

农民科学经营

孟庆轩 © 主编

致富宝典



 中国出版社

责任编辑：张 承

封面设计： 赵 妮

农民科学经营

致富宝典

ISBN 978-7-5087-2609-0



9 787508 726090 >

定价：15.00元

农民科学经营致富宝典

孟庆轩 主编

编著者 陈卫兵 李海鹏 李化民
魏晓炜 林一飞 师进
王宗勋 张天翔 陈晨

 中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

农民科学经营致富宝典/孟庆轩主编. —北京: 中国
社会出版社, 2009. 5

ISBN 978 - 7 - 5087 - 2609 - 0

I. 农… II. 孟… III. 农业技术 IV. S

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 055204 号

书 名: 农民科学经营致富宝典

主 编: 孟庆轩

责任编辑: 张 承

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话: (010) 66080300 (010) 66083600

(010) 66085300 (010) 66063678

邮购部: (010) 66060275 电 传: (010) 66051713

网 址: www.shcbs.com.cn

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 北京凯达印务有限公司

开 本: 145mm × 210mm 1/32

印 张: 9.375

字 数: 210 千字

版 次: 2009 年 5 月第 1 版

印 次: 2009 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 15.00 元

目 录

创业参谋

哪些人不适合自己创业	(1)
创业前要深思的十大问题	(2)
创业十大忠告	(4)
中国富豪发家的八种创业类型	(6)
农业小本创业秘诀：五大方法和经验	(9)
自行创业的十大策略	(11)
创业决策的十个提示	(13)
九步走稳连锁加盟创业之路	(15)
企业家之应有素质	(17)
富翁富婆共同拥有的七大特质	(20)
什么样的男人能成为百万富翁	(22)
最适合女性创业的五类行业	(23)
女性创业需走出心理误区	(24)
中年创业要善用四大优势	(25)
中年创业特别提示	(27)
年轻人创业当心五大误区	(28)
夫妻共同创业的几条秘诀	(30)
夫妻共同创业的几种模式	(31)
创业新手上路须知	(32)
创业，做什么最赚钱	(33)

如何进行低成本创业	(34)
如何白手起家创造致富奇迹	(35)
白手起家创业的四点必备	(37)
创业勿以本小而不为	(38)
小本经营有良方	(39)
小本经营必读	(40)
怎样申请创办个体企业	(44)
适合自己当老板的七类行业	(45)
小本创业发家全攻略	(47)
成功创业六大绝招、四大法则	(50)
成功老板的六条“名律”	(51)
成功业务人员的七字真经	(54)
快速创业成功的十条方法	(57)
创业天才的十四个成功原则	(58)
成功招商的十五级台阶	(59)
持续成功企业的五大基本特征	(63)
怎样与人合作创业	(67)
如何走出成功的创业路	(70)
个人创业如何巧妙融资	(74)
中小企业银行借贷十二招	(75)
低成本创业四个成功模式	(79)
逛街——创业的必要手段	(81)
小本创业怎样做个成功老板	(83)
小本投资中的“孙子兵法”	(85)
创业资金回笼八法	(87)
农民咋用网络做成生意	(88)
网上创业：网站成功的十要素	(88)
网上创业的十种绝招	(91)
网上开店指导	(92)
网上开店的六大优势	(93)

网上开店如何寻找货源	(96)
网上开店的十二条成功经验	(98)

开 店 指 南

开店前先长十个心眼	(100)
商业知识的准备及开业手续	(101)
营业执照有哪些注意事项	(104)
开店、盘店哪个好	(105)
租店铺还是买店铺好	(106)
如何开办专卖店	(107)
如何开办连锁店	(109)
绿色蔬菜专卖店开办指南	(110)
保健花卉盆景店开办指南	(112)
鲜花零售店开办指南	(113)
个体农技服务部开办指南	(114)
“农机医院”开办指南	(115)
儿童用品回收店开办指南	(116)
喜糖包装店开办指南	(117)
旧书刊专卖店开办指南	(118)
土特产品购销店开办指南	(119)
即食豆腐店开办指南	(121)
饺子现包现卖连锁摊开办指南	(122)
野菜馄饨店开办指南	(123)
开餐馆要知道的八件事	(123)
做活餐饮六高招	(125)
服装小店的“生存法则”	(126)
开服装店成功经营的五项原则	(127)
特许经营之投资锦囊	(128)
农家小型超市开办指南	(130)
选择店铺地址的技巧	(131)

开店宣传做广告的技巧	(132)
新开店铺引客技巧	(133)
开店服务技巧	(134)
接待顾客的技巧	(135)
店铺管理的技巧	(136)
开店进货技巧	(138)
假冒伪劣商品识别技巧	(140)
如何找到最便宜的进货渠道	(141)
商品定价技巧	(141)
开店促销技巧	(143)
开店促销如何迎合顾客心理	(145)
成功销售的十个绝招	(146)
商业竞争中的八大促销术	(147)
争夺竞争对手客户六大招	(148)
农村开好店四招	(152)
控制店铺成本的六大方法	(152)
店铺兴隆的七个秘诀	(153)
专家教你应该如何讨债	(156)

致富要诀

牢记赚钱第一定律	(158)
商界赚钱必读二十一条法则	(158)
商人的十条赚钱规则	(163)
成为有钱人的二十五种方法	(164)
农民致富十条路	(166)
农民致富八招	(167)
农机户致富“十字经”	(168)
八个农业领域好赚钱	(169)
农村六大致富新行当	(170)
农民科技致富应从七个方面入手	(171)

当今农民如何捕捉致富信息	(172)
养殖致富八招	(174)
怎样种菜最赚钱	(175)
怎样贩菜赚钱多	(176)
怎样经营果园获高效	(177)
巧选项目致富快	(178)
选择赚钱项目六要点	(180)
选择致富“热点”避免一哄而上	(181)
农家致富新途径——庭院经济	(182)
农闲时农民致富五条路	(183)
捕捉致富信息八注意	(183)

经营有道

怎样才能做一个能赚钱的人	(185)
农民经商十要诀	(188)
经商先从做人始	(189)
市场宜“抢”不宜“跟”	(191)
农产品销售八窍门	(192)
农产品增值四妙法	(193)
农产品取胜市场十大途径	(194)
农民闯市场五看五不看	(195)
蔬菜经营九窍门	(196)
推销农副产品的新招	(198)
农副产品的“畅销术”	(198)
做生意秘诀：盯住四多四少	(200)
生意兴隆的秘诀	(201)
几种推销妙法	(203)
农村商店经营“五偏方”	(204)
小本经营生财六诀	(205)
逆反心理搞促销	(207)

农村应抓住哪些商机	(207)
如何推销滞销产品	(208)

赚钱有方

寻找商机赚钱十四法	(211)
赚孩子钱的要诀	(213)
打开父母荷包赚钱的要点	(214)
商务谈判三步曲	(215)
巧妙接近客户的八种方法	(217)
赚大钱“八气法则”	(220)
白手起家赚大钱的秘密	(223)
小本赚大钱通用绝技	(225)
女人做生意八个“绝不”	(227)
中国女老板十大赚钱经	(228)
公司遭遇失败十个主要原因	(228)
无本小生意致富有门路	(230)
农民种植致富要八看	(231)
种菜赚钱六种新门道	(233)
高效种菜五招	(234)
蔬菜巧制赚大钱	(236)
苹果增值多途径	(236)
养猪致富八诀窍	(237)
经商的十种忌讳	(239)

经商致富提醒

常见的十大致富陷阱	(241)
创业致富避免五大雷区	(243)
农民致富八忌	(245)
经营小企业易犯的六大错误	(246)
短命企业的十大病症	(248)

企业求生的八条定律	(249)
企业成长过程中的两大战略陷阱	(255)
中小企业如何防范创业融资陷阱	(257)
网上创业者防骗八项注意	(260)
网络诈骗四大陷阱	(260)
九大绝招识别网络传销骗钱术	(261)
破解网上贸易七大骗术	(264)
网上购物防骗指南	(266)
网上“江湖骗子”骗术大观	(267)
特别注意：虚假致富信息 28 条	(268)
农村创业经验五忌	(270)
合同欺诈花招种种	(271)
成功老板防骗反骗技巧	(273)
创业者易犯的十八大错误	(275)
创业者失去客户的六种错误	(280)
创业经营失败原因分析	(282)
创业失败常见的八大原因	(284)
对创业者的十八条忠告	(286)
九种“创业病”的防治	(288)

创 业 参 谋

哪些人不适合自己创业

并不是所有的人都具备创业素质，究竟哪些人不适合创业？社会心理学家认为：

1. 缺少职业意识的人

职业意识是人们对所从事职业的认同感，它可以最大限度地激发人的活力和创造力，是敬业的前提。如职业运动员、职业演员等，他们具有较强的职业意识，而有些工薪人员却对所从事的工作缺少职业意识，满足于机械地完成自己分内的工作，缺少进取心、主动性，这与激烈竞争的环境不相宜。

2. 优越感过强的人

自恃才高，我行我素，难以与集体融合。

3. 唯上是从，只会说“是”的人

这种人缺乏独立性、主动性和创造性。若当了经理，也只能因循守旧，难以从事开拓性的工作，对公司发展不利。

4. 偷懒的人

这种人被称作“工资小偷”。他们付出的劳动和工资不相符合，只会发牢骚、闲聊，每天晃来晃去浪费时间，影响他人工作。

5. 片面和傲慢的人

有的人只注意别人的缺点，却看不到别人的优点；有的人总

喜欢贬低别人，抬高自己，总以为自己是最强者，人格方面存在很大的缺陷。

6. 僵化死板的人

做事缺少灵活性，对任何事都只凭经验教条来处理，不肯灵活应对，习惯于将惯例当成金科玉律。

7. 感情用事的人

处理任何事情都要理智，感情用事者往往以感情代替原则，想如何干就如何干，不能用理智自控。

8. “多嘴多舌”与“固执己见”的人

多嘴多舌的人，不管什么事，他们都要插上几句话；“固执己见”的人，从不倾听别人的意见。

9. 胆小怕事、毫无主见、树叶掉下来怕砸破脑袋的人

这种人宁可因循守旧也不敢尝试革新，遇事推诿，不肯负责，狭隘自私、庸碌猥琐。

10. 患得患失却又容易自满自足的人

稍有收获，欣喜若狂；稍受挫折，一蹶不振。情绪大起大落，极不平衡。

当然，世上万物，决非一成不变，社会学家认为，性格是可以改造的，任何一个人完全可以在实践中注意克服性格缺陷，战胜性格弊端，改变性格类型，不断丰富和完善自我。倘若自身有上述10种性格缺陷，但已经踏上创业之路，甚至当上老板或负责人，则需学会重用人才，借助他人智慧来弥补个人不足，以避免失败。

创业前要深思的十大问题

投资人考察创业企业时，最想知道的是“创业逻辑”。所谓逻辑就是你怎样思考问题，以下几方面内容可供创业者参考。

1. 企业定位

投资人总是试图从创业企业的商业计划书中获得创业者对于企业的定位，进一步说就是创业者得有与众不同的定位。

2. 执行摘要

这是吸引投资人愿意了解你的计划的机会。在美国硅谷，比较标准的商业计划不会超过 20 页，执行摘要不超过 300 字。

3. 正当性

要解释为什么要做？为什么现在做？为什么由你来做？正当性不是合法性，而是正确性。拥有知识和技术的创业者通常都是发现问题，然后就去解决问题，而往往没有很好地诊断问题。

4. 创业者承担什么风险

创业者不可以为自己准备“救生艇”。投资人要看创业者的风险是什么，创业者将为企业投入多少时间、多少资源、多少金钱，是否愿意为创业放弃已经非常稳定的工作和收入。投资人不会愿意承担比创业者更大的风险。

5. 企业远景与经营模式说明

这需要将好的构想妥善包装。创业者应当为企业描绘一个清楚的远景，让投资人能有所期待。

6. 产品与服务基本介绍

这要求创业者既能说明创意，又能保护自己的知识产权。创业者并不需要将创业计划中的核心技术问题全面透露，让投资者感到有新意、有市场即可。

7. 最想要解决什么问题

要解决问题而不是制造问题。因为投资人对创业的领域可能会很陌生，投资人可能会认为不需要太大的成本就能达到同样的效果。创业者要清楚界定准备解决什么样的问题，而不要过度设计。

8. 顾客在哪里

创业者应当为投资人解释，企业如何以好的产品或服务开发顾客，要让顾客体验到价格以外不可替代的价值。

9. 竞争者在哪里

新经济时代，竞争者无所不在。告诉投资人竞争者在哪里，即让投资人知道他投资的潜在风险是什么。同时，要说明创业企业的核心竞争力是什么。

10. 市场前景

创业者应该有一个快速成长的规划，应当告诉投资人，你有多大的野心，你将在多长的时间内获得多大的市场占有率，投资人才有机会因投资得到回报。创业者还要证实此推论的可行性。

创业十大忠告

1. 怎样寻找创业模式

每个公司都有一个灵魂。创办一个公司，创业者首先要有一个构想和一定的理想，然后再从构想开始，考虑怎样组成一个团队，怎样把这个公司发展成为一个完整的公司，怎样预见发展前景，确定公司的发展方向。

2. 怎样确立创业目标

创业者不能够以赚多少钱为目标。赚钱是重要目标但不是唯一的目标，因为创业本身应该有理念，理念会带动很多新能源产品创意和实践冲动。

3. 怎样制订创业原则

在创立公司的时候，你不应该一直想着什么时候能收到成果。否则你会把注意力放在怎么回收，能不能收回来上。今天还没有赚钱明天会不会赚钱？面对非常艰苦的工作，你会感到不愉快。第一次创业，创业赚钱的期望会比较高，第二次创业就不会这样了。但每一次创业都需要用热情去支撑。

4. 怎样规划创业步骤

规划创业步骤是一个循环的过程。首先要看创意从哪里来？怎么会有创意？资金怎么找？你跟出资人的关系怎样？怎么处理这种关系？怎样组织一个团队？产品的市场营销怎么做？这个产品做完了，你会不会还想做？如此周而复始。

5. 怎样创造创业条件

创业时，不一定要有一个很重大的发明，重要的是你所做的东西在市场上会不会成功？然后要考虑市场上需求怎么样？自己的能力是什么？你的团队好不好？有没有足够的资金？最后再把这些都结合起来。

6. 怎样确定创业期限

一个很大的公司，至少要花三年五年才能做出来，因为时间太长，所以风险也大。因为市场是不断变化和发展的，三年、五年后可能已发生很大改变，也就可能与你原来的预期相差很大。因此创业最好以两年为准，要想办法在两年内把产品做到最好。

7. 怎样处理与投资人关系

很多创业者觉得，既然是我创业，我占这个公司的股份应该是99%，投资人应该是1%。这种想法对风险投资来讲是不对的。通常认为，创业者与投资人最好各占一半的股权，创业者去找投资，一半的股权要交给投资人，以后如果需要更多投资的话，创业者在公司持有的股份会越来越少，但这并不表示你拥有的钱越来越少，因为公司的价值会越来越高，你要做的是怎样在很短的时间内，把公司的价值变得很高。

8. 怎样产生好创意

创业并没有什么神秘的，很多人都可以做，重要的是，创业者必须对市场有相当的了解。因为一个很好的创意，在市场上并不一定很难做，关键是怎样把市场的需求和你要做的产品结合起