

<<经商就是靠眼光>>

图书基本信息

书名：<<经商就是靠眼光>>

13位ISBN编号：9787563925438

10位ISBN编号：7563925430

出版时间：2011-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：漆浩

页数：257

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>

<<经商就是靠眼光>>

前言

国人看什么问题都讲究高度、力度、深度，我们常把这种对问题的认识称为“眼光”。国人更非常认同眼光的作用，这种例子比比皆是，例如，我们常说要有长远眼光；又说“眼光独到”、“高瞻远瞩”、“入木三分”、“独具慧眼”，都与眼光密切相关。

其实，所谓眼光，就是智慧的产物。

它的本质不是“随波逐流合污”，而是特立独行。

常听人们说：你眼光真好。

这话好懂又不好懂。

眼光是我们看问题的一种角度，好眼光是指一种判断力，是一种选择观，是一个人不同于他人的出发点。

本书是一本专门讨论如何借助于提高商人“眼光”以战胜竞争对手走向辉煌的成功指南。

本书所说的“眼光”，与众不同，是指独特的经商眼光，即经商过程中，商人们与众不同的经营智慧和独特品质。

英国人布莱克说：“独辟蹊径才能创造出伟大的业绩，在街道上挤来挤去不会有所作为。

”这句话对每个有志于成就一番事业的生意人来说，当属肺腑之言。

所谓优秀商人，应具有这样一种品质：能够发现别人发现不到的商机，能够找到别人找不到的市场，能够提供别人不能提供的服务，这样的商人，具有与众不同的眼光，他能够高屋建瓴，统观全局；他能够眼观六路，耳听八方。

他之所以能够成功，归根结底是因为具有别人所不具备的东西——眼光。

<<经商就是靠眼光>>

内容概要

你是一个有眼光的商人吗?在竞争日趋白热化的商场中,你是否已感到身心疲惫,回天无力?在人云亦云,亦步亦趋的商海浪潮中,你是否感到手足无措,无所适从?本书将告诉你如何养成一个商人的敏锐眼光,如何成就一个商人的成功气质,力求帮你驱散迷雾。迎向成功的曙光。

<<经商就是靠眼光>>

书籍目录

第1章 什么是好的商业眼光 解开生意谜题的钥匙 做生意要无孔不入 做独家买卖和自己竞争 一招鲜吃遍天 不满足才能去创造 成功始于精明的设想 培养典型的商业眼光 独树一帜更能成功 好眼光是商机之源第2章 好眼光是源头活水 使财富源源不断涌来 在眼光上先知先觉 有心人常能打破常规 思维方式决定成败 做生意就要争分夺秒 避免无谓的浪费 有眼光就不必更辛苦 善于思考是致富要诀 别错过“天赐良机” 好眼光是利润之源第3章 好眼光能够发现商机第4章 好眼光帮你寻找“亮点”第5章 好眼光成就投资冒险第6章 好眼光带来创新理念第7章 好眼光教你妙用资源第8章 好眼光使利润无限第9章 练就你的生财眼第10章 眼光越远越成功

<<经商就是靠眼光>>

章节摘录

以敏锐的观察力、机敏的反应力和果断的决策力，发现和选择最佳的企业经营方法，是商业眼光的最典型表现，只有这样，才能在市场竞争中赢利。

日本任天堂公司的前身是成立于1889年的一间小作坊，在创业后的90多年里，主要生产纸牌、扑克牌、麻将、象棋等极普通、简单的休闲娱乐产品，一直是手工作坊式的小本经营，默默无闻。

公司社长山内溥掌管任天堂后，面对无前途的企业，一直寻机转舵离开此行。

1964年，东京成功地举办了奥林匹克运动会。

大批量生产带动了大批量消费，人们的娱乐需求也更加丰富多彩，扑克牌已难以满足娱乐需求市场，这为任天堂公司创造了良好的机遇。

在电子技术推动下，1975年日本掀起了电子热，电子游戏业也随之兴起。

娱乐产品的各厂家争先恐后地投下巨资，抢占市场。

但好景不长，石油危机的爆发导致了严重的经济衰退，刚刚起步的电子游戏机市场陷入萧条。

任天堂坚信电子游戏业的光辉未来及巨大的市场潜力，决定抓住稍纵即逝的机会，在挑战中奋进。

于是，公司冒着风险，再次投资，向电子游戏业发起冲击。

任天堂公司认识到，日本电子游戏业市场是群雄混战，竞争激烈，若想称雄于电子游戏界，还必须独辟蹊径，不断创新。

通过对娱乐市场的透彻分析，山内溥发现：娱乐产品的商品生命周期极为短暂，所以必须不懈努力，不断开发新产品。

而开发和决定投入市场的新娱乐商品，不能换汤不换药，必须使它的娱乐性高于同类商品。

娱乐需求分金钱消费与时间消费，花钱少的娱乐消费具有强大的市场生命力和广泛需求，是重要的发展方向。

<<经商就是靠眼光>>

编辑推荐

《经商就是靠眼光》：眼光会在生命的光影中折射智慧目光短浅，只能得到蝇头小利；眼光长远，方可获得成功果实立业一半靠眼光一半靠自己努力

<<经商就是靠眼光>>

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>