

<<小资本赚大钱100招>>

图书基本信息

书名：<<小资本赚大钱100招>>

13位ISBN编号：9787563922697

10位ISBN编号：7563922695

出版时间：1970-1

出版时间：邓琼芳 北京工业大学出版社 (2010-03出版)

作者：邓琼芳

页数：258

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>

<<小资本赚大钱100招>>

前言

现如今，社会进入了“全民创业”时代，很多朋友也都有下海经商的想法。

可是做生意就要有本钱，有的朋友为难了：自己没有那么多的钱啊！

其实，也不用为此发愁，有道是“大有大的方式，小有小的路数”，小本钱也能做生意，小本经营同样可以赚大钱。

事实上，那些做大买卖的、做大手笔生意的“成功人士”，哪个不是从小本起家的？

由小变大，这是成功的必经之路。

不光是财富，成就财富的智慧、手段都要从小本经营中一点点地摸索得来。

当然，小本生意经营好了，买卖就会越做越大，“小本”也必定会变成“大本”。

畅想了美好的未来，我们就应该立即行动起来。

我们国家地大物博，人口众多，市场广大，这其间蕴藏着无限的商机待人挖掘。

小本经营投资少、见效快，风险小、经营灵活，面对如此多的商机正是大有可为。

要知道，有的小东西却蕴藏着巨大的能量，一个小的项目只要用心开掘也可能发财致富。

为了使各位朋友能够轻松、顺利、坚定地走上小本致富的道路，早日实现自己的财富梦想，《小资本赚大钱100招》应运而生。

这本书从方方面面向你介绍小本经营的各种智慧、技巧：它会肯定你从事小本经营的信心，也会与你交流小本经营的方法与技巧，会和你沟通小本经营的管理艺术，还会和你一起总结小本经营成败的经验与教训，此外还通过小本经营的案例与你探讨操作运营方法。

<<小资本赚大钱100招>>

内容概要

《小资本赚大钱100招》是一本教你凭借小资本赚大钱的书，更是陪伴你由小本起家到成就辉煌的好朋友。

《小资本赚大钱100招》语言精彩、方法精妙，拥有了《小资本赚大钱100招》，有助于实现你的财富梦想。

<<小资本赚大钱100招>>

书籍目录

第一章 小资本经营者应该具有的素质 个人素质高低往往决定事情成败，小本经营能否做大做强，是否具备成功的素质至关重要。

因此，在经营之前就应该了解小资本经营者需具备哪些素质，再结合自身条件，找到自己的优势与不足。

素质虽不是与生俱来的东西，但通过不断学习、磨砺，个人素质会得到提升。

1.欲望——小本经营的原动力 2.自信——小本经营成功的保证 3.韧性——小本经营必备的品格 4.吃苦——小本经营者的必修课 5.眼界——见多识广好成功 6.敏感——成功者的基本素质 7.胆识——经营需要魄力 8.激情——造就真正的成功者 9.勤奋——成功的支点 10.务实——经营者的基本守则 11.稳重——稳扎稳打，不急不躁 12.果断——小本经营没有犹豫的权利

第二章 找准定位赚大钱 失败的经营各有各的失败理由，但是成功的经营却有一点是共通的——找准了市场定位。

准确的市场定位是一把战无不胜、攻无不克的利剑。

小本经营，一定要找准自己产品、自己经营的定位，不能盲目，更不能摇摆不定，这样事业才能蒸蒸日上，财源才会滚滚而来。

1.小本经营，定位是关键 2.赚钱目标要切合实际 3.寻找最适合自己的 4.稳定才是定位基本 5.懂行才能赚大钱 6.看清潮流，顺势而为 7.瞄准市场空缺赚大钱 8.冷门挖金，小本赚大钱的捷径 9.抓住孩子需求好赚钱 10.牵动女人的心就牵动了财富的“神经” 11.嘴巴之中有金可淘

第三章 慧眼寻找小本致富商机 很多人总是在问，如何才能成功。

其实成功的秘诀很简单，那就是抓住商机。

抓住了商机，想不发财都难。

因此，小资本经营者需要拥有一双善于寻找商机的慧眼，时刻关注市场的变化，从而找出真正的商机所在。

1.机会偏爱有准备的人 2.出手迅捷，抢占先机 3.商机躲在中市场中 4.借“机”生“蛋” 5.特需就是赚钱的商机 6.化不利因素为赚钱商机 7.商机总在危机后 8.商机的闪光点总在身边

第四章 妙招迭出，财源滚滚 想要取得成功，使用好的招数很重要。

对于小资本经营者而言，一个好的点子就可以获取巨额的利润。

在这里，汇集了小本经营的诸多妙招，只要仔细体会，用心领悟，滚滚的财源自然会涌进门来。

1.标新立异，特色经营 2.随机应变才能赚大钱 3.用环境来赚钱 4.制造悬念赚大钱 5.“傍”品牌赚大钱 6.感情推销，事半功倍 7.创新是小本致富的“撒手锏” 8.“改头换面”促销法提高销售额 9.妙用广告提高销售业绩 10.高明的赠品促销 11.包装做得好，销售同样旺 12.避实就虚，虚中制胜 13.反其道而行之的学问 14.投其所好，迎合客户的兴趣 15.薄利多销招揽客户 16.销售的“小捷径”：无中生有

第五章 诚信经营，财富跟着美德来 “以诚待人”，这句话说的不仅仅是做人的原则，更是做生意的原则。

做生意，无论大小，一定要以诚为本，诚信经营，切忌使奸耍滑。

诚信是经营的第一品牌，是最大的无形资产，良好的诚信口碑可以使小本经营在生意场中游刃有余。

1.小本经营要用心维护诚信招牌 2.不要让脏钱毁了自己 3.弄奸耍滑就是自砸招牌 4.“错”也要“错”下去 5.诚信是财富的基石 6.诚信危机，自毁“钱”程 7.坦诚合作，追求双赢 8.信守承诺，才会赢得信任 9.好的形象是无形的资产

第六章 智慧管理才有效益 良好的管理是成功的基石。

小本经营要谋求好的发展，那就离不开良好的管理。

依靠良好的管理，可以调动工作的积极性；也可以巧妙地化解各种矛盾与冲突，提高经营运作的效率。

管理提上去了，经营的效益就提上去了。

1.解雇不值得依赖的员工 2.任人唯亲难成功……

第七章 抓住客户就是抓紧钞票

第八章 经商会理财，财源滚滚来

第九章 避开风险，学会守护金钱

第十章 小资本成就事业 实战案例

<<小资本赚大钱100招>>

章节摘录

1.欲望——小本经营的原动力俗话说：“欲望使人前进”。

人往往如此，先有了欲望，然后为满足这种欲望而努力奋斗，直至达到预期的效果。

一个人如果没有什么欲望的话，也就很难有什么大的发展，大的进步。

欲望，推动着前进的脚步。

这个道理对于小资本经营者同样适用。

且不管自身本钱有多少，但一定要有强烈的创业和经营欲望。

有欲望，即便是本钱小，只要经营得当，就会有理想的收获；如果没有欲望，守座金山又如何，只能慢慢坐吃山空。

一个人赚钱欲望的大小，是决定赚多少钱的重要因素。

老王和老李下岗后，都用买断工龄得来的钱做代理医药的生意。

此时，正值国家行业整顿，打击商业贿赂的行动风头正紧，所有搞医药代理的都没法再找医生套近乎，生意一落千丈。

看着手里积压的大量药品，老王动摇了。

老王想，自己可能真就没有这发财的命，大不了不干这行了，小本买卖就是赔，也赔不了多少，自己认了。

结果，老王以认赔5000元钱的价钱把所有药品亏本兑给了药店，并发誓从此不再做药品生意。

而老李却不一样，他始终认定医药代理是条生财之路，他渴望摆脱下岗后生活潦倒的困境，他觉得一定要抓住医药代理这根改变生活的“救命稻草”。

于是，老李放弃以往的贿赂式营销，开始认真学习优秀企业先进做法，努力经营，摆脱困扰，达到收支平衡。

而且，老李对事业前景很有信心，他知道医药产业是个朝阳产业，随着国民经济的迅速发展和人民生活水平的提高，以及医保覆盖面的进一步扩大，行业发展一定大有作为。

于是，他使用先进的经营方式，运用学术推广和活动促销等创新手段，很快，生意便有了起色，半年过后，他已找到今后的方向和努力的目标，每个月的利润都很可观。

<<小资本赚大钱100招>>

编辑推荐

《小资本赚大钱100招》编辑推荐：“大有大的方式，小有小的路数。
”只要走对路。

小本经营同样可以赚大钱。

要坚信，即使自己只有一元钱，只要努力，只要去行动，也能实现你的财富梦想！

大市场需要小生意。

小生意同样赚大钱。

<<小资本赚大钱100招>>

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>