

<<生意经（中国卷）>>

图书基本信息

书名：<<生意经（中国卷）>>

13位ISBN编号：9787543653375

10位ISBN编号：7543653370

出版时间：2009-5

出版时间：青岛出版社

作者：李文勇 著

页数：221

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>

## <<生意经（中国卷）>>

### 内容概要

生意场如战场。

精明的生意人需要像一名英勇善战的将军一样，灵活自如、取舍有度地指挥自己的财富，积累自己的财富，而这一切都需要他们付出比常人更多的辛苦和努力。

我们如何像这些人一样来经营自己的生意，经营自己的财富呢？

《生意经》（中国卷）一书为我们展示了一个广阔的平台，在这个平台上，我们能发现做生意的智慧和

方法。  
全书选举了以温商、晋商、徽商、京商、鲁商、沪商、川商、闽商，粤商、台商为代表的10人商帮，从不同的经商角度，阐述了这些传奇人物的经商之道。

相信在他们的指引下，我们每个人都能找到自己想要的东西、经营好自己的生意。

## 书籍目录

第一章 温商——世界上唯一可以和犹太商人比肩的群体把赚钱当作是一种习惯小生意也能成就大事业想赚钱得吃苦，想赚大钱得吃大苦花钱如炒菜放盐，应该恰到好处只顾眼前利益，就会失去长久利益善于创造商机才是强者善于忍耐方能成就大业，意气用事只会错失良机多一分冒险，多一分成就用事实说话，用效果说话赚钱必备的条件：不满现状，奋发向上记住：行动永远第一纸上谈兵不如躬行实践经营人脉就是在积累财富双赢才是真的赢抱团打天下——团队的力量是无穷的企业文化是做好生意的软实力企业做得好的人多是会学习的人第二章 晋商——讲究诚信是最好的生意经勤俭吃苦，不惧艰险想要成功就要靠自己诚信为本，利以义制薄利多销是大智做生意要多谋略，善变通稳中求进，一击必胜抓住机遇，借势而起掌握信息等于掌握先机可以没本钱，但不能没眼光钱流动的过程就是钱生钱的过程照顾别人也是在照顾自己因事用人而不是因人用事“人人都可当东家”的顶股制第三章 徽商——“贾而好儒”走四方贾而好儒，亦贾亦儒官商结合，畅通无阻长途贩运是发财致富的最佳途径“囤积”和“走贩”应并行以义取利，非义之财不取抓住机遇就等于成功了一半出奇制胜，敢于冒险质量是品牌的后盾团队精神铸就成功白手起家关键靠自己做好生意三件宝，人员、门面、信誉好绝不“一锤子”买卖交情也是经商生财的资本知人善任，以德为本运用法律知识保护和规范自己第四章 京商——靠打政治牌积累财富权力资本的奥妙幽默感也是制胜的武器注重质量，讲究诚信敢于宣传，善于造势以和为贵，和能生财朋友是最大的无形资产高素质带来高效率知识可以改变命运独辟蹊径，捕捉商机敢于冒险，善于冒险眼光决定一切第五章 鲁商——吃得苦中苦，方为人上人吃苦为上，务实求真直率豪爽，以义取利长途贩运，坐地经营像蚂蚁一样团结利用一切可以利用的资源敢在广告上花大价钱无中生有也是一种智慧经商一定要以道德诚信为标准选对人才好管理企业要管好，制度少不了第六章 沪商——精明是最大的优势精明是智慧的体现经济利益是最高追求实实在在经商，踏踏实实赚钱凡事要求稳，稳中方求胜“抢”机遇就是在“抢”钱没有竞争就没有发展想要获胜就要做好精准的预测后发制人，先退后进用人才而不是用奴才科技创新是企业成功的秘诀第七章 川商——他们是中国的“大长今”勤劳+坚韧=成功天时不如地利，地利不如人和以守为攻，谋求长远脚踏实地，走好每一步欲望是创业的原动力撑死胆大的，饿死胆小的品牌决定出路不断创新，永不休止以小搏大，以少胜多以信接物，童叟无欺找准空当，抢占先机第八章 闽商——爱拼才会赢爱拼才会赢向命运发起挑战审时度势，意识超前从广告中要效益发现隐于暗处的商机见缝插针，敢于突破同舟共济，团队为王诚信是把生意做大的基础内引外联，全面发展居安思危，不断创新家族式企业仍旧唱主角第九章 粤商——做生意需要勤奋，更需要眼光赚钱欲望的大小决定财富的多寡同行互助，共同成长谁抓住机会，谁就有主动权把握瞬间商机的能力决定成败借鸡生蛋，借梯上天敢为人先，永争第一准确判断，果断决策厚利有时也畅销推销产品要讲究造势手段有实际作用的广告才是最强的要做大，就要国际化把客户当作上帝来对待诚实与知识和经验结合在一起，是一种智慧第十章 台商——灵活的头脑与执着的精神并行耐心和毅力，一个都不能少周到的服务是打开市场的金钥匙王婆卖瓜，自卖自夸定位准确，塑造成功细节决定成败不创新才是最大的风险巧施釜底抽薪之计蚀本经营有时也是一种远见质量是企业产品抢占市场地盘的硬拳诚信在经商中是第一位的附录1：未来10个热门行业的投资分析附录2：未来10年濒临消亡的10桩生意

<<生意经（中国卷）>>

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>