

中国100强
CHINA 名师名作 008

高乃龙

著



NLIC2970888369

让一亿人学会做生意
——马云

VIC
GU

魔鬼
生意经

SHENG YI JING

做生意必修的
8堂财富课

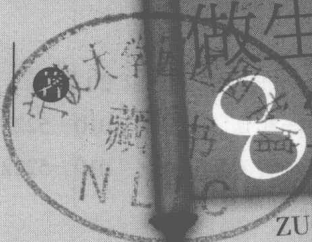
ZUO SHENGYI BIXIU DE
8TANG CAIFUKE

中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

MOGU
SHENG YI JING

魔鬼 生意经

高乃龙



做生意必修的
财富课

ZUO SHENGYI BIXIU DE
STANG CAIFUKE



NLIC2970888369

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

魔鬼生意经：做生意必修的 8 堂财富课 / 高乃龙著. —北京：中国财富出版社，2013. 1

(中国 100 强名师名作)

ISBN 978 - 7 - 5047 - 4544 - 6

I. ①魔… II. ①高… III. ①商业经营 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 267800 号

策划编辑 范虹轶

责任编辑 刘淑娟

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部) 010 - 52227588 转 307 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.clph.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 4544 - 6/F · 1869

开 本 710mm × 1000mm 1/16

版 次 2013 年 1 月第 1 版

印 张 15.25

印 次 2013 年 1 月第 1 次印刷

字 数 219 千字

定 价 32.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换



编委会

项目总策划 邓 明 王 景

主 编 邓 明 黄 华

副 主 编 范虹轶

编 委 (排名不分先后)

陈星全 陈卫州 蔡怀东 蔡鲲鹏 高乃龙

匡 晔 廖靖雄 李劲波 刘 星 倪 可

孙剑虹 石 森 田建华 吴群学 吴 之

禹 志 余尚祥 张友源 张 谦

主办单位 北京联大文化发展有限公司 北京盛世卓杰文化传媒有限公司

主办官网 <http://www.sscbw.com>

出版支持 中国财富出版社

渠道支持    

战略支持



前言

让一亿人学会做生意

伴随着党的十八大顺利召开，中国经济将进入下一个黄金时段。纵观改革开放 30 多年，中国经济取得了令人瞩目的成就，经济总量位居世界第二，一举超越日本，这是多么令人振奋的好消息。但好消息的背后往往隐藏着令人担忧与纠结的东西，如传统制造业转型升级的问题，产业结构与转变经济增长方式的问题，经济总量由数量向质量转变的问题，中国经济的三驾马车陷入泥潭的问题，等等。

时下，国际大环境变化莫测，欧债危机波及全球。以美国为首的西方国家在经济与军事上全面“围堵”中国，钓鱼岛事件、黄岩岛事件无不折射出西方国家的阴谋。人民币升值，出口减少，内需不足，经济下行的压力进一步加大。融资难、贷款难已阻碍中小企业的发展，尤其是小微企业的生存状况未得到有效缓解，小微企业的生存环境仍在进一步恶化。有人说，这跟做生意有什么关系？如果把大环境比喻为天，那么经商的小环境就可以比喻为地，以小见大、见微知著就是这个道理。

随着互联网技术的普及，以及中国新一轮经济增长方式的确立，全民创业、全民经商是大势所趋，也必将成为拉动经济增长、促进社会就业的主旋律。为什么这么说？原因有几个方面：①传统制造业已走到尽头，过



去家家点火、村村冒烟已成为历史，未来有将近 99% 的传统制造业面临死亡；②新一轮城乡一体化、小城镇建设、农业现代化将释放大量富余劳动力；③经济总量由原来的数量向质量转变，大量高能耗、高污染的行业将被淘汰或转移；④市场呼唤低碳、低能耗的行业及项目；⑤网购的兴起（以淘宝为例，2011 年 11 月 11 日光棍节的市场销售额超过中国香港一年的 GDP 总额）；⑥大众旅游的盛行（以携程网、驴妈妈旅游网的崛起为代表）。

因此，我们要好好把握这一历史机遇。机不可失，时不再来！

本书写给谁看

创业者或正在准备创业者，经商者或正在准备经商者（包括中小企业）。

本书是笔者纵横商场十余载的创业实践与点滴感悟，尤其是针对那些有创业梦想而又没有什么背景的群体，如何洞悉趋势、发掘商机至关重要。引用太平洋建设集团主席严介和的话说：“一流的人才创造机遇，二流的人才寻找机遇，三流的人才把握机遇。”如果不谦虚的话，我大概是属于前者，本人从一无所有，成长为一名企管顾问、知名培训师，到创办蓝慧国际，在中国咨询策划界拥有一席之地。一路走来，有太多的辛酸苦辣，但同时也辅导了不少中小企业及创业者、经销商群体，教他们如何做生意。同时，我也独创微咨询系统——标杆型渠道赢利复制工程，打造了生意平台——智酷网（www.51zkoo.com），让一亿人学会做生意，并得到了市场的充分验证。

有一次我去一家卖红烧肉的饭店吃饭，感觉特别好吃，出于职业的习惯，就跟饭店的老板娘讲，让其给我一张纸和笔，我把其红烧肉的菜单包装一下，保证利润翻一倍。当时饭店的老板娘怎么也不相信，最后在我再三说服下才勉强同意，因为她觉得不可能。菜还是那个菜，我只是把菜品进行升级。首先，推出本餐厅第一功夫菜——祖传配方红烧肉，标价 98

元，把菜品包装换了份量，适当加大；其次，推出酸辣毛氏红烧肉，标价68元，把菜品包装换了份量，适当加大；最后，就是她原来的菜品——普通红烧肉，标价38元。结果顾客拿着菜单就开始选择，98元太贵，38元太便宜，就选68元。这就是做生意的学问。

为什么写这本书

坦白地讲，这本书本来我不打算写，因为我是一个“忙”人，每天除了要学习新东西外，还要忙于咨询项目，那为什么又写了？说来也有点“无心插柳柳成荫”的意思。本书原名《魔鬼生意学》，后来改为《魔鬼生意经》。记得红顶商人胡雪岩说过，什么叫经商（过去统称为经商，现在又称为生意或者创业）？经商就是上半夜想想别人，下半夜想想自己。而我们很多人恰恰相反。

也有人说，经商就是舍得，大舍大得，小舍小得，先舍后得。我的理解是先付出，后索取；先无私，后自私；先让别人得到好处，后让自己得到好处，这就是经商之道、生意之门。做生意，做好生意的学问就在这儿。

我自己进入职场，一无人脉，二无资源，三无资金，是个典型的“三无人员”，但我懂得先付出、后索取的道理。进入一家单位，我主动要求帮助老板打扫卫生，这样老板就让我住在公司，文员就教我如何使用电脑。我是一个有心之人，在帮老板打扫卫生、整理文件的过程中，一直在思考老板每天在干什么，这样有一天我就知道我当老板的时候应该干什么了。时隔不久，我终于如愿以偿了。

80后亿万富翁李想，在大学时家里给他买了电脑，他就在家里把电脑拆了再组装，反复试验，结果就可以去电脑销售中心去应聘电脑组装人员，然后他就清楚这家电脑销售中心的进货渠道、出货渠道、毛利率等，这些因素成为他后来创业中不可或缺的组成部分。



我经常建议一些没有考上名校的大学生去学手艺，哪怕去学修电动车，将来也有机会创业当老板。我研究过许多成功人士，他们大部分都是从学徒开始，如李嘉诚、王永庆等人。

说了半天还没有回答为什么写这本书。写这本书一是想通过本书把自己多年的智慧结晶总结出来；二是想在道上撒点“野”，让人称呼“老师”；三是真心地想帮助一些迷路的创业者，为生意不景气的老板们找到方向，少走弯路；四是目前有针对性、系统地谈做生意的书籍还是空白，市场上现有的书籍也是参差不齐，而且又不可复制；五是大学里没有专门研究这一课题，所以这本书的出版格外有意义。

这本书能给读者带来什么

本书能让读者收获一些意想不到的东西，书中有大量经验之谈。古人云：“要问山多高，请问过来人。”这句话不无道理。但很多写经商书的人自己没有经过商，写管理的人自己没搞过管理，写营销的人自己没做过营销，这就是中国社会的悲哀！

本书能教你——

如何洞悉趋势走向；

如何创造市场机会；

如何找准品牌定位；

如何设计商业模式；

如何打造卓越团队；

如何打造管理系统；

如何做人做事；

如何终生学习。

本书共分为8堂课进行阐述，同时也在附录中加入了一些知名企业的案例，如神州租车、麦当劳、星巴克、优衣库、一茶一坐、如家酒店、沃

尔玛等企业的生意经。

最后要感谢一些人，特别是我的客户，是你们给了我创作的灵感。他们分别是天能国际张天任董事长、绿源集团倪捷董事长、泰丰小鸟张彦峰董事长、苏咏伟董事长、应广捷总裁、应伟文总经理、杨海中、蓝慧国际成员李朝义、孙卫明、尉建亢等人，以及我的出版合作伙伴邓明、赵丽丽等人，感谢你们为本书所作出的努力！最想感谢的是我的家人，是你们承担太多的家务，才让我有充足的时间来立题、构思和创作，你们才是我生命中的贵人！

人要有“三知”，即知书达理、知恩图报、知足常乐。我想此时此刻，“三知”最能表达我的心情！

“让一亿人学会做生意”，既是梦想，也是使命。也许一不留神，梦想已照进我们的现实！

高乃龙

2012年11月6日凌晨于上海

目录

C o n t e n t s

第1堂课 借势：寻找你的商机	1
温州人为什么热衷新闻	3
商机常在大势中	6
你的蓝海在哪里	11
没有势，就要学会造势	14
要善于把优势转为胜势	17
借势的最终目的是得到实惠	21
第2堂课 定位：找准你的方向	29
定位的概念：心有多大，生意就有多大	31
定位的前奏：精准的机会洞察	35
定位的基础——名片法则：让客户认识你	41
定位的技巧——故事法则：让客户记住你	45
定位的目的——情感法则：让消费者爱上你	49



定位的策略——第三者法则：站在巨人的肩上	52
第3堂课 团队：打造一个卓越的团队	59
团队的概念，从赵本山说起	61
团队的本质：你要的是团伙还是团队	65
团队的精神：经营团队，先经营人心	69
个人的成功不是真正的成功	75
团队的执行力是企业的竞争力	79
光荣只有在 PK 中绽放	82
第4堂课 做事：坚守你的做事方式	87
做事要有信念	89
做事一定要讲诚信	91
做正确的事和正确地做事	94
每天只做一件事	97
用心做事——做企业真正需要的人	100
成功的道路是目标铺出来的	103
有责任心的人才能担任重要职务	106
第5堂课 系统：建立你的管理系统（内在）	109
每一个强大的企业都是在用系统赚钱	111
企业是一个结构复杂的系统（硬件）	114
企业管理是一个完整的人性化系统（软件）	119
建设企业运营系统化的总体思路	122
建立强有力的企业执行系统	130

第6堂课 模式：打造你的赢利模式（外在）	137
企业赢利模式比赢利还重要	139
什么是好的企业赢利模式	141
成功的模式不可简单地复制	145
设计赢利模式的五大要素	147
建立适合自己企业的经营模式	150
中国企业要创造自己的商业模式	154
第7堂课 思维：探寻成功的发展思维	163
超前思维	165
共赢思维	169
创新思维	172
财富思维	175
哲学思维	177
危机思维	180
第8堂课 学习：企业基业常青之道	183
未来最成功的企业，将是学习型组织	185
学习型组织的基本特点	188
学习型企业中领导角色的转换	192
建立学习型组织的五项修炼	196
建立学习型组织的步骤	201
附录 生意经案例精选	207
附录1 一茶一坐生意经：提供不同选择，优化同一环节	209



附录2	星巴克生意经：不一样的服务、不一样的员工、 不一样的咖啡店	212
附录3	神州租车生意经：任何人、任何时间、任何车 和任何地点	216
附录4	麦当劳生意经：标准第一，顾客至上	218
附录5	优衣库生意经：一切从实用出发，从失败中寻找出路	221
附录6	沃尔玛生意经：购买方便一点，价格便宜一点， 品种多一点	225
附录7	如家生意经：占领市场要快，抓住用户要紧	228



第1堂课

借势：寻找你的商机

在人类一切活动中，任何一项成功的事业，都是运用了滑轮原理，借助他人的力量使自己的能力得到最大的发挥。所有成功的企业都有一个共同的特点，就是有识人的眼光，能够抓住每个员工的优点，使其自身的能力得到淋漓尽致的发挥。

要说做生意，我们首先想到的是以色列的犹太人、中国的温州人，尽管最近商界对温州模式产生了质疑，但我想从另外一个角度看温州人，他们能把一个小小的打火机做到全世界，一定有其自身的道理。

温州人为什么热衷新闻

俗话说：“时势造英雄。”做企业必须懂得借势，面对风云变幻的当今社会，一个企业要想基业常青，不在于一时一地的成败，也不在于一城一池的得失，关键在于能否审时度势、把握好大方向，在一个又一个关键时刻调好船标。有人说：“对于一艘没有航标的船来说，任何方向的风都是逆风。”只有航标对了，才能达到“好风凭借力，送我上青云”的最佳境界。

但凡成功之人大都懂得天下大势，成功的企业家大多关心天下大势。

温州有一位下岗职工，在奋斗了15载后最终成了一位身价上亿的商人。此人平时为人低调，但在一次酒会上，他总结了自己成功的秘密，其中第一点就是看新闻。他认为：“要想把握经济命脉，必须关注政局，新闻联播图文并茂，有声有色，着实为中国商人的最佳晴雨表；你可以不看财经报道，也可以不看焦点访谈，如果你不是做石油和外汇的，甚至你都可以不去管类似‘9·11’事件和中东局势。”

企业家必须讲政治，从某种意义上说既是一种社会责任，也是一种了解天下大势的策略，可以避免犯很多常识性的错误。列宁说：“政治是经济的集中表现。”经济与政治从来就如影随形。邓小平说：“社会主义现代化建设是我们当前最大的政治，经济工作是当前最大的政治，经济问题是压倒一切的政治问题。”阿里巴巴的马云有一句话讲得十分到位：“中国企业家不懂政治，就做不好经济。”

有一位曾经搞建材的总经理王伟，经过多年的积累后，有了一笔闲散资金，经过一番考察，他准备投资化工行业，建立一家大的工厂。在投资之前，王伟也作了充分的市场调查，发现化工产品的市场需求量很大，前景也非常广阔。有资金，也有市场，更不缺乏相关的人才，按说这样的项目应该是很有前景的行业，但令人遗憾的是王伟的投资最终还是以失败告终，其原因何在？

原来，王总在选择厂址上犯了一个极大的错误。他所选择的地址正好在这个地方的近郊，紧靠一条大河，虽然水源充足，有利于企业的生产和经营，但由于化工行业本身具有较大的污染性，河水很容易受到污染。正好当时国家在抓环保建设，企业的这种做法，和国家的环保政策与法律是大相径庭的。因此，王总投资的化工厂建成不到一年，一切已步入正常的轨道，开始赢利了，并且前景也被看好，此时却被有关部门勒令下马。好端端的一项投入，化为了泡影。王总的经济投入，由于和国家的现行政策、法律“撞车”，不但没有带来任何回报，反而给自己带来很大的损失。为什么会出现这种令人遗憾的事情呢？我们说，这与王伟不了解天下大势有很大关系。古代军事理论家孙子说过：“天者，阴阳、寒暑、时制也。”意思是顺天时，因时制宜。做企业也同样如此。企业不仅要适应和利用自然环境的变化，还要适应和利用政府的政策。

我们知道，任何企业都是创造经济的一种组织形式，表面上看与天下大势没有什么关系，但实际上，它的一切活动都离不开国家的政治经济这个大环境，必须接受这个大环境的行政治理，换言之，二者有着千丝万缕的联系。

那么什么是天下大势呢？这实际上只是一个大的概念，它是由许多法律法规、条例以及政策甚至信息所组成，随时根据国内外政治、经济形势的变化而调整。一些企业之所以失败就是因为不懂政治政策，没有深入研究企业的生存、发展环境。因此，作为一个企业的领导人可以不热衷政