第一图书网, tushu007.com

<<生意就是这样搞定的>>

图书基本信息

书名：<<生意就是这样搞定的>>

13位ISBN编号：9787504468246

10位ISBN编号：750446824X

出版时间：2010-6

出版时间：中国商业

作者：古格

页数：318

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

第一图书网, tushu007.com

<<生意就是这样搞定的>>

内容概要

本书所总结的做生意的策略和技巧，是经过实践证明的有效生意经，各行各业的精明生意人都在使用。
事实证明，使用这些方法越多，从中获益就越多，效果就会越好。
因此，要想成为出类拔萃的生意人，就要懂得做生意的门道。
　商道直接决定一个生意人的大与小，但是商道也是最难于掌控于手的。
因此，做生意的第一要诀是吃透商道。
对精明的商人来说，商道在他们眼里，也在他们的心里和手里。
谋取商道靠观察、靠琢磨，边干边悟，这样才能把一个小商人造就成一个大商人。

<<生意就是这样搞定的>>

书籍目录

第一章 智商决定财商 生意是怎样做成的 有头脑才能会算计 小生意做事，大生意做市 挣小钱靠勤奋，挣大钱靠智慧 商人不仅要做“资本家”，还要做“知本家” 办事靠手脚，经商靠大脑 金库是用脑子“转”出来的 生意人，一辈子都学不够第二章 蓝图决定前途 不光要埋头拉车，还要抬头看路 眼光有多远，生意就能做多远 随行就市，在变化中找准目标 目张纲弛，企业战略目标要有体系 做长远打算，描绘企业宏伟愿景 目标具有可行性，才能顺利实现 眼光要长远，把未来五年的宝押对 企业要扩张，目标管理要加强第三章 热度决定速度 赚钱高于一切，永远保持对赚钱的激情 激情是金，热情决定生意成功的85% 抢字当先，这是一个快鱼吃慢鱼的时代 不仅要跟上变化，还要预见变化 信息越快越准，赚钱越快越多 超前思维，才能抢在别人前面第四章 思路决定销路 先有好思路，才有大销路 广开思路，赚别人想不到的钱 逆向经营，反其道而行之 引发好奇，打开顾客的钱袋 巧用良机，借势而行 投其所好，让顾客买得舒心 情感先行，打开顾客的心扉 快乐消费，在笑声中达成生意 借网打鱼，让别人为自己赚钱 利用危机，化不利为有利 制造假象，让“敌人”晕头转向第五章 成本决定利润 成本决定利润，降低成本有途径 降低成本，首先要砍掉老板的面子成本 降低成本，就要给员工套上“紧箍咒” 降低成本，会干的不如会算的 降低成本，在合法避税上找回一些利润 降低成本，办公室里也要“勤俭持家” 降低成本，就要把成本纳入企业文化第六章 账户决定客户 把财务管理当作公司的生命 只有识别财务风险，才能防范财务风险 现金为王，现金流比利润更重要 回款重要，还是销售重要 会赚钱更要会收账，装在口袋里的才是利润 讨回欠款，该出手时就出手第七章 态度决定服务 优质服务，培植业绩增长的土壤 优质服务，就要做一个受欢迎的服务者 优质服务，需要你能真诚地接受客人的投诉 优质服务，要求你能超出客户的预期 优质服务，需要你保持良好心态，以身作则 优质服务，需要你坚持开放心态，说到做到第八章 人脉决定命脉 30岁前赚钱靠专业，30岁后赚钱靠人脉 做生意要学会与他人搞好关系 打通了人脉，财路自然就通了 凡事讲原则，人脉存折才会愈积愈厚 做好生意，交友也须“挑三拣四” 结交对生意人最有助益的九种“贵人”第九章 口才决定商才 会说话是世界上挣钱最快的本事 从前挣钱靠机会，如今靠智慧和口才 会说话，10分钟就能拿下百万订单 夸张有度，千万不能太过火 握住底牌，话说三分留七分 赞美与恭维，会说话的两张王牌 生意谈判，先敬“三杯酒”，后敬“三盏茶” 讨价还价，靠的就是嘴皮上的功夫第十章 应酬决定报酬 生意好坏，应酬决定成败 看清国情，做中国式的人情买卖 应酬到位，就可把关系变成办事资本 快速“套近乎”，应酬陌生人的诀窍 特定客户，应采取特别的应酬之道第十一章 菜单决定订单 请客吃饭的背后大有玄机 生意场上请客吃饭也要讲原则 百邀百到，成功宴请有招法 宴请客户也要区别对待 宴请地点需考虑“便”、“雅”、“净” 有备而来，提前准备好席间话题 看人下菜碟，点菜之中有学问 与狼共舞，轻松与客户进餐 有来有往，尽量不要拒绝生意伙伴的邀请第十二章 酒量决定销量 酒桌上交朋友，酒桌下成生意 一视同仁，酒桌上不要厚此薄彼 祝酒词，酒桌上的撒手锏 众口相传的酒桌经典劝酒词 让对方喝好，生意“场面人”的劝酒秘籍 保持清醒和形象，给拒酒一个合理的理由 把握酒桌话题，要想谈成大事，必先聊好小事 尽量少喝酒，努力多办事 酒场段子，在笑声中做成生意第十三章 钻营决定输赢 钻营的能力是生意成功的重要砝码 潜心去钻，寻找做生意的窍门 钻入人心，一点点吃透人性 精于算计，一步步搞定生意 敢于去钻，做第一个吃螃蟹的人 善于去钻，寻找赚钱的新路子 勤于去钻，睁大眼睛看行情 巧搭顺风车，让别人为自己探路 生意无禁区，冲破国界打天下 做生意，不仅会“钻”还要“专”第十四章 投机决定商机 宣传投机，生意靠做也靠炒 方法投机，一笔生意，两头赢利 手段投机，合法利用能打擦边球的灰色地带 规则投机，寻找漏洞钻空子 政策投机，搞好政商关系 智力投机，先找市场，再找市长第十五章 红包决定腰包 有“礼”走遍天下，无“礼”寸步难行 欲取先予，先给甜头，才有赚头 放长线钓大鱼，小利不舍，大利不来 别出心裁，不落俗套，送礼也要讲艺术 比方法，论手段，马到成功的送礼妙法 “礼”而不“贿”，商务送礼全攻略 雾里看花，怎么与客户谈回扣

章节摘录

插图：比尔·盖茨说：“ 善于少走弯路的人，总是一个用头脑驾驭自己人生每一步的聪明人。
”过去的一百多年里，科技进步使得知识和智慧的地位大大提高。
人的智力战胜了大自然的力量，然后又战胜了它自己创造的资本的力量。
今天，智慧的价值远远超过以往任何一个时代。
曾有一遭到抢劫的富翁，对强盗们说过这样一番话：“ 你们可以抢走我的一切，只要留下我的脑袋。
用不了多久，你们还是一贫如洗，我还会拥有被你们抢走的一切。
”为什么呢？
因为富翁拥有智慧，智慧可以让他重新拥有一切。
对于这种情形，一位经济学家说：“ 人的体力差别和脑力差别不是在一个数量级，这是生理决定的。
一个跑得最快的人，和一个只有平均速度的人相比，不会超过一倍；但是一个最聪明的人和一个有着平均智力的人相比，差别就会有十倍，甚至几十倍。
”特别是对于经商来说，更是如此。
智慧的商人变废为宝，变不利为有利，直至富甲一方；智商平平的商人磕磕绊绊，赚的没有赔的多，始终发不了大财，有的到最后身无分文甚至负债。
做生意，不是依靠热情、努力、勤奋就可以成功的。
做生意不应该仅仅是一种体力劳动，还应该是一个有智慧、有技巧、有思考的逻辑过程。
要想成为一个智慧的成功商人，就要不吝动用你的大脑。
在商业活动中，不仅要勤恳地干，还要思考着干。
也就是说，不要用自己的本能和习惯来想问题，一个成功的商人要养成勤思考的习惯。
思考决定行动，行动决定成功。
比如犹太人，被世界公认为最有商业头脑的民族，他们不仅是在用钱做生意，更是在用大脑做生意。
1946年，有一对犹太父子来到了美国，在休斯敦做铜器生意。
父亲问儿子：“ 一磅铜的价格是多少？
”儿子说：“ 35美分。
”“ 对，整个得克萨斯州每磅铜都是35美分的价格，但是你是犹太人的儿子，你应该说是3.5美元，你试着把铜做成门的把柄，你做一做看。
”20年过后，父亲死了，儿子独立经营铜器店。
他做过铜鼓，做过瑞士钟表上的簧片，把铜做成奥运会的奖牌。
他曾经就这样把一磅铜卖到了3500美元，不过，这个时候他已是麦克尔公司的董事长了。
1974年，美国政府清理自由女神像，翻新扔下来的废料成了令人头疼的问题。
于是政府向全社会广泛招标，希望有人把这堆讨厌的垃圾处理掉。
可是，几个月过去了，也没有人应标。
正在法国旅行的他听说了此事之后，马上乘飞机回到纽约，他看到自由女神像下面堆积如山的铜块、螺丝、木料，未提任何条件，当即就和当局签了字。
纽约的许多运输公司都为他的这个愚蠢行动感到可笑，因为在纽约州对垃圾的处理有非常严格的规定，弄不好就要受到环保部门的起诉。
他把废铜熔化，把它铸成小的自由女神像，把水泥和木板做成小的自由女神像下面的底座，把废铅、废铝做成纽约广场的小钥匙，然后又把废料变成的玩意当成纪念品销售；甚至把从自由女神像身上翻新下来的灰尘也用包装包起来，卖给花店做肥料。
在短短两个月的时间里，他让这堆废料变成了350万美元现金，使每磅铜的价格整整翻了一万倍。
这位犹太人就是一个有思想、愿意思考、愿意用智慧解决问题的人；是一个善于分析、左脑高度发达、理性的人。
看似困难的问题，他却当成了机会，并把这个机会转变成了财富。

编辑推荐

《生意就是这样搞定的：一定有一个东西决定另一个东西》：爹对儿子说，我想给你找个媳妇。
儿子说，可我愿意自己找！
爹说，但这个女孩子是世界首富的女儿！
儿子说，要是这样，可以。
然后他爹找到世界首富，说，我给你女儿找了-个老公。
世界首富说，不行，我女儿还小！
爹说，可是这个小伙子是世界银行的副总裁！
世界首富说，啊，这样，行！
最后，爹找到了世界银行的总裁，说，我给推荐-个副总裁！
总裁说，可是我有太多副总裁了，多余了！
爹说，可是这个小伙子是世界首富的女婿！
总裁说，这样，行！
——生意就是这样做成的，简单吧？
网上查不到的生意秘经，老板们都在看的一本畅销书。
智商决定财商蓝图决定前途热度决定速度思路决定销路成本决定利润账户决定客户态度决定服务人脉决定命脉口才决定商才应酬决定报酬菜单决定订单酒量决定销量钻营决定输赢投机决定商机红包决定腰包

第一图书网, tushu007.com

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