

怎么样才能把生意做好？(怎么样把生意越做越好？)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/ea17900da3d3d0b3f019434c6a228873.html>

范文网，为你加油喝彩！

感谢邀请！

以我自己16年来经营的经验简单说一下：

一是诚信经营。在经营过程中不论自己遇到多大困难，绝不做坑骗别人的事，绝不做奸商！诚信是做人的根本和法瞻仰造句宝！

二是守法经营。守法经营可以避免麻烦，也可以减少许多损失！

三是和气生财。首先不尖酸刻薄，以和气为贵，和气会致祥，和衷共济，和气共融，做到这些财运就会旺，财气自然会来！

在商业竞关联词有哪些争中我一直遵循这三条，所以我的生意越来越火，一直立于不败之地！

仅供大家参考！

感谢邀请。无论那个老板做生意，都要费尽心血。人常说，有同行没同利。有的老板生意却红红火火，有的不怎么样，这是为什么呢？一个人一个想法，一个人一个经营方法。但结果不一样。有的人看到了丰厚的利润，有的人却看了很薄薄的利润。无论那一行老板在做生意，首先看行情，不看行情等于零。在看看市场销售怎么样，大家的需求量怎样。是不是最新款式，等等。

有这一句话，“天道酬勤，商道酿信”。我们无论做什么生意，都要诚信第一，服务到位，顾客就是上帝。货比三家，让顾客知道我们的是货真价实，既美观又不贵。要薄利多销，不要求别的只想图个痛快，销售越多我们知名度越高，慢慢的生意会越做越好，越做越大。生意会越来越火。谢谢观看！

如何会做好生意？

先，弄清生意含义，在《京本通俗小说·错斩崔宁》有这样记载：“先前读书，后来看看不济，却去改业做生意”，这是把做买卖称为“做生意”的首次记载。

生意一词，说起来简单，其实不然，要想把生意做好，不但有一个由生到熟的艰难实践过程，更要掌握至少如下三方面系统知识。

一，生意人要熟练掌握，人文交往沟通知识。因为生意的对象是与人打交道。如果一个生意人，不会或者不懂与人打交道的技巧和方法，其，生意就不可能持续经营下去。

二，生意人要懂得，不断增加投资知识储备的重要性。现实中有一些生意人，创业初期，企业经营的还可以。但，在市场环境变化中，由于缺乏新投资知识的储备，而不能迅速适应市场变化，最后被市场淘汰。比如，当前传统企业，在互联网新经济冲击下，纷纷倒闭。而那些能与时俱进，具有新投资知识和理念的企业，却能在变革中成长壮大。如，家电中的海尔集团，由过去的小企业，变成当今世界级的大企业。

三，生意人要懂得特色经营知识的重要性。当前，生意之所以难做，除了其它因素之外，另一个重要原因，就是特色经营知识掌握或重视的程度，决定企业的未来发展壮大。

到此综上所述，做好生意，至少熟练掌握以上三方面系统知识。

读大学问题，这个按各人的意愿，一是分数，三是按自己的专业而定，这个无法选择，

谢谢邀请！

俗话说“三百六十行，行行出状元”。要做好生意，各行业都有自己的诀窍。但，所有行业还是有共性的。下面谈谈个人看法。

如何做好生意？最主要有一下几条必须做到：

1，诚信非常重要，是立店之本。是生意成败的关键。通过诚信积累客户，造成“一传十，十传百”滚雪球口碑效应。有了客户资源就慢慢壮大起来了。

2，真正树不会变的是友谊立起“顾客就是上帝”的思想。这不是口号。不管是大客户还是小客户，一视同仁。这是对顾客的尊重。买与不买没关系，笑脸相迎。进店是让顾客感到温暖。这也是积攒人脉和人气的方法。

3，不管干那行业，要掌握这行业的相关知识。卖电器产品的不但要讲的明白，还应会操作。卖海参的，要把海参的质量优劣说出个“一，二，三”。只有说明白了，顾客才会相信你。你自己都说不明白，谁敢买呢？

4，价格合理，进货渠道正宗，质量上乘。制定合理的利润，在质量相同的条件下，尽量做到在同行业处在低价位水平，做到薄利多销。

5，要勤劳，没有在家里喝着茶水就进钱的。要外出找最好的货源。

6，经营地址选个人流动性强的，可锦上添花。

现在各行各业都竞争大，做生意难度也增加不少，我来说说自己的看法

首先做生意需要了解自己的优点与缺点，看自己适合做什么性质的生意，当然必然优先考虑自己有一定经验的行业。

其次我们需要了解所从事的生意适合什么样的市场，经过观察与分析来定位选址，对于雇佣人员工资，房租租金也要进行合理的计划。

做生意需要(胆大，分析，计划，学习，努力，坚持，营销，诚信)你准备好了吗？

2021以后我们所有的安稳的反义词生意将会发生很大的变化。包括我们的实体店服装店，它会的存在形态和方式也发生变化。将会与写字楼的形式呈现在所有的消费者面前。@兵头将尾朱军强

知识改变命运，让我们一起学习，一起生活，一起分享。

都知道现在的生意不好做，竞争压力大。

想要在同行中脱颖而出，首先要做到货好，老板和气。

要想把生意做长久，本着宁可自己少赚钱，也不让客户吃亏的心态去做。

拉回头客，不能让客户来消费一次，就不想过来第二次。

一个老板最少要做到让客户需要这个东西的时候，马上就能想到你。

现在只有这样做生意才能好一点，能做的长久一点。

现在不是老板挑客户，而是客户挑老板。

1、选择创业项目，一定要结合自身的优势去选择，不要做跨界太大的行业。

2、创业前要多咨询身边人或行业权威人士，听听他们的意见，不要被热血和激情冲昏了头脑

3、任何生意开始前，都有一个沉淀积累期，这个期间，要有一定的资金维持现状

4、在一个项目上深度挖掘，切记走马观花，吃着碗里的还看着锅里的，做好一个项目才是根本

5、不要坐等客户上门、多思考，想办法，懂得开拓资源才能赚到钱。

如何把生意做好，做生意分为两种静夜思：一种是兴趣投入，一种是利润投入。

不管是因为兴趣还是利润，做任何生意核心是解决用户的痛点，为用户提供价值服务。

做好生意需要具备以下要素：

(1) 学习力：生意做的好与坏取决于老板的认知能力

(2) 解决用户深层次需求：需求分为(痛点与痒点)

痒点：这件事情可做可不做

痛点：这件事情必须要做，不做也得做

(3) 服务质量：好的产品可以让用户与你产生关系但是想要留住用户，我们需要依靠服务来留住用户的心

做好以上三点相信生意一定不会差

感谢邀请！！

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发