

<<小本生意也能赚大钱>>

图书基本信息

书名：<<小本生意也能赚大钱>>

13位ISBN编号：9787504472281

10位ISBN编号：750447228X

出版时间：2012-10

出版时间：中国商业出版社

作者：黄明长

页数：230

字数：126000

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>

<<小本生意也能赚大钱>>

前言

前言俗话说，条条大路通罗马。

在走向人生成功的道路上，有着很多的途径和方法。

当今社会是一个商业社会，拥有财富是每个人的渴望和追求，而经商无疑是一条相对快捷的路。

然而，要想通过做生意来实现自己的财富梦想，往往就需要从头做起，从小本生意做起。

很多成功的大商人，都是从小生意做起，最后才有所成就的。

当今的商场上，竞争日益激烈，一个小本生意人要想在竞争残酷的生意场分得一杯羹，并且将自己的生意做大做强，并不是一件容易的事情。

然而，正如人们所说，天无绝人之路。

大生意有大生意的做法，小生意有小生意的招数，只要运用得法，一样能够将小生意做的红火，很快地腾达起来。

我们说，打仗需要战略，做生意需要策略，这话一点不假。

对于小本生意人而言，也许规模上比不过大商人，但是，小本经营往往有着机动灵活的优点，这是大生意所不具备的。

针对小本经营的特点，小资本经营者在做生意的过程中，可以采取薄利多销、小额投资、巧妙布局、借势操作等策略，并在实际的操作中开动脑筋，多用点子，在洞悉了顾客心理的同时，用好的口才刺激顾客的购买欲望。

这样一来，小本生意就一定会有大“钱”途。

作为小资本经营者，一定要相信，小本生意也一定能够做强做大，有了策略，剩下的就是靠你的全力执行。

<<小本生意也能赚大钱>>

内容概要

给力正能量，迷你图书任你选点击购买>>>>

本书以客观的事实为基础，以普及小生意的知识为目的，从七个方面来详尽地解读如何将小本生意做大的生意经。

衷心希望本书能给那些有志于做生意的人以帮助。

闲暇之时，不妨捧起此书，细细地品读，相信你一定能够找到自己需要的答案。

小本生意也能做大

<<小本生意也能赚大钱>>

作者简介

给力正能量，迷你图书任你选点击购买>>>>

<<小本生意也能赚大钱>>

书籍目录

第一章勿以利小而不为，小生意也能赚大钱

古语说，“大海不拒细流，故能成其大；泰山不却微尘，故能成其高。”在商场上，很多时候，成功的大商人都是从小生意做起，才慢慢成就了大的事业。在最初做生意的过程中，他们懂得薄利多销的道理，懂得小生意经营得好也一定能够做成大生意。作为小本经营者，在早期做生意的时候，一定要明白这些道理，并在实际操作中严格遵循，做到这些，你离成功就不远了。

勿以利小而不为
小本经营要学会薄利多销
生意不怕小，赚钱就好
做生意不要小看细小的账
只要你愿意，就能省得更多
小产品小本钱不一定利薄
小生意有大“钱”途

第二章小额投资技巧，小本经营的“金科玉律”

小本经营，意思就是资金实力还不够雄厚，但是这并不是说你不能够做投资生意。作为小资本经营者，在投资的过程中一定要学会采用小额投资技巧。在投资之前一定要根据自身情况做一个全面的分析，确立一个明确实际的目标，并且保证投资的是自己最擅长和熟悉的行业或者项目。只有按照这样的步骤和思路，根据实际情况来做，才会更快的实现自己的财富梦。

小本经营，要投资你最熟悉的行业
小本经营不要盲目投资
选择最适合自己的行业
秉持量入为出的投资原则
确定明确实际的投资赚钱目标
小本经营，保持理性的投资心态

第三章小商机无处不在，善布局才能做成大买卖

人们常说，生活不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。对于生意人而言，任何时候都不会缺少商机，就看你是否能够去发现。小资本经营者，要想将自己的生意做大，往往就是需要一个商机。当然，我们说做事要有策略，不仅战场上需要策略，做生意更需要策略。所以说，要想真正的让自己的生意兴旺发达起来，还要善于对自己的生意精心布局，这样才会有实效。

眼光敏锐，商机无处不在
从司空见惯中发现商机
从冷门中觅得商机
善于发现市场的空白
人弃我取，人取我予

第四章多些点子多些财富，小本经营常用的营销策略

在生意场上，一个生意人不能小心眼，更不能缺心眼。当今社会，不管哪个行业都存在着激烈的竞争，在这样的局势下，小资本经营者要想在强者如林的商海中求得生存并力图发展，就一定要有解决问题的点子，赚钱的点子。在经营自己的生意中，就要根据小本经营特点，灵活多变，开动脑筋，想尽一切办法来赢得顾客。

<<小本生意也能赚大钱>>

有了众多的顾客，自然就会财源滚滚。

小本经营要懂得随机应变
标新立异，特色经营
灵活利用政策赚大钱
哄好孩子好赚钱
利用逆向思维赚钱
利用女性市场好赚钱
用赠品赢得顾客

第五章他山之石可以攻玉，“借势”让小生意做大做强
俗话说，一个好汉三个帮。

在21世纪没有完美的个人，只有完美的团队。

的确，一个人要想成就一番事业，仅靠一己之力是很难实现的。

同样，一个生意人要想将自己的生意做大做强，也需要别人的帮助。

因为在做生意的早期，你并没有雄厚的实力和别人竞争，这个时候，你就要学会灵活善借，借势成事，这样往往会让你事半功倍。

小本经营者要学会借势成事
巧借局势东风，搭顺风车
善于借助名人取利
借势操作的诀窍
做生意要懂得灵活善借

第六章赚小钱要靠“嘴皮子”，口吐莲花商家大发

俗话说，人好在嘴上，马好在腿上。

这句话就是说一个人会说话，有个好的口才的重要性。

在生意场上，一个生意人要想做成生意，就要和别人打交道。

在你卖商品的时候，往往首先要让别人对你产生信任，这样，别人才会买你的东西。

如果你没有一个好的口才，不能将话说到顾客的心里，让顾客产生购买的欲望，你的生意就很难做成。

所以，要想做好自己的生意，赚更多的钱，就必须练就好的口才。

好口才才能好办事
会讲话是事业成功的保证
运用幽默打开财路
让自己赢在激将法上
推销商品首先要推销自己

第七章一眼看透顾客心，小生意场上的心理洞察术

孙子兵法上说，知己知彼，百战不殆。

商场如战场，做生意很多时候就是做心理学。

一个生意人要想做到知己知彼，就要学会心理洞察术。

在做生意的时候，就要能够看透顾客的消费心理，根据这些来确定自己的销售方案。

这样一来，往往就会有非常好的成效。

小资本经营者，由于很多时候会直接与顾客打交道，所以，学会看透顾客的心理有着更为重要的意义。

洞悉消费者的心理
看透顾客占便宜的心理好赚钱

<<小本生意也能赚大钱>>

通过眼神看透顾客的心理
手势中体现出的内心世界

<<小本生意也能赚大钱>>

章节摘录

版权页： 利用薄利多销来招揽顾客，并且占领了市场，不得不说这是一个很有商业头脑的做法。作为一个想通过做生意来致富或者说实现自己理想的生意人来说，薄利多销在某种意义上来说，是非常可行的和受欢迎的。

对于小本生意人来说，由于自己的客观条件所限，不可能和那些大公司大企业竞争。所以说，薄利多销便是最佳的营销方式，它可以尽可能地吸引到更多客户，并且也能够将自己的生意很快的做大做强。

金红从酱菜公司提前退休后，决定自己进行小本经营。

她想到老家的扒鸡很出名，她妈妈原先在最出名的一家扒鸡店工作过，对扒鸡的制作工艺很熟悉。

所以娘俩决定在市场租个档口，专门经营烧腊，取名叫“盛永烧腊”。

然而生意一开始，金红所预料的火爆异常根本没有出现，因为人们根本就不相信什么秘方，而且当时市场里烧腊店就有好几家，有两家据说已经经营了五六年了，街坊邻居人人熟悉。

如何搞好和这些念旧的街坊邻居的感情交流，走出一条让人相信的路？

金红一夜没睡，想了好多好多，最后决定采用免费试尝、薄利多销的方法。

第二天，金红挑了一只肥大的扒鸡切成碎块，让顾客先尝后买。

这招儿挺灵，尝过的都称赞味道不错。

有的老人买了鸡，干脆就在档口喝两盅，金红就把椅子搬出去，不喝酒的，敬杯热茶。

与此同时，金红还将零头钱全免，遇到零头是1分、2分的就少收1角。

过秤的时候，每秤让出两钱分量。

就这样，金红的名气逐渐打出去了。

她心里清楚，多年来小店生意能撑下来，就是靠着薄利多销。

薄利多销，生意自然会越做越红火。

其实，不仅仅在我国有这样的经营方式，在世界各地都有这样的一种模式。

小本生意者，正是靠着这些薄利，一步一步迈向财富的巅峰。

南斯拉夫的许多城市都有商品配件商店。

这些商店，一般销售家用电器、照相器材、文化用品、科学仪器的零部件和各种供补缺配套的小商品

。如斯科普里市有一家配件商店，不但家用电器等大件商品零部件齐全，仅电视机一项就有来自世界各地30多种产品的零件供应，而且对于小商品配齐业务也很重视，如果你的扑克牌少了一张，袜子丢了一只，碟子或茶杯盖摔坏了，都可以在这里配齐。

<<小本生意也能赚大钱>>

编辑推荐

《小本生意也能赚大钱》由中国商业出版社出版。

<<小本生意也能赚大钱>>

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>