

张砚钧 著

决定经营生存发展成败的是市场，决定是否能够适应市场、开拓市场、创新市场的是经营决策。经营是龙头，是指引市场方向的导航。本书言简意赅、简明扼要，直取重点地汇总了一些常识性的经营理念、经营思路以及经营策略，帮助读者从速从简地领悟到经营中的道理，以积极面对日益激烈的经营市场，提高市场竞争能力。

现代社会，读图时代，人们越来越渴望以较少的时间来获取更多的知识和道理。漫画一直是“读图时代”的冲锋陷阵者，它以幽默、鲜活、直观、动感的形式为书籍的阅读起到了锦上添花的作用。



经营有策



南京大学出版社

张砚钧 著

决定经营生存发展成败的是市场，决定是否能够适应市场、开拓市场、创新市场的是经营决策。经营是龙头，是指引市场方向的导航。本书言简意赅、简明扼要、直取重点地汇总了一些常识性的经营理念、经营思路以及经营策略，帮助读者从速从简地领悟到经营中的道理，以积极面对日益激烈的经营市场，提高市场竞争能力。

现代社会，读图时代，人们越来越渴望以较少的时间来获取更多的知识和道理。漫画一直是“读图时代”的冲锋陷阵者，它以幽默、鲜活、直观、动感的形式为书籍的阅读起到了锦上添花的作用。



- 斩头夺尾 只取精华
- 通俗易懂 妙趣横生
- 读图时代 职场指导不再艰深晦涩

经营有策

南京大学出版社

经
管
漫
画
系
列
丛
书

图书在版编目(CIP)数据

经营有策 / 张砚钧著. — 南京大学出版社, 2007.1

(经管漫画系列丛书)

ISBN 978-7-305-04972-9

I. 经... II. 张... III. 企业管理—通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 161669 号

出版者 南京大学出版社

社 址 南京市汉口路 22 号

邮编 210093

网 址 <http://press.nju.edu.cn>

出版人 左 健

书 名 经营有策

作 者 张砚钧

责任编辑 王荣娉

编辑热线 025-83595844

照 排 南京海洋电脑制版有限公司

印 刷 徐州新华印刷厂

开 本 889 × 1194 1/24 印张: 6.25 字数: 154 千字

版 次 2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-305-04972-9

定 价 18.00 元

发行热线 025-83592169 .025-83592317

电子邮件 sales@press.nju.edu.cn(销售部)

nupress1@public1.ptt.js.cn



经营有策

前言

决定经营生存发展成败的是市场，决定是否能够适应市场、开拓市场、创新市场的是经营决策。经营是龙头，是指引市场方向的导航。本书言简意赅、简明扼要、直取重点地汇总了一些常识性的经营理念、经营思路以及经营策略，帮助读者从速从简地领悟到经营中的道理，以积极面对日益激烈的经营市场，提高市场竞争能力。

现代社会，读图时代，人们越来越渴望以较少的时间来获取更多的知识和道理。漫画一直是“读图时代”的冲锋陷阵者，以其幽默、鲜活、直观、动感的形式为书籍的阅读起到了锦上添花的作用。

本书斩头夺尾、只取精华，并配以风趣夸张的漫画，使其更加通俗易懂、妙趣横生，可以帮助读者快速、有效地了解掌握其内容和思想精要。相对于那些艰深晦涩的大部头的职场指导书籍，本书快餐式的版本，更能够让读者轻松接受。





经营有策

目 录

信誉第一	1
坚持自己的品牌信念	2
宁赔勿赚	3
经营者要作长远打算	4
寻找卖点也是创造卖点	5
鸡生蛋，蛋生鸡，钱生钱	6
了解政策，关注时局	7
经营者需要具备的素质	8
有效时间和无效时间	9
有计划地安排时间	10
好人品不吃亏	11
创业资金并非越多越好	12
见缝插针，寻找市场缝隙	13
多收集宝贵意见	14
借鸡下蛋	15



经营有策



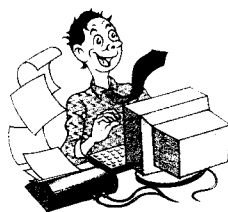
从小生意起步，不可贪大求全	16
同行业信息你了解多少？	17
烘制新“蛋糕”	18
冒险与风险	19
思考把握全局，不必事必躬亲	20
搞经营与请客吃饭	21
借船出海	22
决策就是方向	23
成功并不是偶然的	24
认清自己，发挥所长	25
珍惜时间，准时赴约	26
集中优势，联手协作	27
调查，调查，再调查	28
八面玲珑寻找客源	29
重视经验的价值	30
夫妻店的优势	31
数据分析能力	32
抢占先机	33
脱离市场，顾客不买账	34
销售经理人所应具备的能力	35
守财和理财	36





经营有策

熟悉行业，游刃有余	37
虚报，注水，鸡鸣狗盗	38
『扎堆』也能赚到钱	39
经营时间要方便客户	40
了解掌握产品知识	41
假定顾客已经购买	42
要胆大心细	43
利用『怕买不到』的心理	44
敏锐的市场洞察力	45
瞄准空当做生意	46
重视顾客的满意程度	47
快刀斩乱麻	48
欲擒故纵	49
『非常热情』会赶跑顾客	50
货真价实赢得市场	51
树立口碑，成为焦点	52
找到顾客购买的关键点	53
送给客户的礼物	54
学会与客户攀谈	55
有备而来才能胜券在握	56



经营有策



创新思考金点子	57
让客户帮你找客户	58
做合适的媒体广告	59
脸皮厚是优秀的心理素质	60
学会做反问式的回答	61
团队建设能力	62
责任落实到位	63
要有保密意识	64
做个爱学习的经营者	65
致富广告不轻信	66
要让顾客觉得放心	67
货多货全，才能赚钱	68
分析顾客购买或不购买的原因	69
经营情报左右决策	70
餐饮要搞出特色	71
善用电话来开展业务	72
失败是最常见的事	73
迎接顾客道声您好	74
人气旺财就旺	75
不怕失败	76
选好地址	77





经营有策

要强调商品的益处	78
沟通能力	79
细微体贴，用心周到	80
该出手时便出手	81
听得进不同意见	82
要有社会责任	83
选择合作伙伴要慎重	84
只有共赢才是赢	85
定价的学问	86
穷人的生意也能做	87
培训人才与招聘人才	88
先发才能制人	89
关于『暴利』	90
面对不同的顾客	91
不要故步自封	92
热中冷思考让人清醒	93
激情就是动力	94
冒险与保守	95
在试销中改进	96
女人的钱最好赚	97



经营有策



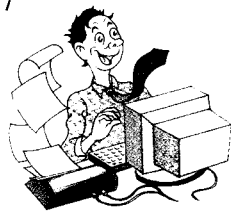
做全球的生意	98
为特型顾客量身定做	99
毅力是经营成功的重要因素之一	100
寻找货源	101
耐心面对挑剔的客户	102
起个好名字	103
激发员工的荣誉感	104
不要放弃竞争的机会	105
了解客户的需求	106
压力与效率	107
开会也计成本	108
经验也是成本	109
不要中断生意	110
跟风的后果	111
建立与客户的交易关系	112
商品的陈列和展示	113
看准短缺商机	114
社会关系可利用	115
吸引顾客	116
交易展示会的作用	117
宽宏大量，克己忍耐	118





经营有策

销售人员应具备的素质	119
超市班车，赢在民心	120
开店装修要计划	121
质量与服务勿倒置	122
不玩『高价』	123
装修要与服务配套	124
活用广告，吸引眼球	125
不打价格战	126
制造购物『紧张』的氛围	127
做出个性	128
电话更要讲究语调、语气、语感	129
小店也能火	130
功夫要比别人下得多	131
经营起步，要做到心中有数	132
网络时代，网络经营	133
及时添补货源	134
要吃苦耐劳	135
危机与商机	136
顾客询问中抓住关键	137





搞经营讲信誉，就是要讲诚信，诚信更像是经营者的名片，一种特殊的名片。诚信，顾名思义就是诚实和守信。为自己赢得赞誉和认同，这也许会造成一些利润损失，但以诚待人，以诚经营，终究会得到长久的利益。有时信誉比利润更重要，靠欺诈、拐骗等手段赚取不义之财，虽然当时会尝到一些小甜头，但随之而来的肯定是更大的损失。一个古老的寓言《狼来了》就能充分有力地说明这一点。一位成功的商人说过：天资聪颖不如勤于学问。学问好不如处世好，处世好不如做人好。诚信、和气与信誉是大智若愚，是谦虚忍让的延伸，也是一种经商的韬略和智慧。





在商品相对过剩，市场竞争激烈的当今社会，品牌的力量被经营者和消费者尤为看中。品牌是某种商品区别于其他商品的明显标志。商品的外观大致相同，但是贴上厂家自己专属的牌子，售价就看出明显的不同来了。品牌是企业的无形资产。有了这笔资产，企业就能够使自己在激烈的市场竞争中立于不败之地。因此，经营者要重视商品品牌建设，要加强广告宣传培树品牌，要以真诚的服务和全面的行动打造名牌、叫响名牌，以走出一条名牌名品的企业良性发展之路。

为什么顾客在购物时会去认品牌，说到底还是因为商家以过硬的质量打造出了品牌。因此，强化质量意识，不单是以价格便宜赢得市场，而是要靠过硬的质量、齐全的品种，将产品的价位与质量相对应，真正做到一分钱一分货。对顾客，销售商品该限量的就限量；对自己，该赔钱的就赔钱。经营者不能两眼直勾勾地死盯着钱，要更新经商理念：该让顾客省的我们宁可赔钱。这个赔钱也不是一无所获的，而是购买了信誉，购买了形象，是在为自己铺垫以后的路。



● 宁赔勿赚

经营有策





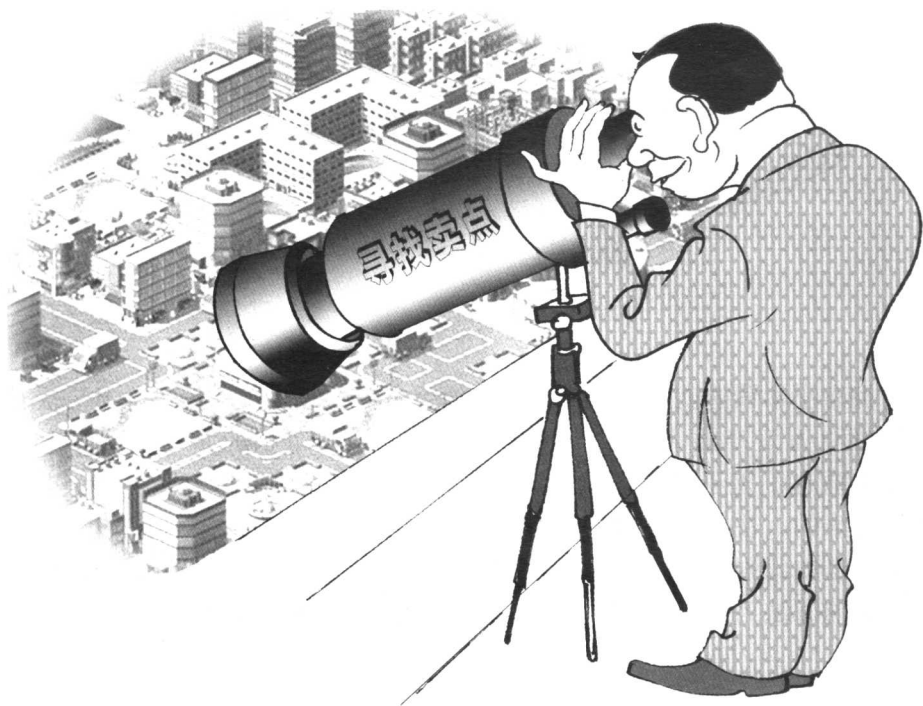
经营有道

● 经营者要作长远打算



有短线思维的经营者大有人在，他们的产品，并没有长远打算，只要现在能赚钱就好，以后的事以后再说。缺乏长远打算，只关注于眼前的利润和销售额，当其迅速发展形成一定的规模再向外扩张时，才发现所在的行业已经设立了许多不可逾越的品牌壁垒。再进行品牌建设，投入将非常巨大。因此，经营者要作长远打算，进行品牌营销，短线思维要不得。

寻找卖点，通俗点说就是看到市场上什么东西好卖什么东西不好卖，卖什么东西有利可图。主要途径就是经常在市场上摊点旁转悠，观察市场价格的变动，在发现市场的同时还需要有一定的市场预测能力，预测在长时间或短时间内价格的变动，及需求量的变化。这就需要对市场更深一步地了解。寻找卖点也是创造卖点，需要经营者思别人所不曾思过的，想别人所想不到的，要积极思考，善于思考。



● 寻找卖点也是创造卖点

经营有策





拥有小本钱的创业者，往往可以像蛋生鸡、鸡生蛋一样，在某一天成为坐拥百万资产的大赢家。本钱小并不可怕，可怕的是勇气小信心也小，不敢也不善于以小博大创造财富。财富是可以从小本钱投资经营而累积起来的。决心创富的经营者，如果你现在还只是拥有一点点小本钱，如果你是如此强烈地渴求财富，那就开始吧，以坚定的必胜信念为支撑，以正确的方法为指导，就一定可以在不久的将来实现你的财富梦。