

<<经商谋略全书>>

图书基本信息

书名：<<经商谋略全书>>

13位ISBN编号：9787560160597

10位ISBN编号：756016059X

出版时间：2010-7

出版时间：吉林大学

作者：潘东麟

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>

## 前言

进入21世纪，人类真正走进了知识经济时代，技术的更新换代速度越来越快，信息的普及率越来越高。

文明在辉映着我们，社会的发展日新月异，无论在任何领域，人们都希望把自己的聪明才智淋漓尽致地发挥出来。

在变幻莫测的商海，更是一个充满着激烈竞争的世界。

为什么有些产品一上市就受到顾客欢迎，而有些店面总是门可罗雀？

为什么有些商人总是顺风顺水，而有些人做生意却处处碰壁？

成有成的道理，败有败的缘由。

但不可否认的是，是否具备经商谋略是其中的重要原因之一。

那么，经商需要哪些素质？

如何提高赚钱的能力？

发财的秘密是什么？

那就翻阅本书吧。

本书是一本关于如何经商的智慧集锦，总结了古今中外成功经商者的智慧，教你如何在商海沉浮中身处不败之地。

它就像茫茫大海里的一盏明灯指引着你，使你在不知所措的迷惑中得到真诚的帮助，助你走向成功。

同时，本书也是你的创富立业之本，帮助你练就经商的本领，找到做生意的门路，纵横商海！

衷心感谢你对本书的关注！

由于学识所限，加之时间仓促，本书不当之处自是难免，诚望批评指正。

## <<经商谋略全书>>

### 内容概要

经商的人都想赚大钱，但为什么有人能够赚得盆满钵满。而有的人到头来却亏得血本无归呢？

本书以精辟的论述、经典的实例和轻松生鲜的语言，多层次、多方位、多侧面地阐述了经商谋业的技巧、策略及素养。

书中还结合很多成功商人的真实事例，作了深入浅出的分析，力求在分析他们的成功因素的同时，帮助您找到自己的那一张财富地图。

## 书籍目录

第一篇 商海沉浮 经营决策 (一) 拓宽领域 (二) 独辟蹊径 (三) 三角经营 (四) 先行麻痹·然后痛击 (五) 心理战术 (六) 小处着眼 (七) 小鱼钓大鱼 (八) 文商合一 (九) 树立文化大旗 (十) “松下精神”创辉煌 (十一) 与强敌合作 (十二) 建立家族利益共同体 (十三) 垄断经营 (十四) 打造形象 (十五) 戒欺务真 (十六) 抓质量求生存 (十七) 巧用爱国情 (十八) 超越传统逻辑 (十九) 250个设想加一个行动 (二十) 科技革新 (二十一) 改天换地获生机 (二十二) 科技创新 (二十三) 新奇取胜 (二十四) 标新立异 (二十五) 勇开先河 (二十六) 误策盲动 (二十七) 借势造势 (二十八) 借势行善 (二十九) 开发石英表 (三十) 巧退竞争者 (三十一) 烧冷灶 (三十二) 以信为本 (三十三) 以公取贤 (三十四) 先安后取 (三十五) 以屈求有 (三十六) 借人之力为己力

第二篇 商海沉浮 企业策划 (一) 友善的名字 (二) 以诚换心 (三) 创造“美的”企业形象 (四) 招牌上镶“金” (五) 福利赞助·引发企业后劲 (六) 靠“绿化”救活旅店 (七) 为名牌“争光” (八) 以品牌信誉代替盲目扩张 (九) 名牌效应 (十) 用“名牌承诺” (十一) 多品牌战略 (十二) 创造“大名牌” (十三) 顺势谋利 (十四) 乡村旅游 (十五) 拓展思维·成功策划 (十六) 逆向策划 (十七) 出售“命名权” (十八) 设计竞赛·“野马出炉” (十九) 棺材的妙用 (二十) 深挖产品潜力 (二十一) 面对挑战·果断决策 (二十二) 借变化找机缘 (二十三) 资金不足·服务来补 (二十四) 强中自有强中手 (二十五) 察人知类 (二十六) 失小得多 (二十七) 陈桥兵变·黄袍加身 (二十八) 以退存身

第三篇 商海沉浮 资本运作 (一) 利用空档投资生财 (二) 关注投资回报率 (三) 阶梯投资 (四) 投资健康 (五) 背道而驰 (六) 在孩子身上做文章 (七) 紧盯投资热点 (八) 集币赚钱 (九) 投资邮票 (十) 管好口袋秘招 (十一) 索罗斯的资本操作技巧 (十二) 果断出击 (十三) 审慎入场 (十四) 摆正心态 (十五) 做网络广告人 (十六) 网上书店 (十七) 借鸡生蛋 (十八) “妙手空空” (十九) 借风吹火

第四篇 商海沉浮 产品销售 (一) 抓住顾客心理 (二) 暗示推销法 (三) 预约销售 (四) 故弄玄虚 (五) 自产自买 (六) 卖锅新说 (七) 让顾客当师傅 (八) 无本营销 (九) 真正的买一送一 (十) 动之以情 (十一) 一折销售法 (十二) 让货币升值 (十三) 持之以恒占市场 (十四) 让买家多说话 (十五) 名求教实推销 (十六) 口渴以后再送水 (十七) 找积压 (十八) 直销策略 (十九) 借花献佛 (二十) 宾至如归 (二十一) 步步为营 (二十二) 跨境宰牛 (二十三) 提供个性化服务 (二十四) 独到营销 (二十五) 用直销的方式贴近客户 (二十六) 出奇制胜 (二十七) 不盲目借“刀” (二十八) 借玉雕玉 (二十九) 请劳模做“明星” (三十) 大处着眼·小处入手

第五篇 商海沉浮 市场宣传 (一) 利用电影院做广告 (二) 推新不如就旧 (三) 反其道而行 (四) 落井下石 (五) 加大宣传产品形象 (六) “注意”广告 (七) 模特表演促销 (八) 改变“老面孔” (九) 巧用“反广告” (十) 创意跟着感觉走 (十一) 借《渴望》做广告 (十二) 丰田造势的怪诞策略 (十三) 办个别开生面的展览会 (十四) 明办教育·暗卖楼盘 (十五) 铜牌指路 (十六) “叫板”广告 (十七) 惊险广告 (十八) 悬念广告 (十九) 做活广告 (二十) 博报堂临阵“夺枪” (二十一) 高空投表 (二十二) 望“文”主义 (二十三) 竞赛敲门 (二十四) 独辟蹊径 (二十五) 巧做“活广告” (二十六) 利用怀旧占领市场 (二十七) 利用学子做广告 (二十八) 抓住消费者心理 (二十九) 恐惧诉求 (三十) 巧打感情牌 (三十一) “啃”总统 (三十二) 假“戴妃”之虚 (三十三) 创造名人

第六篇 商海沉浮 捕捉商机 (一) 善“捕”善用 (二) 积小成大 (三) “情报财阀” (四) 杜邦公司的“千里眼” (五) 信息灵通赚黄金万两 (六) 于无声处惊风雷 (七) 八面打听 (八) 见人所不见 (九) 巧用信息 (十) 顺藤摸瓜 (十一) 控制“源头” (十二) 利用国际化市场信息系统 (十三) 抓住机遇 (十四) 借“小势”成“大势” (十五) 借机生财 (十六) 追赶“熊猫热” (十七) 适应需要销洋酒 (十八) 微软借树乘凉 (十九) 借“日”生辉 (二十) 抓住机遇索尼崛起 (二十一) 敢为人先 (二十二) 抢占先机 (二十三) 借机创汇 (二十四) 巧换口味 (二十五) 机遇是找来的 (二十六) 借机增势 (二十七) 借机谋战征“财富”

第七篇 商海沉浮 善揽人才 (一) 广揽谋士·助己决策 (二) 举贤任能 (三) 惟才是用 (四) 相辅相成 (五) 任人唯贤 (六) 实践察人 (七) 择才有方 (八) 量才用人 (九) 善于育才 (十) 识人善用 (十一) 燕昭王求才 (十二) 重选才之法 (十三) 善用其优 (十四) 细察人才 (十五) 观人当试以艰危 (十六) 换个身份·见人真心 (

## &lt;&lt;经商谋略全书&gt;&gt;

十七) 洞察世事·重用人才 (十八) 不拘一格用人才 (十九) 量才适用 (二十) 敢用人才 (二十一) 求才于市井之中 (二十二) 惟才是用 (二十三) 德才不求兼备 (二十四) 抚令安后 (二十五) 惟才是举 (二十六) 不分流派 (二十七) 任人不惟亲 (二十八) 能人自聚 (二十九) 人尽将其才

第八篇 商海沉浮 当机决断 (一) 一封信激得议案通过 (二) 持正允平 (三) 善抓关键 (四) 谋势夺嫡 (五) 战而不屈人之谋 (六) 谋大权·识大断 (七) 做一个成功的破坏者 (八) 不以人废言 (九) 徒劳反败 (十) 审时度势 (十一) 主动出击 (十二) 打草惊蛇 (十三) 莫失良机 (十四) 前车之鉴 (十五) 引退敌兵 (十六) 危难救急 (十七) 果断灭敌 (十八) 该断就断 (十九) 循规蹈矩 (二十) “围魏救赵”入白宫 (二十一) 康熙智擒鳌拜 (二十二) 退而忍辱 (二十三) 有舍方有得

第九篇 商海沉浮 股市风云 (一) 不做短线买卖 (二) 眼观长线 (三) 股票探戈 (四) 金融投资 (五) K线寻金 (六) 该退则退 (七) 关注涨跌停板 (八) 亮个红灯给自己 (九) 投资新股 (十) 不做“牛眼”“熊眼” (十一) 多交几个股友 (十二) 不能老盯指数 (十三) 把炒股当种田 (十四) 放长线钓大鱼 (十五) 静座禅位 (十六) 抱个玉兔换金兔 (十七) 以投资理财的方式做股票 (十八) 增加风险意识 (十九) 不贬值的投资技巧 (二十) 区别对待选择投资模式

## 章节摘录

但是，真正让索罗斯名声大噪，并为中国人所熟悉的原因是他一手导演了惊心动魄的泰铢大战从而引发了震撼全球的东南亚金融和经济危机。

曾几何时，作为亚洲“四小虎”之一的泰国何等风光：外国投资大量涌入、经济的持续高速增长、人民和消费能力迅速普遍提高、外汇储备不断增加。

但是，表面的繁荣背后隐藏着巨大的危机和风险。

不幸的是，这些泰国当政者视而不见或束手无策的危机和风险被嗅觉异常灵敏的索罗斯尽收眼底。

经过对大量信息的分析，索罗斯断定泰铢将会贬值，于是，这条大“鳄”便爬上岸边，悄无声息地向泰铢发动起凌厉的攻势。

从1997年1月至5月，索罗斯就一直不断抛空泰铢，不断消耗着泰国日渐短缺的外汇储备，使泰国金融状况不断恶化。

其中一种方法是买入泰铢/美元的期货合同，如是泰铢升值，卖家赚钱。

如果泰铢贬值，买家用较不值钱的泰铢结算合同就赚钱。

对合同需求强劲，使利率上升，连泰国银行也加入发出类似合同的行列。

结果，其中八至九成落在投机者手中。

到5月，泰国银行知道这实际上是在给泰铢自掘坟墓，于是连忙停止再发出这样的合同，但为时已晚，银行已经发出了150亿美元的远期合同，有的得等到一年半后才能赎回。

果不其然，到了1997年5月份，索罗斯开始大量抛售泰铢，其他投机者也闻风而动。

遗憾的是，在泰铢贬值压力的骤然加大情况下，泰国政府采取了很不恰当的应对措施，决定以强硬手段对付，并根据与新加坡、香港和马来西亚等地订立的协议寻求援助，在短短几天内耗资100多亿美元吸纳泰铢。

泰国银行同时宣布大幅提高利率，希冀以增加投机者购买短期泰铢合同的成交的方式将其吓退。

但是，这却正中索罗斯的下怀，他反过来以之为据，通过各种途径大量传播泰国政府对本国经济状况下滑无能为力、泰铢贬值势所难免的消息。

他的话对全世界的外汇市场和金融投机者简直就是金口玉言，消息迅速传遍了全世界，所有的投机者都得出这样一个结论：卖掉泰铢！

这等于宣判泰铢的死刑。

于是，商人们坐不住了，进口商忙于及早结账，以防泰铢贬值时遭受不必要的损失，出口商更不敢把货款结回泰国，结果，泰国的外汇像决了口的河水哗哗外流。

到这时，泰铢的贬值已是在所难免。

1997年7月2日，泰铢由过去的与美元挂钩转而完全放开汇价，其后果就是泰铢的价格就像自由落体一样一路下泻，最多的1美元可以兑换30多个泰铢。

<<经商谋略全书>>

编辑推荐

《经商谋略全书》编辑推荐：一册在手，教你阅尽  
br 商海沉浮之道，把握决策制胜之机。  
br 商业巨子的经商奥妙，告诉你最赚钱的经商之道。  
br 读之令商道新手跃跃欲试，茅塞顿开； br 令老手若有所思，若有所悟。

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>