第一图书网, tushu007.com

<<20几岁如何赚到第一桶金>>

图书基本信息

书名：<<20几岁如何赚到第一桶金>>

13位ISBN编号：9787511305190

10位ISBN编号：7511305199

出版时间：2010-9

出版时间：中国华侨

作者：宇琦

页数：276

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

<<20几岁如何赚到第一桶金>>

前言

20几岁的年轻人，人生经验和社会经验都不是十分丰富，但正所谓创业要趁早，挣钱要趁早，年轻人越早开始接触理财，就有越多的机会淘得人生的第一桶金。
对于年轻人来说，如果了解了财富的真相，那么就会发现人生的第一桶金并不是那么难淘，富翁的梦想也不是那么难以实现，但前提是年轻人要有胆识和魄力，要选择适合自己的赚钱模式，并有赚钱的信心和不怕失败的勇气。
挣钱有三种方法：用手，用脑，用钱。
用手挣钱挣的是辛苦钱；用脑挣钱的算是人上人；真正的挣钱是用钱挣钱。
用钱挣钱，听来多吸引人，谁不想用钱挣钱？
但用钱挣钱的先决条件是必须有钱，钱生钱最常用的模式是投资理财。
但投资理财离不开胆识，同时也要有丰富的投资理财知识，两者缺一不可。
有一些人有胆无识，不懂投资理财，总是碰的满头包；有一些人有识无胆，一生都活在抱怨赚钱很难中。
同时，年轻人也要懂得积蓄的重要性，无论是腰缠万贯的富豪还是一穷二白的人，每天都该考虑如何花最少的钱，去做最有效果的事情。
每花一分钱我们都认认真真考虑，该花的钱就不要吝啬，不该花的钱就不要乱花。
要让自己的每一分钱都花得物有所值。
很多有抱负的年轻人都希望通过自己创业，获得人生事业的成功，但是创业成功者毕竟是少数。
每年新创办企业中，至少有50%在半年之内倒闭，倒闭的主要原因是没有把握创业的基本法则。
聪明的人会广聚人脉，洞悉商机，根据社会和自身的实际情况，选择适合的创业模式，通过成功的创业淘得人生的第一桶金。

内容概要

机会常在，但需要找到第一桶金后才能“钱生钱”。
　作者拥有丰富的创业经验，也曾见过太多因为年轻的时候没有及时、勇敢地迈出创富第一步而最后悔恨的真实事例。
《20几岁如何赚到第一桶金》所列举的故事和实例，除了作者本身的经验分享，更是他多年来对众多成功人士创富过程的总结。
作者希望通过本书，以他的阅历与人生智慧，帮助20几岁读者做出最佳抉择，借此开创人生，迈向成功！

书籍目录

第1章 拨云见日：财富的真相其实很简单 金钱本相同，没有高低贵贱之分 会攒钱的人永远富不过会赚钱的人 绝不安于现状，财富始于野心 现在没有钱并不意味着你要做一辈子穷人 平庸不因环境的恶劣，命运全在自己的掌控 所有的不可能，都因为你不敢做或不去做 富人在受穷时，就有一颗富有的心第2章 规划为先：有钱人的财富路径是计划出来的 赚钱要趁早，现在就迈开财富积累的第一步 要像非洲豹一样锁定目标，然后扑上去 脚踏实地，从最基础的事情做起 创业先选好行业，才谈得上发展前途 商业模式选择将决定你的创业命运 赚钱的商机往往就在眼皮底下 打造自己的财富计划书 专精法则：追两只兔子难免会一无所获 一个人的小公司也要设定“愿景”第3章 白手起家：依靠小本起家的七种典型模式 直营创业，直击客户的现实需求 网络创业，“惊鸿一瞥”才能生存下来 兼职创业，让“外快”来得更猛烈些吧 大赛创业，妙用平台成己之事 内部创业，又做员工又当老板 加盟连锁，“懒人”的创业模式 轻资产创业，用智力开拓自己的疆域第4章 财富孵化：熬过创业初的困顿，赚到人生第一桶金 “头一年”会决定你的创业命运 初期铺大摊子是祸不是福 初创企业要不要找个合伙人？
用好自己兜里的现金 第一个客户对小公司的非凡意义 泰山不让土壤，微利也要是图 成功前，你要耐住化蛹成蝶前的落寞 拿什么打动你？
我的投资人 创业做“剩者”比做“胜者”更重要第5章 洞悉商机：创意面前，财富是不平等的 不但要低头赚钱，还要抬头看“钱途” 找个水草丰美的地方牧羊 只要擦亮眼，任何时候都有新的市场商机 占领信息制高点，再看市场眼光更精准 看问题要多方面，思维不要僵化 做事要灵活，尝试不同的方法 做不了的项目该放手时就放手 不要轻易抛弃“夕阳产业” 市场瞬息万变，永远没有守业态第6章 精良团队：“穷小子”合力，滚大财富的雪球 创业最重要的就是构建一个好团队 初创公司管人，“先进”的不如“适合”的 管人制度要建立好，更要落实好 不要动不动就求助“空降兵” 多盯优点，少盯缺点，善用其短 奖惩得当，能让绵羊变成狮子 适当的压力能让团队焕发活力 执行是一切卓越团队的共性 懂得授权，老板“偷懒”员工才高效 共同“充电”是小公司做大的源动力第7章 生意真谛：核心竞争力使你在财富路上脱颖而出 没有产品质量，一切都是负数 售后服务质量也是产品质量的组成部分 用诚信稳固与顾客的关系 二选一法则：始终将主动权控制在自己手里 1+1要大于2，资源整合才能发挥更大的作用 树挪死人挪活，永远记住要在应变中出奇制胜 买方市场，酒香也要常吆喝 掌握最有成效的价格营销招数第8章 广聚人脉：招徕各方资源拓展自身财源 做生意要先学会做人情 利用各种人力资源建立关系营销网 利用社会资源提高公司知名度 多参加慈善公益活动，名利可双收 赢得民心才能生意兴隆 为社会文化作贡献 打通人脉，突破小公司发展瓶颈 与金融单位搞好关系，解决小公司融资难问题第9章 网络淘金：多管齐下互联网上淘得真金 网络赚钱，靠谱的模式都有哪些？ 反观自身，我适合开网店吗？
开店卖什么，这是个大问题 你必须了解的网店进货渠道 网店的定价战略：商品定价技巧 巧推广，“皇冠店家”并不是江湖传说 网店也需用心装，小技巧让你不被“店海”淹没 电子商务中不可忽视的物流问题第10章 由小做大：环境为你所用财富就为你所控 一枝独秀不是春，发展离不开竞争对手 对手赚钱了，你也可以从中获益 没有永远的敌人，只有永远的利益 把饭局当成“情报”收集站 政策是死的，人是活的 “价格战”是一把双刃剑 在市场给你机会时，大胆出手扩张第11章 管理钱袋：聚财之后是理财，赚钱也要会花钱 江海不择细流，聚财不拒屑小 有智商的能赚钱，有财商的能让钱生钱 不该花的钱不花，该花的钱一定花 节流更要开源，源头多了流才长 永远为自己留一份“东山再起”的资本 用你的口才去讨价还价，面子不值几个钱 洛克菲勒家训：善用财富远胜于擅赚金钱第12章 高回报投资：最高端的劳动就是用钱赚钱 别让没钱成为你不投资的借口 在21世纪，“复利”的威力胜过原子弹 投资的胆子要大，前进的步子要稳 找项目不要跟风，投资完全是自己的事 买房子前先要扪心自问 炒股前，要先懂得江湖规矩 信基金经理还是信自己？
兼顾欣赏与保值的收藏品投资 人生有周期，投资方式也要变化第13章 财富镜鉴：20几岁的他们如何赚得“第一桶金” 马云财富镜鉴：为人提供平台，为己创造收益 江南春财富镜鉴：创意开辟一片蓝海 史玉柱财富镜鉴：营销是市场“出位”的捷径 张瑞敏财富镜鉴：极致服务能感化顾客 张朝阳财富镜鉴：一猛子扎进朝阳产业 马化腾财富镜鉴：引领新时代的通讯革命 李彦宏财富镜鉴：创业就是善

于借助天下之力 潘石屹财富镜鉴：借危机让企业更上一层楼 陈天桥财富镜鉴：“ 游戏 ”玩出的财富新贵 丁磊财富镜鉴：中国版本的创业神话 年轻“ 汤王 ”的发家记 臭豆腐店也可以做到全国极致 开个贩卖创意的“ 格子店 ” 大学生成为网上“ 破烂王 ” “ 看房参谋 ”的事业天空 做“ 开心 ”的生意，得天下风投第14章 赚钱小店：最适合起步的小本项隧 小本创业新好项目系列一：有品还不贵的特色餐饮店铺 小本创业新好项目系列二：帮顾客省钱的开店项目 小本创业新好项目系列三：好玩又时尚的文娱主题创意店 小本创业新好项目系列四：重拾自我认同的DIY培训店 小本创业新好项目系列五：花小钱活得更“ 潮 ”的服饰家居店

章节摘录

无论性格、习惯、细节、目标、毅力以及其他因素多么重要、多么适宜，但霉只要你内心决定安于现状，所有的成功规则都帮不了你。
相反，即使这些成功的要素很不适宜，如果你不安于现状、勇于创新，依然可以取得成功。
因此，成功的规则就是——“绝不安于现状”。
新闻界的“拿破仑”——伦敦《泰晤士报》的大老板诺斯克里夫爵士，最初在他每个月只能拿80英镑的时候，对自己的处境非常不满。
后来，《伦敦晚报》和《每日邮报》皆为他所有的时候，他还是感到不满足，直到他得到了伦敦《泰晤士报》之后，他才稍稍觉得有点满足。
就算成了《泰晤士报》的大老板，诺斯克里夫爵士还是不肯善罢甘休。
他要利用《泰晤士报》“揭露官僚政府的腐败，打倒几个内阁总理，而且不顾一切地攻击昏迷不醒的政府……由于他的这种大胆的努力，提高了不少国家机关的办事效率，在某种程度上还改革了整个英国的制度。
”他对于那些自我满足的认识是很反感的。
有一次，他在一个他从未见过的助理编辑的办公室前停下来，和那个助理编辑聊了起来，“你到这里多久了？
”　　“将近三个月了。
”那个助理回答。
“你觉得怎么样？
你喜欢你的工作吗？
对我们的办公程序熟悉了解吗？
”　　“我很喜欢现在的工作。
”　　“你现在的薪水是多少？
”　　“一星期五英镑。
”　　“你对你现在的状况满意吗？
”　　“很满意，谢谢你。
”　　“啊，但是你要知道，我可不希望我的职员一星期拿了五英镑，就觉得满足了。
”　　这就是老板和助理编辑的区别。
……

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