

《中国商道-从胡雪岩到李嘉诚》

图书基本信息

书名：《中国商道-从胡雪岩到李嘉诚》

13位ISBN编号：9787802280595

10位ISBN编号：7802280591

出版时间：2006-6

出版社：新世界出版社

作者：王行健

页数：306

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《中国商道-从胡雪岩到李嘉诚》

内容概要

君子爱财，取之有道。商场如同战场，它进行的是一场没有硝烟、没有刀光剑影、没有枪林弹雨的战争，因而，它的获胜，不是凭匹夫之勇，而是靠经营管理的智慧。胡雪岩是历史上唯一的一位“红顶商人”，李嘉诚是美国《时代》周刊评选的全球最具影响力的商界领袖之一……本书通过大量不同时代、地域的中国商人的经营管理故事和案例，从选人用人、诚信经营、思路灵活、有效宣传、积极竞争、合理订价、笼络客户、广结人脉、适度冒险、不断进取和经营理念等方面，探讨了传承百年的中国第一经商秘籍。

书籍目录

用人篇 使手下的人愿意和能够充分发挥才能 成功的商人将人才的地位看得非常重要 广罗天下之才而以诚相待 注重招揽人才，不惜重金聘用人才 到企业外去招揽，也注重企业内部的人才 对亲属也量才为用 唯才是举，不能尽用私人 实现选才思维的转变 企业选择优秀人才的十大条件 德看主流，才重一技 看重人才的长处 对下属严加考察，精心培养 品德第一，才能第二 知人善任，用人不疑，充分授权 以诚待人，充分信任和依靠 使手下的人愿意和能够充分发挥才能 事事亲问亲历，不搞遥控指挥 压力与激励并用的人才管理法 从自己的需要出发，培养多层次的人才 让自己的员工都成为“种子选手” 重视人员的选择和对员工的业务培训 使公司员工能适应未来的发展 留住人才，使之发挥积极性

诚信篇 良好的商德是保证事业成长的根本 儒道是中国传统商人商业道德的主要内容 “公平规范”贯穿于整个商业活动的始终 良好的商德是保证事业成长的根本 成功的企业都是那些讲诚、讲信的企业 遵循“诚信为本”的商业宗旨 有了信誉，自然就有财路 “老实商人”更容易发迹 君子爱财，取之有道 做生意不讲究“诚”，就会失败 良好的信誉是冲破种种阻力、战胜各种障碍的保障

思维篇 要想创业一定要独辟蹊径 要学会审时度势，不要盲从别人 有了“赚钱的绝招”，创业就容易了 采用“无息贷款”的办法取得创业资金 探索新的营销方式，最大限度地扩大购买对象 目光长远，避开竞争对手 人弃我取，人争我避 突破障碍，靠点子起家 商场竞争，优者生存 要想创业一定要独辟蹊径 思路灵活者赚钱的机会多 依靠过人的眼力能赚更多的钱 依靠发明创造也能成就一番事业 日常生活中也有许多可能导致发明、发现的机会

宣传篇 充分利用各种机会和手段扩大产品的影响 打知名度是一家新公司的首要工作 为产品起一个能招徕顾客的名字，以实物作宣传 先取得可靠的资料再拟订广告文稿 宣传方面显示高人一头的智慧 充分利用各种机会和手段扩大产品的影响 思路灵活，进行有创意的宣传 通过有说服力的广告消除营销的危机 借力制胜，省下广告费用

竞争篇 依靠“特别做法”在竞争中脱颖而出 面对强手要敢于挑战，不后退 要击败对手，须有独到之处 知己知彼，利用对方的薄弱之处 弱而示强以摆脱对手 善于观察市场动向，不断向消费者提供适销对路的新商品 经营灵活，尽量满足顾客的要求 依靠“特别做法”在竞争中脱颖而出 保持质量领先，是市场竞争中取胜的不二法门 依靠技术进步来保证竞争优势 争取顾客信任的最好方法是：东西好，分量足 减少中间环节，降低成本，做到优质价廉 在地势上占据竞争的主动地位 主动出击，击中对方要害 采取“厂商产销合作合约”的方法与对手竞争 以百折不挠的毅力和必胜的信念与洋人较量 以假乱真，摆脱困境 采取“以毒攻毒”的策略 以小博大的秘诀

价格篇 以低价谋求长期而稳定的收入 商品的科学定价是一门学问 薄利多销，才能达到经商获利的目的 低价格常常是赢得竞争的最基本的手段 零售的商品一律按批发价出售 以低价谋求长期而稳定的收入 产销直接挂钩以保证低价赢利 采取优质优价的竞争方针 采用“弹性价格”策略 笼络顾客篇 确实把顾客的利益放在首要位置 吸引顾客前来购买是做好生意的前提 取得顾客的注目，把握好招徕顾客的各个环节 对待顾客热情，尤其关注达官显贵 让顾客觉得方便，绝不弄虚作假 方便客户，让顾客称好 悉心为顾客提供优质服务 从细微之处满足客户的需要 根据消费者的意见设计产品 留意消费趋势的变化，掌握市场的脉搏 确实把顾客的利益放在首要位置 重视消费需求的针对性，建立“顾客档案” 一切都紧紧围绕“顾客”而采取行动 赢得顾客的“心术” 对顾客一视同仁 对“刁难”人的顾客有耐心

人脉篇 交情和义气就是行商生财的资本 人脉就是财脉 大企业必须有广泛而良好的人际关系 积极从朋友那里学习实用的知识 交情和义气就是行商生财的资本 敢于结交暂时穷困潦倒的人物 与政界、商界名人广交朋友 轻钱重义，建立融洽的商业关系 互惠互利，双赢的合作才能长久

冒险篇 成功的冒险需要胆略，更需要眼光 敢作敢为才能成功 准备创业的人必须事先就做好冒险的准备 经营决策总是在风险中进行的 经营风险的常见类别 深谋与自信会增加冒险成功的几率 正确地认识机遇是成功冒险的基础 成功的冒险需要胆略，更需要眼光 要敢于抱持与众不同的见解 胆识过人者获独家巨利 具创意的企业家更看重的是潜在市场 想别人不敢想的“捷径战略” 在动荡的形势中处变不惊 目光长远，稳健求存，稳中取胜 胆大心细，拼搏不忘稳重 吃眼前的亏，赚将来的钱 人退我进，主动出击 审时度势，把握时代的脉搏 敢在关键时刻实施大动作

进取篇 根据客观条件的变化及时调整经营策略 不断进取才能成就大事业 随机应变，才能不断发展壮大 要时刻存有优胜进取之念 顺应形势，有计划地将业务转向多元化 扩大经营，不断推出新产品 居安思危，不断进取 以提高企业的应变能力为核心，善于思索和应变 使事业永远保持青春 抓住每一次创业机会 “信用”与“眼光”并举，才能不断开辟新财路 审时度势，注意学习和引进先进技术 在山穷水尽之时，也不退缩 不懈努力奋斗，从劣势中崛起 处处防患于未然，时时居安思危 创新是现代企业发展的唯一途径 根据客

《中国商道-从胡雪岩到李嘉诚》

观条件的变化及时调整经营策略 观念陈腐的经营者会被潮流所淹没 以创新策略为“失望的商品”再造辉煌 领导者应具备不断进取的竞争观念经营理念篇 借用好的商标，保持产品的信誉 重视商业道德，用货真质优来保持信誉 坚持以“诚”取信顾客的经营传统 有利可图就为之，无利可图便不为 从小生意做起，一点点积累资金 通过向合资人借钱和合资筹集资本 大量生产，新法制造，直购直销 充分采用一体化的经营战略方式 赚有钱人的钱 借用好的商标，保持产品的信誉 努力创造和保持住招牌 实行严格的科学管理，建立灵活而有效的销售网 把利润的积累看做经商的命脉 闯荡商场的第一关就是先学进货 从日常生活中感悟到的经营理念

《中国商道-从胡雪岩到李嘉诚》

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:www.tushu000.com