

<<一学就会的商业常识>>

图书基本信息

书名：<<一学就会的商业常识>>

13位ISBN编号：9787506482103

10位ISBN编号：750648210X

出版时间：2012-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：胡卫红

页数：256

字数：223000

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>

<<一学就会的商业常识>>

前言

在现在这个经济全球化时代，怀有创业梦想、渴望成功的年轻人很多，“做自己的老板”——多么诱人的目标！

“实现财务自由”——多么美好的愿望！

达成目标，实现愿望，难吗？

答案是：难者不会，会者不难。

当今的创业青年，生活在一个开放、自由、文化交流活跃、商业空气浓郁的时代，他们有理想，有激情，有思想，有胆魄，敢想敢干，这是一个好现象。

但对于创业而言，他们却容易陷入一个误区：以想象代替现实，常因准备不足、仓促上阵而招致失败。

年轻人不必害怕失败，但失败毕竟不是好事，因此年轻人应力图减少失败。

失败并非一无是处，从失败中得到的教益可能受益一生。

但为失败所支付的“学费”往往十分“昂贵”，为什么不从成功中得到教益、让“教育成本”更低一些呢？

有一个年轻人，坚信“成功要趁早”，大学刚毕业，便决定独自创业。

他喜欢时装，逛服装店是他的一大“爱好”，他自认为精通此道，于是决定开一家服装店。

他拿着父母“资助”他的20万元钱，寻了一个临街的门面，边装修，边进货，积极进行开业准备。

一天，一个开过服装店的亲戚来他家造访，听说他开店，问了问情况，便说：“那个地方不错，开服装店却不太好，周围没有别的服装店，就你一家小店，顾客没有挑选余地，自然不爱上门，建议你改开食品店，那附近有电影院，有餐馆，跟你的生意都配得上。

”年轻人心想：“我的理想是开服装店，怎么能开食品店呢？”

再说几万元的装修费已经花出去了，改行来不及了！

事在人为，有什么困难不能克服？

走自己的路，让别人去说吧！

我一定要干出个样儿来让人瞧瞧！

”但有些困难确实不易克服。

开业后，来光顾的顾客很少，而且大多只看不买，无论他怎样卖力促销，生意仍无起色，无奈之下，他只好关门歇业，经这一番折腾，他亏了五万多元。

好在手头还有不到十五万元钱，他决定二次创业。

这一回，他不敢马虎，请那位亲戚前来指导，在一条服装街开了一家小店，亲戚还指点了他一些开店应注意的事项。

但是，年轻人的生意仍然做得很糟糕，每月连租金都赚不回来，压货很严重。

春天过了，春装大半未售出；夏天过了，夏装大半积压在店。

年轻人已经没钱进货了，生意难以为继，只好决定再次关门。

但他很不服气，因为他觉得自己一切做得都不错，并不比别的店主差多少，为什么别人生意兴隆，而自己却有亏无赚呢？

为此，他专程请来那位懂行的亲戚，诚心请教。

亲戚在店里看了看，又去外面转了一大圈，回来后，给年轻人指出了好几十个失误之处，例如：顾客定位不清，进货品种太杂，没有“当家”货品，服装陈设不合理，揽客不主动、无方法……最后，亲戚很不客气地说：“最不可思议的是，前面那家店十元钱一条弹力裤，加送一双棉袜，你一样的货，二十元钱一条，怎么敢卖？”

那等于告诉大家，你开的就是一家高价店，但你凭什么开高价店呢？

”年轻人说：“我进价十五，卖二十并不高。”

”亲戚说：“那只能说明你没有找到合适的进货渠道，顾客没道理为你的功夫不到家多付钱。”

”亲戚又说：“我看你做生意还没上道，开店等于砸钱。”

很多东西其实一学就会、一点就透，可惜没有一个人在你身边点点滴滴指点你。

<<一学就会的商业常识>>

你是读书人出身，为什么不找些书看一看呢？

先把一些基本的东西学到手，再去摸那些书上学不到的东西，不是容易多了吗？

”这位亲戚说得没错，许多商业知识，前人从实践中总结出来，用文字记录下来，又在实践中反复应用，已经算不上什么珍藏秘籍，如同柴、米、油、盐、酱、醋、茶，不过是普通商品，得到它们并不困难，价格也比较便宜，完全可以用阅读的方式简单获得，用不着花费大量时间、精力和金钱去重新探索。

那位年轻人亏损五万多元，不过得到一条开店选址的经验；承受第二次失败，所获也有限，而别人看半天书就基本掌握了那些知识。

有时候，失败的经验并不总是那么值钱，有时候，省略学习和准备的过程，仅凭一腔热情，用“盲人骑瞎马”的方式做事，跌倒在前人一次次跌倒的地方，是一件很傻的事，收获的经验教训也不值得一提。

为了让失败更少一些，为了让成功来得更快一些，在创业之前，还是花一点时间，掌握一些必需的商业常识吧！

<<一学就会的商业常识>>

内容概要

怀有创业梦想的年轻人很多，但对创业门道、经营管理知识所知有限。本书根据过来人的成功经验，给予年轻的创业者有益的指导，使怀有创业大志的年轻人能够迅速入门，并获得创办事业的高端理念，以便理性选择创业道路和行为方式。本书以实用性为主，内容涉及创业环境、策略、战术、技巧等诸多方面，可以为有志者提供一套必备的创业“工具”。

<<一学就会的商业常识>>

作者简介

胡卫红，一位拥有丰富社会实践经验的社会学者，曾在多家国企、外企、私企担任高层管理工作，后转战投身书坛，现为文坛知名作家，在全国多家出版社发表过作品：如《左手抓细节 右手抓落实》、《我凭什么重要用你》、《跟比尔·盖茨学西方管理 跟李嘉诚学东方管理》等。

<<一学就会的商业常识>>

书籍目录

第一章 怎样经营一家赚钱的店铺

店选址是赚钱的第一要素

开店选址的最佳方案

好店不怕租金高--“风水宝地”六特征

商店取名十法

店铺外观设计的实用方法

店内陈设的设计方法

商店进货的学问

要有自己的“当家”商品

商品定价的诀窍

如何跟不同类型的顾客打交道

一眼看穿顾客是否有购物意图

不可不知的“揽客”之道

如何向顾客推荐商品

如何应对顾客的反対意见

卖货品要像嫁女儿

拉住老顾客,争取新顾客

第二章 怎样经营一家赚钱的公司

破解财富秘密,懂得经商法则

按企业家标准对自己强化训练

理智评估个人财务状况

评估你可以利用的各种资源

如何组建创业团队

赚钱先从赚名声开始

如何找到一种适合自己的赢利模式

如何做出自己的特色

用“人性化服务”打开市场

世界富翁们的三大致富途径

创业经营的五个陷阱之一--思维陷阱

创业经营的五个陷阱之二--战略定位陷阱

创业经营的五个陷阱之三--策略陷阱

创业经营的五个陷阱之四--人造陷阱

创业经营的五个陷阱之五--经营管理陷阱

生意低潮时稳而不乱

建立客户档案

第三章 产品推销的速成方法

营销人员应该具备的十种成功心态

诚信是推销之本

推销中的AIDMA法则

找到目标客户的十八种方法

要有被拒绝的心理准备

克服怯场心理

必须熟悉的推销礼节

接近顾客的技巧

再访客户的十二种方法

<<一学就会的商业常识>>

巧妙激发客户的成交信心
为顾客指出动心的产品卖点
专心倾听客户的抱怨
促成交易的十八种高级策略
第四章 市场营销的战略与战术
市场营销十大新理念
企业营销的基本原则
如何进行市场调研和客户分析
如何收集和分析市场信息
了解客户个性化需求，打造个性化服务
蓝海战略：如何提升产品和服务差异化
扁平化战略：有效减少客户渠道环节
如何进行跨界营销
如何应对价格战
走自主创新之路
“跟风”的五大成功定律
产品免费促销的5个巧招
如何应对客户投诉
如何应对经营危机
第五章 掌握必需的财务管理常识
管理好自己的财务
学会看懂会计报表
科学地规划和使用资金
做生意要精于成本计算
中小企业节约成本的技巧
及时判断可能的呆账
如何收回客户拖欠的账款
怎样了解本企业的财务状况
掌握合理节税的原则与策略
第六章 掌握一些员工管理常识
企业里的十种人
如何寻求“A”级员工
如何挑选公司需要的专业人才
保持高效运作的法宝：精简机构
尊重和善待每一位员工
使薪酬达到最佳激励效果
适时下放权力
经常性地对员工进行培训
说服部下的技巧
掌握赏罚的艺术
第七章 炫动客户的二十二个小秘方
把服务做得超过顾客的期望
把事情做得比好还要好
把顾客的小事当大事办
真心实意为客户的利益着想
培养主动服务的精神
将顾客真正当客人

<<一学就会的商业常识>>

关键时帮顾客一下
宁可亏本，也不失信
把顾客当“自己人”
先谈感情，后谈生意
提供“相对快捷”的服务
把细节服务做到贴心处
为顾客提供一个轻松的环境
以“曲线”方式提高销售业绩
以“贿赂”孩子的方式“讨好”女顾客
让顾客欠下一点人情债
讲利益莫忘讲人性
像“救火”一样处理工作失误
把顾客牢牢记在心里
为顾客提供一点特别服务
细心体察人情
对退货顾客十二分热情
参考文献

<<一学就会的商业常识>>

章节摘录

版权页：（2）分割定价法。

分割定价法有两种形式：一是以较小的单位报价。

例如，高档茶叶每公斤一千元，报价为每50克50元，能造成买方心理上的价格便宜感。

二是用较小单位商品的价格进行比较。

例如，“每天少抽一支烟，就可订一份报纸”，买方听了，亦有报纸便宜之感。

（3）超高价法。

在某种特定情况下，将商品价格定得远远高于商品成本和市场的一般价格水平，可能收到出人意料的效果。

例如，20世纪70年代，出现了一次世界性经济危机，市场不景气，各领带厂家相继降价促销，唯独中国香港“金利来”领带不降反升，超高定价，反倒让消费者心目中确立了高品质的形象，销量大增。

一般而言，独特的商品才适于超高定价，如文物、古董、奢侈品等，一般的商品，除非抓住了顾客某种特殊的心理需求，否则不宜采用此法。

（4）超低定价法。

超低定价法是将产品的价格定得尽可能低，使之明显低于市场的一般水准，价格低则利润少，乃至无利，商家这样做有什么好处呢？

一般来说，有两个目的：一是凭借自身实力，用低价逐退竞争者，以占领市场，也就是通常所说的“打价格战”；二是用个别低价产品，吸引消费者前来光顾，扩大其他商品的销售额。

例如很多超市推出特价商品，还有很多餐馆推出“特价菜”，虽然单一品种的利润比较少，但销售额增大了，总利润会更多。

（5）非整数定价法。

这种方法即把商品零售价格定成带有零头结尾的非整数的做法，销售专家们称之为“非整数价格”。

消费者在心理上的感觉是带零头的价格比整数价格偏低，也更公道。

一年夏天，一家日用杂品店进了一批货，以每件1元的价格销售，可购买者并不踊跃。

无奈，商店只好决定降价，但考虑到进货成本，只降了2分钱，价格变成9角8分。

想不到就是这两分钱之差竟使局面陡变，买者络绎不绝，货物很快销售一空。

售货员欣喜之余，慨叹一声：“只差两分钱呀！”

（6）整数定价法。

与非整数定价法相反，采用整数定价法，在特定情况下也能起到吸引顾客的效果。

例如美国的一位汽车制造商曾公开宣称，要为世界上最富有的人制造一种大型高级豪华轿车，该车有六个轮子，长度相当于两辆凯迪拉克高级轿车，车内有酒吧间和洗澡间，价格定为一百万美元。

<<一学就会的商业常识>>

编辑推荐

《一学就会的商业常识》是一部传授创业实战经验的智慧之作，是新手的创业指导书，富有实用性。书中汇聚了上千万创业者的经验和教训，以过来人的实战经验给创业者指引，希望能助其迅速在最短的时间内叩开创业的大门，并达到财富的顶端。

出著《一学就会的商业常识》的目的，就是希望能给朦胧创业者以指点迷津，给迷茫创业者以传道解惑。

<<一学就会的商业常识>>

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>