第一图书网, tushu007.com

<<蓝海商规>>

图书基本信息

书名：<<蓝海商规>>

13位ISBN编号：9787802233614

10位ISBN编号：7802233615

出版时间：2007-8

出版时间：解渝波 中国三峡出版社 (2007-08出版)

作者：解渝波

页数：245

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

第一图书网, tushu007.com

前言

赚钱代表着一种智慧，而且是一种很特别的智慧。
然而，在中国儒家的观念里，赚钱被称作是一种低级的行为，商人被打人社会下层，经商最多只能算是一种体力劳动。
中国有句古话叫“无奸不商”，这是对商人恶意的攻击。
随着社会的发展，越来越多的人已经认识到这种看法的偏激和陈腐。
但是，我们谁敢肯定自己的大脑中已经彻底消除了这个远古幽灵呢?事实上，经商赚钱绝对不是一件简单的事，它充满了智慧。
在这里，可以将赚钱的智慧概括为一句话：当我们想把别人的钱变成自己的钱时，首先得给予别人利益。
我们明白这个逻辑关系吗?我们有这种气魄和觉悟吗?我们会计算付出和获得的比率吗?然而更重要的是，我们拿什么给别人呢?也就是说，我们有什么资本呢?如果我们一无所有，那就意味着我们不能给对方任何利益，我们又怎能安然地将别人的钱装进自己的口袋呢?现在就告诉大家：我们所缺乏的只是金钱，但这并不等于我们一无所有。
我们的办法就是用自己的其他资本与对方的金钱做交换。
对于贫困的人来说，这就是赚钱的秘密。
赚钱的潜规则就体现在这里!世界上最难的事不是赚钱，而是如何赚钱。
习惯上我们过多地注意了赚钱的方法，而很少注意赚钱的潜规则。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

作为经商者，若你能在别人杀成一片红海时，凭着敏锐的市场嗅觉，立足于市场需求，不断寻找市场空白点或市场缝隙，那么你便能自由游走，在无竞争的蓝海，取得非凡的财富。

经商赚钱需要方法，没有方法不能成事；经商赚钱需要经验，没有经验，难以立足环境在不断地变化，然而规则却常不改变。

<<蓝海商规>>

书籍目录

蓝海商规示则一 血腥“红海”躲远点儿，否则失败就会在眼前（一） 商场“红海”，财富路上的“红灯”（二） 没有充足的竞争资本，你只会陷入“红海”（三） 盲目投资，落入陷阱蓝海商规示则二 瞅准市场，捕捉机会，奏响“蓝海”序曲（一） 战略预见，超前把握（二） 瞅准行情，大胆下注（三） 市场机遇不容错过（四） “转=赚”，开创蓝海商域的永久法则蓝海商规示则三 兵贵神速，捷足先登，敢于冒险寻“蓝海”（一） 信息的价值（二） 网络是生意的血管（三） 快一步就会遥遥领先（四） 冒险必须能够控制风险蓝海商规示则四 另辟蹊径，捡漏有法，“红海”之外有天地（一） 求异求变，另辟蹊径（二） 把握流行的趋势（三） 模仿中求新（四） 名声在外，汇聚人气（五） 善摆空城，诱“敌”深入蓝海商规示则五 创新思维，财源滚滚，凭智开创新“蓝海”（一） 不创新就没有发言权（二） 创新思维，财路畅通（三） 细节也可以做出大创新蓝海商规示则六 灵光一闪，无中生有，行业拓荒创“蓝海”（一） 没钱也能做成大生意（二） 大谋略，大手笔，赚大钱（三） “拿来主义”为己所用蓝海商规示则七 别出心裁，另类“钱”途，“蓝海”之中有智慧（一） 声东击西，赚钱有招数（二） 边玩边赚，商规无限（三） 瞄准女人好赚钱蓝海商规示则八 多元赚钱，多个财路，多片“蓝海”做生意（一） 别把鸡蛋放在一个篮子里（二） 多元化发展，多个财路蓝海商规示则九 眼观六路，生财有道“蓝海”生意在身边（一） 见端知末，预测生财（二） 防微杜渐，“财”会更多（三） 善于观察，问题变机会蓝海商规示则十 借鸡下蛋，借钱赚钱，创业路上零成本（一） 借力造势，白手起家不是梦（二） 钱借着花，财路才会越走越宽（三） “借”得智慧，“借”来成功蓝海商规示则十一 隔山打虎，合作是金，共同开创新“蓝海”（一） 学会与人合作（二） 众人出力赚大钱蓝海商规示则十二 慢人半步，捭阴为阳，另类手段占“蓝海”（一） 迟人半步不误成功（二） 平静防守中的强大进攻蓝海商规示则十三 小商品不小看，滴水汇聚成就广阔“蓝海”（一） 小商品不小看（二） “微利”是图蓝海商规示则十四 酒香也怕巷子深，蓝海商域仍要做广告（一） 毛遂自荐，钱才会看到你（二） 宣传造势，势在必行蓝海商规示则十五 “亏本生意”巧赚钱，看似“红海”实为“蓝海”（一） 欲收先放，收得奇效（二） 以退为进巧赚钱（三） 柔性赚钱，张弛有度

章节摘录

蓝海商规示则一血腥“红海”躲远点儿，否则失败就会在眼前在商海打拼中，如果你与竞争对手进行硬碰硬的竞争，如果你没有高明的手段和智慧，最后你只能陷入血腥的“红海”。
竞争的最高境界不是与竞争对手面对面地对抗，更不是拼个你死我活，而是要超越竞争对手，开辟一个全新的领域和生存的空间，打造别样、美丽的辉煌人生。
（一）商场“红海”，财富路上的“红灯”“商场如战场”、“同行是冤家”，这些大概是老祖宗留给我们为数不多的关于竞争的“文化遗产”。
我们的企业也深谙其中“奥妙”，于是从广告战到价格战、促销战，再到通路战，直至烽火遍地。
一个典型的案例是：一家企业挖另一家企业的人才，直到将对手挖垮（尽管这家企业并没有因此而强大起来）。
但是，市场竞争的本质并不是战胜对手，而是在竞争中使自己更加优秀，使自己能够为消费者或者用户提供更高、更大的价值。
“红海”代表当前业已存在的所有行业，这是一个已知的市场空间。
在“红海”中，产业边界是明晰和确定的，游戏的竞争规则是已知的。
在“红海”中征战的企业，在需求增长缓慢甚至萎缩的传统市场空间采取白热化的竞争行为，红海战略是紧盯竞争对手、比试血腥的竞争战略。
身处“红海”的企业试图表现得超过竞争对手，以攫取已知需求下的更大市场份额。
当市场空间变得拥挤时，利润增长的前景随之黯淡。
产品只是常规性的商品，而割喉式的恶性竞争使“红海”变得更加血腥。
在“红海”领域中击败竞争者始终是最重要的，但随着越来越多的行业出现供大于求的现象时，对市场份额的竞争虽然必要，但已不足以维持良好的业绩增长，因此，一个企业在商海中一定要避免“红海”，它是财富路上的红灯。

编辑推荐

赚钱代表着一种智慧，而且是一种很特别的智慧。
所有商业经营活动，如果从表面上来看，就是一种仅仅同物质打交道的经营活动，但是，透过现象看本质，在今天的“食脑时代”里，经商赚钱实质上已经变成了一种人与人之间的智力角逐，一场“斗智斗勇”的“智力游戏”，人与人之间的谋略大比试。
因此，只有掌握赚钱的潜规则，才能在滚滚商海中拓展出一片“蓝海”天地! 每一个赚钱的背后都隐藏着很多鲜为人知的真实细节，了解了它，你就会学习到赚钱的思维与模式，发展适合自己的赚钱商机，领悟独特的赚钱诀窍。
《蓝海商规》列举了蓝海商规示则十五条，教你如何找到赚钱的方法。

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