

<<商经365>>

图书基本信息

书名：<<商经365>>

13位ISBN编号：9787802223264

10位ISBN编号：7802223261

出版时间：2007-7

出版时间：中国华侨出版社

作者：张小云

页数：382

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>

## 内容概要

当年卖茶叶蛋、卖针线、卖牙签、卖纽扣的人今天已成为千万富翁、亿万富翁。他们中有的人依然在拼命赚钱，有的人已开始过上奢华的生活。

这就是商业的魔力。

当年开摩托车修理铺的、办生产冰棍作坊的、在自己家里配制猪饲料的，如今已成了投资亿元现代化摩托生产线、拥有国际声誉的饮料厂、上了财富排行榜的大名鼎鼎的人物。

没有任何职业任何事业比做一名商人，离财富和成功更近。

学习总结前人的经验和教训。

以掌握经商的哲学。

对很多人来讲，它是一块成功的敲门砖，相信打开这本书的人，必然是受益者。

## 书籍目录

开店篇知商学商经不懂生意经，买卖做不通财货不流通，请教太史公开门七件事，件件连着商经商不懂行，瞎子撞南墙商盛去本众，商衰货不通经商要知商，知商会经商商借农而立，农赖商而行七十二行当，不能没工商独木不成林，独店不成市船多不碍江，商多不碍市无商不成市，无市不经商无农市不稳，无商市不活市可知治乱，商可见盛衰商富即国富，恃商为国本商是通财路，市是聚宝盆一年能发江湖客，十年难富种田人农分田而耕，贾分货而贩农以力尽田，贾以察尽财借商以强国，借兵以卫商厚农而资商，厚商而利农食贱则农贫，钱重则商富要知丰与歉，须去集上看街头一席地，胜种百亩田殷人重贾，商以名之端木生涯，陶朱事业要经商，走四方南京到北京，人生货不生无农不食，无商不给无商不给，无工不富士农工商，买卖为纲无买无卖，不成世界民安物阜，商安货通食足货通，国富民富学艺是活宝，学商是富宝学艺终身福，学商终生富弄通生产经，全靠实践功学商贵于智，经营贵于活人不食则饥，商不学则愚学商的赶路，不能慢一步七十二行，商是桥梁十室之邑，必有商贾业无高卑，事在人为千行万行，行行育王要知隔行事，还得问行家问遍千家成行家创业艰辛，学商不易学商不易，功从苦来三代同行，门里出身生行莫入，熟行莫出农商交易，以利本末以末致财，用本守之贩物求利，贸迁有无不务天时，则财不生货如行船，客如流水货积若山，货流若川？

行船看舵手，经商望先头要想经营好，常常问三老商业处处有学问，顾客个个为先生十年能学个秀才，十年难学个买卖略知百行，不如精通一行三百六十行，行行出状元货好店誉高，师严弟子强一手抓经营，一手抓育人手艺学到手，茶饭送到口一招鲜，吃遍天家有万贯，不如开店创业十年，败家一天开店容易守店难若要富，十字街口开店铺若要发，生意相隔寸地差店容装饰经人看容颜，店看门面本钱虽少，门面重要要想开好店，先把地利占名取吉祥，字书名家店有雅号，客人自到柜高容货，店敞容客橱窗要得妙，五字很重要站有站相，坐有坐样站是迎相，坐是等相脸要粉妆，店要彩妆五颜六色，冷暖人心佳联可招客，妙语能生财货美客来顾，店雅客来勤衣着打扮不可轻，文明礼貌头一功商品陈列不可轻，无声宣传胜有声忙在柜后，快在柜前闲时添货，忙时待客低头账先，抬头柜先顾客离柜，商品归位柜下挂一帕，得空擦一擦掸子头下招买主铜鼓一响，身价倍长一声叫卖，十里客来王婆卖瓜，自卖自夸广告虚夸，等于自杀商店商店，一年三变广告广告，越巧越妙只此一家，别无分店谨防假冒，商标为记望子高，能招客橱窗妙，生意到嘴强不如货硬高声喊不如摆得显卖花说花香，卖菜说菜芳先尝后买，方知好歹货好不用吹，无翅也能飞顾客夸你好，胜过登广告柜台如擂台，顾客如判官店有喜人货，不用多吆喝货卖一张皮，马卖四只蹄好马凭力气，好货凭名气人要衣装，货要装潢装潢是商品的推销员生意不好移柜台广告一登，死物逢生一分广告，获利十分门前不挂牌，谁知你卖酒先行交易，择吉开张酒好不怕巷子深，药好不需多摇铃行情调查经务农靠气力，经商靠眼力若无前后眼，莫把生意起裁衣先量体，经商先摸底修桥先测水，经营先摸市信息是个宝，经商少不了要想生意稳，先要预测准一行通百市，百市知一行信息引了路，心中有了数信息是财富，看你用不用信息是个宝，还得用得巧事不预则废，商不预则背如没有预测，做不出对策生意经营多条路，谁有信息谁先富两眼盯着市场转，经营随着需求变不怕市场变化大，只怕预测不到家不懂信息，赶不上行市一步赶不上行市，步步赶不上行市信息灵通，生意兴隆信息不灵，寸步难行名声在世上，行情在市上顾客来问货，行情送上门不怕顾客杂，只怕不调查经理站柜台，信息从中来不摸行情休开店旱则资舟，水则资车丰年纸马铺，歉年粮食行货买迎头涨，货卖迎头落须先卖出手，后能买人手常去邻家看，生意不清淡端木遗风，预则屢中不问时价，不是行家逢快莫赶，逢滞莫懒贵中看贱，贱中看贵热信息还需冷处理快马赶不上青菜行生意生意，靠拿主意四方货殖，尽在握中一人起不了市，一市压不了众俗之所欲而予之，俗之所否而去之人情即货情进货购物经经商经商，购货头一桩只有错买，没有个错卖少进试销，先放一枪以销定进，切忌脱销以进促销，开拓市场勤进快销，生意活套储存保销，存而适量核定库存，保本保利市场识得清，商品买得精宁存千家货，不进一人要集得万家货，迎来一市旺百里不贩樵，千里不贩粟秋来汗衫到，冬去卖棉袄先销样，后销量多进样，少过量一点杀猪，连点卖肉开船守舵，开店守货采购无大巧，全凭腿快跑三里有货，不去五里进老店难断陈年货，有钱不置半年闲抢鲜要早，乱市要少，等缺要巧季节商品一溜烟，抓头去尾补中间三次量衣一次裁，七次盘算一次买进山需看出山路，买时需想卖时难豆腐搅成肉价钱经营篇经商商德经文明经商，礼貌待客经商有术，财如川流人有人格，店有店风正经经商，心安梦香溺酒伤身，贪利伤名以德开店，以本求利公平交易，斗秤

勿欺货有高低，客无远近客无亲疏，来者当敬货真价实，童叟无欺经商欺生，自断财路斗要常量，秤要常校秤平提满，顾客心暖经商本重利，取利不忘义宁可直中取，不可曲中求商品售出柜，质量保到家少市不欺客，畅销不抬价货奇不自居，物稀不卖贵秤杆翘一翘，下次客还回要开良心店，莫赚昧心钱忠厚不折本，刻薄不赚钱店大莫欺客，客大莫欺店瓜苦不卖甜，酒薄不说醇生财有道，待客有礼店好常来，客不常换商为万物之旅，钱是匆匆过客不义财如浮云，良贾深藏若虚一货不说两样话，一巷不卖两个价占了顾客小便宜，丢了整个大生意畅销不洗泥，滞销削层皮同道相合，同行相顾恶性竞争，两败俱伤买卖不成仁义在一秤进，百秤卖，合理损耗不过外紧提酒，慢提油，称盐称菜秤抬头大秤平胸，小秤平鼻寸紧尺松，丈不算经商信誉经人无信不立，店无信不兴经营信为本，买卖礼当先信是摇钱树，礼是聚宝盆一客失了信，百客不登门诚招天下客，誉从信中来买卖讲信誉，售货路自通百金买信誉，千金买好名店誉贵似金，一誉重千斤许人一诺，千金不移宁可亏本，不可食言经商以诚取信，生意以信取胜借贷出口无凭，信义立约为证远借近还，再借不难忠于诺言真君子，不讲信用是小人做生意三件宝，人好、货好、信誉好人凭信用物凭秤一纸合同重九鼎巧诈不如拙诚好言不如好信买卖成交一句话讲求信誉顾客夸日常售货经货贵时，商贵通货换货，两不错有货有客，有客有店百货百态，百客百意只有冷人，没有冷货臭鱼烂虾，各有要家风流商人，俏丽商品有货出样，有样出卖要有销售，先开销路适口者珍，适需者畅真材实料，顾客必到前店后厂，越卖越响买家是行家，识货是买主不怕不识货，就怕货比货一货有一主，百客有百心货称主人心，宁愿付重金不怕不卖钱，就怕货不全百货迎百客，货全招远客买卖要得时，商品要入时林边不卖薪，湖边不卖鱼人好不怕贬，货好不怕选宁要客找货，不要货找客好货不愁卖，好店不愁客小店买个便，大店买个全货中主人意，便是好东西物美红人眼，价廉动人心南京到北京，买家没有卖家精巧买的哄不了拙卖的人叫人千声不语货叫人点首即来花不常开，货不久卖好货过了时，珠宝变顽石早开启明晚关长庚灯下看色鲜艳几分一人居柜中，二人守柜头半路的夫妻，合伙的生意生产要打谱，资金要合股三天没生意，伙计吃伙计大家都操心，企业出黄金干东行不说西行，贩骡马不说牛羊要知隔行如隔山，三句话不离本行庄稼人不离田头生意人不离柜头唱戏的腔，卖面的汤会卖会修，买卖不丢货入客眼，巧示妙展包装见线，功夫自见笑口常开，顾客愿来笑口常开，钱财进来人无笑脸休开店遇客无理笑相迎看客下面，量体裁衣想客所想，投客所好百问不烦，百拿不厌若要发，眼活手快，笑哈哈爱客得福，欺客惹祸客走冲茶，生意必砸热待客，冷介绍慢卖老，细卖小近悦远来，宾至如归一桩生意，七分服务以商求商，商中成交先有交待，后有买卖客粗我细，客细我耐一分生意，十分情意客落店家，货落用家船不辞港，客不辞商钟馗要开店，鬼都不愿来孟尝君子店，千里客来投人不到话到，手不到眼到忙中莫急躁，越忙越周到不怕生意小，只怕服务弄卖得回头笑，不请还会到一问三个知，看客变买主嘴快揽买主，手快出生意迎送如待客，售卖如奉主生意有奇巧，自认三分小柜台如戏台，喜忧随客来生处好赚钱，熟处好过年三尺柜台，连着五湖四海对男客细心，对女客耐心耳听六路话，眼见八方客买卖低头做，没有回头客忙时心不乱，闲时心不散接一问二招呼三，多销少错省时间商字头上有个六，店字里边有张口卖衣想着穿衣人，必有顾客登上门要学悦来客店，莫作狗猛酒酸柜台内外是一家众口面前寻一尊做生意要有耐气心细不招客回头关门前，看一眼商品选购经百里不贩鲜，八成足了天有钱不贩张口货有钱不贩隔夜愁卖菜知季，抓鲜抢市卖菜的不使水买菜的噉着嘴叶菜不抓梢，果菜不破皮茎菜不折断，根菜不带泥青菜卖当时，多少都着急若要鲜，就地端满面红光一身霜歪瓜裂枣一口香歪瓜正枣，周正梨梨并梨，一摊泥卖鸟卖声，卖茶卖名北花南绿，蒙奶藏酥要卖茶三分雅茶叶最贪有味就沾春茶苦，夏茶涩秋茶好喝舍不得卖个叮当响，买个响叮当能吃轻亏摔，赚钱瓷器行宽穿鞋，紧穿袜穷穿暖，富穿俏卖绸卖缎，知桑知蚕老宽少窄，男庄女艳千思想，万商量买布不如买衣裳鞋不加分，衣不加寸袖不差寸，领不错分鞋大吃袜，袜大吃鞋储存周转经做行庄生意，少不了存货商流如长河，仓储似水库无勤无细，莫入库地时时防火，天天防盗没有储备，没有流通分区分类，对号入座要防商品病，必须抓养护库内常清扫，仓虫少也无若要无霉变，勤查细检验商品不开口，检查看苗头要当仓管人，就得分外勤件件过手，包包过秤，宗宗入账无账不入库，无单库不出包装选好料，强过捆几道包装合规程，安全有保证仓储工作不可少，安全管理最重要短期棚，临时场，怕晒怕潮入库房弓背亲戚，弓弦生意服务篇待客口才经柜台语言，敬语当先来有迎声，走有送声巧语经商巧说丢，忌说偷知得深入，说得浅出货拿中等，话不过头懂南北方言，接远近来客不说乡土话，不欺外地客一方言语，做一方生意莫说等一等，要说我就来有货货到，没货话到学商站柜台，首先练口才宁说千句话，不舍一文钱让客三分理，不说满

口话心中有政策，说话不离原则见了秀才只说书，见了屠夫只说猪逢着瞎子不说亮，碰见癞子不说疮歌好还需嗓音好，话好还需腔调好话巧说得顾客笑，话露说得顾客跳卖货不回断客话该说的话精说，多余的话不说不怕货卖不掉，就怕话没说到洞悉商机经进门后相三相顾客眼里有话站柜三年懂得“麻衣相”勿相问，察言观色便可知若要生意精，察言观色会变通不懂顾客脾气，枉费经营精力欲知心中事，先听口中言褒贬是买主，喝彩是闲人售货先开口，顾客不愿走顾客开了口，生意快到手客分三类，货分三级先问乡里，后谈生意响堂叫座，买卖红火卖者自信，买者放心存货不多，欲购从速卖价买价，讨价还价货卖大堆，并不吃亏挑了卖了，盈利不少不怕客不断，只怕你不谏今日看客，明日买主一赶三不买出价是买主有钱难买回头望顾客至上经生意要成，为客参谋高兴而来，满意而去主随客便，货随人愿有退有换，便客利店货上柜台，顾客自来与客方便，卖货不难自选商店，顾客方便敞开店门，买客自来挑挑拣拣顾客喜欢，不挑不拣顾客不满宁肯自己麻烦千遍，不让顾客稍有不便客随店转，店随客转卖马要管马鞍子要想生意长久好，售后服务不可少一分两分不嫌少，千笔万笔不怕烦顾客不论大小，交易无论多少巧理千家务，温暖万人心送货上门与客便，服务到家暖客心小生意不做，大生意不来大包化小包，生意更活套同行挤窝窝，生意活脱脱卖衣要有镜，卖鞋要有凳人有高矮，货有好歹先钱后货，喝了就走病生早晚，药卖夜半合理定价经便宜没好货，好货不便宜贪贱买老牛，一年倒两头商品随行情，早晚价不同鱼少虾涨价，猪多羊也贱随行就市生意活一个便宜三个爱一分价钱一分货待价而沽不赔一筐苹果八个价还价不如细看货物以稀为贵物以远为贵漫天要价，就地还钱千卖万卖，折本不卖人离乡贱，物离乡贵当令是宝，落令是草币重物轻，币轻物重价贱则畅，价贵则滞价高市者稀，价贱市者广宁卖九十九，不卖一 一不怕店不大，就怕乱涨价多收一分钱，店子万人嫌货高价出头，货低价落尾破罐子自有破价钱价大招远客，价贱招顾客价为三都贵，名因十样新要得生意发，熟悉地区差争市不争价，让利不让币划行应归市，货卖有比价明码标价，客主两便有零有奇，顾客不疑风雪一下柴米涨价价一不择主价宜则出售言不二价服务行业经兴看服务行败看米面行看人定调，择其所好货栈引路，客人决策一手托两家买家与卖家行里有货能招客九等生意十等做接待客为主，征询主当先服务也是钱，利润紧相连以饭养店，吃任两便看客送饭，量人点菜饭口如忙口分秒不停留食品不卫生客人少德性待客如亲，宾至如归商家离不开店家客人不开口，眼里有活路闲时勤收拾，忙时巧安排浴池不修脚生意走下坡一颗纽扣一枚针事情虽小暖人心化妆随俗，理发随头发要理得好，规程不可少布靠浆，衣靠烫不修不补，难得长久洗衣先认识除污先辨渍致富篇随行就市经勤算计，巧应市找热门，抓缺门务完物，无息市守则死，动则活欲长钱，取下谷安于小，精于小长石斗，取上种货换货，两头乐囤疲卖俏，囤迟卖快标新立异，独门生意富无终业，货无常主文无宣体，商无宣布宁卖一抢，不卖一档一业为主，兼营别样买在行前，卖在行中贵则贱出，贱则贵收早抢头市，晚抢遗市冬不废葛，夏不废裘处危不惧，处变不惊别人摘瓜，我拣芝麻货畅其流，物尽其用来回生意，让人眼起先声夺人，先发制人买卖赶时间，时间即金钱经商不灵活，门前客不多坐商变行商，利润来四方好农不怕旱，好商不怕折种田望八月，经商盼腊月生姜老的辣，生意活的发活是生意命，也是生意病出门观风向，买卖分对象大生意要走，小生意要守天下物无废，只争贱与贵贵出如粪土，贱取如珠玉人到街头止，货到街头死货底有千万，不如勤周转庄户靠一秋，商人靠一冬生意争当时，宜早不宜迟跑出的生意，寻来的卖主生意八只脚，神仙摸不着会做生意的找顾客，不会做生意的等顾客坐店的买卖一堵墙，远赚金不如近赚银三分买卖七分做生意如棋局，子子有谋术一笔生意成，必有三分险胆小不足取，盲目更可悲货卖当令不违时做生意要有前后眼反弹琵琶巧生财赔钱的买卖行家做不做一锤子买卖要有个甩手掌柜公平竞争经一个店，眯眯笑三个店，门外叫拾遗补缺，经商一决事以密成，货以独畅人无我有，人有我优人优我廉，以廉取胜人弃我取，人取我予人有我早，贵在及时田地要耕，生意要争兴也同行，败也同行同病相怜，同行相妒经商斗智，善谋者胜大生意防跌小生意防歇竞争要获胜，实力要雄厚竞争不偏航，管理要加强各有各优势，各挖各潜力竞争是手段，效益是结果独家经营生意僵，多家经营生意畅一分利钱能竞争，十分利钱走绝路要钓大鱼放长线要居奇货凭慧眼卖葱见不得卖蒜的卖石灰见不得卖面的船小易调头，店小巧经营小本经营，朝资夕卖生意要做到别人想不到的地方微笑招客，和气生财理财盈利经经商言利，天经地义商行千里，有利在前小财不出，大财不进不舍分文，难得百万薄利招客，暴利逐客不让小利，不得大利多中取利，快中求赚莫嫌利小，但求客多买卖做圆，合理用钱摸兜花钱，量本经商陶朱之资，必积百千一年无利，十年无值经商会理财，利润滚滚来若货畅其流，则利无尽头贪贾三分利，廉贾五分利三分利吃利，七分利吃本生意在路上买卖争分毫同

行不同利，区别在算计经营不算账，生意难兴旺财神爷的经，会算才会通要想多赚钱，先把账算圆账越算越精，商越做越通样样打算有利就有弊，有赔就有赚该赔要快赔，早赔是少赔欲得十分利先自五分始绸缎三分利，床上盖棉被豆腐对半利，身上披蓑衣行船靠掌舵，理财靠节约理财千万条，节约数第一经营要核算，莫吃大锅饭经营勤核算，不亏只会赚使账要忍，还账要狠还本不为骗，还利不为欠生意好不好，不在本大小赚钱往前算，亏本往后算无本难求利无德难开店生意多一分，理财强一分理财顾眼前，计划看来年农争一犁地，商争一厘钱买卖紧紧手，余利年年有读书要勤念，理财要勤算理财不论政，企业要变性生意做得活，多销利不薄货不停留利自生利从本生将本求利本不去，利不来会使钱，钱长钱賒三千不如现八百三三见九，不如二五一十庄稼人要早起，生意人要算计种田讲粪法，买卖讲算法钱要花在点上，钢要使在刃上不怕七百八百花，只要万儿八千抓舍得盐，下得酱舍得粪，谷子旺三分干七分算大账不可小算，粗账不可细算创出金字招牌，利润送上门来生意兴隆通四海，财源茂盛达三江理财有途径开源和节流经理走进店先把头寸看资金讲效率经营看效益有货贱卖强似借债多做买卖少占本一年多打几个滚父与子市家不能富钱货两清经银钱过手，一清二楚当面数钱，不为短见手到点清，口到报数唱收唱付，叮对清楚逢长必短，细心清点钱要点准，数要写清人要长交，账要短结磨要勤锻，账要勤算称量靠秤，记账靠证算有算术，账有账法一手钱一手货当面银子对面钱口是风，笔是踪好记性不如烂账簿糊涂账好查，违心账难清人清账不混，就怕昧良心兄弟虽亲，财帛要分亲兄弟勤算账，好朋友账莫忘大钞报票面，过后免麻烦找零报出口，找钱递到手绳捆三道紧，账算三遍准话越传越多，账越改越错无零不成账，无货难开店小数怕长算，零数怕整算数钱如看金，不差半毫分宁费千遍事，不错半分毫事忙先记账，过后少思量日清月结年核算，当日事莫放明灯不拨不亮，账不算不明真金不怕火炼，实账不怕人算算盘珠上不让人

#### 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>