

<<白手创富大全集>>

图书基本信息

书名：<<白手创富大全集>>

13位ISBN编号：9787802555686

10位ISBN编号：780255568X

出版时间：2010-9

出版时间：企业管理

作者：赵凡禹

页数：381

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>

<<白手创富大全集>>

内容概要

本书通过一些典型的事例告诉你创富的精神、创富的方式和方法，旨在培养你创富的胆量、敏锐的眼光、灵活的经营思路、过人的财技和对经营方式的巧妙运作能力。

所以，在我们羡慕那些成功创富的人的同时，更要注意吸取他们创业的精神、闪光的智慧、娴熟的手段和独特的创新创意。

另外，本书不只是面对渴望创富的人，不同行业、不同职业者都可以从中受益。

特别是对于企业来说，不只企业的创始人是创业者，在企业面临生死考验和跨越式发展的今天，每个人都是创业者。

因为创业精神是共同的财富，是永远都可以激励人心的力量。

每一个渴望改变自己命运的人每时每刻都需要这种创业精神。

<<白手创富大全集>>

书籍目录

上篇 向白手起家的富翁们学习经验 第1章 胆识创富 胆识非凡,事业才能非凡 财富面前无出身 赤手也要打天下 只有独立创业,财富梦才会实现 想十年不如干一年 行动开启财富门 无所畏惧定成大事 风险里面淘黄金 闯出一片新天地 不惜生命创大业 置之死地而后生 干事业从来都不晚 再试一次,就能东山再起 财富舞台,舍我其谁 抓住机遇,财富新星在闪耀 大胆作为,草根也能成富豪 第2章 思考创富 改变命运从改变思维开始 准确定位是创富的前提 做你所爱,爱你所做 行家好赚钱,专家易致富 拒绝陌生行业的诱惑 警惕多元化这把双刃剑 不做产品,只做技术 只有未开发的市场,没有做不成的生意 见缝插针,抢占先机挣大钱 找到营销的北斗星——直销 一样的商品两家卖 独具慧眼,当机立断 关注增值空间,挖掘财源管道 省下的就是赚的,寻找积极的财务安全策略 创业需要大舞台,积极寻找合作伙伴 站在他人的角度去考虑 别让小利之争葬送长期合作 舍得之间定乾坤 第3章 “借力”创富 没有什么事物不可以利用 自己动手并不划算 是否善借是天才与蠢才的区别 不怕钱少,就怕手段少 用别人的钱创自己的业 学会从银行贷款 巧借身边资源 为借找个充足理由 激之以义,轻松借到100万 量力而借——三千弱水也只饮一瓢 能者无敌,轻松借,轻松还 借钱不如借艺 借来的鸡要快下蛋 借金鸡才能下金蛋 借成功的人一起干事业 第4章 特色创富 商不在难,巧妙就行 卖开水一月赚五千 稀饭开成连锁店 一分一厘打天下 小餐馆,本小利大年人百万 只卖一样东西也赚钱 无本生利,点叶成金 冷门也能发大财 有心遍地财 开“宝宝澡堂”也生财 一元钱也可以大翻身 一招鲜,吃遍天 特色经营赚钱丰 第5章 点子创富 财富涌向“金点子” 点子妙,一分不花购公司 点子新,亏本生意不亏本 无中生有,起死回生 不用借钱也能还钱 连环相套,财源滚滚 破旧的感觉才时尚 变废为宝,致富好财道 白话一刻值千金 手绘画出财富万千 产品创新,服务也要创新 概念是金 找准你的客户源 第6章 整合创富 整合他人资本,打造财富生态圈 整合资源,提高企业竞争力 产品多功能化,满足不同需求 生产互补,降低生产成本 复制成功模式,降低营销成本 联合营销,寻找更广阔的发展空间 品牌嫁接,扩大连锁效应 利益共享,风险共担 让第三方为你买单 低成本公关,顺势而为造焦点 混合融资模式,驶上财富高速路 创百年品牌,成千秋事业 第7章 魅力创富 信誉比金钱重要 打造好信誉这个金字招牌 信誉结人脉,钱心跟着人心走 精心经营人脉圈 财聚人散,财散人聚 事业留人是根本 信任是合作的前提 所有权力给他人 团队提前,个人退后 赞美激发凝聚力 中篇 白手创富的经商之道 第8章 老板素质训练 你适合创业吗 创业当老板应具备的品质 创业者应具备的能力 第9章 产品“拳头化”,品牌响天下 产品要新颖独特 好产品要有好质量 产品“拳头”化 品牌威震天下 第10章 瞄准市场做文章 树立正确市场观念 做好市场调查与产品定位 扩大市场占有率 市场上寻找“永久牌” 第11章 思路决定出路,创新决定创富 有创新才能有突破 吸纳别人的智慧 跳出模仿的怪圈 创新要勇于冒险 挖出创意的金点子 第12章 小富靠勤,大富靠人 识人才能用人 不拘一格降人才 避短用长 为员工喝彩 学会授权 不要用命令“镇压”下属 该宽就宽,该严就严 让员工“亢奋”起来的妙招 批评下属要有技巧 第13章 强化管理,效率先行 明确公司目标 认真对待每一个项目 要让指挥棒闪金光 第14章 强化优势,竞争中取胜 把每一次机遇都当成跳板 当机立断,先发制人 把握时间,选择时机 有速度,才有优势 不要被“吃掉” 第15章 安全涉险,败中求胜 多一次挑战就多一份成功 决不向挫折低头 走不通的路就换个方向 沉着应对突发事件 反败为胜的4种魔法 第16章 盘活资金,盘大家底 像账房先生一样盘算金钱 摸清家底,及时拿出对策 做资金周转预算的行家里手 别让钱死板地躺在那里 使用现金一定要细心 合理预算 在精、准、细上下功夫 从成本开始一点一点琢磨 细算利润与成本的关系 盘活资金的秘诀 第17章 谈大生意,赚大钱,做大事 方案要有杀伤力 准备好了,再上阵 靠火眼金睛侦察对方的“线索” 巧妙地接住对方抛来的“问题球” 学会“蚕食”对手的优势 会向对手施压 让对方能闻到一点甜味 抬高身价,吊住对方胃口 避实就虚,虚晃一枪 报盘上可大做文章 把底线当防线 善于应对的诀窍 摆出一套“激将法” 该让步,就要让步 学会暂停和拖延 谨防情感代替理智 有效打破僵局的几种绝招 第18章 协同作战,打造团队 形成团队精神 创造一支有效团队

<<白手创富大全集>>

增强凝聚力 第19章 联手经营，合作双赢 善于合作 同道更要同心 朋友归朋友，规矩归规矩 找准合伙人下篇 白手创富的陷阱和盲点 第20章 创业陷阱：第一次当老板容易犯的错误 把所有鸡蛋放在同一个篮子里 “摊子”铺得过大，缺少风险防范 轻信他人，不亲自做市场调研 急功近利，只看眼前利益 过于迷恋主导权，最后导致有权也无处使 对合作方的信誉、实力疏于考察 选择实力远超过自己的投资伙伴 哥们友情比自己的长远发展更重要 感情用事，不能正确面对投资失败 忽视投资回报，投资陌生行业 对投资项目过于乐观 没有发现逆境时创业的优势 轻易放弃投资项目 凭运气行事，认为自己无所不能 忽视与投资相关的地理环境 过于武断，投资在操作周期太长的项目 第21章 经营盲点：一些老板常犯的经营错误 忽视目标市场的发展 忽视在局部市场的优势 忽视培养稳定增长的主营业务 忽视建立稳定的团队 忽视不稳定的财务状况 忽视边际成本的上升 崇奉高额利润 以“最高承受度”定价 按成本推动定价 旧的成果妨碍新的创业 沉湎老问题错过新机会 整个公司定位的错误 举棋不定，贻误战机 没有一项是出色 用错方法做错事 第22章 管理误区：一些老板常犯的管理错误 崇尚权力 自我迷恋 只说不做 只做不想 忘记速战速决 做好好先生 视野狭窄 太过追求完美 等到坏了才去修 把问题复杂化 第23章 财务误区：一些老板对财务管理的错误认识 财务管理就是会计核算 当老板不用懂财务知识 只看表面的光鲜 财务人员越老越值钱 企业小，财务机构不需独立 不懂财务管理，企业照样做大 财务管理会增加成本 第24章 交际戒律：不能违背的社交原则 戒没有诚信，谎言百出 戒分析力差，把场面话当真 戒过于直白，毫无城府 戒不懂方圆，一视同仁 戒没有原则，做烂好人

<<白手创富大全集>>

章节摘录

无所畏惧定成大事 对于初次创业的人来说，心存恐惧和疑虑是在所难免的。但是，如果处处谨小慎微。不敢去做前人未做过的事，不敢去攀登前人未曾攀登过的高峰，未免显得懦弱无能。因为在目前这个复杂多变的现代社会，心存疑虑就延缓了前进的脚步，当然更难以体验到成功的喜悦，只有勇敢地抛弃那些制约自己的胆怯，无所畏惧，迈出行动的第一步。才能敲开财富的大门。

斯通年纪很小的时候，他的父亲就过世了，所以由母亲抚养长大。童年时，斯通曾去一家餐馆卖报纸，结果他被连续赶出来好几次，而且屁股还被踢得很疼。但他还是一再地溜进去。因为他实在需要钱。那些客人见他这样勇气非凡，便劝阻餐馆的人不要再踢他出去。由此，斯通的报纸很快便卖光了。

斯通刚满16岁的那年暑假，在征得母亲的同意后，他试着出去推销保险。曾经推销过保险的母亲指导他去一栋大楼，并从头到尾向他交代了一遍，但是他犯怵了。此时，当年卖报纸被人踢出去的情景又重现在他眼前，于是他站在那栋大楼外的人行道上，不断地发抖。这时，母亲鼓励他说：“不用担心，那里的人都很有礼貌，如果你做了，没有损失，还可能有大收获。

但是，如果你不做，那你永远也别想过上幸福的生活。”在母亲正反两方面的激励下，斯通硬着头皮像当年卖报纸那样壮着胆子走进了大楼。很幸运，第一间办公室的人虽然拒绝他但没有把他踢出来。

斯通于是壮大了胆子，每一间办公室都去了。那天，果然有了收获，有两个人向他买了保险。虽然斯通只赚了几元佣金，但是锻炼了他的胆量。什么事情，只要去做，没有什么大不了的。他知道自己已经具备了克服恐惧的那种勇气，于是，接下来的几天，不用母亲催促，也不再需要母亲的鼓励，他每天都会提前走出家门，自告奋勇地去卖保险。尽管也遇到过一些难缠和野蛮的客户，但是斯通首先使自己保持镇静，毫不退缩，然后再想办法将保险推销出去。

从此，他开始了自己的事业。自那个假期开始，斯通继续替母亲推销健康保险和意外保险。

他居然创造了一天10份的好成绩。后来发展到一天15份、20份。连母亲都感到意外，也替他高兴，因为母亲一辈子也没有卖出过这么多的保险。斯通也在想：为什么我能行？为什么我成功了？

他终于想明白了，因为自己有了“胆量”这个法宝，胆量使他无所畏惧。想办法去克服一切困难，从而变得强大起来。

正是依靠着这种积极进取、无所畏惧的胆量，克里曼·斯通最后走到了美国联合保险公司董事长的位置，成为在全美乃至整个欧美商业界都享有盛名的大商家。

之后，他根据自己的经历，向世人传播了成功的秘密及由此所带来的幸福生活的意义。

无所畏惧的勇气是可以锻炼出来的。创业也是如此，因为畏惧失败和风险而不敢行动，只能永远没有作为，甚至被时代所抛弃。这难道不是最大的失败吗？迈出行动的第一步后，你就会发现：成功其实并不难。

<<白手创富大全集>>

风险里面淘黄金 就像美丽的玫瑰花总带刺一样，开创性的事情总是充满着风险。在当今商场中，冒险和成功常常是相伴在一起的，没有胆量就不敢冒险，不敢冒险就没有机会。只有敢于冒险的人。才能在风险面前毫不畏惧，进而抓住成功的机会。

小刘在做了5年的建筑工后终于决定自己开公司了。刚开始他想开个砖瓦厂，因为他看到建筑行业砖的用量很大，而自己老家的砖窑还闲置着，正好用上。砖瓦厂开工后利润很可观。很多人羡慕他选对了项目。

可是，去年由于金融危机的影响，许多建筑工地拖欠他的砖款，后来，就连一些大的建筑商也想先拉货，后付款。这样，小刘前期赚到的钱反而赔进去不少。看到形势的严峻，于是他想到了二次创业，想重新寻找合适的项目。

夏季，他来到大城市考察了一个新的高科技产品——畜禽绿色养殖仪，可以利用红外线的的作用减少动物感染病菌。小刘想到了家乡是个大的肉鸡养殖基地，觉得市场前景比较好，就想做家乡地级市的总代理。但是，当他把自己的想法说出后，全家人一致反对，大家都觉得不合适，因为这种新产品价格比较贵，而且全国都没有开始销售，第一只螃蟹还没有人吃。最关键的是，做总代理，至少需有上百万元钱买产品，还要租办公楼，支付员工工资，还有广告费用，这些钱一时到哪里借？

如果代理没做起来，投入的钱就打水漂了。所以他们都劝小刘不要轻易再创业，等形势好转了再说。

小刘调查市场后，养殖户的意见是从来未听说鸡不吃药靠仪器可以控制感染病。但是小刘觉得全市区的肉鸡养殖场很多，鸡的传染病影响养殖户的收入，他们苦于无计可施，这种新产品正好可以解决他们担心的问题，市场空间应该还是很好的，于是就大胆提出要做这个代理商。而且他理直气壮地说：我做好了，就好；做不好，不就是房子没有了，车子没有了，年轻呢，还可以再来！

全家人看看实在无法说服他，就积极想办法帮助他筹款。经过一段时间的运作，公司开张了。

公司开张初期，小刘整天忙着投放电视广告、报纸广告，在最繁华的地段、汽车站投放广告。但是，对于看重实惠和收效的农民来说，单靠广告宣传并不能说服他们掏钱买一种新产品。为了打消用户的疑虑，他免费让用户使用3个月。

在这3个月里，有等着看他失败的，也有同情他的，但是小刘不理睬这些，专心辅导用户们怎样使用。经过3个月的推广，市场逐渐打开。

当第一个用户反馈说他的肉鸡没有传染到病菌，毛色发亮而且产蛋率高时，小刘兴奋得跳了起来。自己没有看错产品，付出终于得到了回报。

之后，一传十，十传百，公司的订货电话也接二连三打来。于是，小刘白天忙着开车送货，晚上有时候下半夜才能睡觉。

现在，每天的销售业绩都非常不错。不到半年，小刘在许多养殖户集中的地方又开了几个代理连锁店。

之后，小刘又在养兔、养牛等其他养殖场推广畜禽养殖仪。在使用的过程中再将用户的意见反馈给厂家，使其得以改进，厂家看到小刘的经营业绩后很满意。又把临近地级市的代理权也给了他。

不到一年，小刘的经营收入已经达到了他开砖瓦厂一半的收入。他深深体会到了高科技项目利润的可观。现在，他不仅买了新车，而且还建立了大商场销售渠道。

<<白手创富大全集>>

看到小刘二次创业成功的人们也佩服起他的胆量来。

如果当初小刘畏首畏尾，听从大家的劝说，就不会有今天如此成功的事业：如果他没有创业的勇气和胆量，不坚持自己的主见并且毅然下决心去做，现在就少了一个出色的商人！

虽然，他的成功不能仅仅归于胆量。

时代飞速变化，旧的模式不能适应新的环境。

经营上的逆境，随时都会出现，要经营致胜，就必须敢于冒险，有冒险才能创新，否则就会寸步难行。

当然，冒险不等于一意孤行，在冒险中需要有谨慎的态度。

有了谨慎的态度，摔的跤就会少一些。

<<白手创富大全集>>

编辑推荐

白手创富就是通过独特的创意、精心的策划、完美的操作、具体的实施，在法律和道德规范的范围之内，巧借别人的人力、物力、财力，来赚钱的商业运作模式。

如白手打天下、零资本创业、以小博大、四两拨千斤等。

总之，在没有什么资金或者很小投入的情况下巧用别人的钱赚钱，让其他地区的钱流到自己的地区，把国外的钱赚到中国来，这就是创富英雄。

《白手创富大全集（超值金版）》通过一些典型的事例告诉你创富的精神、创富的方式和方法，旨在培养你创富的胆量、敏锐的眼光、灵活的经营思路、过人的财技和对经营方式的巧妙运作能力。

<<白手创富大全集>>

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>