

<<圈钱>>

图书基本信息

书名：<<圈钱>>

13位ISBN编号：9787510409806

10位ISBN编号：7510409802

出版时间：2010-6

出版时间：新世界出版社

作者：刘少勇

页数：298

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>

<<圈钱>>

内容概要

秦奋真的成功了！

大学毕业后，不安于现状的秦奋毅然离开舒适的国企，怀揣800元独自南下打工。

秦奋誓言要在陌生的城市闯出一片天。

从搬运工到小店员，从打工仔到经销商，从小老板到董事长，从一穷二白，到赚得第一桶金……凭借不向命运低头的坚韧毅力和特殊的商海战略，雄心勃勃的秦奋展开了一场席卷深、广、厦三地的圈钱造富行动。

置身于大都市纷繁复杂的经济圈，这个原本弱小的蚁类最终将个人资产从最初的800元积累到上千万，成功实现了由无名打工仔到企业董事长的华丽转身。

而在这个过程中，他是怎样成为独霸一方的业务精英？

面对商海沉浮，他是如何练就了一双慧眼？

他的营销手段为何会高人一筹？

他又有哪些创业经验等待我们分享……

<<圈钱>>

作者简介

刘少勇，新时代有为青年，创业先锋，目前任珠海知名企业董事长。大学毕业后决心自主创业，先后折腾过多种“小打小闹”的创业项目。后凭借专业的经营管理知识相继担任过多家外资企业的生管课长、业务主管、营销部经理等，为创业积累了一定经验和基础。回顾当年奋斗的点点滴滴，他感触颇深，于某年某月某日将自己“惊天地泣鬼神”的创业经历写成这部自传体小说，并发表于网络，一时间窜红各大论坛，颇受读者欢迎，被认为是一部最具拷贝价值的“造富传奇”。

<<圈钱>>

书籍目录

楔子1、800元孤身南下2、摆地摊3、遇知音4、开小店5、赚到一万6、当房奴7、发现商机8、进牢房9、典当婚戒10、扫街的业务员11、做办事处12、好房东13、走遍珠江14、与客户过招15、睡马路讨债16、地产疯狂17、陷入圈套18、中介悔约19、不惧威吓20、驯服“母老虎”21、与地头蛇周旋22、指点江山23、湘女多情24、空降厦门25、棋逢对手26、深入虎穴27、领悟商道28、一笑泯恩仇29、做大市场蛋糕30、商务洽谈的杀手锏31、成了商战的炮灰32、租厂房被套牢33、打官司34、做董事长

<<圈钱>>

章节摘录

秦奋酝酿了一下感情，致电小胜，客气地说：“老板，你好，我是吉祥公司派过来的，想谈谈你那点事，不知是否方便？”

“×你妈，还敢来？”

凭什么收我的账本，查我的仓库？

你小心点，看我不找人收拾你，还不滚回去！

”小胜的火气很大，劈头盖脸地先怒骂了一通，可见他的心情多么激动，情绪多么恶劣。

这可以理解，作为本地的总代理，和厂家之间是平等合作的关系，双方经济来往本不分尊卑贵贱，但厂家以老大的姿态处处摆出一幅救世主的模样来，平时对各办事处颐指气使，如同打发要饭的乞丐一样。

不过单这件事，就事论事，也做得太过了点。

虽然小胜不对在先，但不至于将人家的账本都没收吧，何况还想方设法闯入对方的仓库去捉脏，连最后一层遮羞的底裤都要扯掉，不暴跳如雷才怪。

秦奋调整心态：不能生气，只当骂的不是我。

要站在对方的立场，换位思考。

秦奋努力克制自己，慢条斯理地说：“有些情况我不太了解，你也不用发这大的火，我刚到厦门，想请你喝个酒而已。

你看如何？”

“喝个屁，你都没有我混得好，你不要来趟这个混水，对你没好处。

老姚想整我，没那么容易。

那个雄哥太不够意思了，跟他干这么久，还想抄我的家？

妈卖B！

”秦奋以前从未与这个人见过面，但从他的火力之威猛，可略知其性格暴躁。

攻击性强，如一头发情的红眼斗牛，吼声阵阵，一见到红布的挑动，就要玩命地奔腾而来，杀伤力和危险性都特大。

秦奋想和他继续和颜悦色地谈谈人生，小胜恼怒地挂断手机，再拨过去也不接。

他的态度如此鲜明，打算与厂家对抗到底，并且准备采取极端的手段。

看来，心平气和地谈判，此路不通。

小胜在这苦心经营多年，后面还有一批亲友团。

而秦奋不过一名空降兵，深入龙潭虎穴，孤掌难鸣呀。

凭借什么与他对垒？

秦奋忧心忡忡地想：要找到对方的弱点来，同时要改善我方的不利因素。

如今，他完全占有天时地利人和的有利条件，而我呢？

赤手空拳，举步维艰，双方力量的对比悬殊。

所以我必须静下心来，认真考虑一下如何出每张牌！

秦奋计划从以下几个方面来立体地实施行动方案：化敌为友，剪其羽翼；培植盟友，鹬蚌相争；舍近求远，深入虎穴；春风化雨，功成身退。

搞营销，找新客户，有些招数都是老套路，耍熟了如同庖丁解牛，游刃有余。

面对厦门这个崭新的市场，如何跑业务呢？

和其他地方大同小异。

秦奋小结一下，在销售技巧方面，有些基本原则需多加留意：想要人家订货，先与对方做朋友。

先让对方对你建立信心，对你有好感、信任。

给人可靠、负责任的印象。

不要轻易承诺，但答应人家的就要做到。

在推销产品之前，先推销自己。

建立一个买卖关系，是件长期的工作。

<<圈钱>>

但不是一次，二次的拜访就可以拿到长期的生意。

当客户拒绝时，不要表现得不高兴。

对方投诉有问题发生时要马上解决，切勿不理不睬，拖延或忘掉。

对客户意见或建议表示重视和感谢。

要学会不露声色地适当赞美对方。

对自己的产品充分了解，对自己和产品有信心。

恰如其分地介绍产品的优点，不能过度吹嘘，以免给人华而不实之感。

在与其他牌子的产品进行对比时，要实事求是，主动向客户强调自己产品的优点。

学会扬长避短。

推销产品时，不要有胆怯的心理，要这样理解你的行为：你是在推销一种让客户赚钱的产品，是让对方发财的同时，你获得应得的酬劳。

这样，推销起来会更开心快乐。

因为你是做一件对客户和自己都有价值的事情。

要注意礼节和说话的语气、用词。

要选择合适的时机与客户洽谈，不要在客户正忙于接待消费者等情况下，冒失地闯入对方的活动。

收款时，尽量提前预约，要注意时间，最好是下午；使用请求或商量的委婉语气词。

站在客户的角度，主动热心地向客户推荐新产品。

拜访客户时，如果客户提出反对的观点和不同的意见，作为营销人员，要能审时度势地应付。

这些所谓的技巧，在书店里那些五花八门的营销大师的宝典中都有提到，而且千篇一律，不乏人在兜售。

但真正能感悟，为已所用的，还得亲自参与和尝试。

学了再多的游泳技巧和课程，不下水，也只是纸上谈兵。

有的人头脑聪明，思维敏捷，四肢却不发达，行动迟缓。

缺的就是持之以恒的“行动力”！

临渊羡鱼的多，做看客的多，当军师发号施令的多，当理论家的多，而亲力亲为实践实干的少。

成功者，往往是这些少数中的执着者！

编辑推荐

不做打工皇帝就创业，穷小子照样可以成功。

《圈钱：“蚁族”创业者的疯狂造富历程》是一部比《奋斗》现实，较《蜗居》阳光的“蚁族”造富传奇。

他的故事曾一度被数万人口耳相传；他的经验值得我们每一个“在路上”的人研读和借鉴。

1998年，马化腾5人凑齐50万创办了腾讯QQ； 1998年，史玉柱向朋友借了50万搞NBJ；

1999年，漂在广州的丁磊用50万创办了网易163； 1999年，26岁的陈天桥炒股赚了50万，创建了盛大； 1999年，马云团队18人运用50万注册了阿里巴巴…… 如果当年他们用这50万买房，现在可能不仅连贷款都没还完，自己也不会成为身价过亿的创业巨人！

那么，假如你有50万，你又会选择如何利用这笔钱呢？

<<圈钱>>

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>