

《圈钱》

图书基本信息

书名：《圈钱》

13位ISBN编号：9787510409806

10位ISBN编号：7510409802

出版时间：2010-6

出版社：新世界出版社

作者：刘少勇

页数：304

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.tushu111.com

《圈钱》

内容概要

秦奋真的成功了！

大学毕业后，不安于现状的秦奋毅然离开舒适的国企，怀揣800元独自南下打工。秦奋誓言要在陌生的城市闯出一片天。从搬运工到小店员，从打工仔到经销商，从小老板到董事长，从一穷二白，到赚得第一桶金……凭借不向命运低头的坚韧毅力和特殊的商海战略，雄心勃勃的秦奋展开了一场席卷深、广、厦三地的圈钱造富行动。

置身于大都市纷繁复杂的经济圈，这个原本弱小的蚁类最终将个人资产从最初的800元积累到上千万，成功实现了由无名打工仔到企业董事长的华丽转身。而在这个过程中，他是怎样成为独霸一方的业务精英？面对商海沉浮，他是如何练就了一双慧眼？他的营销手段为何会高人一筹？他又有哪些创业经验等待我们分享……

《圈钱》

作者简介

刘少勇，新时代有为青年，创业先锋，目前任珠海知名企业董事长。大学毕业后决心自主创业，先后折腾过多种“小打小闹”的创业项目。后凭借专业的经营管理知识相继担任过多家外资企业的生管课长、业务主管、营销部经理等，为创业积累了一定经验和基础。回顾当年奋斗的点点滴滴，他感触颇深，于某年某月某日将自己“惊天地泣鬼神”的创业经历写成这部自传体小说，并发表于网络，一时间窜红各大论坛，颇受读者欢迎，被认为是一部最具拷贝价值的“造富传奇”。

书籍目录

- 楔子
- 一 800元孤身南下
- 二 摆地摊
- 三 遇知音
- 四 开小店
- 五 赚到一万
- 六 当房奴
- 七 发现商机
- 八 进牢房
- 九 典当婚戒
- 十 扫街的业务员
- 十一 做办事处
- 十二 好房东
- 十三 走遍珠江
- 十四 与客户过招
- 十五 睡马路讨债
- 十六 地产疯狂
- 十七 陷入圈套
- 十八 中介悔约
- 十九 不惧威吓
- 二十 驯服“母老虎”
- 二十一 与地头蛇周旋
- 二十二 指点江山
- 二十三 湘女多情
- 二十四 空降厦门
- 二十五 棋逢对手
- 二十六 深入虎穴
- 二十七 领悟商道
- 二十八 一笑泯恩仇
- 二十九 做大市场蛋糕
- 三十 商务洽谈的杀手锏
- 三十一 成了商战的炮灰
- 三十二 租厂房被套牢
- 三十三 打官司
- 三十四 做董事长

章节摘录

秦奋酝酿了一下感情，致电小胜，客气地说：“老板，你好，我是吉祥公司派过来的，想谈谈你那点事，不知是否方便？”“×你妈，还敢来？凭什么收我的账本，查我的仓库？你小心点，看不找人收拾你，还不滚回去！”小胜的火气很大，劈头盖脸地先怒骂了一通，可见他的心情多么激动，情绪多么恶劣。这可以理解，作为本地的总代理，和厂家之间是平等合作的关系，双方经济来往本不分尊卑贵贱，但厂家以老大的姿态处处摆出一幅救世主的模样来，平时对各办事处颐指气使，如同打发要饭的乞丐一样。不过单这件事，就事论事，也做得太过了点。虽然小胜不对在先，但不至于将人家的账本都没收吧，何况还想想方设法闯入对方的仓库去捉脏，连最后一层遮羞的底裤都要扯掉，不暴跳如雷才怪。

秦奋调整心态：不能生气，只当骂的不是我。要站在对方的立场，换位思考。秦奋努力克制自己，慢条斯理地说：“有些情况我不太了解，你也不用发这么大的火，我刚到厦门，想请你喝个酒而已。你看如何？”“喝个屁，你都没有我混得好，你不要来趟这个混水，对你没好处。老姚想整我，没那么容易。那个雄哥太不够意思了，跟他干这么久，还想抄我的家？妈卖B！”

秦奋以前从未与这个人见过面，但从他的火力之威猛，可略知其性格暴躁。攻击性强，如一头发情的红眼斗牛，吼声阵阵，一见到红布的挑动，就要玩命地奔腾而来，杀伤力和危险性都特大。秦奋想和他继续和颜悦色地谈谈人生，小胜恼怒地挂断手机，再拨过去也不接。他的态度如此鲜明，打算与厂家对抗到底，并且准备采取极端的手段。看来，心平气和地谈判，此路不通。小胜在这苦心经营多年，后面还有一批亲友团。而秦奋不过一名空降兵，深入龙潭虎穴，孤掌难鸣呀。凭借什么与他对垒？秦奋忧心忡忡地想：要找到对方的弱点来，同时要改善我方的不利因素。如今，他完全占有天时地利人和的有利条件，而我呢？赤手空拳，举步维艰，双方力量的对比悬殊。所以我必须静下心来，认真考虑一下如何出每张牌！

秦奋计划从以下几个方面来立体地实施行动方案：
化敌为友，剪其羽翼；培植盟友，鹬蚌相争；舍近求远，深入虎穴；春风化雨，功成身退。搞营销，找新客户，有些招数都是老套路，耍熟了如同庖丁解牛，游刃有余。面对厦门这个崭新的市场，如何跑业务呢？和其他地方大同小异。秦奋小结一下，在销售技巧方面，有些基本原则需多加留意：
想要人家订货，先与对方做朋友。先让对方对你建立信心，对你有好感、信任。给人可靠、负责任的印象。不要轻易承诺，但答应人家的就要做到。在推销产品之前，先推销自己。建立一个买卖关系，是件长期的工作。但不是一次，二次的拜访就可以拿到长期的生意。当客户拒绝时，不要表现得不高兴。对方投诉有问题发生时要马上解决，切勿不理不睬，拖延或忘掉。对客户意见或建议表示重视和感谢。要学会不露声色地适当赞美对方。对自己的产品充分了解，对自己和产品有信心。恰如其分地介绍产品的优点，不能过度吹嘘，以免给人华而不实之感。在与其他牌子的产品进行对比时，要实事求是，主动向客户强调自己产品的优点。学会扬长避短。推销产品时，不要有胆怯的心理，要这样理解你的行为：你是在推销一种让客户赚钱的产品，是让对方发财的同时，你获得应得的酬劳。这样，推销起来会更开心快乐。因为你是在做一件对客户和自己都有价值的事情。要注意礼节和说话的语气、用词。要选择合适的时机与客户洽谈，不要在客户正忙于接待消费者等情况下，冒失地闯入对方的活动。收款时，尽量提前预约，要注意时间，最好是下午；使用请求或商量的委婉语气词。站在客户的角度，主动热心地向客户推荐新产品。拜访客户时，如果客户提出反对的观点和不同的意见，作为营销人员，要能审时度势地应付。这些所谓的技巧，在书店里那些五花八门的营销大师的宝典中都有提到，而且千篇一律，不乏人在兜售。但真正能感悟，为已所用的，还得亲自参与和尝试。学了再多的游泳技巧和课程，不下水，也只是纸上谈兵。有的人头脑聪明，思维敏捷，四肢却不发达，行动迟缓。缺的就是持之以恒的“行动力”！临渊羡鱼的多，做看客的多，当军师发号施令的多，当理论家的多，而亲力亲为实践实干的少。成功者，往往是这些少数中的执着者！

《圈钱》

编辑推荐

不做打工皇帝就创业，穷小子照样可以成功。《圈钱：“蚁族”创业者的疯狂造富历程》是一部比《奋斗》现实，较《蜗居》阳光的“蚁族”造富传奇。他的故事曾一度被数万人口耳相传；他的经验值得我们每一个“在路上”的人研读和借鉴。1998年，马化腾5人凑齐50万创办了腾讯QQ；1998年，史玉柱向朋友借了50万搞NBJ；1999年，漂在广州的丁磊用50万创办了网易163；1999年，26岁的陈天桥炒股赚了50万，创建了盛大；1999年，马云团队18人运用50万注册了阿里巴巴……如果当年他们用这50万买房，现在可能不仅连贷款都没还完，自己也不会成为身价过亿的创业巨人！那么，假如你有50万，你又会选择如何利用这笔钱呢？

《圈钱》

精彩短评

- 1、写得有点像是日记，感觉一般
- 2、实在么有我预想的精彩
- 3、这里面的东西很值得我们学习。
- 4、生存不易。。。
- 5、圈钱：“蚁族”创业者的疯狂造富历程
- 6、很接近社会现实，在社会中，没有永远的朋友，也没有永远的敌人，多一个朋友，多一条路，即使当时是商战，但战斗后还是可以做朋友。
- 7、最近很无聊，看看闲书放松一下！
- 8、也许创业模式已不在适用，但是创业的心路历程还是很值得借鉴的。
- 9、花了好多冤枉钱呢

- 1、对于80后，面对的问题都是具有时代性、挑战性、无奈而又逃不开的。强悍的现实生活逼得我们进退两难。出去闯闯？毅力不足，害怕吃苦；留守家中啃老？于心不忍，担心就此沉落。于是乎，敢于挑战命运、改变生活的人，经过风雨的洗礼，成为了备受瞩目，被人敬仰、羡慕之人。那么安于现状的人，也只是成为了佼佼者的分母。不做打工皇帝就创业，无论是谁，即使是穷小子也照样可以成功。蚁族不可怕，或许，它正是我们获得成功的因素和动力。
- 2、现在毕业的大军悄然增加，在选择与被选择之间，我们只能前进，那对于想创业的人来说，到底是激情重要还是方法重要，我想通过这本书大家还是可以悟出一些道理的。
- 3、草根创业者一路走来心路历程，现实而阳光。秦奋，敢于挑战的勇气，又能把控其中的风险，险中求稳，稳中求胜！洞悉人性，有做人原则，才能在一路走来收获成功。想到《平凡的世界》里的孙少安，敢打敢拼，与人为好，自成一套为人处世之道。
- 4、在某公司召开的一场小型会议上，老总略带愤怒之情地问一员工：“你说，你来上班是为了什么？”此员工唯唯诺诺小声答道：“为了给公司创造价值，实现自己的价值。”多么崇高、伟大的回答啊！可老总一听这话，更加气愤地说：“别说得这么高尚，你就说你为啥来上班？”于是这个员工死死地低着头，从嗓子眼儿里挤出了最实在的话：“为了赚钱。”其实这才是他的老总最想要的答案。正所谓：只有小河流哗啦啦，才能确保大河流满盈盈。我身边的朋友基本上都算是打工仔，只是有些是高级、昂贵的；有些是低级、廉价的。作为打工仔，我们有着太多的愤恨、报怨、辛酸和委屈。但是，面对强悍的生活现实，谁又能任性、潇洒地“说走就走”呢？不都是看在“钱”的份上，忍着，忍着。其实，工作的最终目的就是为了赚钱、为了生活得更好。而人与人之间之所以会出现贫富差距，个中原因繁多。除了个人能力外，我认为最关键的就是心态。俗话说，为达目的，可以不择手段。当然，这种书法中似乎隐藏着阴险、狠毒之意。但聪明的打工仔从不报怨自己的工作有多辛苦，生活有多不容易。因为他们知道消沉和萎靡并不解决现实问题，而且还会影响自己的生活 and 心情。所以他们在困难中求发展；在逆境中求生存，练就了极强的耐压心理和良好的顿悟力。像越王勾践那样，卧薪尝胆，等待时机腾空而跃。待变强大、变坚强时，让那些曾经压迫、剥削、折磨过自己的人，心惊胆颤、捶胸顿足，悔恨当初的施与我们的种种非人行径。对此，《圈钱》中的主角秦奋为我们做出了很好的表率。在他打定主意要自助创业时，他没有顾及自己是个名牌院校的大学生，自己曾是众人眼中的佼佼者，而是甘愿通过摆地摊、做装卸工、到外资企业打工等工作，来积累自己的创业资本。当然他也曾经历过睡马路、一天吃一个面包，偶尔还要靠喝水充饥的日子。尤其是当初他带着800元，义无反顾地离开安逸的国有企业独自南下打拼时，要忍受老板的不合理压迫、极大的工作强度和较差的生活条件。可是他坚信，自己不会一辈子为别人打工，眼下正是他学习、成长、积累的阶段。黑暗的前方必定是光明，今天的艰苦将成为明天的荣誉和财富，于是他疯狂造福，成为了创业巨人。书中的故事真实得让人感动、令人叹息，它看似平常但又绝非一般。作者通过自己的亲身经历为读者呈现出了一个真理：穷小子照样可以成功！他的经验值得我们每一个“在路上”的人研读和借鉴。
- 5、生活在大城市，虽然表面看来非常好，其实生活就像喝水，冷暖自知了。因为心中有一个梦想，所以不愿离开，只能继续奋斗！
- 6、一个绞绳索套着一个“钱”字，明显是quan钱，但我还是想叫juan钱（去声）。把钱都quan回家后，再juan起来，像猪仔在猪圈一样享受，将是多么惬意啊！
- 7、不向挫折妥协，不向命运低头。我不是富二代，我一样可以成功！要成功，就要勇敢！面对商海沉浮，如何练就一双慧眼？如何锻炼营销手段？如何学习那些有经验人士的创业经验？我现在终于明白了。

《圈钱》

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.tushu111.com