

這輩子要這樣窮下去嗎？



[這輩子要這樣窮下去嗎？ 下载链接1](#)

著者:竹內謙禮

出版者:商周出版

出版时间:2012-8-11

装帧:平装

isbn:9789862721841

答案也許跌破眼鏡，但會賺錢的人都這麼想。

那你呢？下面哪種人才有賺錢的本事？

是「流行精品一上市就立刻購買的人」，

還是「眼中只有自己喜歡的品牌的人」。

如果你不確定答案是哪個，那你比想像中更迫切需要翻開這本書！

華爾街人皆奉行「人棄我取，人取我棄」這句話。處理一件事的小小差距，結果會大大的不同！現在我們可以不用是基金操盤手或股神，也可以從這些普通如你我，卻有著「賺錢能力」的人身上，學習到累積財富的方法及成功的思維。

本書作者以經營顧問的身分，將目前所接觸過的，把「會賺錢的人在面對事情時所採取的思考模式」，以簡單明瞭的二選一形式，做一個淺顯易懂的說明。

在閱讀本書的同時，可以自然而然學習會賺錢的人的思維，並從而判斷身邊的人其「賺錢能力」有多少。

作者介紹：

竹內謙禮

管理顧問。IROHA有限公司代表取締役。

大學畢業後，歷經雜誌社編輯、觀光牧場「成田夢牧場」的企劃廣宣人員，之後也參與郵購販賣與實體店鋪的經營與策劃。

在樂天市場設立的網路商店，於開店第三年達成年營業額一億日圓。並且連續兩年榮獲樂天市場的SHOP OF THE YEAR「BEST店長大獎」。另外，網拍和網路購物網站「BIDDERS」亦獲得準優秀賞。

目前以管理顧問身分，針對大型企業以及中小企業，針對其銷售策略企劃、新事業發展以及創業建議等，進行輔導與建議。除了為全國工商會議所或企業等舉辦研習講座活動外，也為《日經MJ流通新聞》等新聞或雜誌執筆撰文。此外，主管「竹內商業繁盛研究會」，以眾多經營者或創業家為對象，積極經營採低收費會員制度的管理顧問業務。

著作有《超快速！完美企劃書》（商周出版）、《利用一小時，提升貴公司的營業額：策銷鐵律秘技40則》（日本中經出版）、《如何製作讓業績一飛衝天的標語》（日本經濟新聞社）、《會計天國》（青木壽幸共同著作，日本PHP研究所）等。

目錄：第1章

哪一種人具備賺錢的特質？

——「商業往來的基礎」要這樣做才對！

01 有察覺到垃圾掉落，但不去撿拾的人。

沒有察覺到垃圾掉落，所以未去撿拾的人。

02 塞車時會留在原路繼續等的人。

馬上轉到旁邊小路，找尋捷徑的人。

03 充分檢討企劃內容，三天後才將企劃案提出的人。

開會之後，立刻將企劃案提出的人。

04 流行精品一上市就立刻購買的人。

眼中只有自己喜歡的品牌的人。

05 坐在自由座車廂工作的人。

坐在商務車廂工作的人。

06 和客戶吵架後，選擇使用電話來解決的人。

選擇使用電子郵件來解決的人。

07 進入新公司第一個月不加班的新人。

進入新公司第一個月會加班的新人。

08 馬上拿筆做筆記的人。

打算靠記憶不做筆記的人。

09 站在店門口等待顧客的店員。

背對著顧客在作業的店員。

10 做簡報時，從後半段開始帶動氣氛的人。

在簡報一開始就讓氣氛很高昂的人。

第1章 重點整理

第2章

哪一種人是會成長的人？

——「會賺錢的人」是這麼思考的！

11 認真思考如何憑藉非勞動所得過日子的人。

滿腦子只想孜孜不倦、認真工作的人。

12 透過讀書學習企業know-how的人。

利用Twitter學習企業know-how的人。

13 即使新購買的系統很難用，卻仍然繼續使用的人。

因為很不好用，所以立刻更換新系統的人。

14 使用一般普通名片的人。

使用名片上印有卡通版自畫像或是大頭照的人。

15 委託印刷公司製作名片的人。

利用公司印表機自行印製名片的人。

16 在官方網站上加入動畫的人。

大大地印上電話號碼的人。

17 針對已經購買的使用者進行問卷調查的人。

針對無特定關係的一般大眾進行問卷調查的人。

18 當營業額暴跌時，選擇重新審視企業經營模式的人。

選擇發展新形態網路購物的人。

19 覺得只要進貨時選擇新鮮肥美的魚貨，生意自然興隆的魚販。

認為只要找知名藝人站台，生意自然強強滾的魚販。

20 製作促銷傳單時，認為照片比較重要的人。

認為標題比較重要的人。

第2章 重點整理

第3章

哪一種才是具備賺錢能力的主管？

——「會賺錢的團隊」是這樣打造的！

21 追求工作內容能夠帶來樂趣的主管。

追求工作結果能夠帶來樂趣的主管。

22 會隨著對方職位或立場而改變態度的主管。

不會隨著對方職位或立場而改變態度的主管。

23 升官後立刻轉變態度的主管。

即使升官後也沒有改變態度的主管。

24 即使在經營走下坡的公司，也一樣勤奮努力的主管。

一旦遇到公司經營走下坡，立刻辭職走人的主管。

25 在會議室進行內部會議討論的主管。

用餐時順便在餐館進行會議的主管。

26 會整理打掃辦公桌的主管。

不會整理打掃辦公桌的主管。

27 在約定時間三分鐘前抵達相約地點的主管。

在約定時間十五分鐘前抵達相約地點的主管。

28 絕對不認同欺騙型事業，具有高度正義感的主管。

認為「這真是厲害的賺錢手法」的主管。

29 為了提高營業額，選擇使用廣告費的主管。

選擇透過口碑行銷，替商品做宣傳的主管。

30 當景氣呈現回復趨勢時，打算銷售「超便宜商品」的主管。

打算銷售「經典商品」的主管。

第3章 重點整理

第4章

哪一種才是會賺錢的經營者？

——「會賺錢的經營者」是用這種方式下判斷的！

31 處理存貨時，考慮利用清倉大拍賣把庫存賣給消費者的經營者。

利用員工拍賣會，把庫存賣給員工或是相關企業的經營者。

32 想要透過官方網站增加營業額或是詢問度，但是卻採用廣告手法的經營者。

選擇更新官方網站內容的經營者。

33 在商品企劃會議中，神色自若地提出不可能任務的經營者。

從可能實現的範圍內著手做好提案的經營者。

34 思考發展策略時，會同時重視公司傳統的經營者。

思考發展策略時，無視公司傳統的經營者。

35 會先和每位從業人員討論後再做決策的中小企業經營者。

自己一個人決定策略的經營者。

36 不喜歡自吹自擂的經營者。

開口閉口都愛炫耀的經營者。

37 認為在東京繁華的大街上「販賣詩集就可以賺錢」的經營者。

認為「販賣專供酒店小姐穿著的服飾店會賺錢」的經營者。

38 在銀座最昂貴的地段上，開設種類豐富的西點專賣店的經營者。

開設販賣瑞士捲的經營者。

39 希望展場小姐採用獨創推銷話術的經營者。

只要求展場小姐照本宣科的經營者。

40 以手頭不寬裕的人為主要對象，展開事業的企業經營者。

以富裕階層為對象，展開事業的企業經營者。

第4章 重點整理

• • • • • [\(收起\)](#)

[這輩子要這樣窮下去嗎？_下载链接1](#)

标签

致用

经济

科学

理财

方法论

思维

待购

台版书

评论

[這輩子要這樣窮下去嗎?_下载链接1](#)

书评

[這輩子要這樣窮下去嗎?_下载链接1](#)