

<<如何开赚钱公司>>

图书基本信息

书名：<<如何开赚钱公司>>

13位ISBN编号：9787511313218

10位ISBN编号：7511313213

出版时间：2011-5

出版时间：中国华侨出版社

作者：凌洛妍

页数：230

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>

<<如何开赚钱公司>>

内容概要

开公司，并不仅仅只是为了养家糊口，它也在衡量一个人的人生态度。公司能不能赚钱，靠的是我们的经商头脑，而公司能不能长久发展，靠的是我们的经营理念。只有将两者结合起来，才能“开一家赚钱公司”。

《如何开赚钱公司》帮助大家掌握开公司的基本知识和技巧，然后从实际应用的角度出发，为你详细介绍注意事项、操作方法和赚钱诀窍，手把手教你如何把公司做大做强。并且，在公司的不断发展中获得一份属于你自己的长久财产。

<<如何开赚钱公司>>

作者简介

凌洛妍，80后北漂一族，现为某余业市场部推广主任，热爱写作、热爱生活、热爱事业，此书根据多年的工作经验加以实例编著而成，希望能对即将建立公司，已经建立公司的人有帮助。

<<如何开赚钱公司>>

书籍目录

第一章 创业者必懂的N个道理，必做的N个准备学会投资，创业者的必修课“财运”需要自己把握创业你准备好了吗不要在怀疑中停滞不前创业与年龄无关对人生的机遇不要轻易放手大学生创业的资本了解自己的创业优势你必须拥有的四大素质心态决定一切不要相信“人命天注定”你的企业处在什么位置在工作中学做企业家怎么找到适合自己的公司项目聪明的人懂得表达自己机会不会等人，更不会随便远离别人谁也不会想要给别人打工一辈子关注你身边的“贵人”创业必赢基本法则学会理财是开公司的必要条件只要想创业方法有很多人生低谷怎样克服创业与投资是两码事掌握事业的黄金时期小城市创业赚大钱红杉资本——金钱并不等于成功创业者需牢记的创业禁忌公司应该这样做事和别人合作共同创业创业调查是必不可少的初次投资宜选小项目选择合适的融资方式第二章 公司起步后怎样运转事业是人生的一个过程建立集团机制，快速上位对于你不看好的事情，要说NO不要迷恋金钱创业需长远眼光你敢在你的团队中“舍财”吗不要执迷于赚钱，要学会花钱小心观念误导营销和销售的统筹计划你的工作态度是一个公司的灵魂塑造品牌重内力你手下有多少可以利用的人才不要聘请没有经验的顾问找出你公司的“诸葛亮”修炼内力使公司强大人际关系是公司起步的基础学会看客户需要什么不能轻言放弃小公司如何变成大企业最能招财的是自己套牢潜在客户如何应对通胀小商业市场开发大客户网络创业的最佳赚钱方法第三章 步入正轨后的潜心修炼丑闻可以瞬间摧毁一个人，更别说是公司强手对战知名度这样的领导才是最强大的学会选择目标市场客户为什么会与你签约加强团队的合作力量是容纳人才的根本不是所有的事情都会成功投资应注意的问题赚钱点子总汇商机如何变钱直达成功的法则不要把金钱穿在外表上商业机密就一定要让它成为秘密提高企业智商不可拿企业开玩笑创业路上的陷阱同行效应绑定客户的好办法销售顾问，公司赚钱新方式品牌定位决定赚钱方向公司区域市场管理巧妙地让客户跟单这样做创业公司必赚创业是不会毕业的质量是公司的生命为竞争对手定位第四章 那些成功的例子是对自己最好的激励李嘉诚为什么有钱创业者必须培养的品行保持核心竞争力，小成本塑辉煌精明的商人是磨练出来的俏江南——经济条件不重要，重要的是经商条件你够“励志”吗创业要学会放弃与选择

<<如何开赚钱公司>>

章节摘录

不要相信“人命天注定”；不知道大家有没有过这样的体会，当有一个人给你看相算命说了某些不好的话语，你心里就会无形中有了个疙瘩，特别是日后生活中遇到一些不顺利时，便会不由自主地与此联系起来，这莫非就是天意，是命运的安排？

事实上这些都是自己在捕风捉影，或者是“此作为给自己遭遇的困难、麻烦开脱的借口。

自己周围的朋友中很多人仿佛都是算命高手，平时看到你就万分热心地拉你的手要给你看看手相，这个时候，通常自己的好奇心作怪，便半推半就地让他们看了。

于是，从“事业线”到“婚姻线”再到“生命线”，如果说你的所有线路都显示的是好命之相倒还没什么，可是如果稍稍说得不好一点儿，那么你心里就会多少有点儿不愉快，更糟糕的是每个人说的几乎都是一样的，你心里的结就越结越大，最后变成一个硬疙瘩结在自己的心上。

如果到此为止也就罢了，可你心里还是存在一丝不甘心，总是想着要再多验证一下，也许根本就没有那么一回事。

可是下次再碰到这样的朋友还是会忍不住又再让他们给你看一下，结果还是差不多。

那么现在就由不得你不信了，不都说少数服从多数吗？

最气人的是碰到那种故弄玄虚的朋友，给你说了一半留下另一半让你自己揣测，设下一个悬念，故意吊你胃口，任凭你怎么追问，他就是沉默是金。

当然也可能对方怕影响你过多，所以适可而止。

可是，这样大的想象空间也使你把所有发生在身边的情节都融入进去，最后你会选择相信。

自己平时劝别人时都会说“别说自己命不好，‘功、财富都是要靠自己争取的’，但命运两个字二落到自己头上，却成了不得不信的‘真理’。

这还不算什么，有些人甚至到寺庙里求个签什么的，总之也是一时按捺不住好奇心，而且还不止一次尝试，这都是一样的心理。

如果结果相似，就会忍不住想，莫非我这一辈子真是命该如此？

任凭我怎么努力都是改变不了的？

这样下去，无论自己再怎样做，潜意识就是会有这么一种思想在作怪，这多多少少都会对你的人生追求造成一定的困扰。

现在大街小巷，或者公园里随处可见那些摆着个地摊占卦算命的“高手”，他们也会热情地招呼你过去，而你千万不要上当，应当“步走过”。

说到为什么别人可以说得那么准，其实如果你仔细想一想就可知道其中的窍门了。

一般来说，会对这方面产生兴趣的人，肯定是在生活中遇到不顺利或者自己信心不够对人产生怀疑的人，对方正是抓住你这个心理加以利用让你深信不疑。

更有一些人是去求事业的，要是仔细分析大家就会明白，那些所谓的“高手”无疑是说一些模棱两可的话，然后将你的好奇心融入进问题，最后你的事业发展状况会符合他所谓的预言，接着你就上当了。

说到这“不顺利”无非也就工作、生活、感情几个方面，只要别人稍微“渲染”一下“就和你所经历的差不多了，而鉴于你此刻急于求成的心态，别人说中一点你就跟着附和，正中他意，可以继续挖你的心结，挖你的痛处，步步为“机”，循循善“诱”，你想不掉入别人的陷阱都难。

“命运”可谓是玄而又玄的东西，你说它没有似乎也不是，生活中有些东西就是用科学也无法解释清楚，所谓“命运”应是一个最佳的答案。

命运这东西不能说没有，也不能说不可以相信，而是如果真有命运的存在，又何必提前刻意知道得太多，知道了又能怎样？

与其这样倒不如不知呢！

如果所预言的命运是好的，可能会让人养成不“进取”的坏习惯，反正命好嘛，努不努力也没事；如果是

<<如何开赚钱公司>>

不好，会一蹶不振，自甘堕落地妥协认命，反正命不好，努力也是这个样子，改变不了，干脆听天由命算了。

即使你一样会努力，可一旦生活中遭受一点挫折打击，很容易便会与“命运”这个词联系在一起，成为自己放弃的最佳理由，都是两种不良的负面影响。

一句话，无论你是有意还是无意中得知有关命运的一切，多多少少都会对你的生活构成一定的影响，无论你是意志多么坚强的人，潜意识下都会受到一种潜移默化的影响，甚至连你自己都不曾察觉。

就像无形中自有一股说不出的力量在牵着你走一样，是一件很可怕的事情。

如此又刚好验证了“命运”这东西，本来有与没有谁都不知道，可被你这么一实施，这别人口中所说的“命运”就真的出现了。

【成功赚钱小贴士】 人命要是都由上天来注定，那么人存活的价值也就为零了。

不必尽信命，何必让自己还没经历就扣上了失败的帽子呢？

趁着年轻好好为自己打拼吧！

同时也靠自己来战胜命运吧！

福布斯排行榜上的很多富翁都不是来自名门望族、大富大贵之家，他们都是用自己的双手打拼，才取得了如此惊人的成绩。

他们也会遭遇失败、坎坷，但他们没有把失败归咎于“命运安排”，所以，他们才能一次又一次地崛起。

你的企业处在什么位置 创业是新颖的、创新的、灵活的、有活力的、有创造性的，以及能承担风险的，发现并把握机遇只是创业的一个重要部分，创业是一个创造价值、创建并经营一家新的营利型企业的过程，通过个人或一个群体投资组建公司，来提供新产品或服务，以及有意识地创造价值的过程。

创业是创造不同的价值的一种过程，这种价值的创造需要投资必要的时间和付出一定的努力，承担相应的金融、心理和社会风险，并能在金钱上和个人成就感方面得到回报。

当前，常见的创业方式主要有： 1.网络创业 有效利用现成的网络资源创业，主要有两种形式：网上开店，在网上注册成立网络商店；网上加盟，以某个电子商务网站门店的形式经营，利用母体网站的货源和销售渠道。

2.加盟创业 分享品牌金矿，分享经营诀窍，分享资源支持，采取直营、委托加盟、特许加盟等形式连加盟，投资金额根据商品种类、店铺要求、加盟方式、技术设备的不同而不同。

3.兼职创业 即在工作之余再创业，可选择的兼职创业有：教师、培训师可选择兼职培训顾问；业务员可兼职代理其他产品；设计师可自己开设工作室；编辑、撰稿人可朝媒体、创作方面发展；会计、财务顾问可代理作账理财；翻译可兼职口译、笔译；律师可兼职法律顾问；策划师可兼职广告、品牌、营销、公关等咨询；其他人还可以选择特许经营加盟；顾客奖励计划等。

4.团队创业 具有互补性或者有共同兴趣的成员组成团队进行创业。

如今，创业已非纯粹个人英雄主义的行为，团队创业成功的几率要远高于个人独自创业。

一个由研发、技术、市场融资等各方面组成的优势互补的创业团队，是创业成功的法宝，对高科技创业企业来说更是如此。

5.大赛创业 即利用各种商业创业大赛，获得资金和平台，如Yahoo、Netscape等企业都是从商业竞赛中脱颖而出的，因此也被形象地称为创业孵化器。

如清华大学王科、邱虹云等组建的视美乐公司、上海交大罗水权、王虎等创建的上海捷鹏等。

6.概念创业 即凭借创意、点子、想法创业。

当然，这些创业概念必须标新立异，至少在打算进入的行业或领域是个创举，只有这样，才能抢占市场先机，才能吸引风险投资商的眼球。

同时，这些超常规的想法还必须具有可操作性，而非天方夜谭。

7.内部创业 指一些有创业意向的员工在企业的支持下，承担企业内部某些业务或项目，并与企业分享成果的创业模式。

创业者无需投资却可获得丰富的创业资源，内部创业由于具有“大树底下好乘凉”的优势，因此也受到越来越多创业者的关注。

<<如何开赚钱公司>>

【成功赚钱小贴士】 企业的高度是衡量一个企业发展的关键，无论是哪种创业，最终目的都是赚钱，而一个企业能否赚钱又是取决于企业高度。

环环相扣，每一个公司都必须有一个属于它自己的赚钱方法，有了这个方法赚钱就会轻而易举。

无论是哪种创业，先看好自己企业的位置吧！

· · · · · ·

<<如何开赚钱公司>>

编辑推荐

基础篇+理论篇+实战篇，开赚钱公司的宝典来了！

思维决定你的口袋，赚钱要有前瞻的头脑！

从小到大，从无到有的财富积累秘诀，让你即使没有经验也可以开赚钱公司！

《如何开赚钱公司》根据作者凌洛妍多年的工作经验加以实例而成，帮助大家掌握开公司的基本知识和技巧，然后从实际应用的角度出发，为你详细介绍注意事项、操作方法和赚钱诀窍，手把手教你如何把公司做大做强。

能对即将建立公司，已经建立公司的人有帮助。

<<如何开赚钱公司>>

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>