

# 股票第一桶金怎么找~年轻人如何赚到第一桶金?-股识吧

## 一、如何淘第一桶金？

大市场，前景行业，无非是能源、通信、金融行业。

小市场，比较有前景的，是大众所需，消费忠诚度比较高的行业，比如饮食，零售、生产。

无论是工作，还是创业！你需要选择自己兴趣,找准自己的优势，发现你的特长.1：考虑你的兴趣，做你最喜欢做的，只有让工作成为乐趣。

你才能更好的在这个行业发展。

2：分析你拥有经验，做你最擅长的。

内行的身份，会让你在很多事情上得心应手。

3：这里强调一下关系渠道，这个靠社会生活中的积累。

多一个渠道等于多一个机会。

往往发财靠关系。

这话也不是没有道理的。

我的看法和我的做法是：1、复利挣钱。

也就是本生利，利滚利。

相当于把钱放高利，拿到了利就去当本。

2、复式挣钱。

一个人有三头六臂，也挣不多，要做到许多人为你工作，许多条路为你挣钱，许多地方为你生钱。

3、利用别人为你挣钱，解放自己，自己人才有时间去学习如何快速挣钱。

4、会运用资本的力量。

5、会运用人脉的力量。

6、会运用杆杠的力量：比如借用他人的力量，借用资本的力量.....合作伙伴，共同创业.....7、开源节流！8、寄生法，也就是借用大企业，也可以是合股！9、付出比别人更多的努力

## 二、股票中市净率、市盈率、净资产之间有什么关系，什么作用？怎么样判断其价值？

市净率 = 股价 ÷ 净资产

那当然是，越小越好，9.72，我们通常就说，股价是净资产的 9.72倍  
市盈率 = 股价 ÷ 盈利用洋人的话来说喜欢叫PE 我们常喜欢说成 49倍的市盈，因为市盈率一般按

年来计，所以，通俗说，就是你投资这个公司，收回成本需要49年。  
当然，市盈率还分静态和动态，动态是在静态的基础上，加上“动态系数”  
动态系数也就是考虑了未来的成长性。

比方这个公司今年盈利是1块，但我们估计，他以后会更好，可能一年后就能到1.5，那么算上他的成长，就叫动态市盈了。

净资产，直白一点说，就是如果公司现在破产，折算一下还值多少，这些是关于上市公司财务报表的东西了，有兴趣你得找书细细研究，不是三言两语能说清楚的。净资产当然是越大越好了。

至于投资价值，到底什么样的股票叫有价值？这个东西很复杂，个人对价值的理解不同，所以最后价值投资其实也就成了价值博弈，这是没有定论的，理论上讲，我们买股票，应该买相对于净资产越便宜的，也就是市净率越小的越安全，PE越小的越好。

但问题来了，股票是买预期的，他现在有价值，只是现在，不保证他以后没问题，难说下一秒就出现了什么不良状况，雷曼，大名鼎鼎的投行，不也一瞬间就崩溃了吗。

所以价值投资的标准做法是，不但要考虑股价与公司的情况比，是否便宜，还应该考虑到公司未来一段时间内的成长能力。

巴菲特的老师格雷厄姆就是只注重价值，只讲求“安全边际”最终他的学生巴菲特在他的基础上还加上了对公司未来的判断的。

好了，价值就说到这。

最后说几句题外话，我个人觉得，价值这东西，在中国，至少现在来说，不要太在意，我个人觉得你选股的时候，只要不是\*ST就好，就是ST了，亏损了都没太大问题了，而且各行各业的价值不同，有些行业炒的很高很高了，还能再高，人们说，这是价值发现，是看好未来，看好成长，而在中国，像黑色金属，纺织这类的板块，依然有很多业绩很好的公司，但是人们就认为这些板块是“没前途”的是“夕阳产业”，你能怎么说？我个人是一个纯粹的投机者，反正股价是钱堆出来的，没钱，说价值也是无聊，我从来都是跟着大资金做股票，说白了也就是跟庄，只是给楼主的建议--！

### 三、如何获得创业的第一桶金？

创业者要要注意的问题（本答案由 寶寶快跑整理，复制者请著名转载）

一、速度快不得 投资创业要按程序办，这是不能违背的规律。

快，断裂发展过程。

企业的成长同人一样，任何过程的跳跃与阶段的短缺都会导致脆弱生命的天折，至少是埋下隐患。

快，打乱系统平衡。

企业全部活动的结果是销售收入。

这个结果由若干个单元，在系统的平衡运动中产生。

如果你套用一套制度，或组织个班子花几天搞出一套制度，而不是从你企业的实际出发慢慢形成，那么，系统的混乱比你想象的还要快。

快，破坏生存基矗成功创业的愿望一旦遇到诱人的项目就会燃烧起来。

愿望毋庸置疑，问题是，任何新的项目和新的领域都会有风险。

风险通常来自两个方面，市场的不确定性和所必须的能力。

前者会在前进中逐渐变得清晰，后者也会在摸索中逐渐获得。

只有当冰山浮出水面，又有了可以把握的底数，方可最后下决心。

快，失去掌控主动权。

以营销计划为例。

一个有规模的市场营销计划，在实施中会碰到许多不曾预料的事，甚至全盘推翻原来的计划。

如果在执行中走得过快，就会与系统不能协调，直接碰撞的是：财务预算和现金流量；

生产系统对新市场特点的适应；

现有工艺技术对市场细分的要求等等。

这些都会直接动摇系统的平衡和稳定（本答案由 寶寶快跑整理，复制者请著名转载）二、起点高不得

在投资中一开始就追求高起点的，能够运转起来，生存下去的很少。

创业是一个事情的初始，初始的东西总是小的。

在经济生活的现实中，你会发现，企业的强不强与大小无关。

小的未必弱，大的也未必强。

小企业往往把产品做得很专业、很精密、很细致、很特色、很有深度。

小是美，小是强，投资从小开始是正路。

（本答案由 寶寶快跑整理，复制者请著名转载）三、规模大不得

规模失当导致投资失败通常不易被人察觉，但它却是一个巨大的隐性因素。

不适当地扩大规模，其颠覆作用发生在三个致命处：一是把投资者本应该在实践中逐渐增长的能力，过早地推到了极限，由此发生混乱与失控；

二是对投资对象的内涵，本应该在成长过程中不断地加深认识和理解，却在一步迈大的过程中省略了。

三是绷紧了资金的链条，应该是宽松有余的资金链条，被拉紧再拉紧，以至于完全没有松动的余地，一旦绷断则运转就中断了。

对于规模，不是说小就是好，而是要适当。

什么叫适当？规模的适当相对于：1、行业种类。

比如鲜花店、网吧、美容院、食杂店等，它由周边辐射的居民数量决定，怎么可能做大呢？连锁则另当别论。

相反，搞农业种植养殖，小商品批发，没有一定的规模就很难盈利。

2、市场容量。

企业规模要与市场需求量相适应。

3、开拓能力。

规模设定一定要与你一定时期（比如一年）可能具备的市场开拓能力相适应。

4、流动资金。

流动资金的供给必须持续到良性循环的那个时点：销售收入开始进账的那一天。

这时，企业运转的耗费才开始得以补偿。

在这一天到来之前，资金是不断地投入且不能中断。

如果资金的准备不能维持到这一天，投资的项目就会夭折。

5、管理能力。

管理能力的形成，建立在企业发展的过程之中。

既然能力的产生是实践的过程，投资规模就要与管理能力相适应，否则便将败于管理（本答案由 宝宝快跑整理，复制者请著名转载）

## 四、多少钱才算第一桶金？

只要是自己赚的，无论是多少钱，都算是第一“桶”金

## 五、成功人士是如何赚取第一桶金的？

能力与气魄。

一个人从出生到第一次做生意，他的能力已经锻炼出来了。

他们缺少的只是经验，就是因为这个原因，再加上自己有能力而且年少气壮的魄力，他们敢于踏出第一步，而且是尝试性的，具有创新式的决定。

让自己获得第一桶金

## 六、年轻人如何赚到第一桶金？

原始积累很重要！如何“赚第一桶金”是关键。

只有完成艰难的原始积累，才能够完成创业的第一阶段。

如何结合自己的资源优势、自身特点、工作经历、兴趣所在，寻找赚第一桶金的客观规律？第一桶金因人而异，没有一个统一的模式。

但也有一些要点，不知是否可称为规律。

首先，机遇的把握。

既然称为第一桶金，启动资金一定来之不易，这时对机遇的把握十分关键。对风险不同的喜好的人有不同的行为方式，但只是程度上的区别，对成功的渴望是一样的。

第一桶金与机遇的关系更为密切。

其次，创业的勇气。

创业就是要全身心地投入，抛弃一切可能阻碍行为的观念。

我下海的时候已是工程师，有一次“五·一”就在单位门口摆摊，我的心里很坦然：我就是和个体小贩一样的人，手里拎着商品扯着嗓子吆喝，单位的人进进出出，没有人说“不”字。

第三，发挥智力优势。

毕竟我们读书人有我们自己的长处，在营销上多动动脑子，拓展渠道，广告促销，利用原有的关系与企事业单位领导交流，这些都是我们的长处。

第四，脚踏实地。

路要一步一步地走，饭要一口一口地吃，不考虑自己的实力和条件，好高骛远，东一榔头西一棒是大忌。

对此我是教训深刻，有了点钱就盲目投资，结果血本无归，后悔没有早些学习MBA，懂得一些财务管理。

第五，勤于学习。

和工作有关的知识、与不同的人打交道的知识、管理的学问等等都很重要，等你想起来再学，在实践中交的学费已经太多了。

例如，我常和商场的人打交道，后来才发现你很难和他们推心置腹，“商人重利轻情谊”一点不假，当然这不是绝对的，但一定是大多数。

第六，不断创新。

要创新，自身的变革很重要，是第一位的。

根据不同的处境调整自己的状态，始终保持旺盛的工作热情和明确的人生目标。

这一点说起来容易，做起来难啊。

七，文武之道一张一弛。

事物的发展有其自身的规律，有时光凭自己主观的愿望是不行的，要善于审时度势、因势利导，自然就水到渠成。

第八，乐观主义。

胜败乃兵家常事，败了总结经验教训从头再来成功的几率反而更大，只当是摔了个跟头而已。

永远保持乐观向上的精神。

第九，广结善缘。

有很多事例表明，朋友的资源非常重要，所谓人和是生意的基础，天时和地利当然不可少，但生意是和人做的，人是第一位的。

第十，诚信。

生意往来发生一些纠葛是难免的，但以诚待人，取信于人非常重要，可以说是企业的生命。

我过去在西安有一个客户，人非常忠厚，我和他做生意非常放心，有时把钱寄在那里当银行，随时去取。

当然，我自信自己的信誉也丝毫不差。

第十一，敢于舍弃。

投资失误要及早解脱，以免越陷越深，不能自拔。

## 参考文档

[下载：股票第一桶金怎么找.pdf](#)

[《股票复牌第二次临停多久》](#)

[《增发股票会跌多久》](#)

[《社保基金打新股票多久上市》](#)

[下载：股票第一桶金怎么找.doc](#)

[更多关于《股票第一桶金怎么找》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/10508925.html>