

<<这样经商赚大钱>>

图书基本信息

书名：<<这样经商赚大钱>>

13位ISBN编号：9787506456319

10位ISBN编号：7506456311

出版时间：2009-7

出版时间：吕叔春 中国纺织出版社 (2009-07出版)

作者：吕叔春

页数：275

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>

<<这样经商赚大钱>>

前言

世间经商的人成千上万，为什么有人能够赚得盆满钵满，而有人却亏得血本无归，甚至因诈骗而犯罪入狱？

其实人和人是一样的，同时人和人也是不一样的。

同为生意人，但得到的结果却是大不一样，如果要问这之间的区别，我倒想反问一句，你会做生意吗？

相信大部分人会满怀自信地回答：做生意有什么难的，不就是买卖吗？

买进、卖出，赚取之间的差价而已。

答案的确没错，这句话道出了生意的本质——赚取差价，获取利润。

但是获取利润有很多环节等着你处理，而你能做得很好吗？

在做生意时，成本要仔细地核算，质量要牢牢地把关，前景要睿智地预测，广告要精心地投放，人缘还要努力地维护，以及新产品的更新换代，员工的工作积极性和工作效率，公司的长远发展……如果再列下去，相信千字都不够，我想说明的是：做生意不是容易的。

商海中有着太多的风光无限和万劫不复，能够屹立不倒的商界巨子只是凤毛麟角，屈指可数。

但这并不能说明成功者是命运的宠儿，要知道任何事情都是因果循环的，能够成为商业巨子的人自然有他的经商之道。

首先，要想经商赚大钱，就必须先把握好方向，如果方向错误，再有能力，也难以赚到大钱。

这就要求经商者要跟得上形势的发展，并且结合自身的资源优势，来选择最新的、最有潜力的、最有“钱”途的行业。

其次，要挖掘地利，找好经商根基，这是商家进行营销的重要客观条件之一。

同一个赚钱行业，选择不同的商址，会产生不同的效果，也许在A地能财源广进，而在B地只能关门大吉，这就要求经营者要慎重考究，选择好经营的旺财宝地。

<<这样经商赚大钱>>

内容概要

经商的人都想赚大钱，但为什么有人能够赚得盆满钵满，而有的人到头来却亏得血本无归呢？《这样经商赚大钱》从天地人和以及经营之道、商场谋略等多方面，全面地向您阐述了赚大钱的奥秘。书中还结合很多成功商人的真实事例，作了深入浅出的分析，力求在分析他们的成功因素的同时，帮助您找到自己的那一张财富地图。

<<这样经商赚大钱>>

书籍目录

第一章 看好天时，选择正确行业1.经商要找对门路2.找准最有潜力的行业3.尽量选择新兴产业4.赚钱要从熟处下手5.找准最赚钱的项目6.量体裁衣，找准定位点7.朝阳产业利润大8.赚自己能赚的钱9.选择行业不可草率10.选择行业时应注意的“雷区”

第二章 挖掘地利，找好经商根基1.选准经商宝地，将生意做旺2.店铺朝向有考究3.选址周围的购买力分析4.商铺周围环境的考察5.商业选址的六大忠告6.都市的六大“黄金口岸”7.常规行业的选址方法8.服装店选址应注意的事项

第三章 搞好关系，吃透商场人际1.人脉是赚钱的资本2.多个朋友，多条财路3.“人情投资”不能少4.天下财富，善“钓”者取5.巧妙送礼增情意6.朋友是人际关系网中最重要的一环7.积善有善报，帮人就是帮己8.商人成功交际的九条策略

第四章 求变就是求赢，善“变”才能赚大钱1.思路决定财路2.用点子赢来票子3.勤于琢磨，垃圾也能变黄金4.变则通，通则赢5.做别人没有做过的6.厚利适销，巧赚高利润7.模仿之中创新潮8.经商有技巧，出奇方能取胜9.打破常规，众行之中求逆行10.赚钱要有好创意

第五章 果断下手，商机不容错过1.处处留心，挖掘商机2.机遇面前，要有当机立断的魄力3.在市场的空缺处找商机4.赚钱要有敏锐的洞察力5.信息就是商机，商机就是财富6.“无”中看出“有”，赚钱要独具慧眼7.机遇只青睐有准备的人8.赚钱要长“三只眼”9.不放弃百分之一的机会10.看清商机的七张面孔

第六章 敢于冒险，但不鲁莽下注1.赚钱要敢于尝试2.风险和利润同在3.冒险，要敢于冲破重重阻挠4.风险也可以规避5.胆大还需心细6.赚钱要有高“胆商”7.锲而不舍，将冒险进行到底8.胆量和谋略，缺一不可

第七章 少耍小聪明，多讲信誉1.以诚为本，不搞骗人买卖2.诚信就是资本3.君子爱财，取之有道4.经商要能守住道德底线5.金碑、银碑，不如良好的口碑6.诚信经商，利人利己7.赚钱，最重要的是人品8.骗人之心不可有，防骗之心不可无

第八章 依靠他人之力，借势经营1.经商最好不要单打独斗2.借“鸡”生“蛋”，借钱发财3.借助同仁之力，共谋大事4.吸引投资，将生意做大5.乘势而行，借势谋利6.会借更要会用，以优势互补取胜7.借大老板之力，赚大钱8.合作经商，实现双赢

第九章 多点心机，谋略决定胜败1.弱肉强食，适者生存2.机动灵活，奇正互变3.精彩布局，诱敌上钩4.从利益整合中赚取利润5.知己知彼，百赚不败6.深藏不露，蒙蔽对手7.浑水摸鱼，乱中取利8.先发制人，先下手为强9.离间对手，让其自行溃散

第十章 和气营销，生意不成人情在1.大事化小，生意人要尽量避免诉讼2.利益均沾，切忌“窝里斗”3.退一步海阔天空4.良性竞争，和谐共处5.以柔克刚，化解顾客的怨气6.和气生财是硬道理7.万事以和为贵，不要轻易得罪人8.笑脸迎人，巧妙地“推销自己”9.化敌为友，和气才能生财

第十一章 钱要用在刀刃上，用好每一分钱1.赚钱要学会精打细算2.积少成多，节俭乃生财之道3.不要追求享受4.合理省钱，降低生产成本5.该花就花，会花钱也是赚钱6.让钱转动起来，才能赚得更多7.掌握投资要诀，减少风险8.投资的七十二法则

参考文献

<<这样经商赚大钱>>

章节摘录

第一章 看好天时，选择正确行业1.经商要找对门路有人说：“无论做什么生意，无论选择什么行业，只要努力都能赚到钱。

”其实，这种想法是不太现实的。

在现代经济社会中，要想经商赚大钱，首先必须找对门路。

在高度发达的经济社会中，拥有金钱财富，就拥有对社会资源的支配权。

拥有金钱财富的多少与拥有社会资源的多少是成正比的，因此拥有越多的金钱财富就等于拥有越多的社会资源的支配权。

于是，经商赚大钱成为了很多人的人生目标。

那么经商时怎样才能赚到大钱呢？

首先要选择最赚钱的行业。

在这里，我们很有必要纠正一种择业误导。

有些人认为：无论做什么生意，选择什么行业，只要你肯努力、肯付出，就一定能赚到钱。

不错，一般地说，天道酬勤，无论做什么事，只要你努力都会有积极的结果。

但这里必须申明，努力一定要在方向正确的前提下才会有积极的成果，否则越努力就会离目标越远，取得相反的结果。

打个比方，你要从北京去上海如果你选择向南的方向，你的努力肯定会使你早日到达上海；相反，你没有选择向南，而却从北京向西行进，那么你的努力只会使你的生命耗费在永无休止的旅程当中。

那种无论做什么生意，无论选择什么行业，只要努力都能挣钱的想法是很不现实的。

所以，在选择行业时应该慎之又慎。

那么到底哪些行业最能挣钱呢？

在选择行业时如何才能找出这些挣钱的行业呢？

首先，要跟上形势的发展，一定要弄清楚整个宏观经济和产业结构大调整的运行趋势。

从我国目前经济运行的趋势来看，在近十几年以来，第二产业竞争最为激烈。

激烈竞争的直接结果就是第二产业的利润越来越薄。

相反，以前未被人们注意的第三产业和第一产业却非常具有潜力，利润也相当可观。

因此，就目前而言，选择第三产业或第一产业从业成功的几率较大，赚钱的可能性也较大，而第二产业即工业产业已进入了买方经济时代，其中的每个行业都达到了供大于求。

在整个行业都供大于求的情况之下，每个企业的发展空间都极为有限，要发展，就要在行业内部进行你死我活的竞争。

在这种争夺中，新入行者由于自身各方面都处于劣势地位，因此很容易被淘汰出局。

第三产业和第一产业领域却有很多肥沃的处女地等待人们去开垦，其发展空间相当广阔，为新的创业者提供了实现自己人生梦想的舞台。

其次，在选择行业时一定要注重行业生命周期对行业的影响。

任何生命都要经历一个由成长到衰退的演变过程，对于人们从事的行业也一样。

行业的生命周期可划分为初创、成长、成熟和衰退四个阶段。

1.初创阶段它指的是新行业的诞生初期，进入该领域的创业公司不多，由于前期开发、市场推广费用高，投资风险大，创业公司很有可能因此倒闭破产，但一旦成功，则将获得巨大的利润。

2.成长阶段随着新产品为市场所接受，需求上升，加上技术逐步成熟、成本降低，行业盈利前景看好，投资于此行业的企业增加。

各企业在资金投入、技术提高、新产品开发方面展开了相应的竞争，在此时的竞争中有些经营者可能会因为各种原因而失败，但这种情况却较少出现，因为巨大的市场需求使得企业分享利润的机会远大于企业的失败。

3.成熟阶段这时市场需求增长放缓，市场的供求逐渐出现平衡。

同时也是一些企业在竞争中凭借规模、技术、资金等方面的优势战胜对手而逐步垄断市场的阶段。

新的创业者要想进入这一领域难度很大，整个行业的利润在此阶段还会有相应的增长，但增长速度已

<<这样经商赚大钱>>

明显趋缓。

4. 衰退阶段由于新的替代品的出现，使市场需求萎缩，企业大量退出这一行业，行业的利润也一降再降，甚至降到成本区域或成本区域以下。

了解了行业的生命周期，就有利于经商者准确地把握行业的利润前景，从而做到正确的行业选择。

一般地说，选择那些成长阶段的行业挣钱的机会相对大一些。

但也有一些创业者喜欢冒险，在风险中搏取高额利润，对于这些创业者则不妨从事一些刚刚处于初创阶段的行业，高风险或许可以带来高利润。

再次，寻找赚钱行业时要注意国家产业政策对行业前景的影响。

国家产业政策往往通过税收优惠、财政补贴、信贷优惠等方面的措施来实施，并通过这些政策对相应的产业以扶持，使其能够获得较高的利润。

经商者在选择行业时可以很好地利用国家的产业政策而使自己赚到大钱。

结合我国中期产业政策和近期经济政策，以下行业发展潜力较大，有可能为经商者带来较大的利润。

1. 电子信息产业它是当今全世界发展最快的产业，而我国在此领域起步较晚，市场容量巨大，行业发展速度惊人。

我国已确定电子信息产业为国民经济新的利润增长点，从事该行业将为经商者带来可观的利润。

2. 生物制药业医药行业由于与人的健康息息相关，因而被称为“永远的朝阳行业”。

近几年，生物制药业飞速发展，我国在基因工程等方面已有多项重大突破。

因此，生物制药业已成为我国最有潜力的行业之一，这一行业同样也有着巨大的利润空间。

3. 环保业随着全球环境的日益恶化，世界各国都加大了对环保的投入，我国在此方面也制定了一系列相应的法规措施，这些都将直接带动环保产业的腾飞。

因此，环保产业也有非常大的利润前景，并将成为又一个“永远的朝阳行业”。

除此之外，诸如基础设施建设及与之相关的建材行业、房地产业、中介服务业、文化传媒业、旅游业、体育产业都受到国家相关政策的扶持，相信选择这些行业都将会为经商者带来较为丰厚的回报。

2. 找准最有潜力的行业对于经商而言，人人都希望生意能够长久持续下去，这需要我们一开始就做到“优生优育”，找到最有发展潜力的赚钱行业。

任何经商者在赚钱的初始阶段，在选择行业的时候都有一个愿望，就是能在自己所选择的行业领域内顺利地一路走下去，很少会有人愿意不停地更换行业。

尽管有些人有见异思迁、喜新厌旧等毛病，但更多的人还是愿意一锤定音。

特别是赚钱，当把自己的资金投资出去以后，就希望自己的生意能够长久地做下去，甚至有些人还幻想自己的企业或公司能长生不老一代代地传下去，让自己的子孙免受穷困之苦。

想使自己的事业长久，想使自己的企业或公司“流芳百世”确实是一种很美好的想法，但这种可能性到底有多大呢？

事实是相当残酷的。

阿姆斯特丹斯特拉提克斯集团针对公司寿命所作的一次调查显示，在日本和欧洲所有公司的平均寿命只有12.5年。

说到公司的寿命问题，我们无法使公司永存，但可以通过人为的努力，尽量使公司长寿，正如同我们不可能使个体生命长生不老，但通过努力却可以大大延长个体的寿命。

应该在什么时候来做这种延长公司寿命的工作呢？

是等公司出现危机的时候吗？

很显然，到那种情况下已为时过晚，延长公司寿命的工作应从开始经商的时候就着手进行。

这就像人类为了自身的健康发展而开展的优生优育工作一样，从步入生命的第一步就抓起。

当孩子生下来后，就要做好预防疾病的工作，充分供给营养，使其健康发展。

经商赚钱也一样，为了保证我们所创办的公司能健康地发展下去，一开始就要选择最有发展潜力的行业，然后在事业的发展中做好各个阶段的工作。

在经商赚钱的准备阶段，慎重地选择最有发展潜力的行业，这是“优生优育”的关键，但这一原则的针对性较强，对于那些准备在一个行业长期发展下去的经商者而言，具有重要的指导意义，而对于那些喜欢短、平、快的经商者或者那种准备在一个行业里大“捞”一把就走的人，则没有什么现实的指

<<这样经商赚大钱>>

导意义。

那么，哪些行业最有发展潜力呢？

具有发展潜力的行业并不是一个具体的概念，它的概念模糊宽泛，具有较强的包容性，即使是精通经济和语言的专家恐怕也难以给出一个确切的定义，但这不等于具有发展潜力的行业无迹可寻，事实上，我们还是能发现这些行业的一些具体特征。

一般来说，有发展潜力的行业具有以下基本特征。

(1) 具有发展潜力的行业一般都是新兴的朝阳行业，当这个行业刚刚兴起的时候，几乎很少有人涉足或者大多数人都还没有看到该行业所潜在的巨大商机。

如1974年，英特尔公司推出8080微处理器的时候，微型计算机行业就是一个新兴的朝阳行业。

这个行业刚刚兴起或者正在兴起。

当时涉足此行业的人可以说寥若晨星，然而比尔·盖茨却从中看到了该行业潜在的巨大商机，果断地进入了该领域。

1975年，他们在人们还不知微型计算机为何物的时候，就成立了微软公司，并且把公司定位于微型计算机软件的开发。

后来，微软相继开发了MS-DOS系统和如今风靡全世界的“视窗”软件。

事实证明，这一新兴的朝阳行业具有极大的潜力。

正因为如此，二十多年以来，比尔·盖茨和他的微软帝国越走越快，越发展越兴旺，到如今，微软公司依然是全世界软件业的巨无霸。

<<这样经商赚大钱>>

编辑推荐

《这样经商赚大钱》是由中国纺织出版社出版的。

揭开商业巨子的经商奥妙，告诉你最赚钱的经商之道。

没有哪个人不想挣钱致富，但机会并非垂青每一个人。

在前进中。

只有眼观六路，耳听八方，步步为营，才能占据最有利的竞争制高点。

商道就是智道，要想赚到比别人更多的钱，就要看准最有“钱”途的行业，挖掘最赚钱的旺财宝地，和最有用的人搞好关系，掌握最实在的经商谋略：没有哪个人不想挣钱致富，但机会并非垂青每一个人。

在前进中。

只有眼观六路，耳听八方，步步为营，才能占据最有利的竞争制高点。

找准最赚钱的行业——什么最赚钱就做什么 挖掘最有利的旺财宝地——哪里适合赚钱就在哪里扎根 搞好关系，吃透商场人际——谋财之道尽在谋人 灵活应变，敢f创新——求变就是求赢 果断下手，抓住商机——机不可失，失不再来 见人所未见，做人所未做——富贵险中求，无赌不成商 诚信经商，不要小聪明——君子爱财取之有道 借势谋利，合作经商——单干千不长，独行行不远 以智取胜，赚钱要有心机——弱肉强食，计多者胜 笑脸迎人，和气生财——生意不成人情在 精打细算，用好每一分钱——节俭乃生财之道

<<这样经商赚大钱>>

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>