

<<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>

## <<创业大策划>>

### 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！

## <<创业大策划>>

### 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。

## &lt;&lt;创业大策划&gt;&gt;

## 书籍目录

引言第一章掇客的生财之道 ——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 / 21 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.....

## &lt;&lt;创业大策划&gt;&gt;

## 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，只要有足够的朋友，通过他们总能找到你需要的人，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，只要有足够的朋友，通过他们你总能找到你需要的人。

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。

## <<创业大策划>>

” “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

## <<创业大策划>>

### 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！

<<创业大策划>>

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>