

<<做生意那点儿事>>

图书基本信息

书名：<<做生意那点儿事>>

13位ISBN编号：9787563934256

10位ISBN编号：7563934251

出版时间：2013-3

出版时间：北京工业大学出版社

作者：王剑元

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>

<<做生意那点儿事>>

前言

做生意也叫经商。

中国自古就有一些出众的商人，比如古代的端木赐、范蠡、计然，当代的李嘉诚、马云、史玉柱、王永庆等，他们为社会的发展贡献了自己的力量，同时也拥有了财富，赢得了世人的瞩目，成为各个时代的商业明星。

不可否认，他们的成功是让世人羡慕的。

也许很多人会想：“为什么我也做生意，却没有取得他们那样的辉煌与成功呢？”

其实，要成功也并不难。

对于外行人来说，隔行如隔山，而对于生意人来说，做生意其实就是那点儿事儿。

俗话说商场如战场，有时甚至可以说，商场比战场还要残酷。

在商场上博弈，也要遵循自然界中的“适者生存”规律。

说它残酷，就是因为在战场上可以缴枪不杀，而在商场上，你投降了也一样没有出路。

所以，一个人经商如果只是凭着一腔热情，而不去有意识地了解并掌握商场规则的话，最终很可能是竹篮打水一场空。

生意人之所以经商，要么为了赚钱，要么为了做事业。

做生意有大小之分，生意越大，对一个生意人各方面的要求也就越高。

一个成功的商人所需要的不仅仅是运筹帷幄的才能和实力，更多的是要懂得运用有效的商业手段。

只有这样，他才能在商海中纵横驰骋，所向披靡。

有位著名企业家曾说过：“生意的本质就是低买高卖。”

因此，作为生意人，一定要有生意人特有的能力和品质，只有这样才能够有所成就。

本书从九个方面阐述了怎样赚钱：第一，生意人要懂得省钱之道：把每一分钱都用在刀刃上，要有算计钱和计算钱的能力，同时要学会开源节流，第二，生意人要灵活经营：多些点子才能多一些财富，要抓准消费者的心理，创新经营自己的生意，学会不走寻常路，学会将思维转得快一些，运用得更加灵活一些，才能获得意想不到的效果；第三，生意人要敢于尝试、敢于冒险：要明白“不入虎穴，焉得虎子”的道理，要懂得先下手为强，只有敢于尝试，才能捕捉更多的商机；第四，生意人要有长远的眼光：要能充分利用信息，见人所未见，并在做生意的过程中保护自己的信誉；第五，生意人要善于折腾：不怕困难，不怕失败，跌倒了就站起来，要从逆境中崛起，第六，生意人要学会炒作：当自己能力不足时，可用一些手段来扩大自己的影响力，比如适当包装自己，学会利用广告效应；第七，生意人要学会借鸡生蛋：借别人的力量来赚钱，比如借助局势以及别人的钱、权势、声望等，第八，生意人要学会用钱赚钱：学会投资，学会把自己的钱用活，利用周转达到用钱赚钱的目的；第九，生意人要懂得坚持：生意场上风云变幻，一时的失败和困境是难免的，不要轻言放弃，风雨过后终会有彩虹。

本书详细阐述了赚钱的一些实用方法，并借助了名人典型事例以及一些生活实际经验。

如果现在的你也想成为像马云、史玉柱等一样的成功商人，不妨细细品读此书。

相信里面总有能使你成功的方法！

<<做生意那点儿事>>

内容概要

《做生意那点儿事》详尽阐述了成功做生意的一些方法和技巧。要做好一个生意人，不断获取财富，就要从节省开支，灵活经营，勇于尝试，提升眼光，巧妙炒作，用钱赚钱等方面入手，努力提高自己的能力，具备成功生意人应当具备的素质，这样财富才会滚滚而来。

<<做生意那点儿事>>

作者简介

王剑元，男，1963年生，浙江乐清县人，现任北京震宇电气集团总裁，中国经济百名杰出人物，中国爱心企业家俱乐部部长，曾出版的作品有：《钱途：钱脑是这样炼成的》《找对方向赚对钱》。

<<做生意那点儿事>>

书籍目录

第一章“省”钱有道——把钱算计到刀刃上 别放过每一分钱2 要精于计算和算计6 工资管理也要精打细算9 做生意要有一本细账12 “小”不珍惜，“大”一定会失去16 用对钱才能赚大钱19 节省无止境23

第二章灵活经营——多些点子，多些财富 穷则变，变则赢28 标新立异，特色经营32 利用“占便宜”心理赚钱36 灵活利用政策发财39 “讨好”孩子好赚钱42 利用逆向思维赚钱46 抓住女人的感觉，赚女人的钱49

第三章敢于尝试——小心琢磨，大胆冒险 精心筹划，勇于冒险54 成功的商人多是冒险家57 不入虎穴，焉得虎子61 先下手为强，跟风者瞎忙64 敢于尝试才能成为赢家68 冒险和收益是双胞胎71 冒险让你摆脱平庸75 敢于尝试，捕捉商机78

第四章长期增值——眼光就是一笔财富 从冷门中觅得商机84 风物长宜放眼量87 见事于未萌，见人所未见90 维护好自己的信用93 眼光敏锐，处处有商机97 薄利多销抢占市场101 做别人没做过的生意105 利用信息好赚钱109 做生意要把握流行的趋势113

第五章善于折腾——财富本是“难”中求 生意人一定要会折腾118 只要人没倒下，就还能站起来121 不怕困难，撞了南墙也不回头125 困局中往往孕育着机遇129 “商”行险招，逆境中崛起132 成功的商人都是从失败中崛起135 要有胆量变“不可能”为“可能”138

第六章巧妙炒作——没有条件就创造条件 必要时吹嘘一下自己144 佛爷靠金装，商人靠包装146 虚张声势，学会炒作自己150 做生意要懂得无中生有153 制造悬念赚大钱155 做生意要学会炒作159

第七章借鸡生蛋——以他山之玉，获自己之利 借别人的钱为自己赚钱164 力量不足，可以借势成事168 善于借助名人取利172 巧用“狐假虎威”175 好风凭借力，借“人”能登天179 借势操作的诀窍183

第八章用钱赚钱——会理财也能创造财富 做生意要懂得把钱用活188 不会投资，你永远都是穷人191 周转就等于赚钱195 及早理财，不要“钱”到用时才恨少199 思维决定财富203

第九章持之以恒——坚持是一种胜利 耐心赢得最后成功208 磨炼恒心绝不半途而废212 只要继续挥棒，你迟早会打到球215 靠信心和恒心赚钱220 今天很残酷，明天更残酷，后天很美好224

<<做生意那点儿事>>

章节摘录

版权页：洛克菲勒曾向他的秘书借过五美分，当洛克菲勒还钱给秘书的时候，秘书不好意思要，没想到洛克菲勒当即大怒说：“记住，五美分是一美元一年的利息！”

由此可见，他对于金钱的节俭和计算的精明。

很多老板对任何的开支都是精打细算，目的就是尽量降低成本，减少费用。

他们总是说：“要把一美元当作两美元来使用。

如果在一个地方错用了一美元，并不就是损失一美元，而是花了两美元。

”其实，成功商人的用钱原则就是这样。

只把钱用在该用的地方，他们认为不该用钱的地方，即便一分钱也不能花出去。

我们知道，有许多世界富翁都是从小商、小贩做起的，他们都有一个共同点，就是都知道只有扎扎实实地从小事情做起，才有希望做大事，这样从事的事业才会有坚实的基础。

某企业的的董事长说过这样一段话：“如果凭投机而暴富，那么来得快，去得也快。

钱赚得容易，失去也容易。

”正如他说的一样，有许多富翁富得快也穷得快。

这正是由于他们没有从最底层做起，导致了他们对成功的理解错误，认为成功总是在一瞬之间成就的。

所以，要想取得成功，就要珍惜每一分钱，坚决不浪费每一分钱。

正如福特，他虽然是世界级的大富豪，可是他从来不浪费任何一分钱。

杰克是一家报社的记者。

有一次为了采访福特，杰克提早到了福特将要去的大酒店。

等待了大概半个小时后，福特和几位身份显赫的企业家走了进来。

为了不打扰福特，杰克准备等福特身边的企业家走了以后再进行采访。

两个多小时过去了，杰克看到福特拿着一张账单走了出来，对服务员说：“小伙子，你看看是不是你们算错了，上面有一些误差。

”服务员看也不看，就对福特说：“先生你好，这个账单应该没有错吧！

我们都算过两次了。

”“小伙子，你再仔细算算，如果你没有时间，我可以在这儿算给你看。

”福特继续说着。

这时，那些和福特一起来的企业家已经站在酒店门口不耐烦地等着他了。

服务员看福特认真的样子，对福特说：“我再算一次吧！”

”几分钟后，服务员说：“先生，是有一些误差，不过我们没有准备太多的零钱，所以多收了您20美分，我们都认为像您这样的大企业家，应该不会太在意这20美分。

”福特笑着对服务员说：“刚好相反，对于其他人来说，也许不会在乎这20美分，但是对于我来说，一美分都不会浪费，是我的我一定要。

”服务员没有办法，只能东凑西凑地找了20美分给福特，福特也如愿地走了。

后来，杰克和服务员都明白了这“20美分”中蕴涵的经商的道理。

许多年后，经历过这件事的杰克成为报业界的大老板，而服务员也取得了很大的成就，成了一个老板。

这正是因为在福特的身上学会了如何对待每一分钱。

<<做生意那点儿事>>

编辑推荐

《做生意那点儿事》以实用为基础，以普及和揭晓经商秘籍为目的，从心理和行动等方面引导广大的生意人和想做生意的人。

《做生意那点儿事》将在心理、行动以及实际运用上给广大有志于经商的人以指导，让众多想通过经商来获得财富、赢得成功的人从中吸取精华，通过自己的坚持和摸索，形成自己的生意经，并最终成为一位成功的商人，实现人生的价值。

<<做生意那点儿事>>

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>