

一本如获至宝的赚钱“秘笈”

- 轻松赚钱100招
- 小本如何创大业
- 生意兴隆的秘诀
- 300个最具淘金潜力的行业

赚钱

zhuanqian
qishibingbunan

其实并不难

王军云 康贻祥 编著

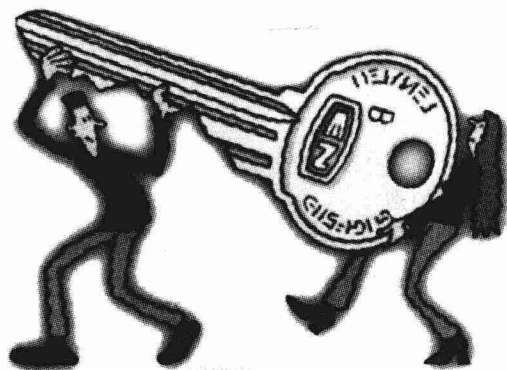


中国华侨出版社

F715/57

赚钱 其实并不难

王军云 康貽祥 编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赚钱其实并不难/王军云, 康贻祥编著.—北京: 中国华侨出版社, 2004.3

ISBN 7-80120-804-8

I. 赚... II. ①王...②康... III. 商业经营-通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 014044 号

赚钱其实并不难

编 著: 王军云 康贻祥

责任编辑: 蒋泽新

经 销: 新华书店

开 本: 880×1230 毫米 1/32 开本 印张/12 字数/280 千

印 刷: 北京法大印刷厂

版 次: 2004 年 4 月第 1 版 2004 年 4 月第 1 次印刷

印 数: 1-7000 册

书 号: 7-80120-804-8/G·317

定 价: 23.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

前言

乔治·萧伯纳说过：“最大的罪行和最坏的罪行是贫困。”

你为什么这样穷？其实许多人都曾经问过自己这样的问题。许多人不甘贫穷，做过许多尝试，虽然有的人成功了，而很多人在历尽磨难之后还是失败了，还有一些人则在创业之初便遇到了困难而停滞不前。赚钱真这么难吗？

历史从来没有进入过称钱为“阿堵物”的时代，为了赚钱冥思苦想的人不可笑，可笑的是饥肠辘辘，却让钱从眼前飘过而不知伸手抓的人。世上没有赚不到钱的行当，只有赚不到钱的老板。三百六十行，行行能赚钱。关键在于你有没有掌握好的方法，是否懂得赚钱的技巧。光有敢担风险的勇气而没有灵活多变的技巧，那是注定要失败的。

因此，赚钱其实并不难，难的是你的思想观念的转变，难的是你甘于贫穷的心态，难的是你懒惰而不肯行动。贫富只是一念之差，财富离你只有一步之遥。

处在目前这样一个商品化社会里，要生存，就必须学会赚钱。本书专为那些耻于贫穷，渴望财富的人而写的，读了此书，你就可以在赚钱的道路上少走弯路，顺顺利利、轻轻松松赚大钱。

快动手吧，穷怕了的人们！

序 经商之道

做任何事都要讲究方法和技巧，经商亦如此。经商之道被历代商人所看重，它不仅是前辈商人终生修炼的致富要则，也是后继商人立于不败的行动指南。

从我国古代，特别是春秋战国时期起，一些大商人、大商帮便十分注意对经商实践的理论总结，并言传身教，使其流芳百世。其中有“旺财要诀”言：“能识人：知人善用，帐目不负；能接纳：礼义相待，交易日旺；能守业：厌旧喜新，商贾切忌；能整顿：货恃齐整，夺人心目……”有“金钱梦”如：“节省的钱，使你美德璀璨；积蓄的钱，使你得益非浅；集资的钱，使你力量增添；支援的钱，使你倍感温暖……”等。

明清时期，徽州商帮之所以称雄中华，主要得益于经商之道，他们遵循“选贤用能，惟勤惟修，预测市场，缘义取利，诚信无欺，薄利多销，信誉至上”等原则。

新中国在改革开放的推动下，苏南商帮以自己的经济成就在中国被看作是一种“模式”，他们的经商之道也有重要的现实意义，其要点是“思维超前，敢为人先，能人领航，聚贤集才，科技先导，产品合‘金’，外向拓展，招商引资，实力支撑，集约投入，兼并调整，优化组合，基础先行，环境优越，政策驱动，放权

到位”等。

在经济领域影响全世界的犹太富商，他们称雄世界的原因就是掌握了一套经商的原则和方法。他们以金钱来影响世界的格局，赢得自己的最终胜利，并保证自己在世界上的地位；甚至以金钱来影响政治，用政治来影响自己的利润。

有人把中国改革开放前沿阵地的温州商人称为“中国的犹太人”，以誉其不朽的经商之道所创造的业绩。其实，这些都不难，难的是你不去学习和掌握自己的经商之道。

作者

2004年4月于北京

目 录

第一篇 这样的发财梦,就会美梦成真

所有奇迹的产生都始于梦想,这是我们成功的信念。经商也一样,我们必须先有一个永不可破的“发财梦”。只有树立这样的梦想,我们才能在经商的大道上纵横驰骋。

1. 其实赚钱并不难 /3
2. 没钱一样当老板 /6
3. 先有目标再出发 /8
4. 经商先从做人始 /10
5. 信心坚定好从商 /12

案例 1

一文钱创天下 /14

6. 立志赚钱定成功 /16
7. 做生意从小到大 /18
8. 是鹰总会展翅飞 /19
9. 生意做大有诀窍 /21
10. 不断汲取新经验 /23



11. 树立生意好形象 /25

12. 广交朋友易成事 /27

案例 2

朋友多了路好走 /29

13. 金钱态度系“钱”途 /31

14. 1 分钱也是 1 粒种 /32

15. 该出手时就出手 /34

16. 老板都有辛酸泪 /36

17. 从失败中爬起来 /38

18. 运气可遇不可靠 /39

19. 咬定机会不放松 /41

案例 3

把握商机赚大钱 /43

20. 创造时尚领潮流 /44

21. 留心小处赚大钱 /46

22. 会赔才会赚大钱 /48

23. 商人具备 8 大品质 /50

24. 商人拥有 7 大要素 /52

案例 4

白手致富,不以学历论英雄/54

第二篇 这样的创业,能够轻松入门

经商创业是一个创造财富的动态过

程。虽有“十三亿人口十亿商,还有三亿跑单帮”的说法,但真正称得上“正宗”商人的是极少数。不少人不仅根本不懂经商的“门道”,而且一点也不具备经商的心理素质。

1. 挑战自己挑战经商 /59
2. 有支点就能撬起梦想 /61
3. 选择行业发挥潜能 /63
4. 如同择偶一样择业 /65
5. 从最熟悉的行业发展 /67
6. 行业选择也要眼光 /68
7. 适合女性创业的行业 /70
8. “嫁错郎”后积极补救 /72
9. 热门行业谨慎经营 /74

案例 5

脱离市场的生意不能做 /76

10. 没有资本如何创业 /78
11. 宏观规划好你的资金 /80
12. “五招”筹到创业资本 /82
13. 正确抉择聪明投资 /85
14. 凭新点子白手起家 /86
15. 小小生意也赚大钱 /87

案例 6

小投入也能赚大钱 /88

16. 没有技能如何创业 /90

- 
17. 没有经验如何创业 /92
 18. 创业者需要综合素质 /94
 19. 初入商场建立关系 /96
 20. 有好人缘就有生意 /97

案例 7

合伙创业应慎重 /98

21. 商址选择事关成败 /100
22. 选对商址才能事半功倍 /101
23. 好商址具备的条件 /102
24. 选择商址有妙招 /104
25. 正确评估商圈决定生意的好坏 /106
26. 商圈的面貌与大小 /108
27. 店面装修如人脸面 /109
28. 装修与设计的技巧 /111
29. 招牌是最大广告牌 /113
30. 店铺橱窗如何设计 /115
31. 制作橱窗讲究灯光效果 /116

案例 8

将错就错的“招牌法” /117

32. 进行店内布局规划 /119
33. 店内灯光设计的奥妙 /121
34. 巧妙设计店内音响 /123
35. 如何进行商品陈列 /124
36. 进货中的技巧学问 /125
37. 重点把握进货要领 /127

38. 拥有店铺“当家”商品 /129

39. 找到满意的供应商 /130

案例 9

绳索大王的生意经 /131

40. 嫌货的人是买货人 /133

41. 商品定价内藏玄机 /135

42. 巧妙运用高价策略 /136

43. 降价不能随意而为 /137

案例 10

定价得当好赚钱 /139

44. 把握经商致富机遇 /140

45. 抓住机遇就是抓住金子 /141

46. 机遇总留给有心人 /143

47. 市场规律悉心掌握 /145

48. 出奇不意才能制胜 /146

49. 成功关键抢先一步 /147

50. 灵机一动，一念致富 /148

案例 11

善于创造机会的商人 /149

51. 特殊群体的钱好赚 /151

52. 女人的钱好赚 /152

53. 健康的钱好赚 /154

54. 休闲的钱好赚 /155

55. 小孩的钱好赚 /157

56. 学生的钱好赚 /158

案例 12

看风使舵的生意人 /159

57. 用别人的钱赚钱 /161

58. 给顾客的“优惠”越多,赚得越多 /163

59. 创新是赚钱的法宝 /164

60. 用智慧推销 /166

61. 以口赚钱 /167

62. 差价经营易赚钱 /169

63. 起死回生 /171

案例 13

阿东的经商诀窍 /172

第三篇 这样的经营,最有希望生意兴隆

商人的天职就是赚钱。一个真正的商人应像一部赚钱机器。为此,商人要挖空心思,绞尽脑汁,抓住瞬间即逝的赚钱机会,开拓五花八门的赚钱渠道。

经商做生意需要独特的风格,需要经商智慧和经商技巧。还需要经营眼光,灵活的策略,这样才能生意兴隆。

1. 店铺赚钱的8个前提 /177

2. 热情服务,顾客就是你的财源 /179

3. 了解顾客,将顾客当作“情人” /181
4. 将心比心,巧妙对待抱怨的顾客 /182
5. 影响顾客,让顾客愉快地打开钱包 /183
6. 感情投资,招徕顾客 /184
7. “因材施教”,有的放矢 /186
8. 投其所好,打动顾客 /188

案例 14

赢得顾客的“武器” /190

9. 感情拉近,珍惜“回头客” /191
10. 建立档案,把顾客记在心中 /193
11. 经商之道,重在促销 /194
12. 目的明确,促销有方 /195
13. 有奖促销,抓住顾客的侥幸心理 /196
14. 厚利适销,瞄准富人的钱袋 /197
15. 把握机会,捕捉顾客的“购买信号” /198

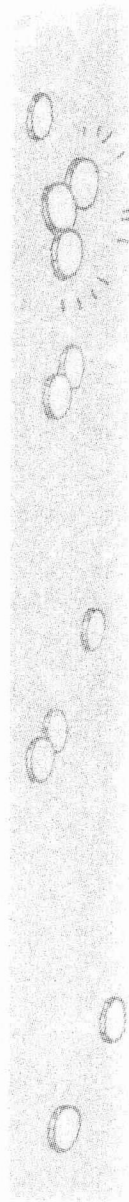
案例 15

丁世全巧控顾客心 /200

16. 赞美推销,让客人自行挑选 /202
17. 感情推销,争取顾客 /203
18. 售后服务,前后兼顾 /204
19. 免费赠送,投小获大 /205
20. 包装促销,花样繁多 /206
21. 随货附赠,借势促销 /207

案例 16

奇妙的促销绝招 /208

- 
- 22. 特色经营,见缝插针 /210
 - 23. 标新立异,怪招新招一起来 /211
 - 24. 创新经营,赚钱多多 /213
 - 25. 特色经营,打破常规 /214
 - 26. “特别”经营,新奇导航 /215
 - 27. 特色经营,注意要点 /217

案例 17

特色广告,一鸣惊人 /218

- 28. 巧妙包装,产生奇妙作用 /220
- 29. 独特包装,影响商品销售 /222
- 30. 独特色彩,收到意外效果 /224

案例 18

商场上的色彩运用 /225

- 31. 工作要点,老板不可不知 /227
- 32. 没有魅力的老板,生意难做 /228
- 33. 自我包装,老板形象设计 /230
- 34. 老板应具备的八种性格 /232
- 35. 九种不受欢迎的老板 /234

案例 19

信用决定经商的成败 /236

- 36. 认真筛选,聘用优秀的销售人员 /237
- 37. 德才兼备,寻找优秀人才 /238
- 38. 千金买马,广纳贤才 /240
- 39. 多方投资,留住优秀人才 /242

- 40. 表扬部属,激发下属的积极性 /243
- 41. 人尽其才,发挥下属的能动性 /244
- 42. 科学管理,安抚员工创效益 /245
- 43. 商场上要以“礼”待人 /246
- 44. 保持清醒,重视宴会交际 /247
- 45. 商贸谈判,把握“进”与“退” /248
- 46. 运用技巧,打破谈判僵局 /249

案例 20

谈判中的诱人之计 /250

- 47. 粗心大意,容易上当受骗 /252
- 48. 贪婪好利,成为欺诈对象 /253
- 49. 草率从事,步入合同误区 /255
- 50. 混水摸鱼,陷入租赁欺骗的圈套 /256
- 51. 花言巧语,身入陷阱 /258
- 52. 小心警惕,别人“帮你赚大钱” /259
- 53. “皮包公司”,“信息”满天飞 /261

案例 21

轻信人言上当受骗 /262

- 54. 了解本行业的未来趋势 /264
- 55. 要有失败的心理准备 /265
- 56. 越是不景气,越要有斗志 /267
- 57. 不要一条道走到黑 /268
- 58. 什么时候转行最合适 /269

案例 22

寻找新的起点 /270

第四篇 这样的行业,最有淘金的潜力

俗话说,行行出状元。在商海,有的人眼中处处是困难,而有的人眼中遍地是黄金。但商场规则是:“只有失败的商人,没有失败的生意。”因此,行业的选择是何等重要啊。如果你根据自己的特点选择了最适合自己最有潜力的行业,你将会如鱼得水,反之,成功的希望就很小。

1. 在有水的地方挖一口井 /273
2. 从自己最熟悉的地方铺下第一块砖 /275
3. 最赚钱的零售业 /277
4. 最赚钱的服务业 /279
5. 最赚钱的种养制造业 /280
6. 最赚钱的餐饮业 /281
7. 最赚钱的娱乐业 /282

案例 23

选对池塘钓大鱼 /283

8. 开一家古玩店 /285
9. 开一家特色茶叶店 /287
10. 开一家教育软件专卖店 /289
11. 开一家民间工艺品商店 /291

案例 24

“春秋”——特价书店好赚钱 /293

- 12. 心理咨询机构 /295
- 13. 开设一家婚姻介绍所 /298
- 14. 办个出国人员服务部 /300
- 15. 开一家职业介绍所 /302
- 16. 宠物寄宿与饲养 /304
- 17. 鸟类护养 /306

案例 25

30 元起家的服务业老板 /308

- 18. 开一家膨化食品厂 /309
- 19. 开一家编织作坊 /311
- 20. 从事玻璃刻花 /313
- 21. 制作电脑装饰画 /315
- 22. 开一家分拆家具公司 /317
- 23. 开一家一次性床单厂 /318
- 24. 开一家旅游用品包装厂 /319
- 25. 办一家米粉加工厂 /321

案例 26

5000 元创造奇迹 /323

- 26. 蘑菇种植 /326
- 27. 园艺中心 /328
- 28. 生产新型仿真工艺品 /330
- 29. 香皂制造 /331