

<<给生意人的49个高招>>

图书基本信息

书名：<<给生意人的49个高招>>

13位ISBN编号：9787514500523

10位ISBN编号：7514500529

出版时间：2011-10

出版时间：中国致公出版社

作者：张立光

页数：321

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>

## <<给生意人的49个高招>>

### 前言

生意人都希望自己做稳、做大，同时每个生意人又都会遭遇各种大小考验，有的甚至是“要命的”。

那么如何做到不败呢？

这自然是一种较难的商道。

有人说“商场无常胜将军”，足见市场风险犹如战场风云变幻莫测。

但也有不少成功事例证明：“商场总是留下真正敢于追求不败的人。”

这就是本书要探讨的主题。

做生意总有大败与小败，关键在于如何化大败为小败、化小败为不败。

这是问题的要害。

对于真正想成就财富事业的生意人而言，必须学会这种“化险为夷”的本领，让决策可行、方法对路、用人得力、产品过关、销路畅通，才能防止不败。

换句话说，“败”是常见现象，“防止不败”是一门大学问。

有许多生意人拼命挣出了血汗钱，看到自己发亮的“第一桶金”时，就开始按捺不住了，想路子、定目标，俨然一副想做大的气势。

其实，这没有什么不对，是做生意之道的正常反映。

接下来的问题是：有的越做越好，有的越做越烂，前者让人心花怒放，后者叫人身心欲碎。

两种情况，两种结果，关键在于如何拿准自己、盯准市场、找准路子、抓准时机、做准产销。

这五个“准”字，即是防止失败的“命穴”。

一个拿不准自己的生意人，最后的结果就是被人“拿住”，因此，要正确评估自己的实力、资金、能量，切忌盲目做过头事，不要以为心有多大舞台就有多大。

一个盯不准市场的生意人，最后就会被挤出去，因此，市场不在你的想象中，而在你的大量调查中，既可做热项目，也可做冷项目，主要看自己适合哪一项。

有了市场，还要看你“切蛋糕”的方法对不对，时机准不准，用人是否得力，管理是否高效，产品能否跟得上。

忽略以上任何一个环节，都有可能遭到灭顶之灾。

那些败下阵来的生意人，大多如此。

除此以外，做生意心态、赚正路钱、应变能力等都同样重要，在本书中都有实战说明。

的确，人人都知道商场如战场，到处都有看不见的硝烟。

如何实现自己心中“我是赢家”的目标，其实不在于一步登天、一口吃个胖子，而是要善于以小博大、以退为进、以变应变，“掂量清楚自己再干事”，更是一条实战的赢家法则。

如果你能把将来的大目标化成今日的小细节，踏实做下去，那么赢家不是别人，就是你自己。

编者 2011年3月

## <<给生意人的49个高招>>

### 内容概要

商场如战场，到处都有看不见的硝烟。

如何在商场中达到自己的目标，其实不在于一步登天、一口吃个胖子，而是要善于以小博大、以退为进、以变应变。

如果你能把将来的大目标化成今日的小细节，踏实做下去，那么赢家不是别人，而是你自己。

## <<给生意人的49个高招>>

### 书籍目录

- 1.投资要把握好进与退的分寸
- 2.善于借力才能把生意做巧
- 3.打出筹划和算计之牌
- 4.不能小看讨价还价的技巧
- 5.切忌靠主观想象念生意经
- 6.不讲信誉的人成不了大商人
- 7.从正路赚该赚的钱，才不会轰然倒下
- 8.找到“打开”顾客钱包的窍门
- 9.走过独木桥之后，前面就是商机
- 10.生意不怕小就怕不赚钱
- 11.用智谋与竞争对手“叫板”
- 12.找准消费对象的生意最见效
- 13.学会高标经商，低调做人
- 14.要做生意先做脸面
- 15.放弃小部分才能得到大部分
- 16.急进冒险会让自己输得精光
- 17.稳中求险，让生意跨上档次
- 18.从“重点”中获得经商必需的资本
- 19.一秒钟的迟疑会导致机会的丧失
- 20.商路并非只有眼前一条
- 21.用人缘求取财源
- 22.合作不是表面“牵手”，而是要双赢
- 23.经商如逆水行舟不进则退
- 24.把亲人变贤人、贤人变亲信
- 25.营销有术才能打开市场
- 26.做生意切忌“一根筋”
- 27.眼里只有利益的商人，只能赚小钱
- 28.不怕危机，就怕被危机压垮
- 29.遵守万古不变的商道
- 30.模仿和创新都是赚钱的捷径
- 31.赶上潮流好赚钱
- 32.靠死缠烂打达到自己的商业目的
- 33.主动出击创造并抓住机会
- 34.面对危机要善于随机应变

.....

参考书目

## <<给生意人的49个高招>>

### 章节摘录

1.投资要把握好进与退的分寸 要想在风云多变的商场上立于不败之地，关键在于把握好投资进退的分寸。

何时该勇往直前、甩出你的大手笔，何时该痛下决心、断然收手，火候往往在分寸之间。

把握好了这种分寸，商海进退也就可以游刃有余了。

趁机买低要坚决迅速 买东西谁都想价格低些再低些，可如果整个市场一片低迷，人参吆喝成萝卜价，这时的人参你还敢不敢买？

做生意跟做其他事一样，人们喜欢随大流，只有学会独立思考，才有可能清醒：人参再便宜也是人参，这时候敢出手准能获大利。

华人首富李嘉诚在把握进退分寸这样的投资细节方面做得非常到位。

李嘉诚曾说过：“好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。

”事实上，当别人把事情看得很坏时，他会从另一个角度去看，不会被一时世局之变所迷惑。

20世纪70年代，香港爆发大股灾，地产业也被拉下水。

深谙香港经济兴衰规律的李嘉诚认定，低潮过后，肯定又是新一轮高潮。

因此，股市地产低潮，正是大展宏图的有利时机。

拓展就需要资金。

于是，李嘉诚就想到发行新股集资。

1974年，长实发行1700万股新股票，用以购买“都市地产投资有限公司”50%的股权。

实际上，是换取其励精大厦和环球大厦。

两幢商业大厦，租金收入每年达800万—900万港元。

由于地产低潮，都市地产发生财政危机。

李嘉诚正是抓住这个有利时机，逆市而动，从而实现了低成本扩张。

1974年5月，长实与实力信誉卓越的加拿大帝国商业银行合作。

成立怡东财务有限公司。

李嘉诚任这家公司的董事长和总经理，为长实引进外资和拓展海外业务开了一扇门。

1974年到1975年间，李嘉诚两次发行新股集资约1.8亿港元。

另外，李嘉诚在个人持有的长实股份中，拨出2000万股售予获多利公司，套取6800万港元现金。

.....

<<给生意人的49个高招>>

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>