

<<街头生意经>>

图书基本信息

书名：<<街头生意经>>

13位ISBN编号：9787508618180

10位ISBN编号：7508618181

出版时间：2010-1

出版时间：中信出版社

作者：（美）布罗茨基，（美）博林翰

页数：303

译者：李瑜偲

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>

<<街头生意经>>

前言

我们在事业上都有自己的导师，但我们往往没有意识到他们的这一角色。我的第一个导师，也是最好的导师，是一个游走于纽约市区的个体商人，一个“个体户”。作为一个私人商贩，他造访客户，上门兜售服装、日用品等各种商品。他就像是只有一个员工的移动百货商店，亲自控制商业链中的每一个环节：从采购到记账，从赊账管理到账款催收。

有时候我会跟他一起去，在路上问他很多问题，而他总是不厌其烦地向我灌输他的那些商业逻辑。在那段日子里，我学到了最为重要的商业概念，这些知识让我受益至今。

但是当时我并不曾心存感激，我只是个8岁的

<<街头生意经>>

内容概要

生意无论大小，我们总会遇到拦路虎，比如：有什么好办法不会让销售离职时不把“人脉”也带走

。是应该争取10家小客户呢，还是赢得一家大客户，哪种会带来长期效益？

是看销售数据呢，还是看毛利润率，哪个比较靠谱？

主营业务已经相当成熟了，是否可以说扩展其他业务的火候到了？

其实，这些都不是难题。

在这里，就在您的创业征途中，我们愿意分享商业智慧，为您把脉发展思路，避开陷阱种种，提高商战胜算。

<<街头生意经>>

作者简介

诺姆·布罗茨基是CitiStorage及其它七家创业公司的创始人，三次跻身《企业》杂志500强企业之列。
1995年他开始为《企业》杂志月刊专栏写作（与博合作编写）。
目前定居于纽约州布鲁克林市。

<<街头生意经>>

书籍目录

前言 诀窍……以及诀窍从何而来第1章 怎样获得商业成功第2章 成功的必备条件第3章 为什么创业会失败第4章 钱从哪里来第5章 神奇的数字第6章 成交的艺术第7章 一切从销售开始第8章 好的业务、坏的业务以及流失的业务第9章 如何维护客户第10章 怎么会失去客户第11章 拓展业务的决定第12章 成为老板第13章 你必须亲自完成的一件事第14章 销售是一种团队运动第15章 求助！
谁能为我指点迷津？
第16章 处处留心皆学问第17章 继续关注斯通夫妇致谢

<<街头生意经>>

章节摘录

第1章 怎样获得商业成功 1992年1月一个寒冷的夜晚，我开始了作为一名商业顾问和企业咨询师的职业生涯。

当时我和我的妻子伊莲正在一家饭馆里约见我们的朋友博比和他的妻子海琳·斯通。

他们提议去一家便宜的餐馆。

当我们到达餐馆时才知道，原来博比被辞退了，他原本是一个电脑设备销售人员，这份工作他干了14年。

博比焦躁不安，怒气冲冲，一再向我们表示他以后绝不再为他人打工。

他打算加入海琳的家庭作坊，他们在纽约州贝尔莫市北边拥有一个地下室，海琳在那儿销售电脑配件

。

“这太棒了，博比，”我说，“你有商业计划吗？”

”

<<街头生意经>>

媒体关注与评论

“这些年来我亲眼目睹无数创业公司犯下许多愚蠢的错误，他们应该听听诺姆和博的观点，这样他们就能把更多时间用在建立卓越企业上，而不是自毁前程。

”——菲利普·卡普兰，AdBrite网站创始人 “作为一个企业家，你不是成为商业达人就是沦为案上鱼肉。

《街头生意经》这本书就是一本实事求是的成功学手册，适合所有心怀创业梦想的奋斗者们。

”——约翰·詹奇，《胶带营销》的作者

<<街头生意经>>

编辑推荐

我在商界打拼了17个年头，创立了7家公司，其中3家跻身Inc.500强，当然，这都不是兼并的结果。
8岁时，我从做小商贩的父亲身上学会了最重要的商业逻辑。
我们只想告诉你一些MBA课堂不会教的经验，这些点子都不是学术化的观点，而是一些实实在在的方法：比如在细节方面，用手和笔记账，而不靠Excel，比如无论你和员工有多好，都不要逾越业务关系……最重要的是，在你制定商业计划之前，一定要做好人生规划。

——诺姆 有很多刚刚起步的创业者希望掌握一个循序渐进的程式，或者一组特定的规则，以为套用公式就能实现目

<<街头生意经>>

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>