

《为什么做豆腐生意总赚钱》

图书基本信息

书名：《为什么做豆腐生意总赚钱》

13位ISBN编号：9787115216595

10位ISBN编号：7115216592

出版时间：2010-1

出版社：人民邮电出版社

作者：唐华山

页数：203

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

《为什么做豆腐生意总赚钱》

内容概要

《为什么做豆腐生意总赚钱》从做豆腐生意总能立于不败之地这一表象出发，向读者揭示了其中所蕴含的一个个深刻的商业哲理，这些哲理看似平淡无奇，却是生意人在经营过程中经常遇到且必须遵守的商业原则，更是所有商业成功人士奉为圭臬的理念。

《为什么做豆腐生意总赚钱》适合所有准备做生意、正在做生意或对经商之道感兴趣的读者阅读。

《为什么做豆腐生意总赚钱》

书籍目录

第一章 选对行业做对事 选对行业是成功的前提 选错行业就等于自寻死路 到有鱼的地方去钓鱼 做自己最喜欢的事 勇敢地把帽子扔进围墙里 坚持梦想，一生只做一件事 第二章 千做万做，不熟不做 百度总裁李彦宏的成功之道 做自己最擅长的事 根据自己的特长创业 把不熟不做当成原则 该放则放，目标要专 进一步深入了解你所涉足的创业行业 认清自我，走适合自己的创业之路 第三章 设想最坏结局，做好风险规避 李嘉诚60年来的不败秘诀：花90%的时间考虑失败 做一个有自知之明的生意人 安全第一，投资任何项目之前先假设会失败 创业者要加强风险预测意识 确保资金安全，进行零风险投资 第四章 不愿发生的事 如果出现该怎么办 及时启动后备方案 坦然接受一切，默默修炼内功 用积极的心态改变不利的处境 守信就是守命 签订合同要慎重，不要轻信任何人 难度越大，成就越高 第五章 做生意就是要与众不同 与众不同是成功者的第一思维模式 把商品当成概念卖才会畅销 要想有独特的收获，就要有独特的想法 坚持创新之路，引领时代潮流 如何培养你的创新思维 第六章 不拘一格的用人之道 像奥格威那样，做一个胸怀宽广的领导者 用人要用其长而避其短 乔家的用人之道 与下属保持适当的距离 量才用人，让每个棋子都活起来 集权的诸葛亮PK授权的艾森豪威尔 第七章 从最小的生意做起 用一元钱也能够打造出一条街 小生意也能成就大事业 克勤克俭，远离奢侈 越小的生意越要灵活运用资金 没有资金也照样能创业 第八章 规模效应的商业优势 用规模经济降低生意成本 规模效应与可持续发展 避免其他企业进入本行业的措施 发展规模经济应注意的问题 小企业不可盲目做大 发展规模不是为了让机构膨胀 第九章 冒险是例外而非准则 冒险要冒那种“毫无风险”的险 无须冒险时千万不要冒险 尽量采取相对稳妥的决策 有效决策的十大关键环节 冒险前，请自我检验一下 第十章 理性思考未来 跑得快不如走得稳 不要被眼前的银子晃花眼 超前意识是发展壮大之本 时刻保持清醒的头脑 做生意需要一点大智若愚的精神

《为什么做豆腐生意总赚钱》

精彩短评

1、看见别人都说好就买了一本，还没看

2、内容一般，很失望。

3、做豆腐生意总赚钱？在书中我没有找到确切的答案。还是一些类同的苟同论点，实际应用度不够。而且我本是对豆腐生意本身兴趣较大，不是寓意。

4、书的纸张很好，是正版书

内容比较通俗化，通过一个一个故事串联起来，比一些枯燥的管理学书籍好上十倍

唯一缺陷，某些章节内容有些空洞，略显不足

5、此书最让我满意的就是通篇都是故事,且不论故事的真实性,我觉得让人比较容易读下去,而不是大道理,道理人人都懂,就是做起来不容易,看了故事,更容易让人联系到现实,很好

6、原来讲的是培养敏锐商业投资的心态和坚持百折不挠经商管理的理念，不是讲怎么做豆腐的，但书还是蛮好的

7、比较满意，爸爸很喜欢这本书。他是一个非常朴实的农民，一直想从商，但不知道如何切入，听说做豆腐是稳赚不赔，能长久经营的小生意，所以在当当找到了这本书，他确实很喜欢现在应该已经看完了吧！

8、首先，我真的是冲着“豆腐生意”几个来的，想着山西乔家大院里有说“要想富，磨豆腐”的“名言”，想看看究竟豆腐行业里有什么不为认知的规则和秘密。不料作者果然仅仅用豆腐作为幌子，阐述了他自以为是的“稳赚不赔的生意经”。全书堆砌各种司空见惯的论点，包括但不限于“选对行业是成功的前提”、“选错行业就等于自寻死路”、“千做万做，不熟不做”、“做生意就是要与众不同”、“用人要用其长而避其短”、“小生意也能成就大事业”，诸如此类的街边货，不一而足。各种演员包括但不限于李彦宏、史玉柱、李嘉诚、卡耐基、洛克菲勒轮番跃然于纸上，以佐证他的观点。殊不知做生意就是在腥风血雨里一刀一枪干出来的，而不是在电脑前百度各种名人事迹拼凑YY而得。全书讲得是生意，但最缺的就是生意上独特的思想灵光。观点平庸，实例老旧。

9、不错 和书店不错 和书店一样的

《为什么做豆腐生意总赚钱》

精彩书评

1、首先，我真的是冲着“豆腐生意”几个来的，想着山西乔家大院里有说“要想富，磨豆腐”的“名言”，想看看究竟豆腐行业里有什么不为认知的规则和秘密。不料作者果然仅仅用豆腐作为幌子，阐述了他自以为是的“稳赚不赔的生意经”。其次，全书堆砌各种司空见惯的论点，包括但不限于“选对行业是成功的前提”、“选错行业就等于自寻死路”、“千做万做，不熟不做”、“做生意就是要与众不同”、“用人要用其长而避其短”、“小生意也能成就大事业”，诸如此类的街边货，不一而足。各种演员包括但不限于李彦宏、史玉柱、李嘉诚、卡耐基、洛克菲勒轮番跃然于纸上，以佐证他的观点。殊不知做生意就是在腥风血雨里一刀一枪干出来的，而不是在电脑前百度各种名人事迹拼凑YY而得。全书讲得是生意，但最缺的就是生意上独特的思想灵光。观点平庸，实例老旧。在互联网时代，继续写这些内容，我担忧作者是不是还能继续混下去啊。做生意的初初初初初级读物，适合在校学生入门。

《为什么做豆腐生意总赚钱》

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