第一图书网, tushu007.com

<<小本创业生意经>>

图书基本信息

书名：<<小本创业生意经>>

13位ISBN编号：9787513612180

10位ISBN编号：7513612188

出版时间：2012-6

出版时间：中国经济出版社

作者：陈珊

页数：242

字数：249000

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

创业，一个承载着财富与梦想的词汇；商场，一个上演着成功与失败的舞台。
当你拥有了对财富的渴求与向往，当你拥有了对成功的希冀与盼望，当你不再满足于朝九晚五平淡无奇的生活，你走上了创业这条拥有着光明的前景却又充满了荆棘与坎坷的道路，这是勇气，更是人生的追求。
事实上，任何一个人从零开始创立自己的事业都是艰难的。
因为从零开始，意味着手头可用的资本相当有限，也意味着新生的事业经不起任何的大风浪。
但是，大企业有大企业的活法，小本经营有小本经营的财路，起点低不代表不能做大事，本钱少不等于不能赚大钱。
看看那些做大买卖的、总有大手笔的“成功人士”吧，他们之中又有几个不是白手起家，从小买卖做成大生意，把小公司办成大企业的？ 小本经营也有小本经营的优点。
小本经营投资少、见效快、风险小、转向灵活，这一系列的优势，都是那些看起来财大气粗的大型企业所不具备的，只要你能够充分发挥这些优势，混迹商海游刃有余并不是什么遥不可及的梦想。
要知道，越是小的东西越是蕴藏着巨大的能量．任何一个小的项目只要用心开掘都可能发财致富，由小成大，这才是成功的必经之路。
对于小本创业者来说，财富以及成就财富的智慧、手段都是要从小本经营中一点点地摸索而来，小本生意经营好了，买卖就一定会越做越大，“小本”也必定会变成“大本”，当你与自己创立的事业一同成长．总有一天，你可以成就辉煌。
本书所针对的读者群体正是那些拥有伟大财富梦想的小本创业人士。
我们精心总结了对小本创业者最有帮助的77条生意经，从个人素质、捕捉商机、营销妙招、理财窍门、风险规避等八个方面，全方位地讲述了小本创业的商道哲理和实战技巧，力求用透彻的分析和翔实的案例来增加本书的实用性，把本书打造成小本创业者真正的成功宝典。
不要再犹豫了，拿起这本书，学习小本创业的经营技巧吧，下一个成功者就是你！

内容概要

小本经营投资少、见效快、风险小、转向灵活，这一系列的优势，都是那些看起来财大气粗的大型企业所不具备的。
本书精心总结了对小本创业者最有帮助的77条生意经，从个人素质、捕捉商机、营销妙招、理财窍门、风险规避等八个方面，全方位地讲述了小本创业的商道哲理和实战技巧，力求用透彻的分析和翔实的案例，为那些拥有财富梦想的小本创业人士，提供最实用的创业秘籍。

<<小本创业生意经>>

书籍目录

第1章 个人素质决定创业成败
——小本创业者必须具备的素质
小本创业就像是打一场一个人的战争，要做大做强，个人素质至关重要。
因此，在经营之前，创业者首先要了解自己需要具备哪些素质，才更容易在商场的搏杀中占据优势。
找到自己的优势与不足之后，就可以有的放矢，通过学习和锻炼，弥补不足，发扬优势，从而更好地开创自己的事业。

01 赚钱的欲望决定赚钱的多少
02 想创业，先要学会吃苦
03 一定要有“想干就干”的魄力
04 勤奋是打开金库的钥匙
05 自信是走向成功的第一步
06 有韧性才能跑完财富马拉松
07 想成功，要有守得云开见月明的耐性
08 专注——创业者必须具备的素质
第2章 抓住了商机，想不发财都难
——在生活中捕捉赚钱的信息
小本创业者都渴望快速实现致富梦，那么成功有没有诀窍呢？
其实成功的秘诀很简单，那就是抓住商机。
生活中常常蕴藏着许多赚钱的可能性，这就是商机，而商机意味着财富。
小本经营者要拥有一双善于寻找商机的火眼金睛，只要抓住了商机，想不发财都难。

09 把别人眼中的垃圾变成宝
10 冷门里面藏着“金”
11 搭上潮流的大船，驶向成功的彼岸
12 利用自己的爱好赚钱
13 在生活中的细微之处创造财富
14 不妨从最熟悉的领域起步
15 在危机中寻找商机
16 不放过身边的任何一个机会
17 没有门路，就去满足特殊群体的需要
18 空白市场最容易赚钱
19 关心社会热点，发现隐藏商机
20 解读信息中蕴藏的商机
第3章 永远别忘了，顾客是你的衣食父母
——让顾客满意才能赚到钱
“顾客就是上帝”，这只是一句响亮的口号，还是创业者发财致富的真理？
很显然，顾客就是创业者的衣食父母，没有顾客的支持，发财永远只是镜中花、水中月。
小本创业者只有时刻把顾客放在心上，以顾客的需求为导向，以顾客满意为标准，才能赢得顾客，才能赚到大钱。

21 知道顾客心里在想什么
22 热情的服务比优惠卡更实用
23 别跟顾客的钱包过不去
24 顾客是最好的“推销员”

25 附加值帮你留住顾客
26 推销，动之以情
27 欲取先予，用实惠打动顾客
28 摸准消费者的消费习惯
29 对顾客进行心理暗示
30 学会赞美你的顾客
第4章 妙招迭出，“小点子”换来大利润
——不走寻常路才是赢财之道
经商不是蛮干，而是一种需要很多智慧和创意的开拓行为。
为什么有人能轻轻松松就赚到钱，有人累死累活却朝不保夕呢？
这就要看创业者在经营中有没有妙招，有没有好点子。
对小本经营者而言，一个好的点子可能胜过辛辛苦苦几个月的劳动，只要仔细体会，用心领悟，积极采取适合自己的营销和推广策略，财富之门定会向你敞开。

31 经营，就要和别人不一样
32 用“悬念”加深营销效果
33 巧妙的广告策略是促销的“王牌”
34 生意，随机应变才能“活”
35 给冰冷的商品赋予温情
36 入乡随俗开拓市场
37 把传统的生意做出新意
38 “异想天开”打造超值钱途
39 开发婚恋市场，赚“有情人”的钱
40 都市农夫，种田种出百万
第5章 生意再小也得重视用人之道
——好的管理带来好的效益
如何用人是创业者不可回避的问题，哪怕生意再小，也要重视管理。
良好的管理可以巧妙地化解各种矛盾与冲突，调动员工工作的积极性，从而充分发挥团队的力量，让经营走上良性发展的道路。
管理水平提高了，经济效益自然也会有所提高。

41 别让自己忙得团团转
42 任人唯亲是用人的大忌
43 将心比心才能获得人心
44 人才用在合适的地方才有价值
45 独断专行的作风要不得
46 诚信，让团队对你死心塌地
47 学会激励你的员工
48 领导者要做员工的表率
49 人才，看准了再用
50 提高团队的工作效率
第6章 以诚待人，好口碑比什么都重要
——诚信是生意红火的秘诀
要做事，先做人。
小本创业者要想在商场上站住脚并有所发展，就要恪守“以诚待人”的原则，经营活动一定要以诚为本，切忌使奸耍滑。
只有“童叟无欺”“真不二价”的诚信之举，才能建立起自己的金字招牌。

创业者一定要牢记，只有拥有了诚信这份最珍贵的无形资产，才能使自己在生意场上游刃有余、财源广进。

51 做事先做人，诚信为根本
52 丢了诚信就断了财路
53 与其你死我活，不如坦诚合作
54 以诚感人，塑造个人品牌
55 好形象是最大的无形资产
56 诚信，使你拥有优质人脉
57 以诚待人，既赚人情又赚钱
第7章 做生意不仅要会赚钱，更要会“管”钱
——想发财一定得懂理财
小本经营有一条永恒的信条：省钱即是赚钱。
对小本经营者而言，不仅要学会“省”，更要学会“生”，学会用钱去赚钱。
精通理财，对小本经营者十分必要。
如果你懂理财之道，生意就会像滚雪球，越滚越大。

58 小本经营要会“借”
59 把钱用在正确的地方
60 大钱要赚，小钱也要赚
61 控制成本就等于增加利润
62 要赚钱，先要学会“转”钱
63 不要预支金钱
64 小本经营受不起“高利贷”
65 尽量避免出现呆坏账
66 保持理性，学会对诱惑说不
67 创业，让你端上自动赚钱的“金饭碗”
第8章 远离“陷阱”，守护好自己的创业果实
——避开风险才能长久发展
商场是一个特殊的战场，尽管没有硝烟，却不乏致命的危险；诱人的生财之道也并非一路平坦，平静的商海表面之下总是藏着汹涌的暗流。
小本经营难以抵御大的波折，一定要谨小慎微，防患于未然，从而避开各种风险，远离“陷阱”，守护好自己来之不易的创业果实。

68 创业路上不能没有危机感
69 盲目跟风只会害了自己
70 警惕商场中的骗子
71 选择合适的合作伙伴
72 “君子协定”不靠谱
73 朋友也可能给你设个圈套
74 有多大本事，干多大的事
75 以小抗大不如寻求合作
76 要债也是一门学问
77 把风险控制在自己的手心里

章节摘录

版权页： 有这样一句古话：“ 取乎上，得乎中；取乎中，得乎下。
”这句话是什么意思呢?用现在的话说，就是定的目标越高，取得的成就也就越高。
如果本身目标就很低，那么成就也就更低了。
对于小本经营者来说，要有强烈的赚钱欲望，才能成就财富梦想。
心有多大，舞台就有多大，只有怀揣高远的梦想，才有可能更好、更快地实现它。
赚钱的欲望就像鸟儿的翅膀，是激发人们奋发图强的动力。
软银总裁孙正义19岁时就给自己定下了这样的财富目标：20多岁时，要向所投身的行业宣布自己的存在；30多岁时，要有1亿美元的种子资金，足够做一件大事情；40多岁时，要选一个非常重要的行业，把重点都放在这个行业上，并在这个行业中取得第一，公司拥有10亿美元以上的资产用于投资，整个集团拥有1000家以上的公司；50岁时，完成自己的事业，公司营业额超过100亿美元。
曾经有很多人把他的这些目标当成痴人说梦，然而，赚钱梦想一直是激励孙正义不断奋进的巨大动力。
现在，他的梦想都已经变成了现实。
很多人总喜欢埋怨没有赚钱的门路，为得不到致富机遇的垂青而苦恼。
然而，他们从未曾想过，自己是否有着强烈的赚钱欲望，是否对未来设定了高远的目标。
在创造财富的道路上，有了强烈的欲望，才会产生火热的、坚不可摧的力量。
一个人如果习惯了朝九晚五上班族的生活，安于现状，每天就是工作的重复，就永远不会成为富翁。
即使是那些小有成就的创业者，如果没有做强、做大的欲望，只满足于小本经营的买卖，那么恐怕他最终也只能做一个平庸的小老板，衣食无忧而已，很难创造财富奇迹。
只有让赚钱成为一种强烈的欲望，财富的到来才会水到渠成。
读大学时，戴尔和大多数学生一样，主要收入是父母给的不多的零花钱。
年轻的戴尔不满足于此，他想通过自己的努力多赚一些。
戴尔有着丰富的“ 经商 ”经历：12岁的时候，他就通过帮助一个喜欢集邮的邻居卖邮票而赚到了2000美元，这让他相信自己以后能“ 赚大钱 ”。
喜欢电脑的戴尔选择了电脑作为切入点。
他通过考察市场了解到：IBM电脑的经销商经营成本并不高，利润却非常丰厚。
不过，由于多数经销商都无法把货全部卖掉，他们对积压的电脑也非常头疼。
戴尔从中看到了商机，他按成本价购得经销商的存货，然后拆成零部件，重新组装后再卖掉。
这些经过改良的电脑十分受欢迎，除了学生．就连许多商业机构、医生诊所和律师事务所都成了他的顾客。
戴尔尝到了甜头，他决心把这买卖做得更大，于是萌生了退学办公司的念头。
父母很不理解，问他：“ 你不好好学习，做这个能有什么出息? ’ ’戴尔语气坚定地说：“ 我要和IBM公司竞争。
”戴尔的回答被父母斥为不切实际。
但无论父母怎样劝说，戴尔都没有妥协，他坚信自己走的路是正确的．这条路能帮他实现拥有亿万财富的梦想。
在跟父母“ 打赌 ”取胜之后，戴尔退学办起了公司，专门直销经他改装的IBM公司个人电脑。
由于戴尔省却了中间商的环节，他的电脑在价格上很有竞争力，又由于他能按客户的个人要求装配电脑，还提供退换货以及保修等服务，他的公司一开张就红火得了不得。
第一个月，戴尔的公司营业额便达到了18 7)-美元，开业初期的一年里，戴尔每月就能售出个人电脑1000台左右。
三年后，戴尔公司每年的营业额已高达7000万美元。
现在，戴尔公司在全球多个国家都设有附属公司，已经成为一家集自行设计、生产和销售于一体的庞然大物。
2010年，戴尔荣登《财富》杂志全球500强中的第131位。

编辑推荐

《小本创业生意经》编辑推荐：不要再犹豫了，拿起《小本创业生意经》学习小本创业的经营技巧吧，下一个成功者就是你！

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