财！

——余世维

书籍目录

1. 内销——墙外开花墙内香
2. 免费——白送的学问
3. 借力——没钱也能创业
4. 捡漏——只做赚钱的“寄居蟹”
5. 借壳——借壳上市与借名办展
6. 跟风——踏着别人的脚印走
7. 转嫁——利用行业内的“潜规则”
8. 贴牌——厂商互补，实现双赢
9. 克隆——连锁加盟，互惠互利
10. 抢注——将菜首先放在篮子里
11. 双簧——红脸白脸一起唱
12. 买送——买了不白买，送了不白送
13. 慈善——好心就有好报
14. 模仿——事半功倍的发明
15. 攻心——堡垒最容易从内部攻破
16. 空缺——寻找市场空缺是赚钱的捷径
17. 借势——他山之玉，可以攻石
18. 收购——借收购为名，抢占核心技术
19. 借名——借助明星，誉满天下
20. 借势——新店开业的借势营销技巧
21. 虚构——一个故事带火一个产品
22. 吃亏——吸引消费者的绝招
23. 输血——情感投资结硕果
24. 借光——借来的商机既要合法也要台
25. 爆炒——小公司闹出大动静
26. 同名——巧妙招揽生意的计谋
27. 转换——打一枪，换一个地方
28. 扩大——将牙膏开口扩大1毫米
29. 补差——舍小换大的诀窍
30. 攀贵——贵人相助人生得以飞跃
31. 夸张——让顾客真正放心
32. 解困——卖水胜过淘金
33. 捆绑——卖鞋油，还是卖雨伞
34. 讨债——将呆账变为利润
35. 代销——将校园变成生意场
36. 代购——帮人跑腿月赚八千
37. 拉赞助——利用外力，成就大事
38. 钻冷门——在冷门中寻找商机
39. 双保险——只赢不输的助销经典
40. 空手道——空手套白狼的玩法
41. 反问计——商场中的间谍
42. 苦肉计——舍不得孩子套不到狼
43. 空城计——胸中自有百万兵
44. 美人计——“酒模”时代的来临
45. 钻空当——避开拦路虎

- 46. 擦边球——钻规则的空子
- 47. 声东击西——大造舆论，惊人之举
- 48. 白手起家——如何实现无资金赚钱
-

章节摘录

1.内销——墙外开花墙内香 相关数据表明，在海外市场受阻面临生存困境之际，已经有越来越多的外贸出口企业开始转向“内销”。某调查机构近日对山东省内185家外贸企业的问卷调查中，有41%的外贸企业表示已经开始从事内销，有23%的企业有内销打算。

受金融危机影响，国内外贸企业遭遇前所未有的“寒冬”，不过，出口受阻在某种程度上也“便宜”了国内商家和消费者。

在外贸企业纷纷回到国内寻觅出路的同时，“出口转内销”的火爆也给不少外贸采购商家创造了商机。

(1)出口受阻服装代工厂无奈低价内销 “本公司有大量外贸库存服装、牛仔裤，现以超低价对外批发!韩版夏装每件5元，韩版牛仔裤每件11元!另有大量针织衫、开衫、打底衫、羊毛衫，全部以超低价处理，每件5~11元……”这是在某网站看到的广告帖，发布者安徽芜湖一家外贸生产企业。

编辑推荐

著名财经作家余世维继《生意人能做不能说的8种能力》之后，再次推出另类财经书《生意人能做不能说的101种赚钱技巧》。

最快捷的赚钱步骤 最经典的赚钱智慧 最实用的赚钱高招 最简单的赚钱方法 网上查不着 书中看不到 这本书，它既能为欲富者雪中送炭，也能为已富者锦上添花。

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>