

轻松赚钱 800 招

王军云 编著

# 创业入门 与经商技法全书

CHUANGYERUMENYUJING  
SHANGJIFAQUANSHU

## 经商一点通

致富的机会无处不在，关键看你能否做个有心人，能否发现机会，捕捉机会。俗话说：“只有失败的商人，没有失败的生意。”因此，热门行业与赚钱店铺的选择十分重要。如果能根据自身的特点选择适合自己的行业，掌握赚钱店铺的经营技巧，就会在商海中如鱼得水、得心应手。

- 信念是创业者一盏不灭的航灯
- 勤奋与节俭是创业之本
- 熟门熟路好成功 好卖场才有好生意



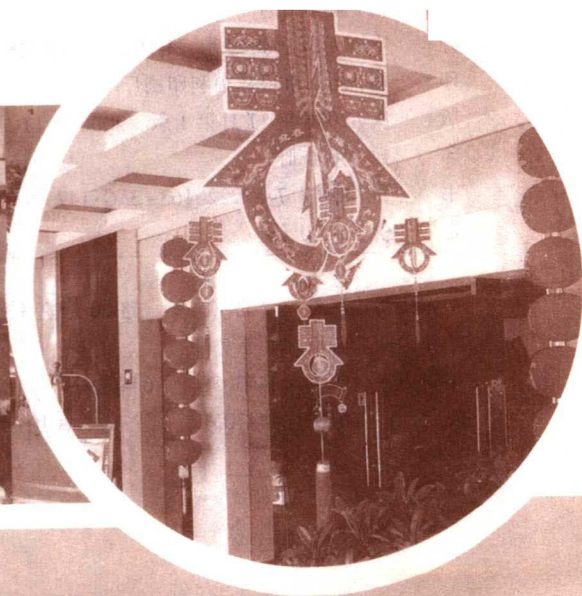
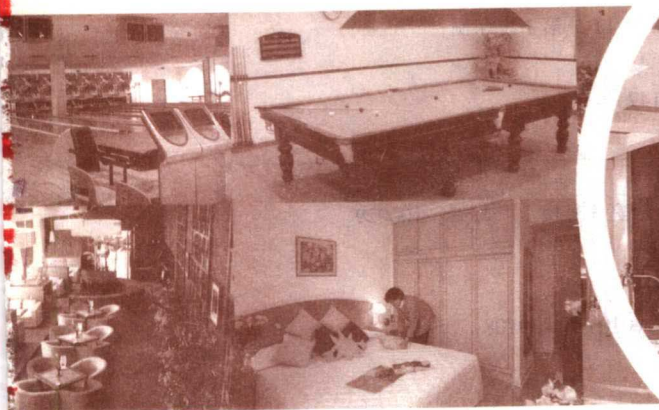
中国华侨出版社

经商一点通

王军云 编著

# 创业入门 与 经商技法 全书

轻松赚钱 800 招



中国华侨出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

创业入门与经商技法全书/王军云编著. —北京: 中国  
华侨出版社, 2006.10

ISBN 7-80222-163-3

I. 创... II. 王... III. 商业经营—基本知识  
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 091825 号

---

**● 创业入门与经商技法全书**

---

编 著 / 王军云

责任编辑 / 李晓娟

经 销 / 新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张/28 字数/280 千

印 刷 / 北京市银祥福利印刷厂

版 次 / 2006 年 11 月第 1 版 2006 年 11 月第 1 次印刷

印 数 / 5000 册

书 号 / ISBN 7-80222-163-3/G·147

定 价 / 38.00 元

---

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708





## 赚钱其实并不难

当今时代，每个人都希望有自己的事业，让自己在一个自由自在的天地中一展所长。因此，人们会不约而同地将目光聚焦在经商创业上。经商创业是一个人真正实现人生价值的良好途径，是成功迈向理想之巅的阶梯，是每一位有志之士心驰神往的梦想。

商界有句名言：“财富无处不在，有心人得之。”实际上，很多人不富有，是因为给他 50 元，他会拿去买米；给他 100 元，他会拿去买酒买肉；给他 300 元，他会拿去买件好衣服；最后只剩下 10 元也要买几注彩票。哪怕你给他 50 万元，他也想立刻把钱变成房子、车子，风风光光地去兜风，好让所有人都知道他已不是一无所有了……他们不仅是没有资本，而且更可悲的是没有资本意识。他们之所以穷，是因为他们的钱不是资本，是因为他们穷的心态。

创业不易，经商更难。创业伊始，一些困难往往会接踵而至：有些人因没有明确的创业目标，只能半途而废；有些人因找不到创业的途径，总是犹豫彷徨；有些人因缺少经商的技巧与经验，招致不必要的损失；有些人则由于错失发展的时机，而功败垂成。

香港富豪李嘉诚曾说：“我在创业初期，几乎百分百不靠运气，而是靠工作、靠辛苦、靠工作能力赚钱。”凭着这种精

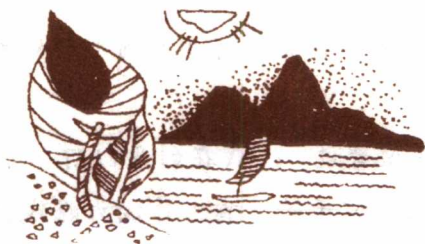


神，几十年后，李嘉诚从一个“打工仔”攀上财富的巅峰。因此，在商场上我们可以看到：有些人虽身无分文，却能够白手起家；有些人腰缠万贯，到头来却落得倾家荡产。在财富的竞技场上，钱不是第一重要的东西。第一重要的，是要具备敏锐的头脑、灵活的思路，是要具备吃苦耐劳的精神与坚韧顽强的毅力。

真正的立志创业，只要定下了方向，就一步接一步去做，绝不放过任何机会，绝少不了其他人的帮助；在大方向下，绝不怕小牺牲，废掉旁门左道，一心一意去做为实现你的目标所要做的事。

本书从实际情况出发，博采众长，多层次、多方面地为你透视经商创业的成功“秘诀”：其中，正确的创业观念与心态，可使你树立雄心壮志；独具匠心的个性经营方法，能使你步步为营、险中求胜；技高一筹的管理妙招，能使你广招贤才、稳步发展；出奇制胜的创富点子，能给你带来滚滚财源……它是初次创业者的行动指南，是商界老手的“囊中贵宝”。

其实，赚钱并不难。经商创业，资本多寡并不重要，没有钱照样干大事。只要你拥有犀利的眼光、超群的智慧，并且能够掌握经商的“诀窍”，就会生意兴隆、财源广进，最终使你成为一名智慧的老板、成功的企业家。



## 第一章

## 创业与个人素质

21 世纪的今天，创业是每一位有志之士心中的向往，是他们梦寐以求的企盼。如果说单纯的工作只是为了解决生存问题，那么创业就是真正实现自己人生价值和内在追求的最佳途径，是迈向成功舞台的阶梯。

古人云：“欲要行其事，必先利其器。”创业不仅需要天时、地利、人和，更需要有良好的心态和较高的素质，这是创业者成就事业的基础，也是在经商大道上风雨前行的保证。



- 一、富商巨贾，宁有种乎 ..... (3)
- 二、信念是创业者一盏不灭的航灯 ..... (5)
- 三、勤奋与节俭是创业之本 ..... (8)
- 四、成功商人的字典里没有“退缩”二字 ..... (10)
- 五、如何做个成功的创业者 ..... (12)

- 六、把生意看做你的情人 ..... (15)
- 七、哪些人不适合经商创业 ..... (17)
- 八、抛弃不切实际的创业想法 ..... (21)
- 九、花架子不可能长久 ..... (24)
- 十、创业阶段只有靠自己 ..... (26)
- 十一、做老板的十大素质 ..... (29)
- 十二、远离创业失败者的性格误区 ..... (32)
- 十三、创业要勇敢，也要留有余地 ..... (36)
- 十四、测测你的创业能力 ..... (38)







## 第二章

# 创业起步

常言道：“万事开头难。”创业伊始，也许你没有足够的资金，没有相当的从业经验，没有良好的人际关系……但只要你有伟大的梦想，有着“不破楼兰誓不还”的壮志豪情，真诚、热情地投入创业，掌握创业的秘诀，搬走创业道路中的座座大山，就能迎难而上，成功踏入商海遨游。

- 一、独立创业前的心理准备 ..... (45)
- 二、为创业储备知识、技能与经验 ..... (48)
- 三、投资前做好市场预测 ..... (51)
- 四、做生意不要贪大求全，小生意照样可以发大财 ..... (54)
- 五、初次创业者的注意事项 ..... (57)
- 六、要确定创业的方向 ..... (61)
- 七、尽量减少投资利润高、风险大的项目 ..... (64)
- 八、熟门熟路好成功 ..... (66)
- 九、女人和嘴巴是两大财源 ..... (69)
- 十、将目光对准青年消费者 ..... (71)
- 十一、创业的热门行业有哪些 ..... (73)





|     |                     |       |
|-----|---------------------|-------|
| 十二、 | 哪些行业适合女性创业 .....    | (76)  |
| 十三、 | 寻找市场空缺是赚钱的捷径 .....  | (78)  |
| 十四、 | 在冷门中寻找商机 .....      | (80)  |
| 十五、 | 哪些是独辟蹊径的新行业 .....   | (82)  |
| 十六、 | 白手起家的创业宝典 .....     | (84)  |
| 十七、 | 投资前应考虑哪些问题 .....    | (87)  |
| 十八、 | 如何为创业筹集资金 .....     | (89)  |
| 十九、 | 如何利用别人的钱起家 .....    | (92)  |
| 二十、 | 商场上合伙经营有禁忌 .....    | (94)  |
| 廿一、 | 巧借他山之石 .....        | (97)  |
| 廿二、 | 初入商界需要哪些关系 .....    | (99)  |
| 廿三、 | 创业者要结交的几类人 .....    | (101) |
| 廿四、 | 与大老板交往有技巧 .....     | (104) |
| 廿五、 | 生意场上的人情投资 .....     | (107) |
| 廿六、 | 笑脸迎顾客，和气发大财 .....   | (109) |
| 廿七、 | 让钱“转”起来才能赚钱 .....   | (111) |
| 廿八、 | 提防商场骗子，小心生意陷阱 ..... | (113) |



## 第三章

## 打造卖场好风水

俗话说：“家有万贯，不如开店。”的确，开店是所有生意中最容易做，也是最容易赚钱的生意。商界还普遍流行一句话：“好卖场才有好生意。”对于开店来说，量身定做的店址、铿锵响亮的店名、独具匠心的门面、漂亮动人的橱窗、赏心悦目的招牌、趣味盎然的店内气氛等，这都是打造卖场风水不可或缺的条件。只要在卖场上下一番工夫，就不难找到赚钱开店的南山捷径。

|                      |       |
|----------------------|-------|
| 一、好卖场才有好生意 .....     | (117) |
| 1. 商址选择事关成败 .....    | (117) |
| 2. 什么是商圈 .....       | (118) |
| 3. 开店选址要考虑哪些因素 ..... | (121) |
| 4. 旺铺一般在哪些地段出现 ..... | (122) |
| 5. 黄金地段的首选目标 .....   | (123) |
| 6. 开店选址八个“窍门” .....  | (125) |
| 7. 开店选址的四大“禁区” ..... | (127) |



- 二、一“名”惊人——店铺命名艺术 ..... (129)
1. 好店名可以帮你赚大钱 ..... (129)
  2. 店铺起名的六种类型 ..... (130)
  3. 店铺起名的新思路 ..... (133)
  4. 店铺起名的五大禁忌 ..... (134)
- 三、店铺外观设计，塑造独树一帜的氛围 ..... (136)
1. 店铺设计要彰显个性 ..... (136)
  2. 如何用个性扮靓店铺的“外表” ..... (139)
  3. 如何设计好招牌 ..... (141)
  4. 如何将橱窗变为店铺的“秀脸” ..... (143)
- 四、让店内环境独具特色 ..... (146)
1. 让迷人的店内环境动人心扉 ..... (146)
  2. 店内布局有哪几种类型 ..... (148)
  3. 如何使店内装潢设计和谐协调 ..... (149)
  4. 如何因地制宜地设计店内通道 ..... (150)
  5. 如何设计货柜、货架 ..... (151)
  6. 让五彩缤纷的灯光扮靓你的店铺 ..... (152)
  7. 如何以色彩吸引顾客的眼球 ..... (154)
- 五、打造生趣盎然的购物氛围 ..... (157)
1. 良好的购物氛围是吸引顾客的“磁石” ..... (157)
  2. 如何确定商品陈列的“黄金段” ..... (158)
  3. 商品陈列有哪些形式和方法 ..... (160)
  4. 商品陈列有哪些技巧 ..... (162)
  5. 四种不同类别商品的陈列方法 ..... (163)
  6. 商品陈列的三种误区 ..... (164)





## 第四章

# 将个性当做经商的灵魂

日本著名经济学家扁方善治曾经这样说过：“有一千家优秀的企业，就有一千条独具个性的智慧。”由此可见，成功的企业都有自己独特的经营技巧，都有自己的个性。

对于经商来说，个性指的是经营者独特的经营品位、不同的美学感受和超群的气质。个性是生意经久不衰的“法宝”，个性就是形象，个性就是生命，个性经营作为一种特色，永远走在时代的前列。

在企业林立的今天，只有追求个性、张扬个性，才能吸引住顾客挑剔的眼光；只有拥有鲜明的个性，才能使你的经营在商业竞争中脱颖而出。

- 一、个性经营是经商必胜的“法宝” ..... (169)
  - 1. 个性经营是生意长久不衰的“秘诀” ..... (169)
  - 2. 个性赚钱，天性生财 ..... (171)
  - 3. 特色经营，成功之道 ..... (172)
- 二、创新是赚钱的“杀手锏” ..... (174)
  - 1. 个性经营的生命在于创新 ..... (174)
  - 2. 思维创新才能立于不败之地 ..... (175)
  - 3. 寻找市场上的“空缺” ..... (176)



4. 出奇制胜，发财之道 ..... (178)
5. 产品创新四大技巧 ..... (179)

### 三、进货成功的学问 ..... (181)

1. 进货是一门大学问 ..... (181)
2. 店铺要有自己的“当家”商品 ..... (183)
3. 进货成功需掌握哪些要领 ..... (183)
4. 进货成功有哪些新经验 ..... (185)
5. 防止进货上当受骗的三个“心眼儿” ..... (186)

### 四、个性服务才能使顾客心满意足 ..... (188)

1. 个性化服务赢得回头客 ..... (188)
2. 热情服务，顾客就是你的财源 ..... (189)
3. 巧妙接待，让顾客心甘情愿进店 ..... (190)
4. 为顾客着想，让顾客“恋”上你 ..... (192)
5. 摸透顾客的心，跟着顾客需求走 ..... (193)
6. 以“诚心”换来顾客的“耐心” ..... (196)
7. 奇招引客，唤起顾客好奇心 ..... (197)
8. 巧妙对待六种类型的顾客 ..... (198)
9. 引导顾客购买商品的六个绝招 ..... (200)
10. 如何接待不同年龄的顾客 ..... (202)
11. 使顾客成为回头客的两个“秘方” ..... (203)

### 五、个性推销带来滚滚财源 ..... (205)

1. 智慧是打开推销之门的“钥匙” ..... (205)
2. 感情推销，事半功倍 ..... (206)
3. 赞美推销，让顾客心甜如蜜 ..... (207)
4. 商场高手的推销“绝招” ..... (208)
5. 制造悬念，利于推销 ..... (209)



|                                  |              |
|----------------------------------|--------------|
| 6. 让顾客充当你的推销员 .....              | (211)        |
| 7. 免费赠送, 投小获大 .....              | (212)        |
| 8. 建立档案, 把顾客记在心中 .....           | (214)        |
| 9. 好猫追着老鼠走, 推销随着市场变 .....        | (214)        |
| <br><b>六、用促销利剑杀出大好“钱途” .....</b> | <b>(216)</b> |
| 1. 经商之道, 重在促销 .....              | (216)        |
| 2. 名人效应, 偶像助推销 .....             | (217)        |
| 3. 有奖促销, 巧抓顾客侥幸心理 .....          | (219)        |
| 4. 欲擒故纵, 先送后买有绩效 .....           | (220)        |
| 5. 厚利适销, 紧盯富人“口袋” .....          | (221)        |
| 6. 曲径通幽, 酒香也怕“巷子深” .....         | (222)        |
| 7. 常用的八种促销高招 .....               | (223)        |
| 8. 店铺促销的五大误区 .....               | (226)        |
| <br><b>七、个性定价为你赢得商机 .....</b>    | <b>(228)</b> |
| 1. 个性定价, 才能随行就市 .....            | (228)        |
| 2. 商品定价内藏十个“玄机” .....            | (229)        |
| 3. 与众不同, 以奇引客的定价法 .....          | (230)        |
| 4. 利用数字错价定价 .....                | (231)        |
| 5. 高价定价, 险中求胜 .....              | (232)        |
| 6. 折扣定价, 灵活经营 .....              | (233)        |
| 7. 商品定价的五种方法 .....               | (234)        |
| 8. 商品涨价有哪些技巧 .....               | (236)        |
| 9. 商品降价有哪些技巧 .....               | (237)        |



## 第五章

# 智慧的老板向管理要效益

常言道：“勤奋出真知，管理出效益。”在商业竞争愈演愈烈的今天，企业间的竞争大多为管理水平、管理手段、管理思路的竞争。智慧的老板，往往能够掌握科学、灵活的管理方法，向管理要效益。这也是成功老板在商界立脚，使生意长盛不衰的秘诀。

### 一、识才用人，人才就是“仁财” (241)

1. 靠己赚小钱，靠人赚大钱 (241)
2. 知人善用，惟才是举 (242)
3. 大胆起用比你优秀的人 (243)
4. 弃人之短，用人之长 (244)
5. 切忌任人惟亲 (247)
6. 不能重用的十五种人 (248)
7. 识别人才有哪些方法 (250)
8. 如何慧眼识英才 (253)
9. 招聘人才有哪些方法 (255)





|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 二、聪明老板的管人方略 .....         | (258) |
| 1. 在员工管理上下工夫 .....        | (258) |
| 2. 委婉含蓄地批评员工 .....        | (260) |
| 3. 与员工同甘苦、共患难 .....       | (262) |
| 4. 恩威并重，对待员工 .....        | (264) |
| 5. 采取积极措施，挽留优秀员工 .....    | (265) |
| 6. 解雇员工前要先三思而后行 .....     | (267) |
| 7. 员工管理存在哪些误区 .....       | (268) |
| 三、成功老板如鱼得水的公关应酬“绝招” ..... | (271) |
| 1. 商务形象就是老板的财富 .....      | (271) |
| 2. 如何树立老板的公关形象 .....      | (272) |
| 3. 商贸谈判，灵活把握进与退 .....     | (273) |
| 4. 运用技巧，打破谈判僵局 .....      | (274) |
| 5. 学会应对不同性格的谈判对手 .....    | (275) |
| 6. 如何进行商务拜访 .....         | (277) |
| 7. 如何进行商务洽谈 .....         | (279) |
| 四、善于理财，财富向你“招手” .....     | (281) |
| 1. 当好老板，必须学会理财 .....      | (281) |
| 2. 严格把好财务关 .....          | (282) |
| 3. 降低成本就是增加利润 .....       | (284) |
| 4. 企业理财有哪些法则 .....        | (285) |
| 5. 讨债不要心太软 .....          | (287) |
| 6. 宁愿少赚，也不要赔账 .....       | (289) |
| 7. 将钱用在“刀刃上” .....        | (289) |
| 8. 商界理财有哪些误区 .....        | (291) |



|                         |       |
|-------------------------|-------|
| 五、居安思危，防败守业 .....       | (293) |
| 1. 创业难，守业更难 .....       | (293) |
| 2. 要有失败的心理准备 .....      | (294) |
| 3. 越是不景气，越要有斗志 .....    | (295) |
| 4. 摆正心态，想方设法突破难关 .....  | (296) |
| 5. 面对失败，保持理智 .....      | (299) |
| 6. 做好企业防盗、防抢工作 .....    | (300) |
| 7. 如何摆脱做生意的低潮 .....     | (302) |
| 8. 营业额尚可，就要努力支撑下去 ..... | (303) |
| 9. 造成企业倒闭的原因有哪些 .....   | (303) |
| 10. 什么时候转行最合适 .....     | (305) |
| 11. 不要一条道走到黑 .....      | (305) |

