

<<蓝海商规>>

图书基本信息

书名：<<蓝海商规>>

13位ISBN编号：9787802233614

10位ISBN编号：7802233615

出版时间：2007-8

出版时间：解渝波 中国三峡出版社 (2007-08出版)

作者：解渝波

页数：245

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>

<<蓝海商规>>

前言

赚钱代表着一种智慧，而且是一种很特别的智慧。

然而，在中国儒家的观念里，赚钱被称作是一种低级的行为，商人被打入社会下层，经商最多只能算是一种体力劳动。

中国有句古话叫“无奸不商”，这是对商人恶意的攻击。

随着社会的发展，越来越多的人已经认识到这种看法的偏激和陈腐。

但是，我们谁敢肯定自己的大脑中已经彻底消除了这个远古幽灵呢？事实上，经商赚钱绝对不是一件简单的事，它充满了智慧。

在这里，可以将赚钱的智慧概括为一句话：当我们想把别人的钱变成自己的钱时，首先得给予别人利益。

我们明白这个逻辑关系吗？我们有这种气魄和觉悟吗？我们会计算付出和获得的比率吗？然而更重要的是，我们拿什么给别人呢？也就是说，我们有什么资本呢？如果我们一无所有，那就意味着我们不能给对方任何利益，我们又怎能安然地将别人的钱装进自己的口袋呢？现在就告诉大家：我们所缺乏的只是金钱，但这并不等于我们一无所有。

我们的办法就是用自己的其他资本与对方的金钱做交换。

对于贫困的人来说，这就是赚钱的秘密。

赚钱的潜规则就体现在这里！世界上最难的事不是赚钱，而是如何赚钱。

习惯上我们过多地注意了赚钱的方法，而很少注意赚钱的潜规则。

<<蓝海商规>>

内容概要

作为经商者，若你能在别人杀成一片红海时，凭着敏锐的市场嗅觉，立足于市场需求，不断寻找市场空白点或市场缝隙，那么你便能自由游走，在无竞争的蓝海，取得非凡的财富。

经商赚钱需要方法，没有方法不能成事；经商赚钱需要经验，没有经验，难以立足环境在不断地变化，然而规则却常不改变。

<<蓝海商规>>

书籍目录

蓝海商规示则一 血腥“红海”躲远点儿，否则失败就会在眼前（一）商场“红海”，财富路上的“红灯”（二）没有充足的竞争资本，你只会陷入“红海”（三）盲目投资，落入陷阱蓝海商规示则二 瞅准市场，捕捉机会，奏响“蓝海”序曲（一）战略预见，超前把握（二）瞅准行情，大胆下注（三）市场机遇不容错过（四）“转=赚”，开创蓝海商域的永久法则蓝海商规示则三 兵贵神速，捷足先登，敢于冒险寻“蓝海”（一）信息的价值（二）网络是生意的血管（三）快一步就会遥遥领先（四）冒险必须能够控制风险蓝海商规示则四 另辟蹊径，捡漏有法，“红海”之外有天地（一）求异求变，另辟蹊径（二）把握流行的趋势（三）模仿中求新（四）名声在外，汇聚人气（五）善摆空城，诱“敌”深入蓝海商规示则五 创新思维，财源滚滚，凭智开创新“蓝海”（一）不创新就没有发言权（二）创新思维，财路畅通（三）细节也可以做出大创新蓝海商规示则六 灵光一闪，无中生有，行业拓荒创“蓝海”（一）没钱也能做成大生意（二）大谋略，大手笔，赚大钱（三）“拿来主义”为己所用蓝海商规示则七 别出心裁，另类“钱”途，“蓝海”之中有智慧（一）声东击西，赚钱有招数（二）边玩边赚，商规无限（三）瞄准女人好赚钱蓝海商规示则八 多元赚钱，多个财路，多片“蓝海”做生意（一）别把鸡蛋放在一个篮子里（二）多元化发展，多个财路蓝海商规示则九 眼观六路，生财有道“蓝海”生意在身边（一）见端知末，预测生财（二）防微杜渐，“财”会更多（三）善于观察，问题变机会蓝海商规示则十 借鸡下蛋，借钱赚钱，创业路上零成本（一）借力造势，白手起家不是梦（二）钱借着花，财路才会越走越宽（三）“借”得智慧，“借”来成功蓝海商规示则十一 隔山打虎，合作是金，共同开创新“蓝海”（一）学会与人合作（二）众人出力赚大钱蓝海商规示则十二 慢人半步，摔阴为阳，另类手段占“蓝海”（一）迟人半步不误成功（二）平静防守中的强大进攻蓝海商规示则十三 小商品不小看，滴水汇聚成就广阔“蓝海”（一）小商品不小看（二）“微利”是图蓝海商规示则十四 酒香也怕巷子深，蓝海商域仍要做广告（一）毛遂自荐，钱才会看到你（二）宣传造势，势在必行蓝海商规示则十五 “亏本生意”巧赚钱，看似“红海”实为“蓝海”（一）欲收先放，收得奇效（二）以退为进巧赚钱（三）柔性赚钱，张弛有度

<<蓝海商规>>

章节摘录

蓝海商规示则一血腥“红海”躲远点儿，否则失败就会在眼前在商海打拼中，如果你与竞争对手进行硬碰硬的竞争，如果你没有高明的手段和智慧，最后你只能陷入血腥的“红海”。

竞争的最高境界不是与竞争对手面对面地对抗，更不是拼个你死我活，而是要超越竞争对手，开辟一个全新的领域和生存的空间，打造别样、美丽的辉煌人生。

（一）商场“红海”，财富路上的“红灯”“商场如战场”、“同行是冤家”，这些大概是老祖宗留给我们为数不多的关于竞争的“文化遗产”。

我们的企业也深谙其中“奥妙”，于是从广告战到价格战、促销战，再到通路战，直至烽火遍地。

一个典型的案例是：一家企业挖另一家企业的人才，直到将对手挖垮（尽管这家企业并没有因此而强大起来）。

但是，市场竞争的本质并不是战胜对手，而是在竞争中使自己更加优秀，使自己能够为消费者或者用户提供更高、更大的价值。

“红海”代表当前业已存在的所有行业，这是一个已知的市场空间。

在“红海”中，产业边界是明晰和确定的，游戏的竞争规则是已知的。

在“红海”中征战的企业，在需求增长缓慢甚至萎缩的传统市场空间采取白热化的竞争行为，红海战略是紧盯竞争对手、比试血腥的竞争战略。

身处“红海”的企业试图表现得超过竞争对手，以攫取已知需求下的更大市场份额。

当市场空间变得拥挤时，利润增长的前景随之黯淡。

产品只是常规性的商品，而割喉式的恶性竞争使“红海”变得更加血腥。

在“红海”领域中击败竞争者始终是最重要的，但随着越来越多的行业出现供大于求的现象时，对市场份额的竞争虽然必要，但已不足以维持良好的业绩增长，因此，一个企业在商海中一定要避免“红海”，它是财富路上的红灯。

<<蓝海商规>>

编辑推荐

赚钱代表着一种智慧，而且是一种很特别的智慧。

所有商业经营活动，如果从表面上来看，就是一种仅仅同物质打交道的经营活动，但是，透过现象看本质，在今天的“食脑时代”里，经商赚钱实质上已经变成了一种人与人之间的智力角逐，一场“斗智斗勇”的“智力游戏”，人与人之间的谋略大比试。

因此，只有掌握赚钱的潜规则，才能在滚滚商海中拓展出一片“蓝海”天地！每一个赚钱的背后都隐藏着很多鲜为人知的真实细节，了解了它，你就会学习到赚钱的思维与模式，发展适合自己的赚钱商机，领悟独特的赚钱诀窍。

《蓝海商规》列举了蓝海商规示则十五条，教你如何找到赚钱的方法。

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>