第一图书网, tushu007.com

<<中国商道智慧>>

图书基本信息

书名：<<中国商道智慧>>

13位ISBN编号：9787513610032

10位ISBN编号：7513610037

出版时间：2013-3

出版时间：中国经济出版社

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

前言

俗话说：“一方水土养一方人。
”人类在适应自然的过程中形成了不同的性格，而地理区域、自然风貌又培育了不同地域人的不同性格。
这些不同的人性和个性，必然还会反映到商业活动中来，进而形成各具特色的经商习惯和作风。
进入新世纪后，世界已经不可逆转地进入到“经济全球化的时代”。
“新经济”浪潮滚滚而来，冲垮了传统意义上的国界和各地区各民族之间交流的障碍，地球真真正正地变成了一个小村庄。
随着WTO的推进，全球经济日益趋于一体化，金钱的作用和地位得到了空前的提升。
跨国经营和海外扩张是当今企业发展壮大的必经之路。
信息共享，资源共享，市场共享，竞争越来越激烈。
作为一个人，若想取得成功，除了天时、地利、人和这些客观因素外，更重要的是取决于自己的主观努力。
面对入世后的机遇和竞争，就是在国内，一个利小力薄的小生意人也不得不去迎接全国各地商人的挑战，加入竞争。
一个有远见的大生意人就不得不去主动和全国各地的人打交道，把眼光转向全国。
只有这样，中国商人才会不断发展自己，壮大自己，打造出自己的品牌。
因此，了解各民族的民族性格、民族文化，了解中国各地区商人的经商法则、经营之术，借鉴其经商之道，研究其经商策略，已经成为一个现代商人的基本素质。
中国商人从形成初始就表现出不同的地域特点，历史上曾形成过十大帮派，进入新的世纪，在市场经济大潮中各地的商人更是各显身手，在经商过程中奇招百出，经商方式竞相斗艳，表现出新一代“新经济人”的特色。
在这样一个大经济时代，做生意、驰骋商海是时代的主旋律。
在激烈竞争的今天，靠偶然的机会而成为暴发户的事情早已经一去不复返，没有卓越的生意经和现代化的经营理念，是不可能在现今的商海中立足的。
“走向全国”成了这一个个具体的商人群体及其经营范围的问题。
不知人，无以商，不先深入了解“商业大战”的对手，谈什么“判”？
谈什么“合作”？
谈什么“发展”？
谈什么“占领市场”？
所以要与全国多地商人打交道，就必须熟悉他们的性格，了解他们的作风，懂得他们经商的习惯，遵从他们做生意的规矩，知己知彼，然后，才能在商场中进行合作和竞争。
《中国商道智慧》一书详细阐释了全国各地商人的性格特征，并探究其性格形成的原因和过程。
它可谓是商战中的“兵法”，是经商者必备手册，是生意场上的活字典，是了解中国多地商人性格特征的参考书。
这本书将教你在中国不同区域及省份与各种商人做生意、打交道的技巧……

第一图书网, tushu007.com

<<中国商道智慧>>

书籍目录

前言／1 第一章 安徽商道——得人心者得天下 1.儒商风范，赢得人心／003 2.劳而不怨，自强不息／005 3.有勇有谋方可立于不败之地／007 4.宗族经营，凝聚成邦／009 5.信守契约，守法经营／011 6.为商爱商，执着坚定／013 7.伺机而动，灵活经营／Ol5 8.经营靠山，借势获利／017 9.资本运作方式灵活多样化／020 第二章山西商道——穷则变，变则通 1.“ 走西口 ”精神／025 2.贾可儒，儒可贾，儒贾相通／028 3.联合经营，变弱为强／030 4.珍惜声誉犹如珍惜生命／034 5.家有家法，号有号规／036 6.严以考察，谨慎选人／039 7.发明票号，银子生银子／042 8.薄利多销，聚少成多／045 9.人弃我取，人取我与／048 第三章浙江商道——最庞大的“ 游商部落 ” 1.重商而不耻言利／053 2.耻于贫困，立志脱贫／054 3.坚韧执着成就梦想／056 4.有钱做老板，无钱也要做老板／058 5t洞察市场，把握目标和方向／061 6.眼光准，出手快／063 7 · 只要有生意，就会绞尽脑汁去做／065 8.抓住风险中的机会／067 9.同行不是冤家／069 10.坚忍不拔是一种财富／072 11.灵活多变，随机应变／075 第四章福建商道——爱拼才会赢 1.险中求稳方可立于不败之地／081 2.勤劳肯干，吃苦耐劳／083 3.坚忍不拔的毅力／085 4.一起致富，共同繁荣／087 5.团队的力量大于一切／089 6.审时度势，调整经营策略／092 7.用智慧创造财富／094 8.做敢于“ 吃螃蟹的第一人 ”／096 9.在黑暗中寻找光明／098 第五章湖南商道——敢为天下先 1.敢想敢做、敢为人先／105 2.直面人生，勇于挑战／107 3.独善其身，兼济天下／109 4.胆识超凡，负气霸蛮／112 5.兵无常势，水无常形／114 6.“ 零售 ”湘军，雄霸一方／116 7.不墨守成规，打破按部就班／120 第六章 四川商道——和气才能生财 1.知识改变命运／125 2.打实根基，稳步向前／127 3.风靡世界，美味名扬／129 4.鹌鹑蛋里孵出的首富／131 5.富而有德，回报家邦／134 6.维护尊严，面子伤不得／136 7.敢为天下先／138 第七章广东商道——不敢冒险是最大的危险 1.挑战自我，狠抓机遇／143 2.言必言利，逐利而行／145 3.品牌经营，信誉至上／147 4.嗅觉敏锐，借机生财／149 5.尺累寸积，艰难致富／152 6.同行互助，共同成长／154 7.独立创业，永争第一／156 8.标新立异，抢占市场／158 9.独善其身，兼济天下／160 第八章 北京商道——知书达理的高素质商人 1.独特经营，有效管理／167 2.制度合理，章程规范／169 3.重视人才，技不外传／171 4.化繁为简，简单制胜／173 5.挖掘人才，赢取人心／175 6.对员工进行感情投资／178 7.心念慈悲，不忘百姓／180 第九章 山东商道——真率豪爽的实力派 1.讷于言而力于行／187 2.吃苦耐劳，艰苦奋斗／189 3.勤奋坚韧，务实肯干／191 4.事必躬亲，严格管理／193 5.艰苦创业，不断进取／196 6.不拐弯抹角的直筒子脾气／198 7.打上儒家思想烙印的诚信经营／200 8.君子爱财，取之有道／203 9.产品质量为立业之基／205 10.以义为先，以义致利／206

章节摘录

版权页： 对于深处黑暗无路可走的人，要想安全渡过难关，只能客观理智的摸索前进，在前进中寻求光明。
作为一个优秀的管理者，同样应该具备这样的素质：迎接困难，寻找商机。
看看那些大有作为的福建商人，他们没有一位是开始就平步青云、大展宏图，他们中的大多数都几经浮沉，历尽坎坷沧桑。
正是这个过程，使他们拥有了无坚不摧的心理素质，最终，他们迂回地走过许多陷阱与险境，登上了成功的金字塔尖。
还是英国那句谚语说得好；“ 顺境炼出幸福者，逆境炼出大人物。
”而那些成功的福建商人们，正是意识到了这一点，才在自己的人生路上，走出辉煌的成就。
提起福州永辉超市无人不晓，但张轩松是怎样白手起家，建立他的超市帝国的，则鲜为人知。
张轩松的第一份事业是做啤酒代理、批发。
当时，福州啤酒批发市场还没有成形，他当时认为这就是一个不可多得的商机，经过不断努力，最后他成为福州第一家啤酒特约经销商。
成为代理商之后，张轩松精明的商业意识开始逐渐显露出来，与别人开门店、等人上门批发啤酒的做法不同，他和合伙人率先提出“ 送货上门、服务到家 ”的口号。
虽然，现在看起来那是一种很平常的营销手段，可是，在当时的福州啤酒经销市场。
还没有其他人这么做。
就这样，他在啤酒批发市场站稳了脚跟。
经过5年的摸索，张轩松深谙生意之道，也从批发生意的利润中积累了一定的资本。
有了资本就要投资，1995年12月张轩松开始把目光瞄准零售业，当时超市业在福州刚刚兴起，张轩松分析了市场形势。
根据他5年从商积累的经验，他判断超市业比传统的食杂店不仅理念先进得多，而且经营的品种也多得多，肯定将成为一个流行业。
带着这种想法，张轩松并没有立即付诸行动。
他首先是走访了福州华榕超市、恒丰超市等风头正劲的几家日用品超市。
看着庞大的人流量，张轩松的想法更加坚定了，他相信自己的判断，于是决定进军零售业。
1995年12月，张轩松创办了第一家超市“ 福州市鼓楼区古乐微利超市 ”，主要经营日用品，方便群众的日常生活需要。
张轩松坚持以平价销售赢得市场的经营策略，也赢得消费者的认可。
那时候，一条毛巾别人卖3块钱，但张轩松只卖2.3～2.5元。

编辑推荐

《中国商道智慧》详细阐释了全国各地商人的性格特征，并探究其性格形成的原因和过程。
它可谓是商战中的“兵法”，是经商者必备手册，是生意场上的活字典，是了解中国多地商人性格特征的参考书。
《中国商道智慧》将教你在中国不同区域及省份与各种商人做生意、打交道的技巧。

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