

<<赚钱的门道>>

图书基本信息

书名：<<赚钱的门道>>

13位ISBN编号：9787802514690

10位ISBN编号：780251469X

出版时间：2010-12

出版时间：金城出版社

作者：卫炼 编

页数：159

字数：126000

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>

## <<赚钱的门道>>

### 前言

我们虽然是最早使用货币的民族之一，对钱的意义和效用有时却知之甚少。

怎样才能赚大钱？

这是本书希望给出一定答案的问题。

但这个问题注定无法说清楚，商海茫茫，谁能穷尽前人的智慧？

我们意在抛砖引玉，给财商极高的您提供一个参考、一点启发。

有一点可以肯定，读完本书之后你一定会有追逐钱的冲动，一定会有爱钱的感慨，因为你会发现：真正追逐钱的人，其实也是有道之人；爱钱不但无罪，而且是一种美德。

“赚钱”和“挣钱”是两回事，原来存钱不是爱钱，原来爱钱之心还要刻意培养，原来赚钱的机会就在你身边。

这不是故作惊人之语，事实就是这样。

读完全书之后，你应该明白：富人眼里的钱，和穷人眼里的钱不一样；富人明白钱是数字，钱是“泉”，钱是看不见摸不着但可以用智慧把握的东西，所以富人能够轻易让钱来到他们身边。

反观现在还不够富的你，你的观念是否具有足够的竞争力和富人争夺财富呢？

仔细想想，你会说：“哦，原来我并不是一个真正爱钱的人。”

## <<赚钱的门道>>

### 内容概要

赚钱三步走：发现自己的优势，存储你的价值，实现你的价值，赚钱新思维：巧用数学运算符，赚钱新方法：出奇制胜，战略战术，开店宝典，赚钱大空间：投资领域。

翻开此书，用心品读，你会发现：原来“赚钱”和“挣钱”是两回事，原来存钱不是爱钱，原来爱钱之心还要刻意培养，原来赚钱的机会就在你身边.....

## &lt;&lt;赚钱的门道&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 爱钱 一、钱是什么 1.中国人为什么特别忌谈钱 2.钱是数字——钱从来都是和数字结合在一起的。

“数不清”的钱，不算钱。

二、为什么赚钱 1.赚钱不仅是为了生存——为什么有些人成了富翁?如果仅仅只是为了生存，我们这个时代相当多的精英可能根本用不着继续劳碌了。

2.爱要说，爱要做——怕说出口，就很难得到真爱。

对钱也是如此，如果你不敢说出爱钱，说明你不够爱钱，你不爱钱，钱自然也不爱你。

三、什么样的行为才算赚钱 1.挣钱与赚钱——挣钱的“挣”字，是“手”字旁加一个“争”字，而赚钱的“赚”字，是“贝”字旁加一个“兼”字。

2.你可以不赚钱吗?第二篇 赚钱 一、赚钱第一步，发现自己的优势——这个世界上最值钱的，是你自己。

1.发现自己的优势之一——现在就开始拟出自传提纲吧!然后假想一下，有没有人会对你的经历感兴趣，如果答案是否定的，说明你还没有发现自己的价值。

2.发现自己的优势之二——你有没有赚钱的经验?回忆下，自己可曾卖过一样东西? 3.发现自己的优势之三——你有没有赚钱的资源?赚钱最关键的资源是人际关系，你不必认识太多富翁，你需要的是“钱途无量”的朋友。

4.发现自己的优势之四——请明确一点，做有钱人将会牺牲很多东西，你确定自己能牺牲多少? 5.发现自己的优势之五——整理自己的资产，为创业作准备。

很多巨富曾经一贫如洗，那是因为他们为自己的事业押上了全部家当。

但他们也因此最终获得成功。

二、赚钱第二步，存储你的价值——从打工的时候开始，你就要为赚钱作准备。

1.存储优势之一：整理知识——查查有多少你本该掌握而没有学习或者曾经掌握后又丢失的知识，列出其重要性，然后按顺序开始补课。

2.存储优势之二：观察世界——发财之前，别研究富人的生活，你应该了解周围人的消费方式和现实世界的经济运作状况。

3.存储优势之三：发现问题——谁能发现问题，谁就能赚钱。

偏偏对多数问题人们是熟视无睹的，或默默忍受的，其实生活中发现问题不难，就看你有没有心了。

4.存储优势之四：理清人脉——整理你的人际关系资源，然后按计划定期与他们进行交流。

5.存储优势之五：积累信用——未实现的承诺，一定要补偿。

6.存储优势之六：策划自己——说到策划，你可能想到企业的营销策划，其实人和企业是一样的。

三、赚钱第三步，实现你的价值 1，寻找合伙人——这不光是为了规避风险，你更应该明白自己的能力有限。

如果你永远都不打算与人合作，那么你几乎一分钱都赚不到。

2.写赚钱计划书——如果没有写过赚钱计划书，你至少应随时记下自己的金点子。

3.大胆借钱——赚钱是光荣的，所以要理直气壮地为自己筹集资金。

4.从简单的事做起——任何事业都有困难，如果你从最难处开始，你的事业将无法开始。

5.借鸡生蛋——你要借的不光是钱，还有能下金蛋的鸡。

信不信由你，几乎所有富豪都干过这样的事。

记住：要借，不能买，更不能讨。

四、赚钱新思维之“巧用数学运算符”——创新是什么?创新就是“ ”，除了“=”之外，加减乘除都能放大你要实现的目标。

1.“加”——不用加多，只加一点，加到人心眼儿里，自然有钱来。

2.“减”——有时候我们需要做一些亏本的生意，放长线钓大鱼，减法虽不能说是多多益善，但偶尔用之，效果会出人意料。

## &lt;&lt;赚钱的门道&gt;&gt;

3.“乘”——水田鸭子，鸭子吃了虫，秧苗不打药，粮食和鸭子都成了绿色食品。本不相干的两条财路交汇，往往可以走出新财路。

4.“除”——牛仔裤上挖两个洞就变成乞丐装。时尚商品之所以赚钱，往往是因为它有破有立，除旧立新。

如果你能抓住全新的时尚元素，赚钱还会难吗？5.“乘方”——规模效应很重要，很多生意，别人怕风险，你就要垄断。

久旱逢雨，如果只有你卖雨伞，路人还有选择吗？6.“开方”——产品可以拆分，市场可以拆分，消费群体可以拆分，拆着拆着就拆出新境界了。

7.“小于”——薄利多销，买的人多了，一样可以赚大钱。

当然如果你没办法降低价格，在价格一定的情况下，你可以提供分期付款服务，那样你的产品也就显得便宜了。

8.“约等于”——善相比附，别人的名气自可变成你的价值。别人商品的优点也可以变成自己货物的优点。

五、赚钱新方法之“出奇制胜”——好大喜功的人总是把眼光放在那些世人皆知的暴利行业上，聪明的人却总是能够出奇制胜。

生活中蕴藏着很多的商机，只要你留心，一定可以由小做大。

1.从他人不太注意处赚钱——大家还没注意的东西，你更应该研究它的价值，从中寻找别人看不到的商机。

2.利用最普通的资源赚钱——随处可见的资源，取之不尽，而对它的需求，也是无尽的。

3.用“无成本”的商品赚钱——成本等于零的商品很多，善于开发它的人，很容易白手起家，突发大财。

4.从信息中赚钱——在闲谈中透露着丰富的信息，你要是能抓住这些信息，商机自然也就来了。

5.用新意赚钱——别人做你也做，做的人多了钱当然就难赚了。

所以要善于发现与众不同的商机，出其不意可以带来意想不到的成功。

六、赚钱新方法之“战略战术”——商场如战场，既然赚钱，就要更好地面对竞争。

1.转战八方，发现更好机会——主动改变自己，“钱途”将为之改变。

2.巧借东风——诸葛亮并不能自己造出十万只箭，但他却在很短的时间内拥有了十万只箭，靠的是他巧妙地借用了东风。

那我们怎么借呢？

七、赚钱大空间之投资领域——想，可以想人所不敢想；做，却定要做人们最需要你做的事。

1.女人——都说女人的钱好赚，千万别不屑。

2.儿童——孩子的钱全是家长的，心痛钱的只有家长。

3.老人——老年人这个诱人的市场存在着太多的空白，老年人多层次的消费需求还不能得到较为全面的满足。

这里面当然蕴藏着巨大的商机。

八、赚钱新方法之开店宝典——要善于从平常中看到特殊的商机，透过现象看本质，发掘新机会。

1.电影画廊 2.宠物“托养所” 3.梦幻烛光店 4.纺织自助店 5.足球纪念品店 6.另类餐馆 7.音像杂货铺 8.DIY“缝艺吧”

## <<赚钱的门道>>

### 章节摘录

太执著于对钱的占有不是好事，但爱钱却不是过错。

为什么呢？

因为真正的爱并不意味着绝对的占有。

曾有一位富翁深爱一个女明星，为她付出很多，却从未要求她嫁给他，因为他认为：她是一朵娇艳的玫瑰，无法在我怀里开放，我绝不愿意看到她因我而枯萎。

爱一个人如此，爱钱也一样。

真正爱钱的人会让钱流向它应该去的地方，使之发挥应有的作用。

如果你是一个穷人，那么钱对你的作用比对富人更重要，所以你要保住手中的钱让它们来帮助你生存；如果你是一个创业者，钱在你这里可以增值，你应该赚更多的钱来壮大你的事业。

从消费的角度来看，爱钱要求理性消费；从投资创业的角度看，爱钱更需全力以赴，锱铢必较。

一度被视为超过比尔·盖茨的世界首富宜家家居创始人坎普拉德读书的时候就一直在做小生意。

在瑞典斯德哥尔摩老城里，年轻的坎普拉德有个小房间做办公室，而且业务非常不错。

他是巴黎永生公司，一家生产自来水笔和圆珠笔的大公司的瑞典总代理。

那时，坎普拉德也向斯德哥尔摩的手表商出售手表。

有一段时间禁止进口，冈纳保证说坎普拉德可以从他的库存进货，于是坎普拉德直接赶往阿尔佛斯塔。

冈纳·詹森50多岁，他对坎普拉德要买的20只手表开价每只55克朗。

坎普拉德告诉他这个价格他支付不起，并且想方设法地博取他的同情心。

## <<赚钱的门道>>

### 编辑推荐

你是一个真正爱钱的人吗？

你是一个会赚钱的人吗？

读完此书，再来回答。

富人眼里的钱，和穷人眼里的钱不一样；富人明白钱是数字，钱是“泉”，钱是看不见摸不着但可以用智慧把握的东西，所以富人能够轻易让钱来到他们身边。

我们虽然是最早使用货币的民族之一，对钱的意义和效用有时却知之甚少。

怎样才能赚大钱？

这是《赚钱的门道》希望给出一定答案的问题。

但这个问题注定无法说清楚，商海茫茫，谁能穷尽前人的智慧？

我们意在抛砖引玉，给财商极高的您提供一个参考、一点启发。

<<赚钱的门道>>

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>