

<<小老板经营扩张36计>>

图书基本信息

书名：<<小老板经营扩张36计>>

13位ISBN编号：9787563925575

10位ISBN编号：7563925570

出版时间：2010-12

出版时间：北京工业大学出版社

作者：郭凯旋

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>

<<小老板经营扩张36计>>

前言

以婴儿尿布起家的尼西奇股份有限公司，选择了人们认为绝对成不了大气候的尿布作为自己企业的发展方向，从而获得了成功。

如今的尼西奇股份有限公司，已经可与松下电器公司、丰田汽车公司相媲美。

它的产品不仅占据了日本的国内市场，而且远销欧洲、非洲、大洋洲、美洲的七十多个国家和地区。尼西奇没有因为自己的产品小就忘却开拓世界市场，更没有因为自己的产品小、利润少，就怀疑赚不到更多的钱。

在巨大的市场面前他是一个成功的创业者。

你如果想创业，不妨从小处着眼，从一点一滴做起，只有这样，才能汇聚成大江大海。

在激烈的竞争中，小老板要善于积少成多，扎扎实实，埋头苦干，这样才能成就一番大事业。

经营是一门学问，而且，是门极具难度与艺术的学问。

这其中蕴涵着丰富的知识和诀窍，需要每个小老板仔细发现和体会。

小老板经过艰苦的创业，已经积累了丰富的经验，这些经验都是宝贵的财富。

小老板要对自己充满信心，把握机会，抓住市场，深入分析，高瞻远瞩，以做出经营扩张的合理规划，并且要知己知彼，学会应对危机，承受压力，保持好的心态。

经营扩张是小老板做大做强的必经之路，也是最艰难的环节。

<<小老板经营扩张36计>>

内容概要

经营扩张是小老板做大做强的必经之路，也是最艰难的环节。

不少经营者在这一环节中因种种原因，被市场淘汰。

市场是残酷无情的。

小老板一定要在经营中不断充实自己、改进自己。

适应市场的变化。

运用合理手段，挤上成功的电梯。

到达成功的舞台。

<<小老板经营扩张36计>>

书籍目录

第1计 第1计：笃行信道第2计 提升智慧第3计 勤奋耐劳第4计 选对目标第5计 筹措资金第6计 合理投资
第7计 合伙经营第8计 寻找商机第9计 借力生财第10计 创新制胜第11计 注重细节第12计 诚信经营第13计
学会理财第14计 知人善用第15计 严守秘密第16计 避开陷阱第17计 把握市场第18计 广结益友第19计 长
远规划第20计 勇于冒险.....

<<小老板经营扩张36计>>

章节摘录

“真令人难以相信！”

“有人感叹，但是邓普西只是微笑。

他之所以能创造这么了不起的纪录，正如他自己说的：“自信是成功的种子。

世界上没有什么我不会做的，只要有信心就能弥补先天的不足，就能战胜人生道路上的困难，进而获得成功。

“先天的不足，是一种无法改变的客观现实，但如果一味抱怨命运的不公，最终会成为命运的奴隶；积极地接受并挑战命运，也许会有意想不到的收获。

人，只有自信，才能自强不息，才能为自己的愿望或理想而努力奋斗；只有自信，才能在艰难的事业中保持必胜的信念，才能有勇气迎难而上。

镭的发现者居里夫人，当初穿着沾满灰尘和油污的工作服，翻动矿石，搅动冶锅，从堆积如山的铀料中寻觅镭的踪迹时，条件非常艰苦，但她却信心百倍，毫不动摇。

成功之后，她对朋友们说：“无论做什么事情，我们都应该有恒心，尤其是自信心。

”在经营扩张中，挫折就是你的对手。

而你战胜它的拳头，就是你的自信。

人只有在充分自信的状态下，智慧才会得到最大限度的发挥。

人也只有在充满自信的状态下，才能使自己最大限度地感受到勇气和力量。

自信是比金钱、家世、亲友、环境更有用的条件，因为它在你自己的掌握之中。

它是人生可靠的资本，能使人努力克服困难、排除障碍，争取胜利。

胡雪岩的“红顶商人”之名，已经为我们所熟悉。

的确，胡雪岩能成为名震天下的一代商贾，与其擅长的商道密不可分。

胡雪岩最擅长的商道是什么呢？

胡雪岩有句名言：“立志在我，成事在人。

”这与带有宿命论色彩的“谋事在人，成事在天”有着根本的不同。

一个成功的商人必然有“立志在我，成事在人”的大自信，胡雪岩正是具备了这种非凡的自信。

胡雪岩立志要自己当老板，开拓一番事业。

他当初创办阜康钱庄时，从外部环境来说，当时国家正处于战乱之中，并且太平天国活动的主要区域，也正是长江中下游地区的东南一带。

而晚清的金融业还是山西票号的天下，东南地区后起的宁绍帮、镇江帮经营的钱庄的实力和影响还远远不及山西票号。

关系不是金钱，但它却是一种无形的资产，更是一笔潜在的财富。

如何借助人际关系网来办事，是一门人生的学问。

对于商人来说，构筑一项事业，既需要有形资产，也需要无形资产。

这种无形资产，财富英雄总将其归结为他们的人际关系网络，尤其在中国，关系意味着资源。

IT行业曾经疯狂追捧的一个概念——cRM，客户关系管理，就是教我们如何描述、沉淀和开发商业关系而用的。

关系要防止寄托在某一个人身上，要防止流失到竞争对手手中，关系要为企业增值，带来收入。

在一份营销测试试卷中，有这样一个题目：在与商场的交往中你是如何开展工作并取得主动的，请写出5条以上。

有人除回答要具有相关知识、判断力、说服力、敬业精神外，还提出要具有一定的交际能力。

并阐述道：人际关系就是生产力，勤于拜访客户，能激起采购的兴致，发现采购的真正需求和目的，找到突破口，完成预定计划。

天津大学管理学院院长齐二石教授关于EMBA教育问题的专访时常会说：如果把MBA简单地理解为知识的充电，那么EMBA则是在充电的同时又为你提供更高的知识哲学思维能力。

而充电不仅是一种技能培训与知识更新的必要手段，同时更是编织关系网的一个大好时机。

例如报读EMBA的条件必须至少符合以下几条：一是必须有8年的工作经验，其中还得有5年以上管理

<<小老板经营扩张36计>>

工作经验，这是最基本的条件了。

二是大公司中层以上职位人员。

这就意味着，在一个学院的EMBA同学中，云集了商界精英，这帮人的能量和发展前景如何，就不必赘言了。

同时，学院方面提供的与外界交流的机会，到大公司实习交流的机会……这一切，无疑是给参加这些学习与培训的人提供了职业生涯的良机。

有的EMBA学员则非常赞同“人际关系”之说。

他们认为，花巨资就是为了改变自己的“社会交往结构”。

有句话说，过去流行在酒桌上拉关系，现在流行在MBA或EMBA班上建立同学关系。

EMBA的开放式教育方式促进了同学之间的交往，在“人际关系就是生产力”的当今时代，关系意味着资源，在EM-BA班这里汇集的都是一些中国管理的精英，今天能在这里收获的同学资源很可能就是明日的财富。

人际关系就是财富，而且还是财富的源头。

<<小老板经营扩张36计>>

编辑推荐

《小老板经营扩张36计》：经营扩张的实用手册发家致富的枕边宝典、战略实用，计策高明，深刻揭示经营之道、案例翔实，抛砖引玉，引导企业做大做强。

<<小老板经营扩张36计>>

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>