

<<小资本赢大财富>>

图书基本信息

书名：<<小资本赢大财富>>

13位ISBN编号：9787220085338

10位ISBN编号：7220085338

出版时间：2012-4

出版时间：四川人民出版社

作者：孟祥林

页数：144

字数：93000

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>

## &lt;&lt;小资本赢大财富&gt;&gt;

## 前言

小资本做大买卖并不是非常容易的事情，但只要能够有新点子并且善于捕捉好的机会，小生意就会慢慢做大并且发展为辉煌的事业。

小资本需要投资于回收成本快并且能够让百姓容易接受的项目上，让消费者看见你的产品后就有跃跃欲试的购买激情。

商家要用真心为消费者奉献自己的劳动成果，要精心雕琢自己的产品并不断有新的突破。

商家想将小生意做大，在最开始的时候就不能将眼光仅仅盯在钱上，只要能够为消费者提供满意的产品就不怕消费者不买账。

当消费者接受了自己的产品时，这个产品就成功了。

如果商家的思考前提是快速赚钱，则商家就会具有蒙骗消费者的投机心理：或者通过偷工减料降低产品的含金量，或者通过替代原材料等方式以次充好。

这样做虽然可能在短时间内得到一些收益，但这种做法无异于饮鸩止渴。

所以聪明的商家不会采用如上的小聪明做法而图谋一时之利，而是不断分析消费者需求并努力完善产品，让消费者成为自己产品的忠实顾客。

不断创新是产品赢得消费者并得以长寿的根本。

本书中提供的所有事例都是经营者从小资本开始逐渐将生意做大，商家依靠自己的聪明才智将小产品做成了大品牌，商家在此间的经营妙招是值得徘徊在创业边缘的广大创业者思考的。

所有这些事例的成功都离不开“创新”二字，创业者很好地将新点子与小资本融合在了一起，其间创业者并没有好高骛远，而是从自己的实际情况开始。

这种成功的思路为广大创业者提供了宝贵的借鉴，每个创业者都可以精心观察自己的身边，说不定就有一些可以开发的好项目等着你去呢！

创业者于是会发现，不是没有事做而是有做不完的事。

创新是什么？

通俗讲创新就是商家挖空心思牵着消费者的鼻子走，让消费者对其产品欲罢不能。

产品为了在市场上产生较强的竞争力，不仅需要在产品本身的含金量上做文章，而且需要进行营销创新，“酒香也怕巷子深”。

一般认为创新需要考虑以下几个方面：紧紧围绕产品做文章；看清楚哪些人需要自己的产品；持续不断地做下去；不能盲目效仿别人。

本书中所提及的五趾袜子、掉渣烧饼、草袋饭、棒棒鸡、保健火锅、彩色面条、滋补汤、懒人鞋贴、手绘服饰、爱情密码等诸多精彩事例在创业的征程上都是匠心独运的，不用说别的，单就说这些奇妙的产品名称就足够吸引消费者的。

创业者的这些创新点子有的是经过苦思冥想后得到的，有的完全是来自生活中的点滴体会，一个不经意的偶遇往往就会成就一个人的创业梦想。

将亲朋好友对自己的一句赞扬话进行认真对待，并逐渐将其发展为自己的事业，这样的创业精神不是任何一个经营者都具有的。

这样的创业就会将兴趣与事业紧密地结合在一起。

由此可以想到，创新产品需要产品的经营者更多地去感悟生活，从生活实践中找到创新的灵感。

在普通中发现特殊，从偶然中思考必然，从点滴中推及整体，从单一中创造多元。

创新就是经营者不断改变自己的过程，需要经营者从商战的“缝隙”中不断发现商机，并且在不断分析消费者的过程中主动创造更多的“缝隙”进而演绎成自己经营的主题。

产品为消费者着想，消费者就会对该产品“买账”。

产品的创新要能够让消费者体会到商家为消费者奉献上的是一颗“热腾腾的心”。

商家赚钱的过程就是用自己的产品与消费者进行心灵沟通的过程。

本书的目的就在于介绍诸多产品在成功路上的灵感，以便能够为即将走上创业道路的读者提供一些发财的思路。

本书的着眼点主要放在“吃、喝、玩、穿、用”五个方面。

## <<小资本赢大财富>>

这几个方面的特点在于行业很容易进入，投资基础并不是十分雄厚的创业者应该主要选择这样的投资方向。

读者可以透过本书中涉及的任何一个事例体会到经营者的灵动思想，这对于激发创业的灵感是非常有意义的，相信读了本书之后读者会受到很大的启发。

创业者不一定需要复制这些已经成功的创业轨迹，只要结合自己身边的具体情况发掘创业思路并且能够将其做大，自己的创业就走出了成功的第一步。

为了适合绝大多数读者的口味，本书行文力求通俗。

在内容编排上首先是介绍财富案例，然后对案例成功的经验进行剖析，最后是比较简要地总结案例得以成功的主要窍门。

相信读者在读了这些成功事例之后就会感觉到创业原来并不是非常深奥的事情而萌生创业的冲动。

成功的创业者原来与自己一样平淡无奇，这些人能够成功自己也一定能够成功，因此该书也是让创业者结合自己的情况快速走向成功的法宝。

本书不仅为创业者提供参考，而且是教师讲授《消费者行为学》以及《市场营销学》等课程的辅导材料。

这个专业的学生在走出校园后应该较其他专业的学生具备的创业能力更强。

本书在一定程度上可以让教、学、创业融为一体。

因此该书也是大学师生枕边案头的必备读物。

创业吧！

祝您成功！

孟祥林 2011年9月于华北电力大学

## <<小资本赢大财富>>

### 内容概要

孟祥林编著的《小资本赢大财富(成功创业30例)》的目的在于通过介绍30个成功创业事例，为即将走上创业道路的读者提供一些创业的思路。

《小资本赢大财富(成功创业30例)》的着眼点放在“吃、喝、玩、穿、用”五个方面。

这五个方面的特点在于行业容易进入，投资风险较小，适宜小资本创业。

读者可以通过本书中介绍的事例体会到创业者的灵动思想，对于激发创业的灵感是非常有意义的，相信读了本书之后读者会受到很大的启发。

创业者不一定要复制这些已经成功的创业轨迹，只要结合自己的具体情况发掘创业思路，并付诸实践，自己的创业就走出了成功的第一步。

## <<小资本赢大财富>>

### 作者简介

孟祥林，经济学博士，华北电力大学副教授、硕士生导师、社会与经济发展研究所所长、经济学研究室主任。

主持与研究教育部、国家电网公司、河北省社会科学联合会、河北省科技厅、河北省教育厅等省部级课题20余项，完成企业委托课题20余项、学术专著10部。

在《中国人力资源开发》、《企业管理》、《管理科学》、《人力资源开发与管理》、《区域与城市经济》、《农业经济研究》、《城市问题》、《城市发展研究》、《经济体制改革》、《当代经济研究》、《经济地理》、《城市》、《中国城市化》、《人民13报》、《经济日报》、《中国经济时报》、《经济导报》等报刊上发表论文370篇。

## <<小资本赢大财富>>

### 书籍目录

前言

第一部分 吃

药膳麻辣香锅

香辣鸭脖有招

火锅店的妙计

小糯粽发家史

香脆掉渣烧饼

土豆变成金蛋

小红枣大买卖

神奇的“草袋饭”

第二部分 喝

精品五谷豆浆

特色茶饮风靡

滋补汤好营养

火爆的玉米汁

特色“炒奶”

第三部分 玩

南瓜以礼相赠

剪纸中的财富

书屋中的玄机

花使者魅力大

石雕点亮生活

不一样的种菜

第四部分 穿

五趾袜好人气

“光棍儿衫”事业

炫酷的“乞丐装”

唐装热悄然起

在改衣中求财

巧手绘出财富

第五部分 用

巧遇野花商机

百变保健枕头

巧手绣前程

情侣产品专卖

美发店的秘诀

## &lt;&lt;小资本赢大财富&gt;&gt;

## 章节摘录

第一部分 民以食为天，在吃的方面做文章就能够找到发财致富的新路子。

中国人在吃方面很会花费心思，食物做工不厌其精，就主食而言虽然只是简单的米和面，但摆在餐桌上的食品却是花样翻新，加上不同地方的传统文化的差异，使得食品的种类更加丰富。

就菜品而言更是五花八门，煎炒烹炸炖煨等手法更是别出心裁，讲求色香味形养俱全。

随着人们生活水平的提高，人们已经度过了温饱阶段，人们在饮食方面不但更加追求营养、安全和健康，而且希望从常规中走出，回归自然。

在这种消费趋势下，商家所考虑到的不仅是传统理念下的求大、求全，而且是现代意义上的求精、求专。

在就餐环境上要别出心裁，在菜品的选择上也要别出心裁。

商家的眼睛开始注意从民间挖掘新菜品，于是很多家常菜、私家菜堂而皇之地成了饭店的招牌菜。

吃的创新不仅要在新菜品上做文章，而且要在突破传统做法上激发消费者的购买欲望。

商家在食品层面花费心思的目的在于让消费者在进食时有更高的兴致，所以食品的特色就非常重要。

如果能够在食品层面创造出独一无二就再好不过了。

为此食品就必须强化其区域特色，打造具有本土色彩的食品系列，让消费者感受到只能在当地消费才能够享受到这样的关食的感觉，在消费者消费一次后就为之留下挥之不去的印象。

人们每天都要吃饭，所以在吃饭问题上做文章就显得非常重要，花样翻新的美食做法自然就成为经营者竞争的焦点。

在此过程中，美食的种类就会越来越丰富，消费者的选择权就会越来越大，行业内的竞争因而也就会越来越白热化。

在食品创新与消费者选择的反复博弈之间推动了餐饮行业的大发展，经营者在这种环境中就会越发发挥个人的创造热情搜寻市场中的空白，从而为自己发现更多的利润空间。

药膳麻辣香锅 小蒋的家乡在山区，尽管生活条件非常艰苦，但逢年过节的时候人们会将野兔肉以及一些从山里采集的野菜、中草药等放在一起炖，在做饭的时候人们从很远的地方就能够闻到扑鼻的香气。

这种山里人独家制作的菜肴让在外闯荡了多年的小蒋很难忘记，吃过了很多美味都不能让其忘记自己家乡炒制的这个大锅菜。

为了谋生走南闯北，小蒋发现凡是有特色菜品的饭店生意都非常火爆。

如果以家乡的这道菜作为招牌菜开饭店，凭借独特的制作过程和独有的美味肯定能够火爆起来，于是小蒋有了依靠家乡菜创业的想法。

在结合四川火锅和干锅制作方法的基础上，再结合药膳师和营养师的经验，小蒋终于发明了独门的烹调技术并开发出独居特色的“麻辣香锅”。

“麻辣香锅”集麻、辣、鲜、香于一体，具有开胃健体、排湿除热、滋补调和等功效，很好地将饮食与食补结合在一起，成功地打造了自己的特色火锅店。

“麻辣香锅”成功了。

致富妙招 小蒋在传统家乡菜的基础上，结合比较成熟的烹调技艺，将生活中的“大锅菜”变成了饭店里顾客餐桌上的“特色菜”，并且经过巧妙“雕琢”成就了自己的创业梦想。

第一，本于家乡菜。

“十里不同风，百里不同俗”。

不同区域的居民的饮食习惯以及生活方式等都有较大的差异。

这种生活方式对于本地居民而言已经习以为常，但对于外地人而言就是新鲜事。

从家乡的特色人手寻找创业的机会，小蒋就是一个典型例子。

在经济条件比较艰苦的条件下人们吃那样的“大锅菜”是没有办法的事情，但做法确实与众不同。

小蒋觉得，家乡菜就是特色菜。

小蒋在外面闯荡多年也吃过不少美食，但家乡的“大锅菜”给自己留下的印象是最深刻的。

最重要的是“大锅菜”的做法以及其独特的清香味道实在是其他地方没有的，如果对其进行商业化必

## <<小资本赢大财富>>

将是一个很好的商机。

第二，精心调配方。

小蒋觉得，传统的家乡菜实际上就是“大锅炖”，就这样原始地推向市场是不能得到消费者认可的，所以必须将这个家乡菜进行精心“雕琢”才可以有广阔的市场。

为了在传统做菜基础上增加卖点，小蒋对这个家乡菜进行了再度创造，精心配制了锅底调料。

对“麻辣香锅”进行荤素、淡辣搭配，采用大江南北食材，色香味俱全，使之适应不同口味的食客。不仅适合家庭聚餐而且适合情侣、朋友聚餐，人们在享受火锅的过程中体验不一样的感受。

“麻辣香锅”特别突出了营养、保健主题，这样的饮食主题不仅能够打动中老年消费者而且让很多年轻消费者也非常喜欢。

“麻辣香锅”吸取了火锅和干锅的制作精华，尤其是经过独家工艺精制而成的各种配料，让消费者感到小蒋具有独家秘方的神秘感，这种诱惑力让消费者能够在这里反复消费。

P1-4



<<小资本赢大财富>>

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>