

<<千年商道>>

图书基本信息

书名：<<千年商道>>

13位ISBN编号：9787801209917

10位ISBN编号：7801209915

出版时间：2005-8

出版时间：中国华侨出版社

作者：廖晓东,万剑声

页数：275

字数：280000

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>

<<千年商道>>

内容概要

商业活动是一种社会化活动，商业意识是一种社会文化意识，商人是社会成员之一，而各个国家的传统社会意识形态是有区别的，且很难改变。

这些决定了商人从商如果真想做强做大，就必须立足于本国文化，从传统中吸取养分，从前辈商人成功的实践中学习经验谋略，从而成为一个真正意义上的本土化商人。

有一点是毋庸置疑的，只有先本土化才能做起来，只有做起来之后才能谈得上国际化。

幸运的是，中化民族恰恰是一个传统商业文化非常深厚的国度，历史上富可敌国称霸数百年的大商人大商帮很多很多，他们从商经商的智慧与谋略博大精深浩如烟海，后人取之不尽用之不竭；他们在社会变革中所起的历史作用，丝毫不逊于伟大的政治家、军事家和思想家。

马克思在《资本论》中指出：“一个社会不能没有商人，近现代社会更是如此。

商人、商品和商业资本是推动社会发展的积极因素。

商人可以存在于任何社会微小的缝隙中，为自己开辟出一个活动的大天地，这种顽强的生命力遇到适当的机会便会勃发出旺盛的生机，以致在一定历史时期里，商人可以产生压倒一切的影响。

”用这句话来诠释中国商帮的发展历程，非常合适。

让我们沿着历史上十大商帮的兴衰历程，去思考他们百年称霸之奥秘，并探寻现代商人做大做强之法吧。

<<千年商道>>

书籍目录

山西商帮：宽厚存心，大气磅礴一、山西商帮的兴衰历程二、山西商帮的经营谋略 1 以义制利 2 合伙经营 3 勤俭为黄金本 4 博大为怀，宽厚待人 5 人弃我取，人取我与 6 紧跟市场，销售方式灵活多变 7 买卖争毫厘 8 慎待相与，同舟共济三、山西商帮的代表人物 雷履泰：中国私家银行第一人四、山西商帮的经商格言

徽州商帮：贾儒合一，长袖善舞一、徽州商帮的兴衰历程二、徽州商帮的经营谋略 1 贾为里，儒为表 2 官商联姻，互为利用 3 靠产业做大做强 4 借助家族与宗族势力谋发展 5 无处无商机，无行无商机三、徽州商帮的代表人物 官商胡雪岩四、徽州商帮的经商格言

陕西商帮：货通南北，利获东西一、陕西商帮的兴衰历程二、陕西商帮的经营谋略 1 善于在风险中取利 2 注重经营管理方式 3 以智求财，深谋远虑 4 驻中间，拴两头 5 随行就市，按质论价 6 预测市场，先观后做 7 以销定产，打造名牌三、陕西商帮的代表人物 贺氏家族：当铺世家四、陕西商帮的经商格言

山东商帮：大柔大刚，趋义避财

洞庭商帮：审时度势，以变求存

龙游商帮：稳中求进，守本经营

江西商帮：多点开花，垄断经营

宁波商帮：奇谋生财，以新制胜

广东商帮：靠地生财，金山珠海

福建商帮：以海为生，海上之王

<<千年商道>>

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>