# <<小资本赚大钱100招>>

### 图书基本信息

书名:<<小资本赚大钱100招>>

13位ISBN编号:9787563922697

10位ISBN编号:7563922695

出版时间:1970-1

出版时间:邓琼芳北京工业大学出版社 (2010-03出版)

作者:邓琼芳

页数:258

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

## <<小资本赚大钱100招>>

#### 前言

现如今,社会进入了"全民创业"时代,很多朋友也都有下海经商的想法。

可是做生意就要有本钱,有的朋友为难了:自己没有那么多的钱啊!

其实,也不用为此发愁,有道是"大有大的方式,小有小的路数",小本钱也能做生意,小本经营同样可以赚大钱。

事实上,那些做大买卖的、做大手笔生意的"成功人士",哪个不是从小本起家的? 由小变大,这是成功的必经之路。

不光是财富,成就财富的智慧、手段都要从小本经营中一点点地摸索得来。

当然,小本生意经营好了,买卖就会越做越大,"小本"也必定会变成"大本"。

畅想了美好的未来,我们就应该立即行动起来。

我们国家地大物博,人口众多,市场广大,这其间蕴藏着无限的商机待人挖掘。

小本经营投资少、见效快,风险小、经营灵活,面对如此多的商机正是大有可为。

要知道,有的小东西却蕴藏着巨大的能量,一个小的项目只要用心开掘也可能发财致富。

为了使各位朋友能够轻松、顺利、坚定地走上小本致富的道路,早日实现自己的财富梦想,《小资本赚大钱100招》应运而生。

这本书从方方面面向你介绍小本经营的各种智慧、技巧:它会肯定你从事小本经营的信心,也会与你 交流小本经营的方法与技巧,会和你沟通小本经营的管理艺术,还会和你一起总结小本经营成败的经 验与教训,此外还通过小本经营的案例与你探讨操作运营方法。

# <<小资本赚大钱100招>>

### 内容概要

《小资本赚大钱100招》是一本教你凭借小资本赚大钱的书,更是陪伴你由小本起家到成就辉煌的好朋友。

《小资本赚大钱100招》语言精彩、方法精妙,拥有了《小资本赚大钱100招》,有助于实现你的财富梦想。

## <<小资本赚大钱100招>>

#### 书籍目录

第一章 小资本经营者应该具有的素质个人素质高低往往决定事情成败,小本经营能否做大做强,是否 具备成功的素质至关重要。

因此,在经营之前就应该了解小资本经营者需具备哪些素质,再结合自身条件,找到自己的优势与不足。

素质虽不是与生俱来的东西,但通过不断学习、磨砺,个人素质会得到提升。

1.欲望——小本经营的原动力2.自信——小本经营成功的保证3.韧性——小本经营必备的品格4.吃苦——小资本经营者的必修课5.眼界——见多识广好成功6.敏感——成功者的基本素质7.胆识——经营需要魄力8.激情——造就真正的成功者9.勤奋——成功的支点10.务实——经营者的基本守则11.稳重——稳扎稳打,不急不躁12.果断——小本经营没有犹豫的权利第二章 找准定位赚大钱失败的经营各有各的失败理由,但是成功的经营却有一点是共通的——找准了市场定位。

准确的市场定位是一把战无不胜、攻无不克的利剑。

小本经营,一定要找准自己产品、自己经营的定位,不能盲目,更不能摇摆不定,这样事业才能蒸蒸 日上,财源才会滚滚而来。

1.小本经营,定位是关键2.赚钱目标要切合实际3.寻找最适合自己的4.稳定才是定位基本5.懂行才能赚大钱6.看清潮流,顺势而为7.瞄准市场空缺赚大钱8.冷门挖金,小本赚大钱的捷径9.抓住孩子需求好赚钱10.牵动女人的心就牵动了财富的"神经"11.嘴巴之中有金可淘第三章 慧眼寻找小本致富商机很多人总是在问,如何才能成功。

其实成功的秘诀很简单,那就是抓住商机。

抓住了商机,想不发财都难。

因此,小资本经营者需要拥有一双善于寻找商机的慧眼,时刻关注市场的变化,从而找出真正的商机 所在。

1.机会偏爱有准备的人2.出手迅捷,抢占先机3.商机躲在市场中4.借"机"生"蛋"5.特需就是赚钱的商机6.化不利因素为赚钱商机7.商机总在危机后8.商机的闪光点总在身边第四章 妙招迭出,财源滚滚想要取得成功,使用好的招数很重要。

对于小资本经营者而言,一个好的点子就可以获取巨额的利润。

在这里,汇集了小本经营的诸多妙招,只要仔细体会,用心领悟,滚滚的财源自然会涌进门来。 1.标新立异,特色经营2.随机应变才能赚大钱3.用环境来赚钱4.制造悬念赚大钱5."傍"品牌赚大钱6.感情推销,事半功倍7.创新是小本致富的"撒手锏"8."改头换面"促销法提高销售额9.妙用广告提高销售业绩10.高明的赠品促销11.包装做得好,销售同样旺12.避实就虚,虚中制胜13.反其道而行之的学问14.投其所好,迎合客户的兴趣15.薄利多销招揽客户16.销售的"小捷径":无中生有第五章 诚信经营,财富跟着美德未"以诚待人",这句话说的不仅仅是做人的原则,更是做生意的原则。做生意,无论大小,一定要以诚为本,诚信经营,切忌使奸耍滑。

诚信是经营的第一品牌,是最大的无形资产,良好的诚信口碑可以使小本经营在生意场中游刃有余。 1.小本经营要用心维护诚信招牌2.不要让赃钱毁了自己3.弄奸耍滑就是自砸招牌4."错"也要"错"下 去5.诚信是财富的基石6.诚信危机,自毁"钱"程7.坦诚合作,追求双赢8.信守承诺,才会赢得信任9.

好的形象是无形的资产第六章 智慧管理才有效益良好的管理是成功的基石。

小本经营要谋求好的发展,那就离不开良好的管理。

依靠良好的管理,可以调动工作的积极性;也可以巧妙地化解各种矛盾与冲突,提高经营运作的效率

管理提上去了,经营的效益就提上去了。

1.解雇不值得依赖的员工2.任人唯亲难成功……第七章 抓住客户就是抓紧钞票第八章 经商会理财,财 源滚滚来第九章 避开风险,学会守护金钱第十章 小资本成就事业实战案例

## <<小资本赚大钱100招>>

#### 章节摘录

1.欲望——小本经营的原动力俗话说:"欲望使人前进"。

人往往如此,先有了欲望,然后为满足这种欲望而努力奋斗,直至达到预期的效果。

一个人如果没有什么欲望的话,也就很难有什么大的发展,大的进步。

欲望,推动着前进的脚步。

这个道理对于小资本经营者同样适用。

且不管自身本钱有多少,但一定要有强烈的创业和经营欲望。

有欲望,即便是本钱小,只要经营得当,就会有理想的收获;如果没有欲望,守座金山又如何,只能慢慢坐吃山空。

一个人赚钱欲望的大小,是决定赚多少钱的重要因素。

老王和老李下岗后,都用买断工龄得来的钱做代理医药的生意。

此时,正值国家行业整顿,打击商业贿赂的行动风头正紧,所有搞医药代理的都没法再找医生套近乎 ,生意一落千丈。

看着手里积压的大量药品,老王动摇了。

老王想,自己可能真就没有这发财的命,大不了不干这行了,小本买卖就是赔,也赔不了多少,自己 认了。

结果,老王以认赔5000元钱的价钱把所有药品亏本兑给了药店,并发誓从此不再做药品生意。

而老李却不一样,他始终认定医药代理是条生财之路,他渴望摆脱下岗后生活潦倒的困境,他觉得一 定要抓住医药代理这根改变生活的"救命稻草"。

于是,老李放弃以往的贿赂式营销,开始认真学习优秀企业先进做法,努力经营,摆脱困扰,达到收 支平衡。

而且,老李对事业前景很有信心,他知道医药产业是个朝阳产业,随着国民经济的迅速发展和人民生活水平的提高,以及医保覆盖面的进一步扩大,行业发展一定大有作为。

于是,他使用先进的经营方式,运用学术推广和活动促销等创新手段,很快,生意便有了起色,半年过后,他已找到今后的方向和努力的目标,每个月的利润都很可观。

# <<小资本赚大钱100招>>

### 编辑推荐

《小资本赚大钱100招》编辑推荐:"大有大的方式,小有小的路数。

"只要走对路。

小本经营同样可以赚大钱。

要坚信,即使自己只有一元钱,只要努力,只要去行动,也能实现你的财富梦想!

大市场需要小生意。

小生意同样赚大钱。

# <<小资本赚大钱100招>>

### 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