

<<晋商>>

图书基本信息

书名：<<晋商>>

13位ISBN编号：9787509204474

10位ISBN编号：750920447X

出版时间：2008-12

出版时间：中国市场出版社

作者：刘子仲

页数：274

字数：230000

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>

前言

晋商，一个中国历史上最著名的商帮，演绎了一个历经500年商业辉煌的传奇故事。

晋商是中国最早的商人团体之一，它的历史可追溯到春秋战国时期。

明清两代是晋商的鼎盛时期，晋商成为中国十大商帮之首。

期间，晋商以雄厚的资金实力、先进的经营管理、诚信为本的商业文化，广拓经营领域和活动范围。

他们经营的盐、铁、棉、布、皮毛、丝绸、茶叶、金融等商号，遍及全国各地并远涉欧洲、日本、东南亚和阿拉伯国家，称雄国内商界长达500年之久。

晋商的辉煌，不仅成就了富商巨贾和商界精英，推动山西成为当时的“海内最富”，而且有力地促进了中国商品经济的发展、城镇的兴起和对外贸易的发展。

其“诚信为本、以义制利”的经商理念，极大地丰富了中国的传统文化，尤其是商业文化。

晋商辉煌500年，出了乔致庸、雷履泰等很多富人，以至于达到了“富甲天下”的地步。

也许很多人会有疑问，在明清之际，山西既不是中国经济最繁盛的地区，也非平坦通途之地，又不临海沿江，这些富人凭什么称雄于全国？

他们的成功靠的又是什么呢？

<<晋商>>

内容概要

一窥晋商的兴衰之谜，解读晋商翘楚的智慧谋略，破译晋商称霸商场五百年的赚钱密码！
一卷古智今用的商业兵法大全，借古鉴今，你可以做得更好！

书籍目录

第一章 抓住商机，做大事业 1.富贵险中求，在战火中寻找“银子” 晋商智慧 冒险与财富同行 敢于冒险，商机无限 2.要看到别人看不到的商机 晋商智慧 把握商机，驰骋商场 发现商机，创造价值 3.买卖成与败，信息占一半 晋商智慧 重视信息，商机无限 信息就是财富 4.机遇不是等来的 晋商智慧 机遇，需要争取 机遇，要靠智慧 5.“慎待相与”，吃亏是福 晋商智慧 “慎待相与”，不计小利 吃小亏，得大利第二章 得人则兴，失人则衰 1.予以重任，用人不疑 晋商智慧 用人不疑，曹财东不辞赔钱掌柜 “用人不疑、疑人不用”，见证成功 2.不用“少爷”，不讲私情 晋商智慧 不讲私情，晋商独领风骚 成功忌走任人唯亲之路 3.不拘一格用人才 晋商智慧 打破常规用人，是基业常青的秘诀 不拘一格用人，带来事业精彩 4.严以考察，任人所长 晋商智慧 严以考察，敬以为用 任人所长，把合适的人放到合适的岗位 5.培养学徒，以学保商 晋商智慧 经久传唱的晋商“学徒制” 培养人才，造就企业未来第三章 信誉至上，以义制利第四章 以德治商，赢取人心第五章 艰苦创业，忍耐克己第六章 经营有方，治商有术第七章 勇于创新，打破陈规第八章 理财有方，财源滚滚第九章 强者心态，驰骋商海第十章 以商为镜，可知经营

<<晋商>>

章节摘录

晋商对于生产加工的商品，从原料选择、工艺制作到运送储存，都始终严格要求、十分讲究。

如以制炼龟龄集和定坤丹而享誉海内外的太谷广升远药店，进货绝不进次品。

人参必须是高丽参或老山参，鹿茸必须是黄毛茸或青茸，严格保证质量，确保商业信誉，以增强在市场上的竞争力。

如发现货质低劣，宁肯赔钱，也决不抛售。

因此，晋商创出了许多知名品牌，至今仍颇负盛名。

除了太谷广升药铺的龟龄集和定坤丹外，还有六必居酱菜、杏花村的汾酒等。

晋商的信誉至上还体现在不因顾客年迈或幼弱而坑蒙拐骗，对商对客、对老对少都一视同仁。

清朝末年，在日升昌发生了一件让人们茶余饭后所津津乐道的事。

一天，一位在山西平遥城内讨了几十年饭的老太太拿着一张一千二百两的汇票，到日升昌要兑付白银。

经验证，这张汇票历时三十余年，确实是该票号所出，日升昌随即将本息全额兑付。

后来听人讲，三十多年前，老太太的丈夫在张家口做皮货生意，赚钱后便将所有的银两办成汇票，藏在身上返乡，不料在途中染病身亡了。

前不久，老太太在整理丈夫唯一的遗物——夹袄时，无意中摸到了这张汇票。

通过这件事，日升昌诚信为本、童叟无欺的声名大振，业务愈加红火，事业如日中天，成为晋商中的佼佼者。

他们不会因贪图一时之利只取不予，砸了自己的招牌，而是以诚信不欺为本，为自己赢得更高的信誉。

从这里也可以看出晋商不凡的生意头脑，他们虽可能在金钱上不赢利，但在商业信誉上却稳赚不赔。

如今的市场经济是“信用经济”、“契约经济”。

现代经济发展的趋势要求企业经营者必须具备高尚的品格，把诚实守信原则作为企业经营的第一准则，做到“货真价实、童叟无欺”。

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>