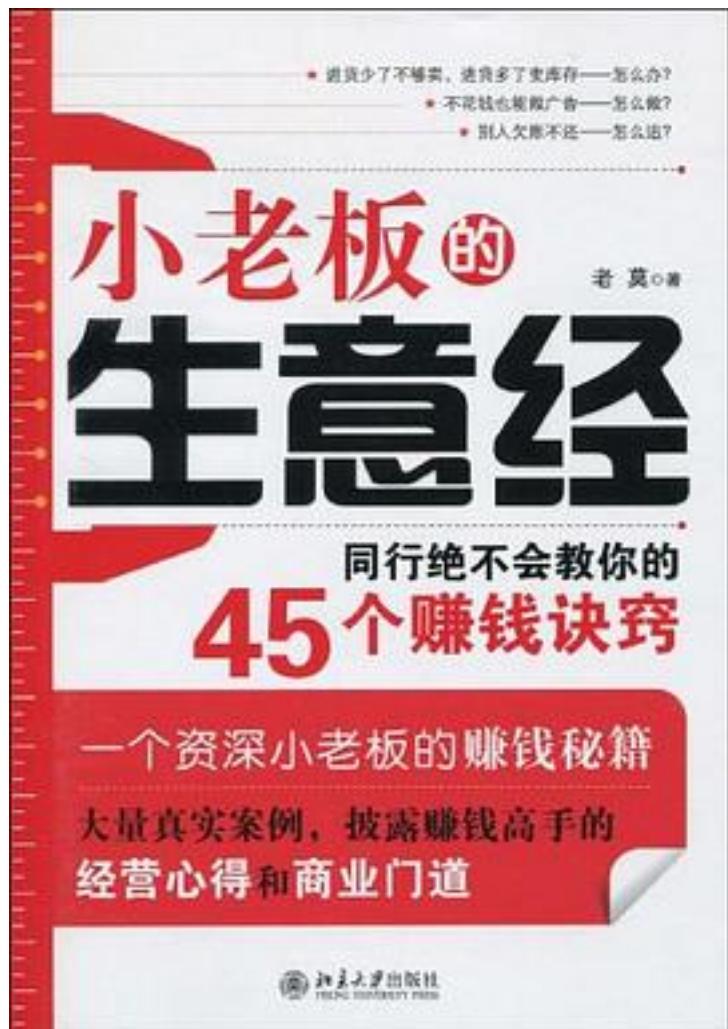


小老板的生意经



[小老板的生意经 下载链接1](#)

著者:周扬

出版者:中国时代经济

出版时间:2011-8

装帧:

isbn:9787511907530

做生意是一门学问。俗话说：商场如战场。这是个强者生存的时代，

不论你选择自我创业，还是在公司里打拼，都必须熟稔生意经所传授的经典招数。

周扬的《小老板的生意经(同行绝不告诉你的42个赚钱诀窍)》从众多小老板成功经营经验中提炼出来42个赚钱诀窍，摒弃枯燥的说理和说教，通过许多平凡真实的小老板成功案例来阐述赚钱的奇招妙计。但愿小老板们在读后能够茅塞顿开。获益发财！

其实，赚钱是一门系统的科学，《小老板的生意经(同行绝不告诉你的42个赚钱诀窍)》中的赚钱智慧都来自于我们身边的故事，通过阅读本书，你会发现：只要用心，赚钱一点儿也不难！

作者介绍：

周扬

毕业于北工商大学会计专业，有成功创业的经历，对于公司的经营管理有自己独到的见解。本书是作者走访了多家小店，与店老板交流后总结出来的创业经，以此献给走在创业路上的各位小老板。

目录: 前言第一章 小老板的8个成本控制诀窍
1.练就选货的火眼金睛，控制成本有妙招
2.是在本地批发市场还是去外地特色市场，怎样进货才最划算?
3.刊用互联网采购能行得通吗? 4.降价=自杀?
5.淡旺季的压货成本不一样，该怎么办呢? 6.库存最小化与利润最大化哪个重要?
7.两元店，一件商品也能卖出5元的利润? 8.巧遇同行，团购进货价格低第二章
小老板的7个赚钱渠道
1.是选择多个供货商，还是就要一两家供货商?
2.歪门的进货渠道—包销余货 3.针对高利润产品赚钱越多 4.算盘常打打，钞票一大把
5.一口价的买卖也会巧赚钱 6.借鸡下蛋——到这里找钱去
7.20%的客户带来80%的利润第三章 小老板的8种特色经营
1.这个行业都是大厂家，我是小本买卖，一年也能挣100万?
2.大家都想做的生意就不做吗? 3.特色小店该拿“亲情”做噱头
4.视觉推销，小店装潢设计要让人“刻骨铭心” 5.投其所好，让你的客人享受到归属感
6.多一点儒雅，少一点功利，文化气氛要搞足 7.小资一族的“天堂电影院”
8.返璞归真的花草种子店第四章 小老板的6种宣传推广小窍门
1.明亏暗赚有奇方
2.特价：不止降价这么简单 3.第一印象“抢”顾客!
4.做个聪明的老板，花小钱有大效应的另类秘籍
5.运用“信誉术”让名人为你的店铺做广告 6.免费赠品的杀伤力不可小视第五章
小老板的8种高效管理金点子
1.让懒人负责考勤
2.以“薪”换“心”来增加员工的积极性 3.引进“鲶鱼”，让员工紧张起来
4.用错人，管理就像在水面写字 5.沟通是一种无“薪”激励
6.从光杆司令到团队领袖，把“我”变成“我们”
7.施些“小恩小惠”，他们才会“生死相许” 8.让亲人做自己的员工得考虑周到第六章
小老板的有闲人生
1.40岁之前用健康换金钱，40岁以后用金钱换健康
2.小老板压力的缓冲剂 3.让宽容成为你生活的一部分 4.如何兼得“鱼”和“熊掌”?
5.不要让别人偷走你的时间
· · · · · (收起)

[小老板的生意经 下载链接1](#)

标签

经济.管理

经济

咯咯咯吧

人生自助书系

评论

大致翻了一下感觉是重点的东西！~

[小老板的生意经 下载链接1](#)

书评

[小老板的生意经 下载链接1](#)