

<<一条忍着不死的鱼>>

图书基本信息

书名：<<一条忍着不死的鱼>>

13位ISBN编号：9787548412069

10位ISBN编号：7548412061

出版时间：2012-6

出版时间：哈尔滨出版社

作者：牧徐徐

页数：234

字数：220000

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>

<<一条忍着不死的鱼>>

内容概要

徐立新，笔名牧徐徐，《读者》、《特别关注》签约作家。最受《意林》、《特别关注》、《格言》欢迎的作者之一，多家报刊专栏（签约）作家，青少年心灵励志畅销写手。作品散见于中国各大畅销报刊，以及中央电视台、东方卫视、辽宁卫视、凤凰网、新华网、人民网等，著有《大爱故事》等书。

本书收录了他的100多篇文章，包括在飞机上卖房子，一张价值20亿美元的“塑胶牌”，快递业老人在做什么？，西南航空为什么只用波音737，把玉米“圈进”财富里，“金砖”是如何炼出炉的？，怎样把昂贵的游艇卖出去，金牌销售员如此炼成，电话号码保密的旅行社，流动餐车上“开微博”，高明的亚洲航空公司，空手也能“套真金”，麦当劳为何高价收购“生菜叶”，如何请回生了气的客户，把赢利点放在明天，有则爱情故事，价值39亿美金等等。

本书为《读者》超实力签约美文作家丛书的其中一册，收录了《读者》签约作家徐立新的经典作品。

<<一条忍着不死的鱼>>

作者简介

徐立新，笔名牧徐徐，《读者》、《特别关注》签约作家。
最受《意林》、《特别关注》、《格言》欢迎的作者之一，多家报刊专栏（签约）作家，青少年心灵励志畅销写手。
作品散见于中国各大畅销报刊，以及中央电视台、东方卫视、辽宁卫视、凤凰网、新华网、人民网等，著有《大爱故事》等书。

<<一条忍着不死的鱼>>

书籍目录

第一辑 财富策略经

在飞机上卖房子
一张价值20亿美圆的“塑胶牌”
快递业老人在做什么
西南航空为什么只用波音737
把玉米“圈进”财富里
“金砖”是如何炼出炉的
怎样把昂贵的游艇卖出去
金牌销售员如此炼成
电话号码保密的旅行社
流动餐车上“开微博”
高明的亚洲航空公司
空手也能“套真金”
麦当劳为何高价收购“生菜叶”
如何请回生了气的客户
把赢利点放在明天
“抄袭”来的奇迹
有则爱情故事，价值39亿美圆
一个“怕”字价值40亿
让你不得不佩服的饭店服务
买安全鞋还是买安全

第二辑 智慧人物谱

不做第一，只做唯一
智请鞋匠
成功就是放大自己天使的一面
创意藏在脏头套里
“三无”教父
金牌服务员的“服务之道”
“放牛娃”的“饰品帝国”
从小文员到大CEO
努力不够是因为痛得不够
死了也要赚
一个小渔夫的淘金梦
什么才是真正的专家
哈瓦那的“美圆”计划

第三辑 管理精妙术

三星老总鞠躬两小时
晋升与培养
“宜家”晚餐的第一道菜
高效率是“盯”出来的
手机巨头缘何昙花一现
如何巧用“免费员工”
天条不可破
别具一格的公司年会
宝洁3亿买来的失败教训

<<一条忍着不死的鱼>>

米兰为何用黑人迎宾

第四辑 域外文明风

吃饭都爱国的韩国人

拒绝“做大做强”

“世界岛”的源头活水

为员工提前买好墓地

会议记录当合同

琅勃拉邦僧侣的味觉

加尔各答的鲁琪拉妈妈

听音乐会的礼仪规则

中学开设情绪养生课

美国善待手术室外的家属

迪拜：买酒出示薪酬证明

低碳餐厅奇招多

这里只欢迎前来生活的人

第五辑 卓越励志榜

你的奔跑地点选对了吗

好莱坞的“眉毛大王”

一把慢慢飞翔的剃须刀

人生的逆转

贫民窟的胜利

替好莱坞明星“浆洗缝补”

替硅谷大佬们种葡萄

弯腰捡来的人力资源总监

穷人乔治的“致富经”

“离谱”的名利双收

掘富天空

污泥塘里也能起飞梦想

“翼状侠”：这只是个开始

第六辑 休闲阅读吧

一条忍着不死的鱼

一人逼停火车提速

戴安娜婚礼上的鞋是谁做的

到此请放慢速度

凯特王妃的私人香水由谁制作的

谁让“蒙娜丽莎”不再居无定所

一个人的“乌奇?威图”计划

信鸽如何完成快递胶卷

狐狸不能骗到乌鸦

微笑记得我

腾巴“复仇”记

约瑟的灯塔

沙特尔之蓝

马布岛的“海上课堂”

雅典上空的“幽灵”飞机

一位“单身母亲”的拒绝

赢真情不赢真理

<<一条忍着不死的鱼>>

一个人的明石海峡大桥
硫黄岛上的平民摄影记者
罗马绚烂，因为有你
总统拆不了的贫民窟
圣母大教堂的神魂为何能犹在
那个又穷又瞎的民间艺人
一个“文化钉子户”的不屈抗争
她的巴西电视剧
比哈佛更难进的以色列军校
终于做回胆小的自己
文凭算什么
终有一天会走上大路的
自请纠客的戴尔
公交乘客逼停车载电视广告
那个不施农药的傻傻“苹果”
一封平信搞垮一个邮政局长

<<一条忍着不死的鱼>>

章节摘录

在飞机上卖房子 春秋航空公司2010年的财务报表显示，该公司在2010年的盈利总额高达2 400万美元。

这让外界大为不解，因为作为中国唯一一家廉价民营航空公司，春秋航空堪称是中国版的“西南航空”，其飞机票的价格低得甚至有些令人无法相信，怎么不亏反赚了？

！

比如从上海到西安、杭州、长沙、大连等地的票价是99元起，从上海到广州、深圳等地则是199元起，如果订到特价机票，则价格更低。

旅客平均每次只要花上260元人民币，就能买到一张春秋航空所开设的50多条飞往全国各地的航班。

“飞机的享受，汽车的票价，让更多的普通大众能坐得起飞机”一直是春秋航空打出的宣传口号，低廉的票价让许多本来选择坐汽车和火车出行的旅客最后转而选择了春秋航空。

再回到外界的不解上来，春秋航空的票价如此低廉，按理说，乘客越多，飞的班次越多，就会亏损得越多，为什么他们反而盈利了2 400万美元？

春秋航空到底凭什么盈利的呢？

在春秋航空看来，低票价只是为了把更多的旅客吸引过来，因为他们明白，只要你上了春秋航空的飞机，接下来的许多事情便好做了。

他们独特的售卖商品的策略便也从旅客登上飞机的那一刻起，正式展开来——首先是，飞机上的乘务员们开始推着车子卖饮料和点心。

本来旅客们都认为飞机上是会提供免费饮料和点心的，结果一上飞机发现没有，想要，得掏钱包买。

刚开始旅客们会有一种上当受骗的感觉，但转念一想，如此低廉的票价，不提供饮料和点心也属正常。

况且之前他们也没说有，都是自己认为的，于是也就作罢了，买吧。

于是，春秋航空的第一笔盈利生意便做成了。

接下来，飞机上的小电视开始播放各种商品的宣传广告，其模式跟楼宇电视差不多。

你不听也得听，不看也得看，除非你从飞机上跳下去。

当然，这些广告春秋航空也不是白替广告主们做的，得收费。

这样，第二笔盈利的生意便也做成了。

紧接着，春秋航空又把飞机上座位之间的过道租给一些模特公司，飞机一起飞，一个个靓丽养眼的女模特，便开始在走廊里走起了猫步，推销各种皮包、背包、箱包。

接着，所卖商品的档次继续升级——卖汽车。

每天春秋航空都会在飞机上推出一款汽车，因为节省了大笔的广告和场地展示的投入，车的售价比市场价优惠很多，而且还可以刷卡。

下了飞机，就再也没有这个价格了，因此很受欢迎。

更离谱的是，春秋航空还在飞机上卖房子。

他们通过自己的渠道和品牌，常常能把一个新楼盘里最好的若干套房子拿到手中，然后称，某某楼盘最佳的房型和位置朝向，今天你只要付8万元的订金，就能实际充当10万元的房款，只有在春秋航空才能享受到。

此外，飞机上的小电视开始不停地展示该楼盘的效果风景图，你想不动心都不行。

当主营业务已经无法盈利时，春秋航空便智慧地从主流的边际着手，创造了一种叫边缘经济的文化，做了第一个吃螃蟹的人，从而得以让自己从竞争惨烈的民航运输中脱颖而出。

……

<<一条忍着不死的鱼>>

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>