

商人秘籍：营销十招式之古典篇分析外销员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/644/2021\\_2022\\_\\_E5\\_95\\_86\\_E4\\_BA\\_BA\\_E7\\_A7\\_98\\_E7\\_c28\\_644813.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E5_95_86_E4_BA_BA_E7_A7_98_E7_c28_644813.htm)

经商的历史源远流长，其商业文化博大精深，在漫长的商业活动中逐渐培育出中国商人“秘而不宣”的经营谋略，归纳起来为“经商十诀”，而这些也同样适用于当代的地产商人甚至是所有的经商者。兵法云：夫地形者，兵之助也。料敌制胜，计险厄，远近，上将之道也。知此而用战者必胜，不知此而用战者必败。可见地形对作战之重要，为将者不可不察也。经商如作战，商场如战常经商者如指挥千军万马之将帅，智慧的将帅往往会占据有利的地形，最终取得战争的胜利。一、知地取胜，择地生财兵法云，“夫地形者，兵之助也。料敌制胜，计险厄，远近上将之道也。知此而用战者必胜，不知此而用战者必败。”可见地形对作战之重要，为将者不可不察也。经商如作战、商场如战场，经商者如指挥千军万马之将帅，有智慧的将帅往往会占据有利的地形，最终取得战争的胜利。《史记#8226.货殖列传》中所载，秦国灭了赵国以后，实行了移民政策，当时许多人贿赂官吏，不愿搬迁，要求留在原地，唯独富商卓氏要求迁往较远的汶山之下，他看中那里土地肥沃，物产丰富，民风淳厚，居民热衷于买卖，商业易于发展。几年后，卓氏成了远近闻名的世富。这种不惟任时，且惟择地的观念已为后世商人所接受。淮左名都，竹西佳处的江苏扬州，地处南北要冲，交通发达，水运便利，货往频繁。其地膏沃，有茶、盐、丝、帛之利，众多商人纷至沓来，一时商贾云集，秦商、晋商在这里定居经营。有名的徽商也就是

从这里开始起步，称雄江湖。二、时贱而买，时贵而卖 魏文侯时，国人注重农耕，而白圭却乐于观时而变。粮食丰收时他买进谷物，卖出丝漆，待蚕丝上市时他就大量收购蚕丝，售出粮食。他曾说，“我做买卖，就像伊尹和姜太公那样有计谋，如孙臆和吴起那样善于判断，还能像商鞅变法那样说到做到。有些人的智慧不能随机应变，其勇敢不能当机立断，其仁爱不能恰当地取舍，其倔强不能坚持原则。所以，这种人跟我学经营之道，我也不会教他的。”这段话，把他掌握贱买贵卖时机的“时断”与“智断”阐述得淋漓尽致。白圭的经商原则和经验 都被后世商人所称道。他凭着自己的这套经营谋略，精心经营，以至家累千金。范蠡和商祖白圭认为，时贱而买，虽贵已贱.时贵而卖，虽贱已贵。强调商人要善于捕捉商机，把握时机，不失时机地买进卖出。商业的利润源于买卖的差价。一旦发现买卖的时机一到，则要趋时若猛兽鸷鸟之发，当机立断。魏文侯时，国人注重农耕，而白圭却乐于观时机的变化。粮食丰收时他买进谷物，卖出丝漆。待蚕丝上市时他就大量收购蚕丝，售出粮食。他曾说:我做买卖，就像伊尹和姜太公那样有计谋，如孙臆和吴起那样善于判断，还能像商鞅执法那样说到做到。有些人的智慧不能随机应变，其勇敢不能当机立断，其仁爱不能恰当地取舍，其倔强不能坚持原则。所以，这种人跟我学经营之道，我也不会教他的。这段话，把他掌握贱买贵卖时机的时断与智断阐述得淋漓尽致。白圭的经商原则和经验，都被后世商人所称道。他凭着自己的这套经营谋略，精心经营，以至家累千金。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)