

<<做别人想不到的生意>>

图书基本信息

书名：<<做别人想不到的生意>>

13位ISBN编号：9787802227149

10位ISBN编号：7802227143

出版时间：2008-11

出版时间：中国华侨

作者：刘期武

页数：265

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>

<<做别人想不到的生意>>

内容概要

求富之心人皆有之，圆富裕之梦人皆盼之。

投身商海无疑是致富的首选之路。

但是做生意不能随心所欲，胡乱操刀，必须把点子用到巧处，把力量用到妙处，这样才可以确保自己赚到财富。

要想在商海中开创出自己的一片天地，只有悟透他人不能悟透的经商真谛。

因此，精明的商人总是千方百计地去做别人所想不到的生意，从使自己立于不败之地。

做别人想不到的生意要善于从奇处着眼，从冷门入手，从细处发力。

从奇处下手能让你的事业事半功倍，从冷门入手能使你避开竞争对手，从细处着手能帮你以点带面，人弃我取，小处着眼，深入挖掘。

财富不会主动送上门来，要想成功，就需要我们从司空见惯的事物里发现新的商机。

要挣钱，就得发现他人未发现的东西，就得做他人因心理定势作崇而不愿做的事。

成功的商业人士之所以能够发现别人未发现的东西，就是因为他们习惯于细心观察、用心思考。

对于广大经商的朋友来说，必须仔细考察各行各业的行情走势，深思熟虑，总结经验，寻奇寻冷寻细。

只有这样，你才能从众多的商人中脱颖而出，做别人想不到、做不到的生意，赚别人赚不到的钱。

实际上，与财富密切接触的机会无处不在，只要你能创造一些新，加进一些创意，腐朽就会变神奇！

变则通，通则久。

宇宙间亘古不变的东西惟有变化本身。

因此，在波谲云诡的商场上一定要通灵应变，抓住机会，通过变化不断找到别人想不到的生意……

大多数人的眼球总是跟着社会的热点走，很少会有人从“虚热”的背后看到一些有价值的机会；但是有心人就会洞悉到被这些跟风者们所忽略的商场盲点，这些盲点在他们手中瞬息之间就变成了财富的胚胎、价值的种子。

你想做个有心人吗？

你想知道怎样做别人没想到的生意吗？

怎样赚别人想不到的钱吗？

那就请你打开这本书吧。

本书通过详尽的事实，从切身需要出发，阐述了做别人想不到的生意、赚别人没想到的钱的要点。

只有从思想上转变观念，不断充实知识储备，练就高瞻远瞩的本事，关注细节，把握机遇，才能真正成为会做生意、巧做生意的商海高手。

<<做别人想不到的生意>>

作者简介

刘期武，男，汉族，1964年10月出生，湖南省隆回县人，大学文化。
湖南金利投资集团总裁。

<<做别人想不到的生意>>

书籍目录

第一章 思路好才能干得好 思路决定财路 打破固有思维的束缚 透过难点、盲点寻找商机 抓住点子就是抓住金子 走发明之路,靠创造取胜 把创意变成财富 改变偏见创造消费 敢异想则天开,将资源与需求相结合 新思维解决旧难题 赚别人想不到的钱 传统并非意味着淘汰 做冷门的生意 把缺点变成特点 换一个角度找“钱”途第二章 看得有多远,就能走多远 以眼力求财气 借特殊事件发展自己 拆分也是做大的一个途径 以变求胜 别把鸡蛋放在同一个篮子里 以合求大方 能求到大 比较各方实力,优中选优 抢先一步发现新生事物的商业价值 会分享才能吃更多 预测经济前景,果断投资未来 梦想和财富同行 连带开发获得更多利润 重视人才培育,谋求长远利益 明知山有虎,偏向虎山行 赔钱正是为了赚吆喝 在时局的变化中找冷点 根据供求关系制定销售策略 借新方式做大生意 在热点的边缘找商机第三章 细节之中藏着大生意第四章 守候机遇,乘势而发第五章 蛮干不如巧做第六章 利用人的心理开展经营

<<做别人想不到的生意>>

编辑推荐

从奇处着眼，从冷门入手，从细处发力，变则通，通则久，做别人想不到的生意、赚别人没赚到的钱。

<<做别人想不到的生意>>

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>