

图文典藏版

商经

SHANGJING

365TIAOSHENG YIZHELI 365PIANJINGSHANGGUSHI

365

365条生意哲理 365篇经商故事



商是通财路，市是聚宝盆。一年能发江湖客，十年难富种田人。
商业处处有学问，顾客个个为先生。十年能学个秀才，十年难学个买卖。
佳联可招客，妙语能生财。货美客来顾，店雅客来勤。
生意经营多条路，谁有信息谁先富。两眼盯着市场转，经营随着需求变。

中国华侨出版社

图文典藏版

商经

shangJing

365tiaoshengyizheli 365pianjingshanggushi

365

365 条生意哲理 365 篇经商故事

张小云 编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商经 365/张小云编著. —北京: 中国华侨出版社, 2007. 5
ISBN 978 - 7 - 80222 - 326 - 4

I. 商... II. 张... III. 商业经营—通俗读物 IV. F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 054154 号

书 名: 商经 365

编 著: 张小云

责任编辑: 文 雨

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 980mm 16 开本 25 印张 270 千字

印 刷: 北京金秋豪印刷有限公司

版 次: 2007 年 7 月第 1 版 2007 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80222 - 326 - 4/G · 265

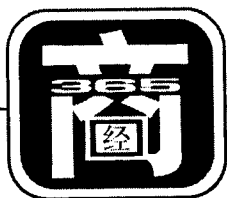
定 价: 38.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

E - mail: overseashq@sina.com

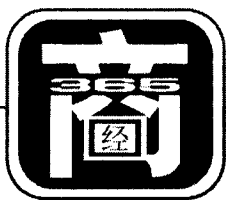
发行部: (010) 64443051 传真: 64439708



前言

老话说：“三年学成手艺人，十年难学成生意人。”中国人有着悠久的经商历史，中华民族在自身长期的发展过程中形成了自己独特的商业文化，那些在商业活动中口耳相传的俗话和商谚，是一笔宝贵的财富。现代中国的改革开放事业已进行了二十多个年头，从上个世纪 70 年代末的“社会闲散”人员被迫从商，到 80 年代的全民经商，90 年代的知识分子、国家干部的“下海”经商，经历了一个波澜起伏的过程。而今商业活动已成为当代人求生存谋发展的一个重要途径，在现实生活中，它已显得越来越重要，将会有越来越多的人走进商业活动中。这是富裕型社会的必经之路。一个健康的、富有的、充满活力的社会，必然是商业高度发达、高度繁荣、高度活跃的社会。社会的进步和发展，必然为商业活动提供更多的创富机会，更大的商业空间，给更多的人生存与发展的机会。否则，这就是一种不健全的、潜伏着巨大风险和危机的经济。正因为如此，学经商，自己闯天下，对现代人非常必要，也会大有作为。有人认为，“造导弹的，不如卖茶叶蛋的”，这是脑体倒挂，是不正常的，那是对商人的偏见，对商业的不了解，也是我国重农轻商，学而优则仕的传统观念影响的结果。古今中外，靠做生意，靠买卖商品发达起家的人很多，很多人获得了富可敌国的财富。他们靠挣钱生存、发展，获得了成功，改变了命运。这是商人几千年的发展历史。而靠做学问、写道德文章、搞科学技术获得成功改变命运，只是近代商品经济高度发达以来才有的事。

当年卖茶叶蛋、卖针钱、卖牙签、卖钮扣的人今天已成为千万富翁、亿万富翁。他们中有的人依然在拼命赚钱，有的人已开始过上奢华的生活。这就



是商业的魔力。当年开摩托车修理铺的、办生产冰棍作坊的、在自己家里配制猪饲料的,如今已成了投资亿元现代化摩托生产线、拥有国际声誉的饮料厂、上了财富排行榜的大名鼎鼎的人物。没有任何职业任何事业比做一名商人,离财富和成功更近。所以,我们整理出版这本《商经 365》,学习总结前人的经验和教训,以掌握经商的哲学。对很多人来讲,它是一块成功的敲门砖,相信打开这本书的人,必然是受益者。

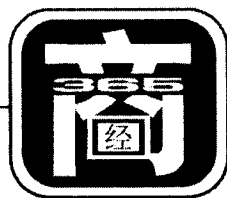


目 录

开店篇

知商学商经

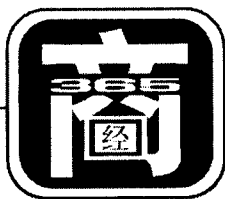
不懂生意经,买卖做不通	财货不流通,请教太史公	2
开门七件事,件件连着商	经商不懂行,瞎子撞南墙	3
商盛去本众,商衰货不通	经商要知商,知商会经商	4
商借农而立,农赖商而行	七十二行当,不能没工商	5
独木不成林,独店不成市	船多不碍江,商多不碍市	6
无商不成市,无市不经商	无农市不稳,无商市不活	7
市可知治乱,商可见盛衰	商富即国富,恃商为国本	8
商是通财路,市是聚宝盆	一年能发江湖客,十年难富种田人	9
农分田而耕,贾分货而贩	农以力尽田,贾以察尽财	10
借商以强国,借兵以卫商		11
厚农而资商,厚商而利农	食贱则农贫,钱重则商富	12
要知丰与歉,须去集上看	街头一席地,胜种百亩田	13
殷人重贾,商以名之	端木生涯,陶朱事业	14
要经商,走四方	南京到北京,人生货不生	15
无农不食,无商不给	无商不给,无工不富	16
士农工商,买卖为纲	无买无卖,不成世界	17
民安物阜,商安货通	食足货通,国实民富	18
学艺是活宝,学商是富宝	学艺终身福,学商终生富	19
弄通生产经,全靠实践功	学商贵于智,经营贵于活	20
人不食则饥,商不学则愚	学商的赶路,不能慢一步	21
七十二行,商是桥梁	十室之邑,必有商贾	22
业无高卑,事在人为	千行万行,行行育王	23
要知隔行事,还得问行家	问遍千家成行家	24
创业艰辛,学商不易	学商不易,功从苦来	25
三代同行,门里出身	生行莫入,熟行莫出	26



农商交易,以利本末	以末致财,用本守之	27
贩物求利,贸迁有无	不务天时,则财不生	28
货如行船,客如流水	货积若山,货流若川	29
行船看舵手,经商望先头	要想经营好,常常问三老	30
商业处处有学问,顾客个个为先生	十年能学个秀才,十年难学个买卖	31
略知百行,不如精通一行	三百六十行,行行出状元	32
货好店誉高,师严弟子强	一手抓经营,一手抓育人	33
手艺学到手,茶饭送到口	一招鲜,吃遍天	34
家有万贯,不如开店	创业十年,败家一天	35
开店容易守店难		36
若要富,十字街口开店铺	若要发,生意相隔寸地差	37

店容装饰经

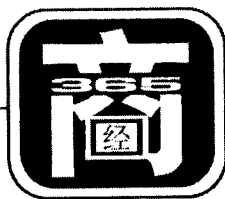
人看容颜,店看门面	本钱虽少,门面重要	38
要想开好店,先把地利占		39
名取吉祥,字书名家	店有雅号,客人自到	40
柜高容货,店敞容客	橱窗要得妙,五字很重要	41
站有站相,坐有坐样	站是迎相,坐是等相	42
脸要粉妆,店要彩妆	五颜六色,冷暖人心	43
佳联可招客,妙语能生财	货美客来顾,店雅客来勤	44
衣着打扮不可轻,文明礼貌头一功	商品陈列不可轻,无声宣传胜有声	45
忙在柜后,快在柜前	闲时添货,忙时待客	46
低头账先,抬头柜先	顾客离柜,商品归位	47
柜下挂一帕,得空擦一擦	掸子头下招买主	48
铜鼓一响,身价倍长	一声叫卖,十里客来	49
王婆卖瓜,自卖自夸	广告虚夸,等于自杀	50
商店商店,一年三变	广告广告,越巧越妙	51
只此一家,别无分店	谨防假冒,商标为记	52
望子高,能招客	橱窗妙,生意到	53
嘴强不如货硬	高声喊不如摆得显	54
卖花说花香,卖菜说菜芳	先尝后买,方知好歹	55



货好不用吹,无翅也能飞	顾客夸你好,胜过登广告	56
柜台如擂台,顾客如判官	店有喜人货,不用多吆喝	57
货卖一张皮,马卖四只蹄	好马凭力气,好货凭名气	58
人要衣装,货要装潢	装潢是商品的推销员	59
生意不好移柜台		60
广告一登,死物逢生	一分广告,获利十分	61
门前不挂牌,谁知你卖酒		62
先行交易,择吉开张		63
酒好不怕巷子深,药好不需多摇铃		64

行情调查经

务农靠气力,经商靠眼力	若无前后眼,莫把生意起	65
裁衣先量体,经商先摸底	修桥先测水,经营先摸市	66
信息是个宝,经商少不了	要想生意稳,先要预测准	67
一行通百市,百市知一行	信息引了路,心中有了数	68
信息是财富,看你用不用	信息是个宝,还得用得巧	69
事不预则废,商不预则背	如没有预测,做不出对策	70
生意经营多条路,谁有信息谁先富	两眼盯着市场转,经营随着需求变	71
不怕市场变化大,只怕预测不到家		72
不懂信息,赶不上行市	一步赶不上行市,步步赶不上行市	73
信息灵通,生意兴隆	信息不灵,寸步难行	74
名声在世上,行情在市上	顾客来问货,行情送上门	75
不怕顾客杂,只怕不调查	经理站柜台,信息从中来	76
不摸行情休开店		77
旱则资舟,水则资车	丰年纸马铺,歉年粮食行	78
货买迎头涨,货卖迎头落	须先卖出手,后能买入手	79
常去邻家看,生意不清淡		80
端木遗风,预则屡中	不问时价,不是行家	81
逢快莫赶,逢滞莫懒	贵中看贱,贱中看贵	82
热信息还需冷处理	快马赶不上青菜行	83
生意生意,靠拿主意	四方货殖,尽在握中	84



一人起不了市,一市压不了众 俗之所欲而予之,俗之所否而去之	85
人情即货情	86

进货购物经

经商经商,购货头一桩 只有错买,没有个错卖	87
少进试销,先放一枪 以销定进,切忌脱销	88
以进促销,开拓市场 勤进快销,生意活套	89
储存保销,存而适量 核定库存,保本保利	90
市场识得清,商品买得精	91
宁存千家货,不进一人要 集得万家货,迎来一市旺	92
百里不贩樵,千里不贩粟 秋来汗衫到,冬去卖棉袄	93
先销样,后销量 多进样,少过量	94
一点杀猪,连点卖肉	95
开船守舵,开店守货	96
采购无大巧,全凭腿快跑 三里有货,不去五里进	97
老店难断陈年货,有钱不置半年闲	98
抢鲜要早,乱市要少,等缺要巧 季节商品一溜烟,抓头去尾补中间	99
三次量衣一次裁,七次盘算一次买 进山需看出山路,买时需想卖时难 ...	100
豆腐搅成肉价钱	101

经营篇

经商商德经

文明经商,礼貌待客 经商有术,财如川流	104
人有人格,店有店风 正经经商,心安梦香	105
溺酒伤身,贪利伤名	106
以德开店,以本求利 公平交易,斗秤勿欺	107
货有高低,客无远近 客无亲疏,来者当敬	108
货真价实,童叟无欺 经商欺生,自断财路	109
斗要常量,秤要常校 秤平提满,顾客心暖	110



经商本重利,取利不忘义	宁可直中取,不可曲中求	111
商品售出柜,质量保到家	少市不欺客,畅销不抬价	112
货奇不自居,物稀不卖贵	秤杆翘一翘,下次客还回	113
要开良心店,莫赚昧心钱	忠厚不折本,刻薄不赚钱	114
店大莫欺客,客大莫欺店	瓜苦不卖甜,酒薄不说醇	115
生财有道,待客有礼	店好常来,客不常换	116
商为万物之旅,钱是匆匆过客	不义财如浮云,良贾深藏若虚	117
一货不说两样话,一巷不卖两个价	占了顾客小便宜,丢了整个大生意	118
畅销不洗泥,滞销削层皮		119
同道相合,同行相顾	恶性竞争,两败俱伤	120
买卖不成仁义在		121
一秤进,百秤卖,合理损耗不过外	紧提酒,慢提油,称盐称菜秤抬头	122
大秤平胸,小秤平鼻	寸紧尺松,丈不算	123

经商信誉经

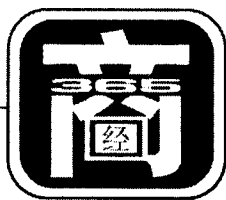
人无信不立,店无信不兴	经营信为本,买卖礼当先	124
信是摇钱树,礼是聚宝盆	一客失了信,百客不登门	125
诚招天下客,誉从信中来	买卖讲信誉,售货路自通	126
百金买信誉,千金买好名	店誉贵似金,一誉重千斤	127
许人一诺,千金不移	宁可亏本,不可食言	128
经商以诚取信,生意以信取胜	借贷出口无凭,信义立约为证	129
远借近还,再借不难	忠于诺言真君子,不讲信用是小人	130
做生意三件宝,人好、货好、信誉好		131
人凭信用物凭秤	一纸合同重九鼎	132
巧诈不如拙诚	好言不如好信	133
买卖成交一句话	讲求信誉顾客夸	134

日常售货经

货贵时,商贵通	货换货,两不错	135
有货有客,有客有店	百货百态,百客百意	136
只有冷人,没有冷货	臭鱼烂虾,各有要家	137



风流商人,俏丽商品	有货出样,有样出卖	138
要有销售,先开销路	适口者珍,适需者畅	139
真材实料,顾客必到	前店后厂,越卖越响	140
买家是行家,识货是买主	不怕不识货,就怕货比货	141
一货有一主,百客有百心	货称主人心,宁愿付重金	142
不怕不卖钱,就怕货不全	百货迎百客,货全招远客	143
买卖要得时,商品要入时	林边不卖薪,湖边不卖鱼	144
人好不怕贬,货好不怕选	宁要客找货,不要货找客	145
好货不愁卖,好店不愁客	小店买个便,大店买个全	146
货中主人意,便是好东西	物美红人眼,价廉动人心	147
南京到北京,买家没有卖家精	巧买的哄不了拙卖的	148
人叫人千声不语	货叫人点首即来	149
花不常开,货不久卖	好货过了时,珠宝变顽石	150
早开启明	晚关长庚 灯下看色 鲜艳几分	151
一人居柜中,二人守柜头		152
半路的夫妻,合伙的生意	生产要打谱,资金要合股	153
三天没生意,伙计吃伙计	大家都操心,企业出黄金	154
干东行不说西行,贩骡马不说牛羊	要知隔行如隔山,三句话不离本行	155
庄稼人不离田头	生意人不离柜头	156
唱戏的腔,卖面的汤	会卖会修,买卖不丢	157
货入客眼,巧示妙展	包装见线,功夫自见	158
笑口常开,顾客愿来	笑口常开,钱财进来	159
人无笑脸休开店	遇客无理笑相迎	160
看客下面,量体裁衣	想客所想,投客所好	161
百问不厌,百拿不厌	若要发,眼活手快,笑哈哈	162
爱客得福,欺客惹祸	客走冲茶,生意必砸	163
热待客,冷介绍	慢卖老,细卖小	164
近悦远来,宾至如归	一桩生意,七分服务	165
以商求商,商中成交	先有交待,后有买卖	166
客粗我细,客细我耐	一分生意,十分情意	167
客落店家,货落用家	船不辞港,客不辞商	168



钟馗要开店,鬼都不愿来	孟尝君子店,千里客来投	169
人不到话到,手不到眼到	忙中莫急躁,越忙越周到	170
不怕生意小,只怕服务孬	卖得回头笑,不请还会到	171
一问三个知,看客变买主	嘴快揽买主,手快出生意	172
迎送如待客,售卖如奉主	生意有奇巧,自认三分小	173
柜台如戏台,喜忧随客来	生处好赚钱,熟处好过年	174
三尺柜台,连着五湖四海	对男客细心,对女客耐心	175
耳听六路话,眼见八方客	买卖低头做,没有回头客	176
忙时心不乱,闲时心不散	接一问二招呼三,多销少错省时间	177
商字头上有个六,店字里边有张口		178
卖衣想着穿衣人,必有顾客登上门	要学悦来客店,莫作狗猛酒酸	179
柜台内外是一家	众口面前寻一尊	180
做生意要有耐气	心细不招客回头	181
关门前,看一眼		182

商品选购经

百里不贩鲜,八成足了天	183
有钱不贩张口货 有钱不贩隔夜愁	184
卖菜知季,抓鲜抢市	185
卖菜的不使水 买菜的嘬着嘴	186
叶菜不抓梢,果菜不破皮 茎菜不折断,根菜不带泥	187
青菜卖当时,多少都着急 若要鲜,就地端	188
满面红光一身霜 歪瓜裂枣一口香	189
歪瓜正枣,周正梨 梨并梨,一摊泥	190
卖鸟卖声,卖茶卖名 北花南绿,蒙奶藏酥	191
要卖茶 三分雅	192
茶叶最贪 有味就沾	193
春茶苦,夏茶涩 秋茶好喝舍不得	194
卖个叮当响,买个响叮当 能吃轻亏摔,赚钱瓷器行	195
宽穿鞋,紧穿袜 穷穿暖,富穿俏	196
卖绸卖缎,知桑知蚕 老宽少窄,男庄女艳	197



千思想,万商量 买布不如买衣裳	198
鞋不加分,衣不加寸 袖不差寸,领不错分	199
鞋大吃袜,袜大吃鞋	200

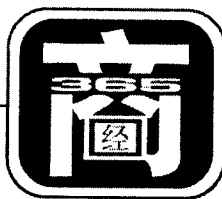
储存周转经

做行庄生意,少不了存货 商流如长河,仓储似水库	201
无勤无细,莫入库地 时时防火,天天防盗	202
没有储备,没有流通 分区分类,对号入座	203
要防商品病,必须抓养护 库内常清扫,仓虫少也无	204
若要无霉变,勤查细检验 商品不开口,检查看苗头	205
要当仓管人,就得分外勤 件件过手,包包过秤,宗宗入账	206
无账不入库,无单库不出	207
包装选好料,强过捆几道 包装合规程,安全有保证	208
仓储工作不可少,安全管理最重要 短期棚,临时场,怕晒怕潮入库房	209
弓背亲戚,弓弦生意	210

服务篇

待客口才经

柜台语言,敬语当先 来有迎声,走有送声	212
巧语经商 巧说丢,忌说偷	213
知得深入,说得浅出 货拿中等,话不过头	214
懂南北方言,接近近来客 不说乡土话,不欺外地客	215
一方言语,做一方生意	216
莫说等一等,要说我就来 有货货到,没货话到	217
学商站柜台,首先练口才 宁说千句话,不舍一文钱	218
让客三分理,不说满口话 心中有政策,说话不离原则	219
见了秀才只说书,见了屠夫只说猪 逢着瞎子不说亮,碰见癞子 不说疮	220
歌好还需嗓音好,话好还需腔调好 话巧说得顾客笑,话蠢说得 顾客跳	221



卖货不回断客话 该说的话精说,多余的话不说	222
不怕货卖不掉,就怕话没说到	223

洞悉商机经

进门后相三相 顾客眼里有话	224
站柜三年懂得“麻衣相” 勿相问,察言观色便可知	225
若要生意精,察言观色会变通 不懂顾客脾气,枉费经营精力	226
欲知心中事,先听口中言 褒贬是买主,喝彩是闲人	227
售货先开口,顾客不愿走 顾客开了口,生意快到手	228
客分三类,货分三级 先问乡里,后谈生意	229
响堂叫座,买卖红火 卖者自信,买者放心	230
存货不多,欲购从速 卖价买价,讨价还价	231
货卖大堆,并不吃亏 挑了卖了,盈利不少	232
不怕客不断,只怕你不谏 今日看客,明日买主	233
一赶三不买 出价是买主	234
有钱难买回头望	235

顾客至上经

生意要成,为顾客参谋 高兴而来,满意而去	236
主随客便,货随人愿 有退有换,便客利店	237
货上柜台,顾客自来 与客方便,卖货不难	238
自选商店,顾客方便 敞开店门,买客自来	239
挑挑拣拣顾客喜欢,不挑不拣顾客不满 宁肯自己麻烦千遍,不让顾客稍有不便 ...	240
客随店转,店随客转 卖马要管马鞍子	241
要想生意长久好,售后服务不可少	242
一分两分不嫌少,千笔万笔不怕烦 顾客不论大小,交易无论多少	243
巧理千家事,温暖万人心 送货上门与客便,服务到家暖客心	244
小生意不做,大生意不来 大包化小包,生意更活套	245
同行挤窝窝,生意活脱脱	246
卖衣要有镜,卖鞋要有凳 ;	247



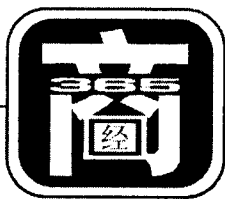
人有高矮,货有好歹	248
先钱后货,喝了就走	249
病生早晚,药卖夜半	250

合理定价经

便宜没好货,好货不便宜 贪贱买老牛,一年倒两头	251
商品随行情,早晚价不同 鱼少虾涨价,猪多羊也贱	252
随行就市生意活 一个便宜三个爱	253
一分价钱一分货 待价而沽不赔	254
一筐苹果八个价 还价不如细看货	255
物以稀为贵 物以远为贵	256
漫天要价,就地还钱 千卖万卖,折本不卖	257
人离乡贱,物离乡贵 当令是宝,落令是草	258
币重物轻,币轻物重 价贱则畅,价贵则滞	259
价高市者稀,价贱市者广 宁卖九十九,不卖一〇一	260
不怕店不大,就怕乱涨价 多收一分钱,店子万人嫌	261
货高价出头,货低价落尾 破罐子自有破价钱	262
价大招远客,价贱招顾客	263
价为三都贵,名因十样新 要得生意发,熟悉地区差	264
争市不争价,让利不让币 划行应归市,货卖有比价	265
明码标价,客主两便 有零有奇,顾客不疑	266
风雪一下 柴米涨价	267
价一不择主 价宜则出售	268
言不二价	269

服务行业经

兴看服务行 败看米面行	270
看人定调,择其所好 货栈引路,客人决策	271
一手托两家 买家与卖家	272
行里有货能招客 九等生意十等做	273
接待客为主,征询主当先 服务也是钱,利润紧相连	274



以饭养店,吃任两便 看客送饭,量人点菜	275
饭口如忙口 分秒不停留	276
食品不卫生 客人少德性	277
待客如亲,宾至如归	278
商家离不开店家	279
客人不开口,眼里有活路 闲时勤收拾,忙时巧安排	280
浴池不修脚 生意走下坡	281
一颗纽扣一枚针 事情虽小暖人心	282
化妆随俗,理发随头 发要理得好,规程不可少	283
布靠浆,衣靠烫 不修不补,难得长久	284
洗衣先认识 除污先辨渍	285

致富篇

随行就市经

勤算计,巧应市 找热门,抓缺门	288
务完物,无息市 守则死,动则活	289
欲长钱,取下谷 安于小,精于小	290
长石斗,取上种 货换货,两头乐	291
囤疲卖俏,囤迟卖快 标新立异,独门生意	292
富无终业,货无常主 文无宣体,商无宣布	293
宁卖一抢,不卖一档 一业为主,兼营别样	294
买在行前,卖在行中 贵则贱出,贱则贵收	295
早抢头市,晚抢遗市 冬不废葛,夏不废裘	296
处危不惧,处变不惊 别人摘瓜,我拣芝麻	297
货畅其流,物尽其用 来回生意,让人眼起	298
先声夺人,先发制人 买卖赶时间,时间即金钱	299
经商不灵活,门前客不多 坐商变行商,利润来四方	300
好农不怕旱,好商不怕折 种田望八月,经商盼腊月	301
生姜老的辣,生意活的发 活是生意命,也是生意病	302



出门观风向,买卖分对象	大生意要走,小生意要守	303
天下物无废,只争贱与贵	贵出如粪土,贱取如珠玉	304
人到街头止,货到街头死	货底有千万,不如勤周转	305
庄户靠一秋,商人靠一冬	生意争当时,宜早不宜迟	306
跑出的生意,寻来的卖主	生意八只脚,神仙摸不着	307
会做生意的找顾客,不会做生意的等顾客	坐店的买卖一堵墙,	
远赚金不如近赚银		308
三分买卖七分做	生意如棋局,子子有谋术	309
一笔生意成,必有三分险	胆小不足取,盲目更可悲	310
货卖当令不违时	做生意要有前后眼	311
反弹琵琶巧生财	赔钱的买卖行家做	312
不做一锤子买卖	要有个甩手掌柜	313

公平竞争经

一个店,眯眯笑	三个店,门外叫	314
拾遗补缺,经商一诀	事以密成,货以独畅	315
人无我有,人有我优	人优我廉,以廉取胜	316
人弃我取,人取我予	人有我早,贵在及时	317
田地要耕,生意要争	兴也同行,败也同行	318
同病相怜,同行相妒	经商斗智,善谋者胜	319
大生意防跌	小生意防歇	320
竞争要获胜,实力要雄厚	竞争不偏航,管理要加强	321
各有各优势,各挖各潜力	竞争是手段,效益是结果	322
独家经营生意僵,多家经营生意畅	一分利钱能竞争,十分利钱走绝路	323
要钓大鱼放长线	要居奇货凭慧眼	324
卖葱见不得卖蒜的	卖石灰见不得卖面的	325
船小易调头,店小巧经营	小本经营,朝资夕卖	326
生意要做到别人想不到的地方		327
微笑招客,和气生财		328

理财盈利经

经商言利,天经地义	商行千里,有利在前	329
-----------	-----------	-----