

金领囊丛书

XIANDAI ZHUANQIANFA M JINGYINGMOSHI

赚

现代 钱法：  
M 经营模式

孙钜黄 著

广东经济出版社



XIANDAI ZHUANQIANFA MIJINGYINGMOSHI

# 赚

## 现代

## 钱法：

# M 经营模式

孙钜黄 著

广东经济出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

现代赚钱法: M 经营模式/孙钜黄著. —广州: 广东经济出版社, 1999.8 (2000.3 重印)

ISBN 7-80632-474-7

I. 现… II. 孙… III. 企业管理—经营决策 IV. F272

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 37875 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东省新华书店
印刷	广东科普印刷厂 (广州市广花四路棠新西街 69 号)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	5.5
字数	100 000 字
版次	1999 年 8 月第 1 版
印次	2000 年 3 月第 2 次
印数	3 001~8 000 册
书号	ISBN 7-80632-474-7 / F·214
定价	10.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

读者热线: 发行部 (020) 83794694 83790316

·版权所有 翻印必究·

任何一项产品或服务，  
不可能没有市场。  
关键是，  
用什么方法经营。

任何东西，  
不会卖不出去。  
问题在于，  
能否满足需求。

此书谨献给所有努力进取追求财富的人

## 作者简介

**孙钜黄** 字：胜耀。(中国)经营谋略专家、企业家；香港国际商学院高级研究员；中国国际跨国公司研究会主任；国际经理人俱乐部有限公司董事；迈星顾问集团(中国)总裁；世界华人富豪研究院院士。为独创 M 式经营原理者。

本书是孙钜黄先生从事企业经营研究 10 多年来的首部力作。书中运用其创立的 M 式经营原理，结合市场形势，提出许多独特的经营理念和见解；这对于处在当今改革时期的各行业人士，均具有较高的参考和借鉴价值。

## 迎接新时期的赚钱浪潮

### 前 言

在当今多变的市场经济环境中，我们经常看到这样的情形发生：好产品不一定好卖；优质的服务不一定能吸引顾客；同业商家为争一时之利而不惜破坏行业游戏规则；消费者越来越讲究实惠，并对产品和服务更加挑剔……

时代的步伐正在悄悄地改变人们的消费观念。以前的许多赚钱方式在今天已不能更有效地发挥作用。市场需要我们以一种更贴切的方式来经营。

由于全球经济迈向一体化。新技术、新知识冲击人们原有的思维模式。消费群体和市场结构的变化促使新的需求诞生。新一轮的企业赚钱机会正汹涌澎湃而来。谁在市场竞争的浪潮中奋勇地站起来，并快步地奔向创利之道，谁就是企业

英雄、赚钱好汉！

许多人希望通过开办企业或经营项目来达到赚钱的目的，但结果却事与愿违。一些人由于违背了经营规律，而最终损失惨重。因此，很多人由衷感叹：要把企业或者项目做好做大，可不是一件容易的事。本书通过对企业的有效行为与经营方法进行分析，旨在与企业人士共同交流、提供思路、广进财源。在此特将我的好友：中国质量管理协会理事长、中国质量万里行组委会副主任解艾兰为我题写的“奋进”一词，奉献给本书的读者，祝愿业绩辉煌，奋进八方。

书中难免有不尽完善之处，敬请同仁及读者不吝赐正。

孙钜黄

1999年春于广州

# 目 录

## 经营之道篇

- M式经营之道——M式经营原理…………… (3)
- 我、员工和顾客——M式原理的演化…………… (4)
- 成功经营五要素…………… (6)
- 成为杰出经营人物的18条定律…………… (8)
- 实事求是 务实经营…………… (9)
- 不要盲目经营“可有可无”的项目…………… (11)
- 质量为什么如此重要…………… (13)
- 行业发展之道…………… (15)
- 实施合理化变革…………… (16)
- 以正经营 出奇为胜…………… (18)
- 以创造价值为使命…………… (19)



## 攻心为上 策略经营

——经营案例启示录…………… (20)

## 解决中国化问题

——外国产品拓展中国市场必由之路…………… (30)

“走出去，请进来”的生意…………… (32)

经济环境不景气中的创收之道…………… (35)

“借船出海”——品牌赚钱之道…………… (38)

转移赢利目标——弱者的出路…………… (40)

为公司定个能赢利的名称…………… (41)

什么才是赚钱的产品…………… (45)

给产品取个能赚钱的名字…………… (49)

怎样物色赚钱的好项目…………… (51)

获得营销利润的要诀…………… (54)

建立销售网络 缔造财源管道…………… (57)

步步为营的销售战术…………… (59)

抓住新趋势 抢占市场…………… (61)

- 成交促进诀窍..... (63)
- 如何排除交易障碍..... (65)
- 走出销售挫折的方法..... (68)
- 迎合人们的花钱习惯..... (70)
- 用“现金”刺激消费的方法  
——M式“现金”促销法 ..... (72)
- 让伙伴帮你促销..... (75)
- 顾客源源不断的奥秘  
——从一开始就做好 ..... (77)
- 如何使产品或服务更令顾客满意..... (79)
- 突出产品与服务特色 适应需求..... (81)
- 给顾客方便就是为自己造财..... (86)
- 征求客户意见 带来兴隆生意..... (88)
- 借力造势 吸引顾客..... (89)
- 改进服务质量来自第一线..... (93)
- 定位经营带来长期客户..... (95)

# M

- 做好现有客户的工作 ..... (97)
- 如何进行有效的推介 ..... (99)
- 10 = 100?! ..... (101)
- “广告”如何才能深入人心 ..... (104)
- 如何与客户建立良好关系 ..... (107)
- 用户是员工的老板
- 全心全意为用户服务 ..... (112)
- 企业形象 产品形象 员工形象
- 建立三大形象工程 ..... (115)
- 让员工一起努力 ..... (118)
- 工作团体管理 ..... (120)
- 自我工作原则 ..... (122)
- 激励员工(部属)的 28 种技巧 ..... (124)

## 经营提要篇

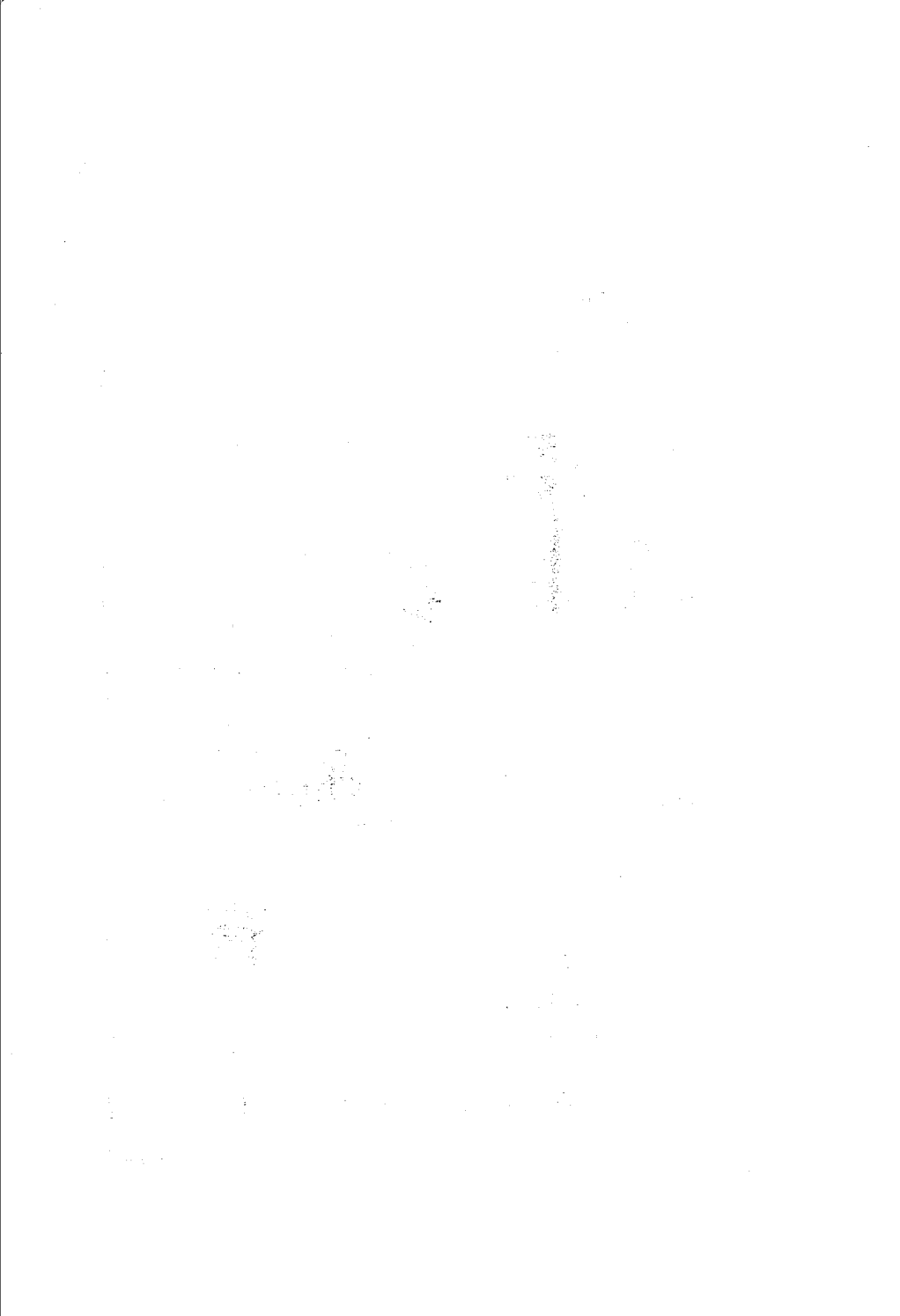
经

营

之

道

篇



## M 式经营之道

### ——M 式经营原理

M



经营过程中有起有伏，循环不已。只要持之以恒，必能实现赚钱目标。



经营一项事业，不可依赖“孤军作战”；需要以团队的共同作用与协同精神，用稳健的心态直取目标。



利益是来自与他人分享的结果。在创造财富的过程中，必须左右兼顾，将伙伴(同事)和顾客(用户)的利益，与自身的利益放在同一水平线上，进行合理化经营。为此才能保持利益与事业的坚固长久。

M 经营模式——导入 M 式经营原理，提供赚钱方法。

## 我、员工和顾客

### ——M 式原理的演化

M 式原理用于人性化及团队利益方面，主要强调“我、员工和顾客”三种不同角色的同一性，即这三者均一样重要，缺一不可。它们各占均等比重，在争取公司利益方面起着各自重要的角色。

如果过分强调“我”即老板的利益，而忽视员工或者顾客的利益，其表现为没有给员工合理的报酬和提供低品质的产品与服务。“我”的重要性不能结合员工和顾客利益来进行合理体现的话，将最终导致员工离职或盗走公司商业秘密；同样，如果生产低品质的产品，抬高价钱和蒙骗顾客，顾客就不会有再次光顾的可能性。由此，

“M”的整体和谐性受到了影响，出现了歪斜及相对不平衡。

员工的利益主要来自：金钱、名誉和舒适安全的工作环境。所以，在考虑员工的利益方面时，应结合“我”即老板本身的实际情况，得到员工的支持和协作。如果员工在金钱、名誉和舒适安全这三大利益因素中都不能得到相应满足的话，就会对“我”即公司整体产生影响。所以，即使“我”暂时克服了困难，但为了保证整体利益而最终获得回报，应当尽量确保员工的利益。

顾客的利益主要有：通过合理的付出而得到满意的产品，并享受由此所提供的良好服务。顾客的利益有时还表现在：群体利益和经办人的利益。群体利益就是产品或服务本身给顾客群体带来的好处。经办人的利益大体是经办人从中获得的尊重、礼让、友好及其他东西。

把“我”的利益与员工和顾客的利益放在同一水平线上，实施于经营过程中，则可确保公司整体的利益不受损害。



## 成功经营五要素

在经营上不是单凭哪一方面就能获得成功。仔细观察和研究成绩卓著人士的特点，就可发现其奥妙之处。以下五项不同比例是影响成功的要素，他们各成体系，相辅相成。

智慧 30%

勤奋 10%

关系 10%

财力 30%

运气 20%

由于社会关系十分复杂，人们花钱消费十分讲究，这在市场经济发展时期尤为突出。自身拥有智慧多寡均难以应付来自多方面的挑战和压力，在此还需学会善于应用他人的智慧，以补充