第一图书网, tushu007.com

<<创业大策划>>

图书基本信息

书名：<<创业大策划>>

13位ISBN编号：9787500835653

10位ISBN编号：7500835655

出版时间：2005-11

出版时间：中国工人

作者：何学林

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

内容概要

发财与贫困之间一纸之隔，成功与失败之间一步之差。
从下岗女工到年薪百万的保险女皇、下岗女工与她的669家擦鞋连锁店、爱情壮举引出暴利产业，等等案例都说明了，财富是被“逼”出来的。
你该如何翻过这一纸之隔，跨过这一步之差？
中国本土最具影响力的策划机构创业宝典——何学林《创业大策划》为你指点迷津！

作者简介

何学林，经济学者、财经作家、著名策划专家。
1992年中国人民大学经济学硕士毕业。
曾先后任职于国家部委机关、国有跨国公司、大型财团及房地产集团等，从事资本资产运作、企业收购与兼并、股份制改造和上市等工作。
现任何学林大策划机构总策划师，从事企业发展战略、市场营销、管理咨询等方面的策划工作。
已出版《西方社会主义经济学》、《十年一剑》、《世界寻梦圆大策划》和《战略决定成败》等专著，发表各类文章200多篇。
何学林1992年起从事策划工作，拥有“中国十大营销策划专家”之称。
深厚的理论功底、丰富的实践经验、企业运作经验和策划经验，使他在中国策划界独树一帜，独创整体大策划品牌，创造了一系列大手笔策划，其中“全球人脑大联网大策划”、“世界婚礼文化名城”、“世界寻梦圆”、“奥运圆梦圆”、“史玉柱东山再起”等，在业界引起强烈反响。

<<创业大策划>>

书籍目录

引 言第一章掮客的生财之道 ——创业人员如何无本致富 多个朋友多条路／2 信息=金钱／3 十万元“ 信息费 ”得来全不费工夫／5 鉴赏家“ 慧眼识珍珠 ”／6 胡君的国际化经营法／8 空手玩转“ 上海滩 ”／9经典案例详解 从下岗女工到年薪百万的保险女皇 不满足小富即安／14 应聘首批保险营销员／15 家人劝她“ 悬崖勒马 ”／16 考试成绩荣登榜首／17 第一天遇难题／17 拜访目标锁定大学／19 诚心和客户交朋友／20 第一个月挣了4900元／2l 闭门三月“ 充电 ”／22 为客户投资理财当好顾问／23 为每一个客户建立档案／23 为客户垫付续保费／24 请了三名私人助理／25第二章 商贩的致富之路 成功是一种坚持／26 成功在于战胜自己／27 成功在于超越自我／28 成功在于感悟生意的真谛／29 成功在于经营自己的强项／30相关链接 朱新礼白手起家／31 钟华生空手筹来五个亿／32第二章 商贩的致富之路 ——创业人员怎样从做小生意起步 大大小小的自发市场／34 播音员+厂代表——“ 优化劳动组合 ”／34 家庭+小卖铺——“ 优化空间组合 ”／35 坐地铁+卖报——“ 优化时间组合 ”／36 主治医师卖馄饨——“ 靠手艺吃饭 ”／38 下岗女工巧手致富——一不留神成了时装个体户／39 “ 热心人 ”的致富秘密——“ 学雷锋，做好事 ”／40 “ 逼上梁山 ”的推销员——灵活运用积压产品／41经典案例详解 下岗女工与她的669家擦鞋连锁店 快乐的织女星／43 下岗了，别趴下／44 萌发租房汗店念头／44……

章节摘录

书摘掮客的生财之道——创业人员如何无本致富世界其实很小，只要你有足够的朋友，通过他们总能找到你所需要的人，这样，还有什么事情做不到呢?而在市场经济条件下，办什么事都是有代价的，财富也就在其中了。
如果你是从工会、妇联、党群、共青团、街道、政府机关等单位下岗的人员，没有本钱，没有什么专业特长，却有很好的人脉关系和口才，那么，你无须办照开公司或摆摊设点搞经营，无须什么经营场地．无须投资，也不需要跟工商、税务、城管等等部门打麻烦的交道，你几乎什么都不需要，可以一无所有，却能体体面面地挣大钱：掮客、经纪、中介等等或许就是你的无本致富快速生财之道。
这是一个十分特殊的群落，可是他们中的每一个人又是你身边一个个平平常常的人。
掮客这个词听上去有些陌生，许多人甚至不能准确地念出它的读音，但说白了无非就是指那些中间商。
他们没有什么实业基础，但他们有着不同常人的外交手腕，有着一张触及各个角落的关系网，还有着各种各样真伪难辨的信息，他们从事着一个从富于艺术的推销到招摇撞骗跨度极大的事业。
说他们特殊，是因为我们无法用几个简单词或几句简短的话去描绘他们，定义他们。
他们中有着极有魅力的公关大师，有天才的推销家，也有无赖和骗子，可以说每个掮客都有自己的特色。
不同的文化背景和不同的个性，使他们各自按照自己的准则在这个行当里摸爬滚打。
正是这一群形形色色的掮客在大街小巷演出了一个个生动的故事。
多个朋友多条路白君以前是一名专职团干部，交游很广，不管你多大年纪，不管你从事什么样的职业，只要你有机会和白君相处一两天，你总会成为他的朋友，而且在您的心目中，他还要被列在靠得住的朋友。
白君白净而优雅，可是说话行事中间总是透出一种豪爽。
他永远是那么乐观，那么自信，又那么义气。
他给人们的印象总是充满希望和可以信赖，也许正是这些使他拥有无数朋友。
他下岗后没有气馁。
他对朋友的任何为难都不会袖手旁观，他总是满不在乎地说一声：“这事我包了。
”他虽没有什么权势，可是他有许多朋友。
今天小A找他帮忙，他找到了小B；明天小B有什么难处他又去找小C；而小C有事情，他又能请小D前来相助……正是在这错综复杂的人际关系中，白君游刃有余。
通过他这一系列的活动，加固了他的关系网，同时又认识了许多新朋友。
也许正是有着这许多朋友，白君在不知不觉中走进了掮客的队伍。
一开始也是出于朋友义气，帮助几个朋友卖点东西，也买过些什么。
渐渐地因为这种事而找到他的人越来越多，一些人也开始给他回扣。
“哥们儿赚了钱能让你白跑吗?一点辛苦钱，不拿就是看不起我。
”有一天白君突然明白，这些朋友，这些关系中间隐藏着财富。
他开始有意地做起了推销的工作，开始在这中间计算着营利的多少。
每次出马白君总是信心十足，他相信世界其实很小，只要你有足够的朋友，通过他们你总能找到你所需要的人。
比如白君要和某家商场的经理做笔生意，于是通过他那张关系网的层层传递。
就会有不少经理的熟人向他介绍白君。
听得多了，在这位经理的心目中，白君已是一个完全可以信赖的人。
两人见面一谈则更是相见恨晚。
生意自然是成了，白君也多了一个朋友。
就这样，白君很快就发达起来了。
“交朋友贵在一个诚实，只有你以诚相待。
别人才能以诚待你。

”“ 说相互利用很庸俗，可在社会上，谁也难免不遇上为难的事。
今天你帮了我，明天我自然也会帮你，这样许多事大家都会很方便。
多个朋友多条路。
”白君有着他的处世之道。
对于掮客来说广泛的社会关系无疑是成为一名掮客的重要条件。
有人把掮客的行为称作是一种公关行为，不能说没有道理。
P1-2

编辑推荐

发财与贫困之间一纸之隔，成功与失败之间一步之差。
从下岗女工到年薪百万的保险女皇、下岗女工与她的669家擦鞋连锁店、爱情壮举引出暴利产业，等等案例都说明了，财富是被“逼”出来的。
你该如何翻过这一纸之隔，跨过这一步之差？
中国本土最具影响力的策划机构创业宝典——何学林《创业大策划》为你指点迷津！

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