

网上查不到的生意秘经

老板们都在看的一本畅销书

生意



就是**这样搞定的**

一定有一个东西**决定**另一个东西

古格◎著



智商决定财商 蓝图决定前途 热度决定速度 思路决定销路

成本决定利润 账户决定客户

态度决定服务 人脉决定命脉

口才决定商才 应酬决定报酬 菜单决定订单 酒量决定销量

钻营决定输赢 投机决定商机 红包决定腰包

中国商业出版社

网上查不到的生意秘经

老板们都在看的一本畅销书

生意



就是这样搞定的

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

生意就是这样搞定的 / 古格著 .—北京:中国商业出版社, 2010.4

ISBN 978-7-5044-6824-6

I. 生… II. 古… III. 商业经营—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 071219 号

责任编辑 常 勇

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所

三河市佳星印装有限公司

* * * * *

787×1092 毫米 1/16 21.25 印张 196 千字

2010年6月第1版 2010年6月第1次印刷

定价:45.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

目 录

第 一 章

智商决定财商

知商规,识商性,通商路;认清商道,提升商智,敢做商人。

经商是一门很深的学问,经商不仅需要资本,更需要智慧,需要精明的头脑。著名经济学家、诺贝尔奖得主坎贝南说:“对21世纪的商人而言,头脑是最大的资本。因为,做对的事情远比把事情做对更重要。”用智慧经商不是耍手腕,而是一种正确的思维方式、操作技巧和办事方法。

● ● ● 生意是怎样做成的	3	● ● ●
● ● ● 有头脑才能会算计	5	● ● ●
● ● ● 小生意做事,大生意做市	7	● ● ●
● ● ● 挣小钱靠勤奋,挣大钱靠智慧	9	● ● ●
● ● ● 商人不仅要会做“资本家”,还要会做“知本家”	11	● ● ●
● ● ● 办事靠手脚,经商靠大脑	13	● ● ●
● ● ● 金库是用脑子“转”出来的	16	● ● ●
● ● ● 生意人,一辈子都学不够	19	● ● ●

目 录

第二章

蓝图决定前途

对企业蓝图的描绘代表了对未来发展方向的一种期望、一种预测、一种定位，只要清楚了企业的未来发展方向，才能制定出切实可行的目标。愿景明确了、目标制定了，接下来，关键的问题是打造一支能实现企业目标的精英团队，并通过自己的实际行动，把这些团队成员结合在一起，以便增强企业的凝聚力，最终达到发展企业的目的。说到底一句话：蓝图才能决定前途。

生意
就是这样搞定的

- 不光要埋头拉车，还要抬头看路 23
- 眼光有多远，生意就能做多远 25
- 随行就市，在变化中找准目标 27
- 目张纲弛，企业战略目标要有体系 29
- 做长远打算，描绘企业宏伟愿景 33
- 目标具有可行性，才能顺利实现 36
- 眼光要长远，把未来五年的宝押对 40
- 企业要扩张，目标管理要加强 42

目 录

第 三 章

热度决定速度

机会就像夏季夜空的一颗流星，轻轻一晃就不见了踪迹，如果你的行动稍一迟缓，它就会在不知不觉中溜走了。商业竞争中若快速动作，往往能够独占市场，取得巨大的经济效益。而决定速度的，就是对事业的热情和赚钱的激情。

- ● ● 赚钱高于一切，永远保持对赚钱的激情 47 ● ● ●
- ● ● 激情是金，热情决定生意成功的 85% 51 ● ● ●
- ● ● 抢字当先，这是一个快鱼吃慢鱼的时代 54 ● ● ●
- ● ● 不仅要跟上变化，还要预见变化 57 ● ● ●
- ● ● 信息越快越准，赚钱越快越多 59 ● ● ●
- ● ● 超前思维，才能抢在别人前面 61 ● ● ●

目 录

第四章

思路决定销路

在茫茫商海中，竞争对手林立，产品日新月异，许多生产企业和商业企业的产品、商品因无竞争优势而滞销，大量积压，甚至几乎完全卖不出去；许多新开发的产品迟迟推销不出去；许多好的商品卖不出应有的价钱。在这些情况下，就要求你用积极的态度广开思路，打开销路售。

生意就是这样搞定的

- ● ● 先有好思路，才有大销路 67 ● ● ●
- ● ● 广开思路，赚别人想不到的钱 69 ● ● ●
- ● ● 逆向经营，反其道而行之 71 ● ● ●
- ● ● 引发好奇，打开顾客的钱袋 74 ● ● ●
- ● ● 巧用良机，借势而行 76 ● ● ●
- ● ● 投其所好，让顾客买得舒心 79 ● ● ●
- ● ● 情感先行，打开顾客的心扉 81 ● ● ●
- ● ● 快乐消费，在笑声中达成生意 83 ● ● ●
- ● ● 借网打鱼，让别人为自己赚钱 85 ● ● ●
- ● ● 利用危机，化不利为有利 87 ● ● ●
- ● ● 制造假象，让“敌人”晕头转向 89 ● ● ●

目 录

第五章

成本决定利润

在当今激烈的市场竞争环境中，成本的降低是增加利润的有效方法之一，降低成本已成为企业首先要解决的重要问题。一个企业要想在庞大的市场中站稳脚跟，就必须适应市场经济的要求，让企业低投入、高产出。企业作为市场的竞争主体，应始终把降低成本作为企业的核心战略。

- 成本决定利润,降低成本有途径 93 ●●●
- 降低成本,首先要砍掉老板的面子成本 97 ●●●
- 降低成本,就要给员工套上“紧箍咒” 99 ●●●
- 降低成本,会干的不如会算的 101 ●●●
- 降低成本,在合法避税上找回一些利润 103 ●●●
- 降低成本,办公室里也要“勤俭持家” 106 ●●●
- 降低成本,就要把成本纳入企业文化 108 ●●●

目 录

第六章

账户决定客户

账户管理说白了就是财务管理，只有管好你的金库，才能够谈到利润与下一步的发展。账户管理中最重要的是有两点：现金与回款。现金管理是公司内部的事，回款却与客户息息相关。回款永远是销售工作中永恒的话题，它不仅是衡量一家企业经营管理水平高低的尺码，也是企业老板衡量销售人员是否合格的主要标准。通俗一些来讲：你千好百好，你千能百能，但是没有回款，再好再能也是白搭。回款才是销售的硬道理。

生意就是这样搞定的

- 把财务管理当作公司的生命 113 ●●●
- 只有识别财务风险，才能防范财务风险 115 ●●●
- 现金为王，现金流比利润更重要 119 ●●●
- 回款重要，还是销售重要 122 ●●●
- 会赚钱更要会收账，装在口袋里的才是利润 125 ●●●
- 讨回欠款，该出手时就出手 128 ●●●

目 录

第七章

态度决定服务

服务，是一切事业的根本，而不仅仅是旅馆和饭店的专利。一个成功的商人最重要的品质是保持积极的心态，积极主动、设身处地为客户着想，站在客户的角度思考问题，理解客户的观点，了解客户最需要的和最不想要的是什么。只有这样，才能为客户提供优质的服务。

- ● ● 优质服务，培植业绩增长的土壤 133 ● ● ●
- ● ● 优质服务，就要做一个受欢迎的服务者 135 ● ● ●
- ● ● 优质服务，需要你能真诚地接受客人的投诉 137 ● ● ●
- ● ● 优质服务，要求你能超出客户的预期 139 ● ● ●
- ● ● 优质服务，需要你保持良好心态，以身作则 143 ● ● ●
- ● ● 优质服务，需要你坚持开放心态，说到做到 145 ● ● ●

目 录

第八章

人脉决定命脉

人脉是世界上最奇妙的东西，在打造优秀自己的同时，更要建立起一个人脉账户。现在接触的大人物或是小人物都有可能变成以后影响我们成败的因素。美国斯坦福研究中心的研究表明：“一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。”一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。

生意
就是这样搞定的

- 30岁前赚钱靠专业,30岁后赚钱靠人脉 149 ●●●
- 做生意要学会与他人搞好关系 151 ●●●
- 打通了人脉,财路自然就通了 153 ●●●
- 凡事讲原则,人脉存折才会愈积愈厚 155 ●●●
- 做好生意,交友也须“挑三拣四” 157 ●●●
- 结交对生意人最有助益的九种“贵人” 160 ●●●

目 录

第九章

口才决定商才

在生意场上，口才非常关键，许多时候，几句话就能助你赚进几百万几千万甚至上亿元，几句恰如其分的话也很可能帮你省下巨额费用。无数事实证明，会说话是世界上赚钱最快的本事，它可以帮你轻松拿下大订单，促成大交易，做成大生意。

- 会说话是世界上挣钱最快的本事 165 ●●●
- 从前挣钱靠机会,如今靠智慧和口才 167 ●●●
- 会说话,10分钟就能拿下百万订单 169 ●●●
- 夸张有度,千万不能太过火 172 ●●●
- 握住底牌,话说三分留七分 174 ●●●
- 赞美与恭维,会说话的两张王牌 176 ●●●
- 生意谈判,先敬“三杯酒”,后敬“三盏茶” 179 ●●●
- 讨价还价,靠的就是嘴皮上的功夫 181 ●●●

目 录

第十章

应酬决定报酬

当今社会是一个瞬息万变、竞争激烈的社会。物竞天择、适者生存的自然法则，必然会迫使人们为成功而奋斗，为人生而规划。要做到这些，就不得不和形形色色的人们打交道。“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，所以，应酬也就成了人——特别是生意人的一大必备功课。

生意
就是
这样
搞定的

- ● ● 生意好坏，应酬决定成败 189 ● ● ●
- ● ● 看清国情，做中国式的人情买卖 191 ● ● ●
- ● ● 应酬到位，就可把关系变成办事资本 193 ● ● ●
- ● ● 快速“套近乎”，应酬陌生人的诀窍 195 ● ● ●
- ● ● 特定客户，应采取特别的应酬之道 199 ● ● ●

目 录

第十一章

菜单决定订单

请客吃饭是交往中促进人际关系发展的重要手段,更是现代应酬的重要组成部分。愈来愈多的商务人士相信,餐桌是一个绝佳的交流平台,相信以餐会来款待同业、政界要人、名人及重要客户是个好方法。请客吃饭不仅能够快速缩短宾主之间的距离,有助于消除误解与摩擦,而且可以扩大视野和圈子,并能展示一个人的素质和才华,从而更轻松地搞定生意。

- ● ● 请客吃饭的背后大有玄机 205
- ● ● 生意场上请客吃饭也要讲原则 208
- ● ● 百邀百到,成功宴请有招法 213
- ● ● 宴请客户也要区别对待 216
- ● ● 宴请地点需考虑“便”、“雅”、“净” 218
- ● ● 有备而来,提前准备好席间话题 220
- ● ● 看人下菜碟,点菜之中有学问 225
- ● ● 与狼共舞,轻松与客户进餐 228
- ● ● 有来有往,尽量不要拒绝生意伙伴的邀请 231

目 录

第十二章

酒量决定销量

传统大客户营销惯用的三部曲：请客吃饭、娱乐活动、打业务牌。业内有云“三天不喝酒，存款就搬走”，可见做生意也有做生意的游戏规则。

在一定意义上说，酒的作用已经渗透到了人们社会生活的各个层面。尤其对于纵横于生意场上的生意人而言，酒更具有独特的作用，它已经成了一种催化剂、一件附属品。商务宴请在很大程度上都已经失去了原来的意义，变成了一种排场、一种面子、一种投资、一种交易、一种手段。

生意
就是
这样
搞定的

- ● ● 酒桌上交朋友，酒桌下成生意 235 ● ● ●
- ● ● 一视同仁，酒桌上不要厚此薄彼 237 ● ● ●
- ● ● 祝酒词，酒桌上的撒手铜 239 ● ● ●
- ● ● 众口相传的酒桌经典劝酒词 241 ● ● ●
- ● ● 让对方喝好，生意“场面人”的劝酒秘籍 243 ● ● ●
- ● ● 保持清醒和形象，给拒酒一个合理的理由 245 ● ● ●
- ● ● 把握酒桌话题，要想谈成大事，必先聊好小事 248 ● ● ●
- ● ● 尽量少喝酒，努力多办事 250 ● ● ●
- ● ● 酒场段子，在笑声中做成生意 252 ● ● ●

目 录

第十三章

钻营决定输赢

生意人要时刻记住：你是在做一件生意，对生意本身要热爱，对赚钱要热爱，对你做的事情本身更要热爱，这决定你未来是不是能把事情做成功。要成为一个纯粹的生意人，不要有任何心理负担。即使第一次把事情做砸了，只要你能彻底把负担卸掉，肯钻、敢钻、善钻，最终你会取得成功。这是做成生意的最重大的秘诀。

- ● ● 钻营的能力是生意成功的重要砝码 257 ● ● ●
- ● ● 潜心去钻，寻找做生意的窍门 260 ● ● ●
- ● ● 钻入人心，一点点吃透人性 264 ● ● ●
- ● ● 精于算计，一步步搞定生意 267 ● ● ●
- ● ● 敢于去钻，做第一个吃螃蟹的人 270 ● ● ●
- ● ● 善于去钻，寻找赚钱的新路子 273 ● ● ●
- ● ● 勤于去钻，睁大眼睛看行情 275 ● ● ●
- ● ● 巧搭顺风车，让别人为自己探路 277 ● ● ●
- ● ● 生意无禁区，冲破国界打天下 280 ● ● ●
- ● ● 做生意，不仅会“钻”还要“专” 282 ● ● ●

目 录

第十四章

投机决定商机

此处说的投机，不含有任何褒贬之意，它只是一种把握生意机会的能力与方法。当然，也包括一些无伤大雅的投机取巧，如打打擦边球，钻一钻规则与制度的小漏洞等。投机则是财富转移的过程，它是把别人口袋里的钱转移到自己口袋里的过程。投机提升的是效率。

生意就是这样搞定的

- ● ● 宣传投机，生意靠做也靠炒 287 ● ● ●
- ● ● 方法投机，一笔生意，两头赢利 289 ● ● ●
- ● ● 手段投机，合法利用能打擦边球的灰色地带 291 ● ● ●
- ● ● 规则投机，寻找漏洞钻空子 293 ● ● ●
- ● ● 政策投机，搞好政商关系 295 ● ● ●
- ● ● 智力投机，先找市场，再找市长 297 ● ● ●