

<<小资本赚大钱100招>>

图书基本信息

书名：<<小资本赚大钱100招>>

13位ISBN编号：9787563922697

10位ISBN编号：7563922695

出版时间：1970-1

出版时间：邓琼芳 北京工业大学出版社 (2010-03出版)

作者：邓琼芳

页数：258

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>

<<小资本赚大钱100招>>

前言

现如今，社会进入了“全民创业”时代，很多朋友也都有下海经商的想法。可是做生意就要有本钱，有的朋友为难了：自己没有那么多的钱啊！其实，也不用为此发愁，有道是“大有大的方式，小有小的路数”，小本钱也能做生意，小本经营同样可以赚大钱。

事实上，那些做大买卖的、做大手笔生意的“成功人士”，哪个不是从小本起家的？由小变大，这是成功的必经之路。

不光是财富，成就财富的智慧、手段都要从小本经营中一点点地摸索得来。当然，小本生意经营好了，买卖就会越做越大，“小本”也必定会变成“大本”。畅想了美好的未来，我们就应该立即行动起来。

我们国家地大物博，人口众多，市场广大，这其间蕴藏着无限的商机待人挖掘。小本经营投资少、见效快，风险小、经营灵活，面对如此多的商机正是大有可为。要知道，有的小东西却蕴藏着巨大的能量，一个小的项目只要用心开掘也可能发财致富。为了使各位朋友能够轻松、顺利、坚定地走上小本致富的道路，早日实现自己的财富梦想，《小资本赚大钱100招》应运而生。

这本书从方方面面向你介绍小本经营的各种智慧、技巧：它会肯定你从事小本经营的信心，也会与你交流小本经营的方法与技巧，会和你沟通小本经营的管理艺术，还会和你一起总结小本经营成败的经验与教训，此外还通过小本经营的案例与你探讨操作运营方法。

<<小资本赚大钱100招>>

内容概要

《小资本赚大钱100招》是一本教你凭借小资本赚大钱的书，更是陪伴你由小本起家到成就辉煌的好朋友。

《小资本赚大钱100招》语言精彩、方法精妙，拥有了《小资本赚大钱100招》，有助于实现你的财富梦想。

<<小资本赚大钱100招>>

书籍目录

第一章 小资本经营者应该具有的素质 个人素质高低往往决定事情成败，小本经营能否做大做强，是否具备成功的素质至关重要。

因此，在经营之前就应该了解小资本经营者需具备哪些素质，再结合自身条件，找到自己的优势与不足。

素质虽不是与生俱来的东西，但通过不断学习、磨砺，个人素质会得到提升。

1.欲望——小本经营的原动力2.自信——小本经营成功的保证3.韧性——小本经营必备的品格4.吃苦——小资本经营者的必修课5.眼界——见多识广好成功6.敏感——成功者的基本素质7.胆识——经营需要魄力8.激情——造就真正的成功者9.勤奋——成功的支点10.务实——经营者的基本守则11.稳重——稳扎稳打，不急不躁12.果断——小本经营没有犹豫的权利第二章 找准定位赚大钱 失败的经营各有各的失败理由，但是成功的经营却有一点是共通的——找准了市场定位。

准确的市场定位是一把战无不胜、攻无不克的利剑。

小本经营，一定要找准自己产品、自己经营的定位，不能盲目，更不能摇摆不定，这样事业才能蒸蒸日上，财源才会滚滚而来。

1.小本经营，定位是关键2.赚钱目标要切合实际3.寻找最适合自己的4.稳定才是定位基本5.懂行才能赚大钱6.看清潮流，顺势而为7.瞄准市场空缺赚大钱8.冷门挖金，小本赚大钱的捷径9.抓住孩子需求好赚钱10.牵动女人的心就牵动了财富的“神经”11.嘴巴之中有金可淘第三章 慧眼寻找小本致富商机 很多人总是在问，如何才能成功。

其实成功的秘诀很简单，那就是抓住商机。

抓住了商机，想不发财都难。

因此，小资本经营者需要拥有一双善于寻找商机的慧眼，时刻关注市场的变化，从而找出真正的商机所在。

1.机会偏爱有准备的人2.出手迅捷，抢占先机3.商机躲在中市场中4.借“机”生“蛋”5.特需就是赚钱的商机6.化不利因素为赚钱商机7.商机总在危机后8.商机的闪光点总在身边第四章 妙招迭出，财源滚滚 想要取得成功，使用好的招数很重要。

对于小资本经营者而言，一个好的点子就可以获取巨额的利润。

在这里，汇集了小本经营的诸多妙招，只要仔细体会，用心领悟，滚滚的财源自然会涌进家门来。

1.标新立异，特色经营2.随机应变才能赚大钱3.用环境来赚钱4.制造悬念赚大钱5.“傍”品牌赚大钱6.感情推销，事半功倍7.创新是小本致富的“撒手锏”8.“改头换面”促销法提高销售额9.妙用广告提高销售业绩10.高明的赠品促销11.包装做得好，销售同样旺12.避实就虚，虚中制胜13.反其道而行之的学问14.投其所好，迎合客户的兴趣15.薄利多销招揽客户16.销售的“小捷径”：无中生有第五章 诚信经营，财富跟着美德来 “以诚待人”，这句话说的不仅仅是做人的原则，更是做生意的原则。

做生意，无论大小，一定要以诚为本，诚信经营，切忌使奸耍滑。

诚信是经营的第一品牌，是最大的无形资产，良好的诚信口碑可以使小本经营在生意场中游刃有余。

1.小本经营要用心维护诚信招牌2.不要让脏钱毁了自己3.弄奸耍滑就是自砸招牌4.“错”也要“错”下去5.诚信是财富的基石6.诚信危机，自毁“钱”程7.坦诚合作，追求双赢8.信守承诺，才会赢得信任9.好的形象是无形的资产第六章 智慧管理才有效益 良好的管理是成功的基石。

小本经营要谋求好的发展，那就离不开良好的管理。

依靠良好的管理，可以调动工作的积极性；也可以巧妙地化解各种矛盾与冲突，提高经营运作的效率。

管理提上去了，经营的效益就提上去了。

1.解雇不值得依赖的员工2.任人唯亲难成功.....第七章 抓住客户就是抓紧钞票第八章 经商会理财，财源滚滚来第九章 避开风险，学会守护金钱第十章 小资本成就事业 实战案例

<<小资本赚大钱100招>>

章节摘录

1.欲望——小本经营的原动力俗话说：“欲望使人前进”。

人往往如此，先有了欲望，然后为满足这种欲望而努力奋斗，直至达到预期的效果。

一个人如果没有什么欲望的话，也就很难有什么大的发展，大的进步。

欲望，推动着前进的脚步。

这个道理对于小资本经营者同样适用。

且不管自身本钱有多少，但一定要有强烈的创业和经营欲望。

有欲望，即便是本钱小，只要经营得当，就会有理想的收获；如果没有欲望，守座金山又如何，只能慢慢坐吃山空。

一个人赚钱欲望的大小，是决定赚多少钱的重要因素。

老王和老李下岗后，都用买断工龄得来的钱做代理医药的生意。

此时，正值国家行业整顿，打击商业贿赂的行动风头正紧，所有搞医药代理的都没法再找医生套近乎，生意一落千丈。

看着手里积压的大量药品，老王动摇了。

老王想，自己可能真就没有这发财的命，大不了不干这行了，小本买卖就是赔，也赔不了多少，自己认了。

结果，老王以认赔5000元钱的价钱把所有药品亏本兑给了药店，并发誓从此不再做药品生意。

而老李却不一样，他始终认定医药代理是条生财之路，他渴望摆脱下岗后生活潦倒的困境，他觉得一定要抓住医药代理这根改变生活的“救命稻草”。

于是，老李放弃以往的贿赂式营销，开始认真学习优秀企业先进做法，努力经营，摆脱困扰，达到收支平衡。

而且，老李对事业前景很有信心，他知道医药产业是个朝阳产业，随着国民经济的迅速发展和人民生活水平的提高，以及医保覆盖面的进一步扩大，行业发展一定大有作为。

于是，他使用先进的经营方式，运用学术推广和活动促销等创新手段，很快，生意便有了起色，半年过后，他已找到今后的方向和努力的目标，每个月的利润都很可观。

<<小资本赚大钱100招>>

编辑推荐

《小资本赚大钱100招》编辑推荐：“大有大的方式，小有小的路数。

”只要走对路。

小本经营同样可以赚大钱。

要坚信，即使自己只有一元钱，只要努力，只要去行动，也能实现你的财富梦想！

大市场需要小生意。

小生意同样赚大钱。

<<小资本赚大钱100招>>

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>