

<<商径>>

图书基本信息

书名：<<商径>>

13位ISBN编号：9787802220119

10位ISBN编号：7802220114

出版时间：2006-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：子浩

页数：301

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>

<<商径>>

内容概要

商路难，难于上青天，千荆万棘身边过，百转千回若等闲。

商境，从商有三层境界，下者小富即安。

中者强踩他人出头。

上者后天下之乐而乐；商竞，商场即战场，千百个迷宫只有一个出口。

那就是胜利；商净，干干净净做人。

明明白白做事。

才是商人的本份；商镜，镜的功用，可以把远的拉近。

可以把小的放大；可以看清自己，可以洞察他人；以人为镜能够明得失，以史为镜可以知兴衰。

内修商境，直面商竞，起点商净，善用商镜，才是真正属于自己的商径。

商海扬帆不是一件易如反掌的事，其中必然有许多门道，要想成功就必须从社会中及时借鉴

。有些老板出道伊始，并没有摸清这些门道，也未借鉴他人经验，结果经过几年的滚打，非但没有赚到钱，反而连遭挫败；有些运气好的经营者，历经几起几落，好不容易站稳了脚跟，但这些老板的心时也未必踏实，特别是看到那些昔日与自己平起平坐，而如此正迅速发展壮大的成功同仁，心不免惶惶然。

回顾自己走过的路，却蓦然发现很多弯路都是可以借鉴他人而避免的。

路都是人走出来的，经商之路的铺就需要具有更加虔诚的学习态度。

本书将一面面镜子立于你从商的道路上。

在这里，反照出的是生存法则，反照出的是发展途径，反照出的是新一轮变革。

从这里得到的启示，能带动你去开拓更广阔的市场，赚取更多的财富，获得更充实的人生。

只要时刻对照，最终你将成为一名成功的商人，能把自己的从商路越走越宽、越走越顺畅。

<<商径>>

书籍目录

第一章：以远入径--眼光长远才能把生意做大不要想一口吃成胖子坚持自己的眼光打破常规的程序以策略联盟增强市场竞争力将眼光长远的人推向领导岗位善于看清财势走向用别人的智慧为自己赚钱收购技术使起点变高用并购来经营品牌培植是长远的投资信息产生财富第二章：以面入径--有了面子才能赚到银子好产品更要好宣传广告要有创意才能成功广告要注重实效反其道而行之吊起顾客的胃口好形象就是金字招牌选适合的形象代表以名牌带来效益善于借政扬名高起点的自我展示第三章：以细入径--对细节的关注决定经商成败细微的服务带来顾客赢得顾客的心能赚大钱情牵女人心把握流行顾客就会追着你从特殊需要中寻财富善于发现商机将泥土炼成黄金教养带来财富旅途之中掘金山信心是成功商人的必备素质从"小皇帝"身上下功夫想到了就做第四章：以变入径--及时发现问题迅速解决问题亡羊补牢应及时金蝉脱壳来变身不断开发自我仅是交钱方式的不同以诚恳赢得信誉化危机为机遇随机应变做好生意因顾客的不同需求而变用特殊的商品扭转生意通灵应变是商场的生存法则生意场上学会专第五章：以深入径--不被虚假的表象所迷惑投石问路能了解市场借钱没有什么不好说话周旋得益多打破旧圈子开创事业要有魄力才行勤劳苦干是发家的资本明退暗进巧夺市场认清破绽的存在陋习的阻力未必真大小心"别有用心"的服务传统并非意味着淘汰第六章：以知入径--了解对手才能战胜对手邯郸学步不如另辟新途把对手的成果拿来已用向对方学习的对手最可怕填补市场的空档在同行中出类拔萃针对对手的弱点做文章：用"上帝"之口作为武器挖取人才是高招动之以名，晓之以利高质量是竞争的强力武器陷阱之上必有香饵第七章：以防入径--免受商业欺诈的伤害商业机密不可泄露小心地对待合作伙伴谨防鸠占鹊巢聪明反被聪明误防备"空手套白狼者"小心驶得万年船随时随地警惕你的对手把资金掌握在自己手上分清是否是打肿脸充成的胖子第八章：以合入径--从合作中谋发展诚为行商之本失败是成功的本钱甘吃小亏才能占大便宜四两拨千斤的智慧关系带来财富独吞不如共享合作是为了自己的发展以德报怨换回双赢把双赢作为竞争策略共同打造事业的辉煌第九章：以换入径--学会换一个角度看问题莫以利小而不为冒险就是抓住机遇弱小也可以挑战强大钱在勇气的背后"吃回头草"也是勇气商人要懂得"取巧"制胜虚拟世界带来真实财富昔日的风采也是钱欲擒故纵谋商道抛砖引玉得来的收获变不可能为可能敢于开创先河汇小流成大江河第十章：以险入径--无限风光在险峰冒险是打开机遇之门的钥匙要有冲破阻力的信心和勇气冒险也要认对了路在与时间赛跑中求财富先判断形势后冒险谋利直面挑战寻机遇洞悉时局是大胆决策的前提突破事业的冰封期逆流而上冒险前进奋而求生创辉煌

<<商径>>

章节摘录

不要想一口吃成胖子 一个可爱的小孩看着放在桌子上的瓶子里五颜六色的糖果，口水都要流下来了。

旁边一位慈祥的老人家笑着说：“你要是喜欢，可以随便吃，不要客气！”小孩子伸出小手，抓了满满的一大把，但是瓶口太细，被糖果鼓胀着的小手被瓶口卡住了。

他仍然不甘心地转动着手臂，但是他的手实在是太大了，因为他舍不得放弃手中的糖果。

小孩子痛得哭了起来。

老人见了语重心长地说：“孩子，只要你少拿点，你的手就能出来了，你可以多拿几次，一次少拿一点，不就行了吗？”如果把糖果换成利润，想必商人们也会像小孩子一样难以抗拒甜蜜的诱惑吧。

人往往会因为贪婪和欲望的膨胀而变得愚蠢。

很多商人就是这样，“心比天高，命比纸薄”，瞪着贪婪的眼睛，纠缠在利益上，到头来却什么都得不到，因为他总想着一次就能大捞一把。

出于这个目的，他会把投资做得很大，把摊子铺得很宽，还会在时机尚未成熟的时候扩大规模。

而这一切无非就是想把网撒开捕捞大鱼，希望一次就能赚到一生享用不尽的财富。

这种急功近利的心态和想“一口就吃胖”的贪婪往往让人失去更多，而不是得到更多。

反之。

如果能合理控制好规模，为自己积下信誉，有时反而会得到挣大钱的机会。

在1985年，西安刚刚开始使用天然气，天然气灶非常畅销。

王刚发现西安市面上天然气灶种类少、价格高，利润空间很大，便带着两万元南下广东顺德、东莞等地，那里是天然气灶贴牌加工的中心。

王刚听说有一家产品不错，但生产商还未开拓西北地区市场，便找上门去要做西安的独家代理。

煤气公司员工的身份使厂家很有兴趣与王刚谈，不过对方要求王刚证明资金实力。

王刚坦言自己只有两万元本钱，但许诺说自己的优势在于出货速度快，资金周转率高。

谈来谈去生产商并不愿让王刚大批量赊销，王刚便提出用现金订100台煤气灶发往西安。

其实他没有告诉这家生产商，自己手里正捏着西安一家公司要500台煤气灶的订单。

王刚是想拿下这种煤气灶在西安的独家代理权，因此他得让生产商认同自己的出货速度，最好的办法就是将500台订单分拆成5张订单，分批进货，形成连续5周的稳定出货流量。

此后4个星期，王刚每周以足额现金订购100台煤气灶，总能“准时”销完。

到第5周王刚再次要求订货时，生产商主动提出，愿发去一车皮煤气灶让王刚做西安的独家代理，销完再结账。

一场煤气灶价格战就此在西安打响。

因为以低价拿到货，别人的煤气灶卖400多元，王刚只卖300元左右，销完一车皮让他足足赚了80多万元。

P2-3

<<商径>>

媒体关注与评论

内修商境，直在商竞，起点商净，善用商镜，才有真正的属于自己的商径。

商路难，难于上青天，千荆成棘身边过，百转千回若等闲。

从商有三层境界，下者小富即安，中者强踩他人出头，上者后天下之乐而乐，商场即战场，千百个迷宫只有一个出口，那就是胜利。

干干净净做人，明明白白做事，才是商人本份。

镜的功用，可以把远的拉近，可以把小的放大；可以看清自己，可以洞察他人；以人为镜能够明得失，以史为镜可以知兴衰。

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>