

ゼロから起業で月収100万稼ぐ！

人人可为的零起点创业战略与细节



风靡日本的从0创业成功书

从白手起家 到月收一百万

日本顶级商务咨询顾问泽田尚美女士
讲授从0→1的创业理念与行动指南

解决人力、物力、财力三大创业难题，提供人人可为的零起点创业战略与细节
在日本出版以来，已帮助数以千计的创业者实现了创业梦想，被誉为“新时期创业指针”

目 录

第一章 如何让你的创业能力开花结果?	1
创业并不是一件特别的事情	1
不一定非得是三头六臂的人	2
拍着胸脯告诉别人这是我自己的公司	3
在正式迈入公司的节骨眼上遭到解雇	4
就业困难户终于要自立了	5
问题 1: 想创办公司但不知要花多少钱?	6
问题 2: 想到创业可能失败, 没勇气迈出那一步怎么办?	7
问题 3: 创业需要多长的准备时间?	8
问题 4: 创业后每天必须得工作多长时间?	10
问题 5: 对于创业后的人生设计充满了不安	10
第二章 从零开始打造自己的人脉	11
不擅长营业的人也能找到自己的客户	11
开拓新市场的营销战略正在发生变化	12
首先抓住目标客户	13
不要把目标客户的位置判断错误	14
活用传真机	15
传真 DM 的发送方法	15
传真 DM 的回信率	16
在互联网上寻找人脉	17
潜伏在公司内部寻找人脉	18
把讲座变成营业	19
关于设定讲座的金额	20
怎样才能让更多的人来听讲座?	21
无需花费的广告方式	22
参加讲座也是建立人际关系网的一个契机	23
不要欠人情, 要送人情	23
第三章 打造自己的产品和服务	24

打造自己的产品	24
为何要先拥有自己的产品?	25
我执意做缝隙产业的理由	27
锁定了缝隙产业	28
把不引人注目的需求作为自己的商品	29
在半径 3 米范围之内寻找创业的契机	30
什么是独特的思维方式?	31
不是提供产品, 而是提供服务	32
同时把产品和服务作为商品能得到双倍效果	33
走辅助产品和主打产品两条路线	34
艺人和企业家的共同点	35
第四章 通过战略营销和增强信用来提高收入	36
既然创业, 目标就要定在月收入 100 万日元	36
量入为出	37
提供利润较高的服务	37
分两个阶段销售产品和服务	38
把便宜作为武器必定会陷入恶性循环	38
增加产品的附加价值高价出售	39
抓住回头客	40
用现金提前支付	41
通过住处提高信用的方法	42
发挥租借房屋的作用	43
通过固定电话来增加信用	44
明确标示特殊商业贸易的规定	45
独立当初	45
第五章 让人力、物力、财力都运转起来	46
为了从零晋升到下一个阶段	46
如何把新的客户变成回头客?	46
锁定商品和服务的范围	48

制定价目表	48
不善于收回货款的人要用信用卡决算	49
梳理你的人际关系	51
B类和D类客户的不同	52
和什么样的人做搭档?	53
如何与繁忙作斗争?	54
创业进入日常阶段	57
第六章 “由1到2”宣传公司、提高销售能力和信用度	58
进入下一个阶段必要的第三种经营方法	58
通过商业出版来做宣传	59
什么是出版代理人?	59
如何才能受邀演讲?	60
利用大众媒介提高营业额的方法	61
新闻线索的提供方法	62
能作为新闻报道的事件	63
媒体广告宣传的效用	64
新闻发布的例子	65
如何找到目标客户的联系方式?	67
网络不是万能的	68
关键词广告为何物?	69
OVERTUNE和ADWORDS广告	69
有效的关键词	71
第七章 独立创业箴言	72
比起资本而言,更应提高销售能力	72
你是想成为经营者还是自由职业者?	73
如果是从零开始创业,先从个体经营者做起	74
每年利润不足700万日元的类型	74
拥有特殊职业技能的类型	75
可以自己办理公司成立和登记的手续	77

成立公司的方法	77
成立公司时要决定的事	79
减少章程认定费用的小窍门	80
在当职员的时候就要准备好信用卡	81
就职兼创业的注意事项	82
未来是一个人拥有数份收入的时代	83
为销售打基础	83
公司职员与创业人士资金流动的差别	84
职员、个人业主、法人代表的资金流动比较	85
社会保险	86
什么是必要经费?	87
私营业主个人所得税的申请方法	88
“创业五阶段论”	88
为了得到真正的自由和稳定	89
后记	90
卷末资料	92

第一章 如何让你的创业能力开花结果？

创业并不是一件特别的事情

开始独立创业，这并不是一个很特别的工作方式。走在大街上，你就会注意到其实我们身边有很多创业人士。商业街里蔬菜店的老板和面包房的老板都是如此。对他们来说，创业只是日常生活中很普通的工作方式。

但实际上，独立创业和做公司职员之间还是有一些不同的。比如说，企业家能够决定自己的身价，但是公司职员却无法给自己定价。月收入 30 万日元的公司职员，尽管每月有 30 万日元进账的保证，但是只能在公司允许的范围内发挥自己的才能。这也就意味着自己拒绝了获得高报酬的可能性。

可是，一旦要真正地创业，几乎所有的人都会犹豫。这又是为什么呢？我想这是因为创业的开始是一个未知的世界。通过杂志、书或者电视，他们也许能看到或听到成功的企业家的一些逸闻趣事，但是对这些企业家如何从 0 开始，创造了 1，进而最终走向事业的稳定这一过程却并不了解。换句话说，如果了解了这一过程，那么你就应该领悟到创业其实离我们并不遥远。

商业运作模式随时代发展而发生很大变化。在它的发展长河之中，从零创业也由一开始的高深莫测，逐渐揭开了神秘的面纱，变得浅显易懂起来。因为现今的人们不仅仅需要作为实物的商品，更追求作为服务的商品。而且即便是没有雄厚的资金，也能够创建自己的公司。尤其是灵活运用因特网，不用等待偶然的奇迹发生，就可以把握住创业的机会。

因此，你没必要再担心难以逾越零的鸿沟而放弃创业。你也可以在做公司职员的时候就为以后独立创业做准备，通过它让深不可测的鸿沟由深及浅，直至可以逾越。0 其实意味着更大的优势。因为和失去的相比，你将来一定会创造出更大的价值。

不一定非得是三头六臂的人

我们了解一下世界上受人瞩目的企业家的经历，就会知道有些人在做公司职员的时候就曾经是很优秀的营销员，甚至创造过几亿日元的效益；还有一些人在多家知名企业接受过历练。那么是不是做公司职员的时候不那么优秀的人，以后自己独立创业就不能顺利发展呢？

事实并非如此。的确有很多优秀的人自己独立创业了，可是我想告诉你做公司职员所需要的能力和自己从0到1独立创业所需要的能力是性质完全不同的。

比如说，有这么一个人，我们暂且把他称做小A。小A在正式进入公司之前被解雇，由于没有工作经验，所以再次求职时在书面资料审查阶段就落选了。因为小A的个性和一般企业格格不入，所以别说正式的职员了，就连合同制职员的申请都遭到了拒绝。小A既没有专业知识也没有特殊的技能，更谈不上社会经验以及能与工作联系起来的人脉了。当然也没有任何积蓄。24岁的小A可以说是一个不折不扣的“寄生虫”。

那么，在你的想象当中小A究竟是一个什么样的人呢，是啃老一族吗？还是自由打工一族？或者是家里蹲一族？不管是哪一种，你一定会认为拿社会的标准来衡量，小A是一个有很大缺陷的人。

实际上小A就是六年前创办公司时的我。

而现在我在东京经营一家商务咨询事务所，一个月就有100万日元以上的收入。除此之外，我还出版商务书籍，在专业论坛上发表演讲。就这样我以商务咨询顾问的工作为核心，每天通过和许多人合作，把自己新的创意不断地运用到工作当中。而且，基本上每天我可以自由地支配自己的时间。由于是自营业主，有的时候晚上或者周六、周日要加班，但是工作都处理完以后，平时可以自己一个人出去旅行。当然，我还在成长阶段，以后还有很多东西需要学习，但是，我确实是从零开始一步一步这么走过来的。

6年前，几乎被人们认定是啃老一族或是自由打工一族的我，为什么会发生如此大的变化呢？

这是因为我选择了一条不受雇于任何人，自己创业的道路。在后面的内容当中我将具体地谈一谈我对创业道路步入正轨后的一些启发。在此之前，我还是想先告诉大家我是如何从一个不尽如人意的状态中摆脱出来，立志创业的。

拍着胸脯告诉别人这是我自己的公司

大学四年级的时候，我在东京都内一家很小的商务咨询事务所打工。那个事务所的所长很年轻，30多岁。尽管是高中毕业，但是却拥有税务、商务咨询顾问、社会保险师等多个资格证书，还经营过土业事务所。不光是这些，他还代做房地产拍卖以及投资顾问，一年的营业额达到1亿日元以上。刚开始时他既无学历又无太多的经验，但是后来通过实实在在的创业实现了人生的蜕变。

当时我刚从学校毕业，那时的我一直认为就职才是人间正道，所以就开始了求职活动。从参加公务员考试再到民营企业求职，后来又异想天开地想到银行或保险公司等金融机关工作，说来说去都是受这一想法支配的。但是，可能与我父母是私营业主有关，我对进入一个组织中工作始终找不到感觉，非常苦恼。有一天，所长问我求职进展如何，我回答他说银行求职全部都泡汤了，于是他对我说了这么一番话。

“泽田君，我们经常听到公司职员在小酒馆里抱怨，说我们的公司如何如何。但是，从老板的角度来说，又不是自己创建的公司，却口口声声说我们公司如何如何，这难道不滑稽吗？以后你即便是到银行或保险公司去工作了，但是，你要知道，将来日本的金融机构会不断地重组，优胜劣汰。没有能力的人当然得卷铺盖回家。拿多少工资别人说了算，前面又有人挡着，二三十岁的生手，是不可能做自己想做的事的。你一脚踏入这样的环境当中，哪还有个好啊？以后，像我这样自食其力的人就会成为社会的强势，从这个意义上来说，一开始进入大公司是不可取的。想靠自己的能力多挣钱的话，就别进大公司，与其背负着大公司那个虚名，在夹缝中生存，还不如去小公司，在那里，任何事情都会让你放手去做，你会体会到真正做事的快乐。你无

缘当一个大公司职员，那其实也很好啊。当然，前提是你得跨入这一群能够拍着胸脯说我自己的公司如何如何的人的队伍当中。”

他这一番耐人寻味的话，竟成为我迈向独立之路的一个引子。

在正式迈入公司的节骨眼上遭到解雇

于是我就放弃了再次求职，开始在事务所工作。

事务所给我确定的工资是1小时800日元。当然不会有社会保险和失业保险。当时这个行当还是讲究师徒制的。顾客群也只限于一些私营业主，或是顶多有十几个职员的小企业。但正是因为公司规模不大，所以我很快就弄清了公司内部的运作流程。

正当我参加完毕业典礼，跃跃欲试地准备进入事务所工作时，没想到所长把我叫去，告诉我说：“很对不住啊，这一两年能不能去别的公司锻炼一下。”

这也就意味着我被公司解雇了。当时所长正在做房地产，既要还贷款，又要给新雇的职员发工资，资金周转十分困难，没有余力再雇用我了。

所长尽管嘴上说“泽田君在外边锻炼的这两年，我一定好好经营，等恢复元气后你再回来”，但我心里很清楚，所长是一不做二不休的人，所以不能把他的这句话当真。

就这样，我在正式跨入公司的那个节骨眼上被炒了鱿鱼。

4月1日，很多新毕业的大学在那一天迎来了公司新员工典礼，我却没有地方可去，只好躲在大学的图书馆里。没想到在那里撞见了留级的同班同学，他说：“原来你也留级了啊？”

我实在没有勇气告诉他从今天起被炒鱿鱼了，于是就随便找了个托辞，敷衍过去了。

可是天天往图书馆跑也不是个事，于是隔了一段时间，我又一次展开了求职攻势。可是，没有任何经验的我要想在一个像样的公司就职谈何容易。被一个只有几个职员的小公司都炒了鱿鱼，自然所有的书面审查最后都全军覆没了。

就业困难户终于要自立了

万般无奈之中，我在人才派遣公司做了登记。当时，派遣公司主要是以在求职活动中没有取得内定的学生为对象而进行的派遣服务。作为派遣社员如果在工作一年当中被对方公司相中，那么一年以后就可以转成正式职员。

可是，万万没有想到，我竟然也被派遣公司淘汰了。可能是所长特立独行的思维方式给我打下太深的烙印，所以作为派遣社员的我已经很难再适应企业的氛围了。在接受面试时，派遣公司的负责人最后敲打我说本公司想招的是那些能够适应公司气氛的人。那时我才深深地意识到我已被排除在主流社会以外，内心确实感到十分沮丧。

那以后的一段时间，我只好靠打工勉强度日。在所长给我介绍的小公司里打打字，或者到技校的早自习室值夜班。但是我知道自己不可能一直这样生活下去。

有一天，我坐在去技校的电车上，看着窗外被朝霞映红的城市，想了很多。不能在公司就职，是否就意味着自己的人生从此一败涂地？现在再不按照自己的想法去行动，自己肯定就会被社会所淹没，毫无作为地消失在人群当中。

既然自己是不能被社会所接受的，那么摆在我面前的也就只有一条路了。于是我得出一个结论：我必须通过自己的努力找到自己的位置。

第二天，我就开始为创业做准备了。

手头既没有产品也没有可以提供的服务，我就用大学二年级为了做公务员而考取的商务咨询顾问的资格注册了一个公司。注册费用是25万日元。电脑和打印机用的都是旧的。

我想不只是我，有很多人都是在一无所有的状态下创业的，但是，我却是在没有任何经验，几乎没有做任何计划的状态下去打肉搏战，现在想来这样做是有些欠考虑的，但当时的状况确实让人很无奈。

很多创业人士充分发挥他们在社会中积累的经验、能力以及人际关系来创业。他们开始是作为一个公司的职员在工作，从中学会一些

工作方法、认识一些关键人物，而这些人能为你搭建独立后的人际关系平台，也会为你带来工作的机会。这可以说是创业的捷径。

但是，像我这样从零开始的人也可以走上创业道路，这一点请不要忘记。更何况你现在手里正拿着我的书，正在为今后创业踏踏实实地做着准备。对于如此有创业头脑的你来说，今后的创业之路没有理由不顺利。

和我当时一脚踏入创业的情形相比，你要领先我好几步。我当时的条件无法与别人同日而语，可以说几乎是从一穷二白的状态起步的。而你应该具有短时间内取得成功的必要条件。

为了让大家的创业能力得到最大限度的发挥，在以下部分，我就经常出现的问题做出解答。

问题 1：想创办公司但不知要花多少钱？

首先我要告诉大家，有很多人认为只要下定了决心，不管三七二十一先成立一个公司再说，我不主张大家这样做。因为创业并不等于成立公司。应该先找到一个想做的事，然后再成立自己的公司。

只要完成了设立公司的一系列手续，谁都可以当公司老板。但是，重要的是创业的内容，而不是公司的那个壳。

成立股份公司，即便手续都是自己做，也需要花费 25 万日元左右。其中包括给公证处支付的费用以及到法务局申请登记执照所缴纳的税金。另外，公司成立后，还需要委托税务代理事务所做决算申报，支付等额的法人税，即便是公司不盈利，也要缴纳至少 7 万日元的费用。因此，对于从零开始创业的人来说，为了一个壳要付出如此多的精力和费用实在不是上策。

在这个社会上，既有一年挣 5000 万日元的个体经营户，也有一年只挣 100 万日元的股份公司老板。根据新公司法的规定，成立公司已经没有资本金的限制，变得更容易了。所以即便是股份有限公司，今后也不能被无条件地信任。实际上，公司的信誉应该是由公司的财务状况来决定的。因此，我想先做私营业主，等到经营得有一些效益，比较稳定的时候再成立公司较合乎时宜。

另外，作为个体经营者创业，只要向税务署提出“个人事业开户或关店报告书”，手续就办好了。当然，如果选择蓝色申报或给雇用的工作人员发工资时，需要另外填表申请。关于申请的详细情况，可以在税务署的咨询处咨询。作为个体经营者创业不需要花费任何费用。

即便是没有某某股份公司这个名头，也可以在申请书中注册名一栏中填写成某某办公室，并在名片或者网页上使用。将来成立公司时，直接把它当成公司名就可以了。

问题 2: 想到创业可能失败, 没勇气迈出那一步怎么办?

创业，其实就是跳槽做经营者。但是，创业与一般跳槽的不同之处在于每个月没有固定收入的保证。这直接关系到大家的衣食住行，所以我很理解大家在选择创业时的慎重心情。

一件事从开始运作到发展，需要根据它的实际情况作一些铺垫，也就是说需要一段助跑的时间。从零开始创业的最大的问题在于如何渡过助跑这一比较艰难的阶段。是在自己身份还比较稳定的时候，就开始为将来的创业打下一定的基础，还是干脆利落地从公司辞职，在一个能专注于创业的环境中，集中力量渡过助跑阶段。这完全取决于大家自己的选择。但是，如果觉得创业以后，是在一个完全没有保障的状态下助跑，这样风险较大，那你就可以在公司就职时开始准备助跑。

对于经营者来说，报酬是对自己所投入的劳动、资金等的回报。因此，在自己公司的盈利机制得以完善以前，必须适应这样不是每个月固定发工资的生活。

比如，你要是公司职员，那么你可以在每个月用于汇入工资的存折以外，再作一张存折。不管是炒股，还是网上拍卖，从事什么副业都可以，你把工资以外的收入存在这个折子里，试一试自己半年或一年能够存多少钱。通过这种方式来养成自己挣钱的习惯。

在助跑阶段学会自己是主体的挣钱方法

谈到工资以外的挣钱方法，我想很多人会想到我刚才所说的网上拍卖，或在博客上发广告、投资股票等方法。然而，实际做一下，你

就会意外地发现其实很难挣到钱。别说 100 日元了，即便是 1 日元也不是一件容易的事。要通过别人所设计的机制是很难挣着钱的。

根据 NPO 法人市场协会 2005 年调查的结果，有 70% 在博客上发广告的人一个月的收入最多不超过 1000 日元。这是很难维持生计的，所以我想还是把它当成自己的一个爱好来看待比较好。

有了自己要赚钱的意识，为了增加收入，我们还是要把自己当成主体，在某种程度上努力打造销售自己产品的机制。为了早日适应自己挣钱的状态，我想你可以利用周六、周日或者平时的晚上自己开始做些副业。

但是，就像这样脚踩两只船的时候，你需要注意的是一定要在完成好公司工作的前提下，在有余力的情况下从事副业。在把副业变成自己真正的事业之前，要掌握好公司职员和经营者之间的角色转换，这样也给自己一个缓冲的时间，弄清楚自己是否真的适合去创业。在对自己没有充分信心的时候，我想还是在维持现状的基础上去做一些力所能及的事情，这是很重要的。

问题 3：创业需要多长的准备时间？

对于创业所需的准备时间，我想还是根据个人情况而定。但是不管怎样，我想也需要 1 到 2 年的时间准备。

可以站在公司职员的立场上为创业做预备练习。比如说，如果所在的公司工作选择自由度较大，那就选择营业部。创业以后，需要自己直接和客人接触，保持良好的人际关系，所以和外部接触机会比较多的营业部有利于创业。而且要是以一个“我如果是老板，就会这样工作”的态度来做事，也就会很容易拿到订单，可谓是一箭双雕。

实际上，创业的人当中有很多人原来是业务员。即便不在营业部，也可以阅读营销方面的书籍，钻研营销理念，并把它活学活用到自己的工作当中。为将来形成经营者的思维打下基础。

如果时间比较充裕，我想你也可以下定决心在周六、周日或者平时的晚上从事副业。也可以去参加面向立志创业的人的讲座或者聚会，

这样都会为你将来创业打下基础。但是，最有价值的还是自己亲身实践。

边工作边准备

我有一个客户，他一边做着公司职员，一边在打理着自己的公司。他就是一年营业额达到 7000 万日元的机械销售公司的老板小 B。小 B 的公司拥有六名营销员，工资包括基本工资和绩效工资。因为有绩效工资，所以有的员工年收入超过了 1000 万日元。小 B 白天似乎很忙，不在公司。电话打到公司，每次都是职员接的电话。和他商谈也都是定在晚上或周末。

我们工作交往了一年以后，有一天，我才知道原来小 B 还有另外一个身份，即一个公司的公司职员。平时他一丝不苟地在公司做职员，到了周末或晚上，他就变成老板，经营自己的公司。午休时间，他通过手机向自己的职员发出指示，并向小秘书中心确认是否有客户的信息。

如今，互联网和通信服务越来越便捷，所以可以以完全不同的两种身份出现在生活当中。

据小 B 说，自从拥有自己的公司以后，不管在单位被领导如何数落，都能够心平气和地接受了。想法也偏向领导一边，甚至和同事们都有一些格格不入了。另外，能够客观地去审视公司，也不觉得去公司上班是一件苦差事了。

尽管小 B 所在的公司并没有禁止职员从事副业，但是由于担心会有一些负面的影响，所以小 B 还是向领导以及同事隐瞒了这个秘密。另外，在申报税的时候，只要选择征收方式一栏中的普通选择，交纳税通知单就会寄到自己的家里，而不是寄到所在的公司，这样秘密就不会被泄露了。

后来，当自己公司的分红达到所供职公司的 3 倍的时候，他辞去了公司的工作，开始专心于自己的公司经营。我想小 B 在做公司职员期间所积累的经验一定会让他日后的经营蒸蒸日上。

问题 4：创业后每天必须得工作多长时间？

首先，应该决定好一个月的营业额以及工作时间，这样，就可以调整工作时间了。

譬如，将月营业额定在 100 万日元时，假定周六、周日休息，那么一个月就会工作 20 天。100 万日元除以 20 天，平均一天得挣 5 万日元。

创业第一年时，可以把工作时间估算得长一些，一天工作 10 小时，那么 5 万日元除以 10 小时，平均一个小时 5000 日元。由此，规定自己周一到周五一天工作 10 小时，周末完全给自己放假。这样就形成了自己的工作风格。

但是，也有的人一天只想工作 8 小时，那么按 5 万日元除以 8 小时计算，平均一个小时提高到 6250 日元，也就是说如果想减少工作时间，那么提高自己一个小时的收入即可。

当然，实际开始创业时，是不可能都按照计划好的去进行的。刚开始，由于工作不稳定，有的时候会非常闲，一段时间过后，工作增加了，可能有的时候一天又必须工作 18 小时左右。但是，脑子里如果一直想着每个小时的收入，那你的工作状态就会越来越接近你的理想。

问题 5：对于创业后的人生设计充满了不安

由于工作关系，我接触了一些独立创业的人，我注意到一个现象。当然这只是我个人凭经验的一个推断，并没有科学的理论依据。那就是“在迅速成长的企业家背后都有一个她（贤内助）”。有的人在创业当初是独身，但是一两年以后一旦事业步入正轨，就会成家定终身。

刚开始时，我以为这是因为当老板的人，都很有个人魅力，但是，逐渐地我明白了这不是唯一的理由。

我猜想还有一个原因就是当一个人在事业走上正轨之后，就会把成家立业作为一个奋斗的目标而去努力工作，所以事业也会因此突飞猛进。

另外，在独立创业的人当中，有不少人很早就结婚，拥有了家庭。可能是因为能独立创业的人，在私人生活上也具有很强的决策能力。能够对自己的家庭生活负责的人，他成长的后劲是不同一般的。

从 0 迈到 1，这必须有过人的精力和毅力，所以为了保持成长的加速度，需要有一个支撑自己的强有力的后盾。成家立业无疑也是一个坚定自己信念的强有力的基础。

当然，坚定信念，不仅仅意味着要成家，也包括坚定自己的人生方向。不论男女，明确了自己的人生方向，坚定了自己的信念，我想创业就一定能成功。

第二章 从零开始打造自己的人脉

不擅长营业的人也能找到自己的客户

在这一章，我将会告诉大家如何找客户，如何谈生意，如何从零开始打造自己的人脉。

创业初始，我想大家最担心的还是有没有客户。要想找到好的客户，需要灵活运用人际关系，建立人与人之间的联系，或通过别人介绍客户。可是，实际上在创业初期，是不可能那么幸运地就能碰到理想的客户的。

因此，为了挖掘客户，我们需要营销。大家一听到营销这两个字眼，一定会浮现一个不断地打电话预约客户，不厌其烦地与新客户见面、介绍公司的产品的业务员的形象。

“要把东西卖给别人，那就得拼命地说服别人”，“营销就是要让别人接纳自己，所以要打造自身的魅力”等，有很多人持有上述想法，他们把营销想得过于复杂，甚至有的人对营销有了排斥心理。

其实我也不喜欢营销，也不愿意去极力说服别人买我的产品。

经常有人问我，“你是不是拿着自己的名片一家一家公司去跑，或者给电话簿上所有的客户都打电话预约呢？”实际上我既没有营销的经验，也没有过人的口才，更没有去四处奔走联系业务的勇气。

本来挖掘客户就不是光靠耐力和韧劲四处低头求人而得来的。往往是转的 1000 家当中有一家能买自己的产品就不错了。可是好不容易创了业，要是找不到客户，希望和梦想不也就化为泡影了吗？

有这样一句话，“老板是最优秀的营销员”，其实营销不一定就要一家一家地去跑。更何况大家的目标并不是要做一个开拓新市场的营销员，所以没有必要浪费时间去耐着性子做一些本来不可能实现的事。要做的事堆积如山，所以要尽可能高效能地开发新的客户。为此，不能只是一味地去营销而不考虑对方的需要，我想把营销工作做在有希望购买自己产品的顾客身上，这才是上策。也就是说，要想办法把东西卖给需要它的人。

开拓新市场的营销战略正在发生变化

把自己的产品投放在需要的客户群当中，那中标的可能性就很大。

你或许会认为不可能有这么巧的事，我想我们可以创造出类似于这样的机会。

你可以把对你的产品有兴趣的客户聚在一起，然后面向他们去大力宣传。

就在几年前，要发掘新的客户，还需要公司之间的关系和介绍，没有这些，那真的只有四处营销了。

但是，仅仅数年之隔，营销战略就发生了很大的变化。自己召集客户，提供服务，并从中获得收益。这样的商业基本模式已经日渐成熟。

首先，电子邮箱以及网页、博客等硬件设备将营销与因特网结合起来，它的日趋完善也为营销打开了方便之门。比如你开了一个印章小店，那就可以给服务网站付费登录，只要在雅虎网上检索“印章”，你的印章店的网址就会出现在首位，那么通过小店的网址，很多客户就会顺藤摸瓜到这里来的。

但是，我在第六章也会谈到，用因特网来找客户，有时会需要十几万日元的广告费，它也只是众多营销方式当中的一个。

所以，下面我就谈一下如何能确保客户。