

生意场上成功者的神技 ——

經商大發術



海南出版社

經商寶典

生意场上成功者的神技

经商大发术

瑞溪 编著

海南出版社

琼新登字 03 号

经 商 大 发 术

责任编辑: 谢 军

*

海南出版社出版发行

(海口市花园新村 20 号)

湖南省新华书店经销

长沙市郊大华印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/32 印张: 8 字数: 160 千字

1993 年 11 月第 1 版 1993 年 11 月第 1 次印刷

印数: 1—30000

*

书号 ISBN 7-80590-775-7/F·39

定价: 4.98 元

前 言

办任何事都需讲技巧。古人云“四两拨千斤”也就是这个道理。有技巧，事半功倍；无技巧，得不偿失。在当前市场经济的震撼下，人们纷涌趋向商海，斩波逐浪，迎接这致富的机遇，希望达到致富的彼岸。

都想发财！

但是，怎样才能发财？！

为什么有的人穷困潦倒，一夜间却腰缠万贯？为什么有的人投资百万，转眼间却一贫如洗？商场就是战场。顺者昌，逆者亡，强者为王，败者为寇，冷酷无情，优胜劣汰。决定经商赢利亏本的奥秘就在于你对经商韬略的掌握，经商技巧的运用。

本书集中外商战范例，巨贾豪富韬晦大略，小本赚钱经验之谈。没有高谈阔论，没有玄奥道理，而注重实在的商战操作技巧，告诉你详尽的经商方法和诀窍。其中包括经商决策技巧，经商投资技巧，经商经营技巧，经商管理技巧，经商促销技巧，经商竞争技巧，经商洽谈技

巧,经商广告技巧等。这些从实践中总结出来的经商技巧,是人们下海经商,小本求财,巨商致富的成功之道,尤其在经商大战中具有很强的针对性和实用性。人们在经商中曾经遇到、已经遇到或将要遇到的难题麻烦,都能从中找到正确而灵活的应对之策。

有技巧,你就能在市场经济的大潮中游刃有余,发财致富,立于不败之地。

请您记住:掌握了经商技巧,您就掌握了打开经商致富大门的钥匙!

——编者



目 录

前言	(1)
----------	-----

一、把握最佳的时机——经商决策技巧.....	(1)
------------------------	-----

1. 重视经商决策技巧	(2)
2. 经商决策七技巧	(3)
3. 避免决策失误的技巧	(6)
4. 决策点子多的技巧	(7)
5. 认识自己的决策技巧	(9)
6. 审时度势的决策技巧	(10)
7. 认清社会发展趋势的技巧	(12)
8. 了解行业未来的技巧	(15)
9. 胸有成竹对市场的技巧	(17)
10. 顺应潮流的决策技巧	(21)
11. “远交近攻”的经商决策技巧	(22)
12. “声东击西”的经商决策技巧	(23)
13. “围魏救赵”的经商决策技巧	(24)
14. “巧借东风”的经商决策技巧	(25)
15. “瞒天过海”的经商决策技巧	(26)
16. “以逸待劳”的经商决策技巧	(27)

17. “借刀杀人”的经商决策技巧	(28)
18. “欲擒故纵”的经商决策技巧	(29)
19. “以假乱真”的经商决策技巧	(31)
20. “上屋抽梯”的经商决策技巧	(33)
21. “趁火打劫”的经商决策技巧	(35)
22. “假途伐虢”的经商决策技巧	(37)
23. “美人计”的经商决策技巧	(39)
24. “金蝉脱壳”的经商决策技巧	(41)
25. “弃车保帅”的经商决策技巧	(43)
26. “暗渡陈仓”的经商决策技巧	(45)
27. “借尸还魂”的经商决策技巧	(47)
28. “投石问路”的经商决策技巧	(48)
29. “避实击虚法”的经商决策技巧	(50)
30. “打草惊蛇”的经商决策技巧	(53)
31. “先入为主”的经商决策技巧	(55)

二、选择最适合的行当——经商投资技巧

1. 选择理想投资的技巧	(58)
2. 寻找适合自己的投资的技巧	(61)
3. 个人投资技巧	(63)
4. 避免投资误区的技巧	(64)
5. 投资借贷的技巧	(67)
6. 申请银行贷款的技巧	(68)
7. 筹集投资资金的技巧	(69)
8. 投资资金的最佳运用技巧	(72)

9. 明确投资风险的技巧	(73)
10. 投资风险的对策技巧	(75)
11. 预测投资效益的技巧	(76)
12. 把握影响盈利因素的技巧	(78)
13. 借鸡下蛋的发财技巧	(79)
三、财源不尽滚滚来——经商经营技巧	(85)
1. 无本赚钱技巧	(86)
2. 小本赚钱技巧	(87)
3. 心中有“上帝”的技巧	(88)
4. 选择店址的技巧	(90)
5. 起商店名称的技巧	(92)
6. 租借经营的技巧	(95)
7. 综合经营的技巧	(96)
8. 特色经营的技巧	(97)
9. 流动经营的技巧	(98)
10. 独资经营的技巧	(99)
11. 合伙经营的技巧	(100)
12. 领略行情的技巧	(101)
13. 生意兴隆的技巧	(102)
14. “先予后取”的技巧	(103)
15. 和气生财的技巧	(104)
16. 礼貌待客的技巧	(105)
17. 诚实信用的技巧	(106)
18. 公关成功的技巧	(107)

19. 经营节税的技巧	(109)
20. 经营成功的技巧	(110)
21. 合法经营的技巧	(112)

四、实现高效率的运转——经商管理技巧

1. 经商成功管理的技巧	(114)
2. 经商科学管理的技巧	(115)
3. 避开管理陷阱的技巧	(116)
4. 国外经商的技巧	(117)
5. 有效利用时间的技巧	(118)
6. 成本管理的技巧	(119)
7. 降低成本技巧	(121)
8. 资金管理技巧	(122)
9. 经商理财技巧	(123)
10. 收烂帐的技巧	(125)
11. 人事管理技巧	(126)
12. 做老板的技巧	(128)
13. 避免用人唯亲技巧	(130)
14. 激发雇员积极性的技巧	(131)
15. 经商管理成功三十六技巧	(133)
16. 经商八大法则运用技巧	(137)
17. 经商成功靠衣装的技巧	(138)
18. 从理财方式达到知己知彼的技巧	(138)
19. 运用男性魅力的管理技巧	(139)
20. 运用女性魅力的管理技巧	(141)

五、创造最好的效益——经商促销技巧..... (143)

1. 接待顾客技巧 (144)
2. 刺激顾客购买技巧 (145)
3. 推销员促销技巧 (146)
4. 心理促销技巧 (148)
5. 打折促销技巧 (149)
6. 原价促销技巧 (151)
7. 抬价促销技巧 (152)
8. 降价促销技巧 (153)
9. 直接促销技巧 (154)
10. 赊帐促销技巧 (155)
11. “双簧”促销技巧 (156)
12. 预约促销技巧 (157)
13. 赠物促销技巧 (158)
14. 创意促销技巧 (159)
15. 变态促销技巧 (159)
16. 包装促销技巧 (160)
17. 感性促销技巧 (161)
18. 还款促销技巧 (161)
19. 对比促销技巧 (162)
20. 同牌促销技巧 (163)
21. 抽奖促销技巧 (163)
22. 服务促销技巧 (164)
23. 免费品尝促销技巧 (165)

24. 拆零促销技巧	(166)
25. 同价促销技巧	(166)
26. “三角”促销技巧	(167)
27. 防止滞销技巧	(167)
28. 标新立异促销技巧	(169)

六、优胜劣败争上游——经商竞争技巧..... (175)

1. 经商竞争基本技巧	(176)
2. 经商竞争获胜技巧	(178)
3. 避免竞争失败技巧	(179)
4. 选择竞争对手技巧	(180)
5. 确实竞争内容技巧	(181)
6. 零售业竞争技巧	(183)
7. 与大厂大店竞争的技巧	(185)
8. 与同行竞争的技巧	(186)
9. 不战而胜的竞争技巧	(187)
10. 占领竞争“制高点”的技巧	(188)
11. 后发制人的技巧	(189)
12. 斧底抽薪的技巧	(190)
13. 及时撤退的技巧	(192)
14. 巧败的竞争技巧	(193)
15. 反败为胜的技巧	(194)
16. 危机取胜的技巧	(195)
17. 从失败中吸取教训的技巧	(197)
18. 防止竞争机密泄露的技巧	(198)

19. 创造竞争优势的技巧	(200)
七、讨价还价成富翁——经商洽谈技巧.....	(203)
1. 做一个优秀洽谈者的技巧	(204)
2. 洽谈生意的礼仪技巧	(205)
3. 推销自己的技巧	(205)
4. 洽谈生意的技巧	(206)
5. 避免判断错误的技巧	(209)
6. 洽谈中占主动的技巧	(209)
7. 投石问路的技巧	(210)
8. 讨价还价的技巧	(211)
9. 探听虚实的技巧	(212)
10. 出其不意的技巧	(213)
11. 对付“最后的出价”的技巧	(214)
12. 规定最后期限的技巧	(215)
13. 把握时机的技巧	(215)
14. 吊足胃口的技巧	(216)
15. 打破僵局的技巧	(217)
16. 利用情绪的技巧	(218)
17. 最佳让步的技巧	(218)
18. 摊开底牌的技巧	(219)
19. 利用心理弱点的技巧	(220)
20. 利用对方“死线”的技巧	(221)
21. 电话洽谈的技巧	(221)
22. 声东击西的技巧	(222)

23. 非正式洽谈的技巧 (223)
24. 防止错误让步的技巧 (224)

八、货好还要勤吆喝——经商广告技巧..... (226)

1. 重视广告宣传的技巧 (227)
2. 经商广告宣传的技巧 (228)
3. 避免广告失败的技巧 (229)
4. 广告宣传成功的技巧 (231)
5. 广告宣传吸引人的技巧 (233)
6. 树立自身形象的技巧 (234)
7. 制作广告的技巧 (235)
8. 利用他人做广告的技巧 (236)
9. 利用包装做广告的技巧 (237)
10. 自我吹嘘的技巧 (237)
11. 让顾客接受广告的技巧 (237)
12. 不为他人免费做广告的技巧 (238)
13. 经商悬挂招牌的技巧 (239)
14. 门面装饰的技巧 (240)
15. 橱窗陈列的技巧 (241)

——把握最佳的时机——

经商决策技巧

商潮滚滚，给我们带来了致富机遇。建立市场经济新体制，为不同经历、不同资历、不同领域的人创造了一试经商赚钱才能的条件。

但是，经商是有巨大风险的。为了将风险减低到最小程度，使自己在经商中一帆风顺财源滚滚，了解和掌握基本的经商决策技巧是极为重要的。



1. 重视经商决策技巧

经商做生意,首先要考虑的是做什么生意,这就需要了解有关经商决策技巧。

所谓决策,就是做出规定或决定对策的意思。凡是根据预定目标做出行动的决定,都叫决策。

决策是经商者经常都会遇到的一个问题。经商前,你需要分析各方面的情况,定下自己是否经商的决策。经商时,你要通过了解市场,对照自身的情况,确定自己的优势与劣势,定下从何处经商的决策。经商后,无论你是推销自我,还是决定经营生产目标……几乎所有的经济活动都需要你找出相应的对策。

决策不仅是一种需要,而且对个人或企业的关系十分重大。一个人一生的事业是否成功,往往只取决于关键的几步决策。一个商店企业的兴衰,很大程度上也取决于决策的正确与否;决策的正确与否,关键是能否抓住时机。

“运筹于帷幄之中,决胜于千里之外”,这句流传千古的名言揭示了一个深刻的道理,科学正确的决策是赢得市场竞争的决定因素。最高明的行动是别人没有意料到的行为;最高明的计谋是别人一时还没有认识到的计谋。反之,人见你见,人能你能,胜人就很难。某城市一个大型市场的经理,经常看到报刊上关于摩托车驾驶者造成交通事故的系列报道,当即决策组织购进摩托车头盔2万顶。时隔不久,公安部、交通部作出了无头盔者不准驾驶摩托车的规定。这批头盔成了热门货。当其它场店得知头盔走俏的消息时,这个商场的第一批头盔已经销售一空,获得了

万元的效益。

正确及时决策既然如此重要,如何才能正确、及时地决策?只靠主观意志、独断专行,行不行?1979年的渤海二号沉船事件,对不少中国人来说,还是记忆犹新。这次事件的发生,关键是指挥者缺乏知识,不懂“重心原理”,又不听技术人员劝告,凭想当然的经验进行决策,一意孤行造成的。这说明,经商决策者(每一个参加经济活动的人都能承当)必须懂得一些基本的决策技巧。

2. 经商决策七技巧

经商决策是有其内在规律的,从决策成功者的经验来看,经商决策时要把握以下技巧:

第一,确定目标。目标通常是由消费者的需要或商店企业的发展决定的。目标必须具体。在时间、地点、数量、质量等方面必须有明确的要求。如齐王要与田忌赛马,在赛马中,田忌要战胜齐王,这就是孙臆进行决策的目标。在确保总目标的前提下,必须分清主要目标和次要目标,明确实现各目标的先后次序,并让次要目标服从主要目标,以确保主要目标的实现。即以田忌的下马对齐王的上马,而以田忌的上马对齐王的中马,以田忌的中马对齐王的下马。孙臆的这一以弱胜强的绝妙决策,为田忌在赛马中最终取胜奠定了基础。

第二,收集信息和预测。制定决策方案必须了解决策事件的未来发展和趋势,这就需要收集与决策有关的内部信息和外部信息,进行分析和预测。预测的结果可以作为决策的依据。不收

集信息,不对市场进行预测,凭主观想当然进行决策,后果难以想象。如孙臆收集到齐王的三匹马虽然都比田忌的好这一信息,预测到,如进行一对一的比赛,田忌必定大败。而齐王不注意收集田忌有谋士孙臆的信息,并把自己每次用哪匹马参加比赛的信息告诉了田忌,所以他的三匹马虽然都比田忌的好,但他却输给了田忌。

第三,拟定可行方案。为了实现决策目标,要制定两个以上的可行方案。如孙臆为田忌设想三个可行方案。制定可行方案是一个设想、分析和初选的过程。即要运用各种创新方法,大胆地从不同角度多设想几个方案。然后,对设想的方案经过“可能”和“有效”两方面的筛选,淘汰不太适用的方案,剩下的是初步可行的方案。

第四,评价可行方案。首先要根据决策目标确定可行方案的评价标准和各种指标,衡量它在经济上是否合算,技术上是否合理,时间周期是否合适等等。同时还要审查方案中的各项措施给社会和环境带来什么影响,是否符合现行法律和政策。最后将几个方案列出来比较,并加上简单的评语,供决策者选择。

第五,选定最佳方案。选择最佳方案,没有一个绝对的标准。通过对各种因素的分析、对比,决策者根据个人的经验判断,最后确定最佳实施方案。最佳方案的选择,应根据决策者的个人气质、魄力和对风险的态度来决定。

第六,制定具体措施执行方案。有了最佳方案后,还必须不失时机地制定一些具体措施,尽可能快而准确地执行方案,也就是敢于、善于尽快“拍板”。

第七,跟踪检查,及时反馈和调整。决策方案在实施过程中,