

<<第一桶金的秘密>>

图书基本信息

书名：<<第一桶金的秘密>>

13位ISBN编号：9787563928408

10位ISBN编号：7563928405

出版时间：2011-10

出版时间：北京工业大学

作者：白山

页数：276

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>

## <<第一桶金的秘密>>

### 内容概要

“第一桶金”是一个充满神奇而富有悬念的创业概念，创业是一个风险与机遇并存的能动性实践，要想成为一名卓越的创业者。

要想最大限度地挖掘自己的第一桶金，就需要一定的技术与策略。

本书通过众多成功创业者的致富故事，从赢在起点、敢想敢做、勇为人先、敏锐的商业嗅觉、独特的创业理念、坚忍不拔等多个侧面详尽地阐述了一个成功创业者开掘第一桶金的心路历程。

本书定会给想要创业、处在创业中的人以实用而高效的帮助，扫除你创业路上的阴霾。

## <<第一桶金的秘密>>

### 书籍目录

- 第一章 赢在起点，快速挖掘第一桶金
  - 第一桶金是创业成功最重要的一块基石
  - 创业时步步为营，扩张中小心谨慎
  - 让产品说话：品质制胜，行销先行
  - 习惯建造素质，素质助力成功
- 第二章 敢想敢做，勇敢迈出第一步
  - 王石：胆识兼具方能掘得第一桶金
  - 张朝阳：依托风险投资，瞄准商机创搜狐
  - 王传福：挑战无极限，比亚迪的超越之路
  - 沈南鹏：抓住市场赢利点，大显身手
  - 邓锋：拒绝安逸，艰辛创业写辉煌
  - 潘石屹：拒绝平淡，精彩人生自己做主
  - 史玉柱：大起大落筑“巨人”
- .....
- 第三章 勇为人先，做行业的领头羊
- 第四章 保持敏锐商业嗅觉，把握有利创业契机
- 第五章 创业理念先行，打造特色产业模式
- 第六章 坚忍不拔，创业者在逆境中成长
- 第七章 打造企业优势，增强竞争能力
- 第八章 创新探索，做永不止步的开拓者
- 第九章 与时俱进，安于现状就是退步
- 第十章 务实坚持，企业才能做大做强

## <<第一桶金的秘密>>

### 章节摘录

比亚迪与深圳某公司合作，经过一番技术攻关，终于制造出具有国际品质的国产钴，而成本比国外产品低40%。

由于负极材料应用极广，所以仅此一项，比亚迪一年就可以节省数千万元的成本支出。

1995年下半年，王传福主动找到台湾最大无绳电话制造商大霸，将自己的产品送给其试用。

果然。

比亚迪产品卓越的品质和低廉的价格，引起了大霸浓厚的兴趣。

当年底，大霸毫不犹豫地将给三洋的订单给了王传福。

不到两年时间，比亚迪就从一个名不见经传的小角色，成长为一个年销售额近一亿元的中型企业。

。

紧接着。

一场突如其来的金融风暴席卷东南亚，全球电池产品价格暴跌20%~40%，日系厂商处于亏损边缘，而这时比亚迪的低成本优势却越发显现出来。

飞利浦、松下、索尼甚至通用这样的国际巨头开始把目光转向了比亚迪，一个接一个的大额采购订单雪片般飘来。

只用了三年时间，王传福就犹如神助般地在镍镉电池市场抢占了全球近40%的市场份额，由此成为世界镍镉电池当之无愧的龙头老大。

接着，王传福又抓住了第二次机会，开始研发蓄电池市场具有核心技术的产品——镍氢电池和锂电池。

他投入大量资金，一边购买最先进的设备，一边笼络最前沿的人才，并建立了中央研发部。

当时锂离子电池是日本人的天下。

国内同行不相信比亚迪能搞成，很多人都嘲笑王传福白日做梦，但他并不以为然。

作为回应，王传福专门成立了比亚迪锂离子电池公司。

而在今天，他用铁的事实向那些人证明，自己的决定是正确的。

今天的比亚迪，稳居全球第一大充电电池生产商地位。

手机领域的客户既包括摩托罗拉、爱立信、飞利浦等国际通信业巨头，也有波导、TCL、康佳等国内手机新军，而无绳电话用户，其中包括伟易达、松下、索尼等行业领导者。

2003年1月，比亚迪收购秦川汽车的消息一经宣布，比亚迪的股价就应声下跌。

而且连跌三天，由18港元跌至12港元。

.....

## <<第一桶金的秘密>>

### 编辑推荐

《第一桶金的秘密（白金珍藏版）》一本改变了千万人命运的创业传奇！  
在走向成功的征程中，每个人都希望自己能够少走弯路、少摔跟头，能够从别人的成功中完美地赚取自己的第一桶金，高效地积累自己的资本。

而《第一桶金的秘密（白金珍藏版）》，就会为你提供这样一个全新而开阔的视角。

揭秘第一桶金的奥妙开启灿烂辉煌的人生、探究成功创业者的背后历程解读他们赚取第一桶金的秘密！

<<第一桶金的秘密>>

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>