

<<做生意不狠赚钱不稳>>

图书基本信息

书名：<<做生意不狠赚钱不稳>>

13位ISBN编号：9787504740076

10位ISBN编号：7504740071

出版时间：2012-2

出版时间：中国物资出版社

作者：喻包庆

页数：310

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>

<<做生意不狠赚钱不稳>>

前言

做生意要狠，是指做事要果断。

不但是对别人狠，更要对自己狠。

如果对自己不狠，那么你很容易就会找到理由让自己畏首畏尾，最终导致前功尽弃，甚至是功败垂成。

而对自己狠，也有很多种，“十年磨一剑，霜刃未曾试”，是一种坚韧不拔的狠；“黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还”，是一种不达目的誓不罢休的狠；“壮志饥餐胡虏肉，笑谈渴饮匈奴血”，是一种潇洒豪迈的狠；“仰天大笑出门去，我辈岂是蓬蒿人”，是一种勇往直前的狠……而生意人，就要有生意人特有的“狠”。

做生意一定要狠，因为你只有够狠，才能在生意场上站稳脚跟，才能稳稳当地赚钱。

所谓“狠”，强调的是在生意场上搏击的力度与角度。

看准了的生意，就要找准角度全力出击，争取利润的最大化，万一判断失误，你也要狠下心来勇于出局，重新开始。

做生意要狠，就是说你要具备鹰一样尖锐的眼睛、狼一样凶狠的性格、豹一样迅猛的速度和熊一样强大的力量。

现实一次又一次地告诉我们，除了能力，我们更需要谋略、魄力。

做人就要狠一点，狠是一种姿态，一种魄力与深思熟虑后的执行力。

本书告诉所有想要在生意场上大显身手的人们，要想获得成功，就必须要有着一股狠劲。

当然，所谓“汤武革命，顺乎天而应乎人”，商汤、周武王等这些开国的君王，他们的革命之所以能够获得成功，除了他们够狠，最主要的原因是他们的革命能够顺天应人，所以才得到天下。

做生意也是如此，要在顺应市场发展规律的情况下适当地使用手段，才能达到预想的效果。

本书共分为十二章，讲述了心要狠、眼要狠、手要狠、嘴要狠、对钱狠、思维狠、胆要狠、促销狠、催债狠、关系狠、宣传狠、识人狠十二种狠法。

在这十二个“狠”中分别回答了怎样果断出击占领市场、怎样识别并抓住商机、怎样增加资金、怎样赢得谈判、怎样开源节流、怎样借钱创业、怎样有智慧地冒风险、怎样促销、怎样追讨债务、怎样结好关系网、怎样打好广告做好宣传、怎样防止上当受骗十二个问题。

将理论与实践融为一体，抽丝剥茧，层层深入。

相信读者在仔细阅读之后，只要将书中的各种手段正确运用在生意场上，一定可以形成一种不同于他人的经营方式与经营态度。

这种异于常人的方式与态度，将使你在面对变幻莫测的商海时时刻刻保持高度的警觉，同时使你的生意也因此蒸蒸日上。

编者 2011.8

<<做生意不狠赚钱不稳>>

内容概要

所谓『狠』，强调的是在，生意场上搏击的力度与角度。

做生意要狠，不但是对别人狠，更要对自己狠。

如果对自己不狠，那么你很容易就会找到理由让自己畏首畏尾，最终导致前功尽弃，甚至是功败垂成。

而对自己狠，也有很多种，“十年磨一剑，霜刃未曾试”，是一种坚忍不拔的狠；“黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还”，是一种不达目的誓不罢休的狠；“壮志饥餐胡虏肉，笑谈渴饮匈奴血”，是一种潇洒豪迈的狠；“仰天大笑出门去，我辈岂是蓬蒿人”，是一种勇往直前的狠……而生意人，就要有生意人特有的“狠”。

<<做生意不狠赚钱不稳>>

书籍目录

第一章 心要狠：心狠才能赚钱多

- 1.心狠手辣，小鱼吃掉大鱼
- 2.以退为进，施以辣手
- 3.当狠则狠，该出手时就出手
- 4.行事狠辣的竞争之术
- 5.笑里藏刀，谋取赢利
- 6.该攫取的利润绝不放手
- 7.瞒天过海的厚黑营销术
- 8.反其道而行，厚利适销

第二章 眼要狠：慧眼才能识商机

- 1.修炼自己，人品是商机之本
- 2.看准商机，先人一步抢占市场
- 3.在商机面前，“人情投资”不能少
- 4.送礼送到家，才会换来商机
- 5.看穿心理再说话，多个商机
- 6.想要抓准商机，商业眼光是关键

第三章 手要狠：果断出击抓紧钱

- 1.不放弃，商机就是坚持到底
- 2.商机不能等，要靠自己创造

.....

第四章 嘴要狠：谈判桌上利嘴能赢

第五章 对钱狠：开源节流该省则省

第六章 思维狠：空手也能套白狼

第七章 胆要狠：不冒风险难见彩虹

第八章 促销狠：放长线才能钓大鱼

第九章 催债狠：胆大心细脸皮厚

第十章 关系狠：好人情才有好生意

第十一章 宣传狠：广告做得好才能卖得好

第十二章 识人狠：提防小人设骗局

<<做生意不狠赚钱不稳>>

章节摘录

版权页：接着，林恩的野心更大了，手段也更凶狠了，他就把目光瞄准了休斯·福特股份有限公司。这家公司以制造飞机和导弹闻名，实力相当雄厚。

他多方筹措资金，一方面和现有股东私下收购；另一方面又从股市直接公开收购，双管齐下，如愿以偿地取得了40%的股份，直接控制了这家公司。

俗话说“树大招风”，公司经营规模扩大了，面对的竞争对手也就更加强悍了，如果不击败他们，自己就将死无葬身之地，林恩深深地懂得这个道理。

于是他又再度出击，把攻击的矛头直指威尔逊公司。

威尔逊公司的实力更加强大，每年的营业额是林恩公司的两倍，要想把这样的超级大公司一口吃下，简直就是蛇吞象，其难度是可想而知的。

林恩进行了一番精心部署，从银行贷了8000万美元的款，在股市悄悄吸纳威尔逊公司的股票，最终达到了自己的目的。

收购虽然成功了，但8000万美元的沉重债务却令他日夜无法安宁。

他又进行了一番谋划，然后就把威尔逊公司划分成制药、运动器材、肉类加工三大公司，再让这三家公司分别发行自己的股票，发售新股募集到了一大批资金，刚好可以还清这8000万美元的巨额债务。就这样，他不用自己花费一分钱，就把自己的竞争对手一个一个地吞并掉了，从而使自己的公司迅速地壮大起来。

<<做生意不狠赚钱不稳>>

媒体关注与评论

做生意上当受骗，都是因为“太重情面”、“太顾面子”之故。
一个商人，在商场上，心要“狠”一点，手要紧一点才行。

——陈玉书

<<做生意不狠赚钱不稳>>

编辑推荐

《做生意不狠赚钱不稳》编辑推荐：做生意一定要狠一点，因为你只有够狠，才能在生意场上站稳脚跟，才能稳稳当当地赚钱。

生意人在生意场上要学会各种狠辣手段，心狠、眼狠、手狠、嘴狠、胆狠。

<<做生意不狠赚钱不稳>>

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>