

<<经商就这几道>>

图书基本信息

书名：<<经商就这几道>>

13位ISBN编号：9787502177935

10位ISBN编号：7502177930

出版时间：2010-7

出版时间：石油工业出版社

作者：王咏星

页数：214

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>

## <<经商就这几道>>

### 内容概要

经商说起来简单，干起来却不容易。

自古就有“商场如战场”的说法，干好了就能腰缠万贯，衣锦还乡；可倘若经营不善，就会血本无归，债台高筑。

所以，要想经商成功，就需要掌握一些经商技巧。

要想经商成功，首先要有目标、有毅力、有本钱、有人缘、有想法，然后抓信息、抓质量、抓服务、抓宣传、抓品牌，还要有高超的营销手段和层出不穷的创新。

只有这样，你才能成功经商，过上自己期望的幸福生活。

没有天生的失败者，也没有天生的经商天才。

不要认为那些在商海里纵情游弋的富商巨贾们天生就是经商的奇才，其实他们也是通过在现实生活中的学习才慢慢积累出来经验的。

只要你肯学习、肯吃苦，你也能成为一名成功的商人，本书便是领你入门的经商指导手册，它教你经商所需的十八般武艺，能让你迅速成为经商高手。

下面为大家奉上《经商口诀》： 经商不能不赚； 经商不能不巧； 经商不能不新； 经商不能不慎。

经商须硬起心肠； 经商须厚着脸面； 经商须磨破嘴皮； 经商须放下身段。

<<经商就这几道>>

书籍目录

经商方略一——不发大财，誓不罢休  
经商方略二——秤心斗胆，方成大事  
经商方略三——赚钱有术，见缝插针  
经商方略四——兵贵神速，人贵敏锐  
经商方略五——借鸡生蛋，借梯登天  
经商方略六——与人为善，因人成事  
经商方略七——眼观六路，耳听八方  
经商方略八——名声在外，客来四方  
经商方略九——创出新路，走上财路  
经商方略十——三寸之舌，口灿莲花  
经商方略十一——舍得小利，钓得大鱼  
经商方略十二——深入人心，投其所好  
经商方略十三——弱肉强食，适者生存  
经商方略十四——讨价还价，斗智斗勇  
经商方略十五——开源节流，精明理财

## &lt;&lt;经商就这几道&gt;&gt;

## 章节摘录

经商方略——不发大财，誓不罢休 经商的目的是赚钱 中国有句俗语：&ldquo;钱字有两戈，伤尽古今人。&rdquo;此话把&ldquo;钱&rdquo;字的形象表达清楚了，更把它的含义说得淋漓尽致。&ldquo;戈&rdquo;是古代的兵器，&ldquo;钱&rdquo;字是由&ldquo;金&rdquo;和两把&ldquo;戈&rdquo;组成的，即指&ldquo;钱&rdquo;是靠武器维护着或是经过斗争而得来的。为了&ldquo;钱&rdquo;，古今中外多少人伤透脑筋，伤尽劳力，伤尽情感；亦有多少人为其折腰卑膝，以灵魂肉体相换；亦有人视&ldquo;钱&rdquo;为粪土，绝不沾一切不义之财，绝不为铜臭折腰。这种观点虽然慷慨激昂，深入中国老百姓之心，但对于商道来说，这句话无疑与其基本精神相悖相离，商道的基本准则就是赚钱第一，怎能视金钱如粪土，又怎能轻视和逃避其中的&ldquo;两戈相击&rdquo;——战斗呢？犹太人哈同，他立志来中国赚钱发财，但自己一无资本，二无专业知识或技术，他决心从一个立足点开始。因他身体魁梧，在一家洋行找到了一份看门工作。要换别人是不愿干的，自己相貌堂堂，却屈于当站门雇员。而哈同却不那么想，他认为看门赚来的钱是一种应得的报酬，没有丢脸和失身份的感觉。另外，他有更深层次的考虑，&ldquo;千里之行，始于足下&rdquo;，在这份工作找到个立足点，今后通过自己的努力奋斗，积蓄力量，终要找到能赚更多钱的路子。哈同在当看门工时，非常认真，忠于职守。晚间，他利用一切可利用的时间阅读各种经济和财务方面的书籍，知识增长很快。老板觉得此人工作出色，脑子精明，把他调到业务部门当办事员。哈同一如既往，工作业绩不错，逐步被提升为行务员、大班等。这时，他的收入大为增加了，满怀壮志的他，并没有因此而知足。他认为自己的创业时机到了，1901年，他找理由离开了打工岗位，自己开始独立经营商行。哈同自办的商行取名为&ldquo;哈同洋行&rdquo;，以经营洋货买卖为主。他看到洋货在中国市场上相对来说竞争品不那么多，消费者难以&ldquo;货比三家&rdquo;，因此，他的经营获得了高额的利润。几年间，他赚了许多钱。

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>