

<<想赚钱来找我>>

图书基本信息

书名：<<想赚钱来找我>>

13位ISBN编号：9787563922802

10位ISBN编号：7563922806

出版时间：1970-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：孙和 编

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>

<<想赚钱来找我>>

前言

人的一生是经营的一生，没有经营的人生是没有价值的人生。
人生的价值除了用社会价值来衡量以外，还得以经济价值来衡量，说白了即是通过赚钱的多少来体现，你赚的钱越多，你创造的经济价值越大，你人生的价值也就越大。
我们每一个人都希望能挣到更多的钱，为社会创造更多的财富。
从而体现自身更高的价值。
赚更多的钱，是现实生活中每一个人都渴望的一件事。
但是，怎样才能赚到更多的钱，又是许多人朝思暮想，而又不得其法的事。
尽管如此，人们想赚更多的钱的愿望却从来没有泯灭过。
许多人为此事感到困惑，有的人认为：“我努力了，为什么赚不到钱？”
”还有的人认为：“我并不比那些有钱的人愚笨，他们能成为富豪，我为什么不能？”
”到底怎样才能挣到更多的钱呢？
富豪们成功的赚钱经验很值得我们学习借鉴。
为了帮助人们打开财富之门，赚到更多的钱。
我们特意编写了本书。
该书汲取了大量的成功事例，分别从“为什么说'人的一生是经营的一生'”、“为什么说'商人的嗅觉是最敏感的'”、“怎样抓住赚钱的机会”、“怎样获得顾客的芳心”、“做生意没钱怎么办”、“怎样从拥挤的市场中找到自己的位置”、“怎样使用推销技巧抓住顾客”以及“如何面对失败”八个方面讲解了赚钱的方法和技巧。
人生在世，生来就有钱的人并不多，很多有钱的富豪当初也都是穷人，他们之所以能赚到大钱，成为富豪，关键在于他们掌握了赚钱的方法和技巧。
我们把这些方法和技巧收集在《想赚钱，来找我》一书中，只要你静下心来认真阅读，并在实践中加以灵活运用，就一定能赚到更多的钱。

<<想赚钱来找我>>

内容概要

怎样才能赚到更多的钱？

这是很多人朝思暮想却仍不得其法的一件事，《想赚钱来找我》就是为寻找这一问题的答案而编写。人生在世，生来就有钱的人并不多，更多的有钱人是靠自己的头脑与双手来获取财富的。相比普通人，他们之所以能够成为有钱人，成为富豪，关键在于他们掌握了更多的赚钱方法和技巧。作为尚未成为有钱人的我们，学习借鉴成功者的赚钱经验，无疑是我们更快地踏入有钱人行列的一个绝佳渠道。

你想更快地打开自己的致富之门吗？

你想更早地找到自己的赚钱之路吗？

那么《想赚钱来找我》正是你所需要的。

<<想赚钱来找我>>

书籍目录

第一章 经营就是为了赚钱赚钱是人生追求的要务之一要经营就要有赚大钱的想法要有赚钱的信念要有赚钱的胆量和眼光经营要有头脑凭能力和智慧赚钱赚钱要选择自己熟悉的领域要善于寻找赚钱的门路敢于冒险才能赚钱把赚钱作为附带的结果第二章 想赚钱就要比别人行动快仔细留心身边的每一件事快速地实现赚钱的目标要善于抓住赚钱的机会敏锐地抓住隐含的商机巧妙应对瞬息万变的市场重视信息的收集与整理敢想敢做，积极行动发现商机，绝不犹豫永远跑在别人前面第三章 靠智慧赚大钱要经常换个角度思考要灵活改变赚钱的方法要不断变换赚钱手段要善于采纳别人的意见要善于转换管理模式要善于巧用逆向思维要善于巧用法律规则要善于采用利益交换方式不怕吃亏才能大赚欲取先予，打开市场要善于韬光养晦用“奇点子”招徕顾客用廉价吸引客户用赠送小礼品“赢得”客户善用优势，先声夺人以变应变，推陈出新善于出奇，才能制胜乘风破浪，借势操作以退为进，见机而行置之死地而后生第四章 吸引顾客要有技巧要善于抓住消费者的兴趣以诚实的态度对待客户认真做好不起眼的小事平时多烧香用爱心赢得顾客要善于投其所好对待顾客要笑脸相迎以诚心对待顾客的挑剔顾客不买东西也要热情相待要善于为顾客“抠门”要敢于让客户免费试用第五章 巧用“借”字赚大钱靠借钱走上成功之路借助地理优势生财会借，就不愁借不到钱善借他人的头脑和金钱借别人的智慧为自己经营要善于集结大家的智慧和力量借助名人、大造声势依附强势、发展自己广借鸡，多生蛋步步借，步步赢第六章 要善于见缝插针地寻找财路做别人不愿意做的小生意在市场中寻找空白点善于在热门中见缝插针在不起眼的地方下工夫利用对方的弱点寻找市场空隙强势壮大自己的实力完善自己，以优势克敌制胜利用宽容扩大市场份额第七章 要善于运用促销的技巧不同客户采用不同的促销方法智慧地对付蛮横粗暴的顾客诱导顾客说出拒绝的理由在客户心中树立自己的权威扭转顾客对价格的抱怨学会委婉改变顾客的态度应对有怪癖的顾客要因人而异技巧地面对少言寡语型顾客从客户需要入手帮助客户作决定持续不断地拜访顾客以出奇制胜赢得客户运用逆向成交法讲个故事给顾客听突破推销瓶颈的三种技巧应对拒绝的八种绝妙方法第八章 我执著、我赚钱、我无愧果断取舍，以图发展面对危机敢于坚持能忍耐，就能成功改变策略，摆脱困境薄利多劳，扭转危机学会放弃独出心裁，起死回生比别人更坚强

<<想赚钱来找我>>

章节摘录

然而，那时是一个禁止私人经营的年代，所以，鲁冠球搞米面加工工厂的消息很快传到某上级领导那里，于是就给他立了一个“不务正业，办地下黑工厂”的罪名，并立即派人查封。

鲁冠球几乎被这无情的打击击垮了，他很长时间都吃不下饭、睡不好觉，整日闭门不出。

让他感到特别痛苦的不仅有这次商业实验本身失败，而且还有由失败给家里带来的巨大经济压力。

父母用血汗换来的钱就这样化为了乌有，他成了“败家子”。

鲁冠球当时的境况非常艰难，但他仍然没有消沉，而是独自咽下了生活的苦水，重新挑起自己生命的重担，奋然前行，继续追求着赚钱的梦。

为了能赚到钱，鲁冠球毅然收了五个合伙的徒弟，挂起了大队农机修配组的牌子，在童家塘小镇上开了个铁匠铺，为附近的村民打铁锹、镰刀，修自行车，这铁匠铺吸引了周围的许多人。

以后，鲁冠球的农机修配组的生意越做越红火。

工夫不负有心人，机会终于落到了有准备的鲁冠球身上。

1969年，鲁冠球接管了宁围公社农机修配厂，终于走上了能赚钱的路。

鲁冠球接手宁围公社农机修配厂的前几年，生产的万向节产品，一直由浙江省汽车工业公司包销，吃的是“大锅饭”，日子虽然不景气，但总还算过得去。

但后来赶上各地汽车大批封存，他又一下子陷入了重重困难之中。

宁围公社农机修配厂生产的万向节产品大量积压，没有销路，有半年时间不能按时给职工发工资了。

那一年春节前，鲁冠球四处奔走，“求神拜佛”，总算借了些钱，让职工渡过了“年关”。

由于销路上的困难，当时厂里人心浮动，生产直线下降，让鲁冠球尝到了赚不到钱的滋味。

厂里职工没精打采。

责难、骂娘、劝慰、建议……搅和在一起，特别是“干”还是“散”的争论，使鲁冠球心急如焚。

他只好把自己关在办公室里，对自己的头脑进行“冷处理”：难道又要重蹈倾家荡产的覆辙？

出路又在哪里？

鲁冠球在心里极力寻找着赚钱的门路，他告诉自己不能再让贫穷缠身，下决心一定要使自己的工厂重整旗鼓。

经过多方打听，鲁冠球终于探听到令人振奋的消息：汽车工业将要有大发展，全国汽车零部件订货会就要在山东胶南县召开。

他感觉到一个能赚大钱的机会就在眼前，于是立即租了两辆汽车，带了销售科长，满载钱潮牌万向节产品直奔胶南，打算去订货会上拿到一大批订单。

但他没有想到的是，因为宁围公社农机修配厂是乡镇企业，根本进不了订货会会场。

没有办法，鲁冠球就对一起来的人说：“那我们就在场外摆地摊。”

他与销售科长就把带去的万向节，用塑料布摊开，摆满一地。

一连三天，那些进进出出的财大气粗的汽车客商，连眼也不往他们的地摊上斜一下。

鲁冠球想着如何吸引顾客们的眼球，就派出几个人到里面订货会上探个究竟。

一打听，原来买方与卖方正在价格上“咬”着，谁也不肯让步。

这时鲁冠球就盘算着：“假若自己的产品降价20%，也还有薄利。

好！

那我们降价。

”于是马上贴出降价广告。

这一招使顾客蜂拥而至，订出价值210万元的货。

这一炮打响，宁围公社农机修配厂终于赚到了第一桶金。

就这样，鲁冠球终于从失败中站起来了。

然而，他并未满足，他想得更长、更远。

1983年3月，为了获得自主创业、自主经营的权利，鲁冠球承包下了万向节厂。

当鲁冠球把签章盖在了合同书上时，他家人的心为鲁冠球缩成了一团。

苍老的母亲说：“我刚过上几天好日子，你又要折腾，又要让一家老小为你担惊受怕！”

<<想赚钱来找我>>

”鲁冠球安慰母亲说：“现在政策好了，我一定能挣到更多的钱，我一定能干好！”

”事实证明鲁冠球这条路没有走错，他终于实现了自己赚大钱的梦想。

承包的第一年，他就超额完成154万元的产值，以后的1984年、1985年，年年都超额完成任务。

1984年春，美国多伊尔公司总裁多伊尔和美国席柯锻造公司经理奥尼尔到鲁冠球的万向节厂考察。

他们来到车间，不时地从成品堆里拿出万向节，用仪器认真检测。

通过严格的现场检测以后，他们满意地笑了：“OK！”

马上签约。

”就这样，3万套、5万套钱潮牌万向节，不断地运往美国、欧洲等国家和地区。

经过多方努力，1994年，经国家外经贸部批准，万向美国公司在美国注册成立。

1997年万向顺利实现与通用公司配套。

鲁冠球带领万向集团终于叩开了通用大门，为其走向世界迈出了坚实而有力的一步。

<<想赚钱来找我>>

编辑推荐

《想赚钱来找我》：你不可不知道的赚钱原则，你不可不了解的赚钱技巧。
赚钱，赚钱，怎样才能赚到钱？

《想赚钱来找我》将告诉你如何赚到更多的钱！

谁也不是天生就会赚钱的，赚钱是一个渐进的学习、摸索的过程。

打开你的致富大门找到你的赚钱之路。

<<想赚钱来找我>>

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>