

<<商铭-中国生意场鉴诫警训集>>

图书基本信息

书名：<<商铭-中国生意场鉴诫警训集>>

13位ISBN编号：9787535745606

10位ISBN编号：7535745601

出版时间：2006-5

出版时间：湖南科学技术出版社

作者：周建设

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>

<<商铭-中国生意场鉴诫警训集>>

内容概要

占有商战秘密和宝贵经验，融会商战术数和经营理念，凝练精辟实用的商界铭句，辅以通俗易懂生动的白话释文和击人猛省的案例。

是一部铭、文、例相呼应，高雅脱俗的商战备忘录。

这是一本商业经济著作。

全书分商贾通则、金字招牌生意经、生意决断、金钱运筹家、生死商战等八篇，系统阐述了中国生意场上的决策谋略以及经验教训。

本书占有商战秘密和宝贵经验，融会商战术数和经营理念，凝练精辟实用的商界铭句，辅以通俗易懂生动的白话释文和击人猛省的案例，是一部难得的商战备忘录。

书籍目录

第1篇 商贾通则 1.超越时代的经商法则 2.现代生意信条 3.经营权变谋略 4.商场心战术 5.商人哲学第2篇 金字招牌生意经 1.顾客就是你的财神 2.推销就是说服 3.高价销售的秘密 4.击败杀价高手 5.80 / 20法则 6.图一时暴利,失多少主顾 7.广告攻心战 8.包销商是你的第二财神 9.抢占先机:百试不爽的竞争真谛 10.以小敌大的竞争技巧 11.竞争造就强人 12.轻敌必亡,守旧必败 13.贪多嚼不烂 14.谈判桌前的绅士风度和精明算计 15.做生意不是摆“花架子” 16.商业秘密不亚于军事秘密第3篇 生意决断 1.上哪条船 2.一叶知秋 3.给店员加一重任务 4.三思加第六感觉 5.不可不信,不可全信 6.迟疑是大敌 7.老板需要坚强的神经 8.立足眼前.放眼未来第4篇 金钱运筹家 1.资本不是你的私产 2.资本水坝 3.贷款有诀窍 4.还钱有讲究 5.在预算上花精力 6.做投资的学问第5篇 生死商战 1.热浪中潜伏着危机 2.市场不景气时对头多 3.不景气带来的机会 4.可虑不可慌 5.狭路相逢勇者胜 6.避开恶性竞争 7.用望远镜观察市场 8.急流勇退,莫当冤大头 9.零失败 10.东山再起第6篇 老板与雇员 1.当个好老板 2.形象与素质 3.赢得时间 4.老板不是管家婆 5.老板的权威 6.身先士卒 7.不做武大郎 8.为雇员鼓掌 9.向心力与归属感 10.让雇员自己管理自己 11.胡萝卜与大棒 12.怎样炒鱿鱼 13.劳工神圣第7篇 店训 1.“巧”妙招客 2.经营有“术” 3.务必做得最好 4.节俭不仅是美德 5.创业十要诀 6.日日创新 7.不断追求 8.成功与冒险 9.正确对待抱怨 10.重视“第二次竞争” 11.重视商业道德第8篇 大老板必有大天地 1.处不好邻居做不了大生意 2.多个朋友多条路 3.同行不是冤家 4.信息多多益善 5.大老板要有大胸怀 6.建立公司形象 7.张扬你的名气 8.拓展经营领域 9.大老板要有社会责任感 10.走向世界大市场

章节摘录

书摘智者顺时而谋，愚者逆理而动，此话用在生意场，尤其恰当。生意能不能成功，关键在于你能不能抓准机会，及时出击获胜。我们做的准备，什么调集资金，装修门面，雇请店员，都是为了这一击的。如果错失良机，所有的准备都白费了，从何谈起赚钱。

要说抓时机，大道理是好讲的。冬卖皮夹克，夏卖真丝绸，什么流行卖什么，只要神经健全的人，大体上是不会弄错的。但真正实践起来，又不那么简单。你看没看见专门夏天卖毛衣、冬天卖短衣反其道而行之的人，也能大赚其钱的？你看没看见老跟在流行浪潮后面的人而大亏其本的？可见抓时机也并非简单的事情。

抓时机是一个大政方略问题。你要对生意场大趋势有所了解。在中国，做什么事总要抢个先，步人后尘，是难成大器的。遗憾的是，不少中国商人是不看书不看报不看电视新闻的，更谈不上通过各种途径掌握珍贵的信息。在现代信息社会，这些人是难以成为大商人的。

抓时机更是一个经验和技巧的问题。识别机会，当然不凭空瞎猜，必须以在生意场上累积的大量经验资料为依据。在生意场混久了的生意人，不需要什么理论和技巧，也能对市场走向说出个一二三来。但是，仅凭经验，只能了解一般走向，碰到奇特的机缘，凭经验办事往往极易失误。所以，在经验之上，还必须有较好的识别力和随机应变的技巧。精明的生意人往往不埋头于日常事务之中，而保持眼观四路、耳听八方的警觉状态。对机会常有预见性，而不是见招拆招，疲于应付。例如，买股票应谷底买进、高峰卖出，这是一般原则，但精明人都见机行事，要抛出并不等到最高峰，要吃进也不等到谷底，不然。届时想抛抛不了，想吃吃不着。这就是技巧。

大公司、大商店财大气粗、资本实力雄厚，一般淡市，它们尚能支撑。形势不好，甚至可以创造市场，引导潮流。小商小店就没有这个优势，所以必须顺势行事。另一方面，船小掉头快、店小包袱轻，无论是抽回资金、转变方向，都比大公司、大商店更容易，在捕捉机会时，往往走在大公司的前面。这又是小店独到的优势。因此，随机应变，不仅是小商小店必须掌握的基本功，而且是以小敌大的锐利武器。会不会灵活运用这一武器，就看生意人的道行了。

P5-6

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>