# <<香港十大企业家财富传奇>>

### 图书基本信息

书名: <<香港十大企业家财富传奇>>

13位ISBN编号:9787802323841

10位ISBN编号:7802323843

出版时间:2011-4

出版时间:时事出版社

作者:穆志滨,柴娜 编著

页数:288

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

# <<香港十大企业家财富传奇>>

#### 内容概要

本书的写作目的,就在于从一个个闪光的名字——华人首富一李嘉诚、"红色资本家"霍英东、"亚洲股神"李兆基,"香港赌王"何鸿橐,曾宪梓、郑裕彤、"娱乐教父"邵逸夫……以及他们创造商业帝国的历程中,解密他们商业基因,揭示他们的经商之道、做人之道,为与香港有密切商业联系的经营者提供香港商人的商业逻辑,也为把他们视为目标创业者、有志于从商者、准备做大做强者提供实例的参考,以资借鉴。

## <<香港十大企业家财富传奇>>

#### 书籍目录

#### 第一章 "华人首富"李嘉诚——商界超人的绝代计谋

- 1. 第一是能?苦,第二是会吃苦
- 2. 一辈子努力自修的大老板
- 3. 先学做人做事, 再学经商赚钱
- 4. "让生意跑来找你"才是本事
- 5. 信誉的推销才是生意的本质
- 6. 建立自我, 追求无我
- 7. 只要有钱赚,就是一门好买卖
- 8. 让家族生意"富过三代"
- 9. 对自己要节俭,对他人要慷慨
- 10. 领导人不一定走在最前面
- 11. 永远不让对方知道自己的底牌
- 12.成功就是减低一切失败的因素
- 13. 中国管理哲学+西方管理方式
- 14. 发展中不忘稳健,稳健中不忘发展

### 第二章 "红色资本家"霍英东——义薄云天赢得身前身后名

- 1. 我出生时贫穷,但不可能穷一辈子
- 2. "有如"小店初试锋芒
- 3.大举淘沙,终成行内巨擘
- 4.战时偷运挣得第一桶金
- 5. 以钱生钱才是经商的真谛
- 6. 我敢说,我从来没有负过任何人
- 7. 我不惹事,也决不怕事
- 8. "一二三四五"的商业模式
- 9. 首创"卖楼花",跻身超级富豪
- 10. 无怨无悔的"南沙情结"
- 11. 义中得利。

#### 以利报义

- 第三章 "亚洲股神"李兆基——地产大王玩转股市
- "娱乐教父"邵逸夫——百年传奇打造"东方好莱坞" 第四章
- 第五章 郭炳湘、郭炳江、郭炳联——家族企业的豪门恩怨
- 第六章
- " 鲨胆大亨 " 郑裕彤——从珠宝大王到地产大亨 " 领带大王 " 曾宪梓——" 正合奇胜 " 的经营之道 第七章
- 冯国经,冯国纶——"供应链管理"称霸商界 第八章
- 第九章 "风流赌王"何鸿燊——"无冕澳督"谁与争锋
- 第十章 "世界船王"包玉刚——"海龙王"鏖战香江

# <<香港十大企业家财富传奇>>

#### 章节摘录

版权页:插图:1946年,李嘉诚开始在一间小五金厂做推销员。

与别人不同,他做推销总是用脑子,每次行动都独具心思。

当时,众多的推销员只着眼于卖日杂货的店铺,而他直接向酒楼、旅馆进行直销业务,每次要货都 达100份。

另一方面,他向中下层居民区的老太太推销,卖一份就等于卖了一大批;因为,老太太都是他的义务 推销员。

结果,五金厂生意兴旺。

不久,为了谋求更大的发展,李嘉诚又来到另外一间小工厂——塑胶裤带制造公司做推销员。

他充分利用当茶楼跑堂时的脚步功夫和察言观色的本领,以及富有针对性的说服方法,让推销业绩远 远超越了同事。

一年后,他的销售额足足超越了第二名7倍,结果可想而知,他被提拔为业务经理,那一年李嘉诚刚刚18岁。

尚未成年的李嘉诚,在推销上可谓奇招迭出、炉火纯青。

比如:一家新旅馆开张,李嘉诚的同事在旅馆老板处碰了一鼻子灰,可是他却冷静观察,多角度思考 ,最后采用迂回包抄策略,从老板儿子身上找到了突破口。

后来,由于铁桶在与塑胶桶的遭遇战中落败,李嘉诚看准塑胶业必将勃兴,毅然投身于塑胶行业。 在这里,他照样做得风生水起,显露了他出色的商业才华。

李嘉诚主张:"推销产品的同时,更要注意推销自己,强调推销员自身的包装。

"更为可贵的是,李嘉诚在做生意时,有意识地去结交朋友,先不谈生意,而是建立友谊。 友谊长在,生意自然不成问题。

结交朋友的时候,他不全是以客户为选择标准,而是注重长远的未来。

"人有人路,神有神道"是李嘉诚的座右铭,他相信:"今天成为不了客户,或许将来会是客户;这个人做不了客户,或许他会为我引荐其他的客户。

即使促成不了生意,帮着出出点子,叙叙友情,也是一件好事。

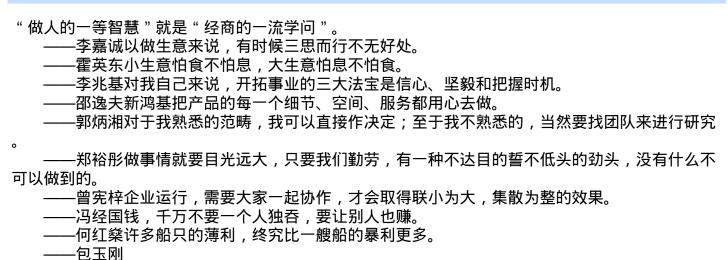
"推销工作最考验人,也最锻炼人,让人吃尽了苦头。

李嘉诚不怕吃苦,而且会吃苦:他总是用脑子推销,多观察,勤思考,洞悉客户的心理和利益诉求, 然后找到恰当的策略达成目标。

并且,他在推销工作中与人结交朋友,不知不觉中已编织出了一张人脉大网,为日后纵横商场奠定了 良好的基础。

### <<香港十大企业家财富传奇>>

#### 媒体关注与评论



## <<香港十大企业家财富传奇>>

### 编辑推荐

《香港十大企业家财富传奇》:揭开这个世界背后真实有效的商业法则! 追踪香港企业家起家、发家、持家的创富历程,解密他们的商业长赢基因,揭示他们的经商之法、做 人之道,展现香港这个东西方文化碰撞下的财富圣地独有的商业逻辑,以及当地商人的生意经。

# <<香港十大企业家财富传奇>>

### 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