

商場經營與創業階梯⑦

自我創業



李幸模 校訂

商場經營與創業階梯⑦

自我創業

校訂：李幸模

主編：精英企管顧問公司
財鑫企管顧問公司

著作權登記

定價：70元

翻印必究

商場經營與
創業階梯⑦

自我創業

主編：精英企管顧問公司
財鑫企管顧問公司

校訂：李幸模

出版者：聯亞出版社

台北 59609 號信箱

發行人：張文宗

發行址：台北市廈門街147巷3號

郵撥帳號18745 電話：392-5296

法律顧問：陳培豪律師

印刷者：其宗印刷有限公司

地址：台北市環河南街二段113巷7弄16號

局版台業字第1356號 1981年10月5版

總序

潘 仰 山

企業經營可以說是一門青年的科學，也是一門相當深奧的學問。特別是在此經濟急遽變化的經濟社會，對於想獨立創業的人，更是需要時時刻刻地面臨一切的衝擊與挑戰。因此，經營的優劣便是企業成敗的關鍵因素。

由於科學與技術不斷的進步，企業之間的競爭今非昔比。加上經濟環境錯綜複雜，市場景況的變化莫測，因此，身為企業經營者，更需要具有深遠的眼光、有膽識的前進魄力、及創造的精神，在經營管理上求新求變。

基於為社會青年及欲於創業的人，歸納一套有系統的創業意念，茲有本套書的編成。

這套書共有十本，經審閱計分：①激發潛能——為激發每個人潛在的才能，以應對多變的企業經營 ②培養創造力——啟發每個人求知的慾望 ③商場觀人術——身為經營者應知如何識人與用人。 ④商場交涉術——在商場上如何運用巧妙的交涉方法，打敗競爭對手 ⑤成功的管理者——主管應該如何駕馭部屬，使能心悅誠服 ⑥自我創業——提供你創業的各種技巧、方法

⑦中小企業的經營——重點在於使創業者了解各中、小企業的經營方法 ⑧經營決斷——身為經營者、或是欲於創業的青年應如何運用果斷的能力投身於企業之中 ⑨強力推銷術——說明推銷的各種技巧及如何掌握顧客的心理。 ⑩賺錢的副業——是創業的最後階段，同時副業也是一項豐虞的收入。

從國內書籍中，扼要的歸納了九個階段，累積了許多專家的經營方法，並採合了最進步的企業經營精髓，每本書皆能切中綽要，其卓越的見地，為創業者最佳的經營藍圖。

同時，在編此套書的過程中，聯亞出版社的同仁們，盡了很大的努力，意使這套書達到完美，這是我感到敬佩的。我並盼望由這套「商場經營與創業階梯」的產生，能為商場培植更多的新秀，光明磊落的在社會上奮鬥，也希望在商場上的同業們，能因此套書更上一層樓。

3 序 者 編

編者序

現代人或多或少，都對自己的財產有一種不安全的感覺。國民靠勞動所得來的積蓄、財產，往往受貨幣利率降低、長年的通貨膨脹及物價上漲的影響，而招致損失。因此經濟的問題，成爲大家議論的焦點。

本書內容是經過長年累月多方面的判斷、調查、分析等實際的體驗所得，而後編輯成冊的。它是以實例、觀點爲主要架構，而開展出來的思想。

現在，各種企業都面臨銷售競爭的難題，薪水階級也同樣遭受它的波及，而面臨被裁員和強迫退休等困境。因此，有不少人被迫離開原有的崗位，而走向獨立創業的命運。爲了這些人的前途，本書提供出安全性的創業法，期望讀者能由本書得到一點啓示，以助您渡過每個經濟的難關，這是作者最大的期盼。

校訂序

促成事業成功的基本要件實在很多，諸如：經營項目的選擇、財務調度的能力、業務的開拓、成本的降低、個人心性氣度的修養，以及時機的掌握……等等，而且是缺一不可。尤其體力與人才都已成為商場上強攻善守的致勝要件。說起來，成功的代價何其高，但既然同樣要讓自己肯定存在的價值，既然常因自己的理想未能實現而空嘆，就不如好好地下一番功夫來探就自己該走的路，而好不容易找到了合適的路，當然就得拼得它「衣帶漸寬終不悔」了。

假如說滿足個人的物質慾望就算成功，我們倒不必費這麼大的心血來磨練自己。正因為真正的成功是帶來衆多人生活的保障與和樂，有志氣的人才會如此地日夜焦熬著。然而，努力並非效率，本書即針對「自我創業」中創業心理的準備，如何認清自己、如何培養經營能力及把握機會等，詳作分析與探討，期能協助有志創業的青年朋友，更發揮自己的潛能。

目 錄

總序

編者序

校訂序

第一章 把握成功的目標——獨資經營的準備

1 出奇制勝、創造機勢·····	二
2 活用動機·····	五
3 創造信用·····	七
4 智慧無價·····	一〇
5 不能僅靠技術經營事業·····	一三
6 頭腦加上技術大於資金·····	一五

第二章 培養堅定的開拓精神

7 年齡不是成功的關鍵·····	一八
8 節流等於利潤·····	二一
9 籌備公司是鍛鍊實力的階段·····	二四
10 準備工作是獨立經營的開始·····	二六
11 認清事業的方向·····	二九
獨立資金的籌備法(1)	
1 踏出第一步·····	三八
2 信用的建立是資金的泉源·····	四一
3 知識與能力重於學歷·····	四三
4 爭取並慎用金融機關的支援·····	四五
5 不動產是獨資經營的護身符·····	四七
6 技術並非獨資經營的成功因素·····	四九

第三章 確認自己的獨立能力

7 運用長處·····	五二
8 努力並非效率·····	五五
9 具有獨立性的自由業較為安全·····	五八
10 創造有特色的服務·····	六〇
11 資格是創業的基礎·····	六二
獨立資金的籌備法(2)	
1 工欲善其事必先利其器·····	七六
2 經營的原則與公司的大小無關·····	八〇
3 經營是確保利潤的界線·····	八三
4 資金計劃是成功的關鍵·····	八六
5 觀念第一·····	八九
6 廣闊的利用·····	九二

第四章 培養獨資經營的能力

7 推銷的技巧.....	九五
8 地點可以決定生意的盛衰.....	九八
9 經營數字分析.....	一〇〇
10 成功的祕訣在於資金週轉的籌劃.....	一〇三
獨立資金的籌備法(3)	
1 職業的選擇有利於獨資經營.....	一〇六
2 把握時機.....	一〇九
3 革新技能以提高商品價值.....	一一二
4 盡量發揮自己的才能.....	一一五
5 經驗就是解決獨立問題的力量.....	一一八
6 地點對零售商的成功影響甚大.....	一二一
7 以誠待客是成功的要素.....	一二四

第五章 把握成功的機會

8 有獨創性的商品才能掌握市場·····	一二七
9 利用合資製造經營的機會·····	一二九
10 取得資格有利於獨立 ₍₄₎ 事業·····	一三二
獨立資金的籌備法(4)·····	
1 新奇的構想可以提高利益率·····	一四四
2 興趣可以決定獨立的方向·····	一四七
3 運用自己的條件獨立·····	一五〇
4 堅強是最大資本·····	一五二
5 得當的構想是經營順利的前提·····	一五五
6 有福同享才能獲得事業上的助力·····	一五九
7 知人善任是成功的關鍵·····	一六二
8 想要增加營業額活用情報·····	一六五

附

篇：賺錢的心得

9 夫妻合力可以早日達到獨立的願望.....	一六八
10 一百八十度的大轉變是好的開端.....	一七一
獨立資金的籌備法(5)	
1 賺錢的四個技術.....	一七八
2 儲蓄的三個意義.....	一八〇
3 儲蓄的三個均衡要件.....	一八二
4 把握經營成功的心得.....	一八四
5 鍛鍊自己的推銷要領.....	一八六

第一章 把握成功的目標

——獨資經營的準備

1 出奇制勝、創造機勢

很多企業家放下本行不做，而改行從事一種自己不曾接觸過的行業，這種現象已經成為目前經營的潮流。換句話說，各行業的經營者，只要一聽到某種行業可以賺更多的錢，便不顧原則，拋棄自己原有的行業，而盲目的跟隨潮流而走。

「只要有錢賺，什麼生意都可以做」，這種追求金錢主義的實例，比比皆是，如獅王牙膏公司開始生產男性髮臘，從事電氣化學事業者，改行經營保齡球館，幾乎每個企業家都希望從事可以獲得暴利的行業。

一個公司只經營一種行業，在這多元化經營的時代裏，已經不能生存了。

經營企業要以能夠適應日新月異、變化多端的社會為前提。如不想出個適當的對策，就會越來越落伍，而終致被淘汰。因此，應變能力的優劣，往往決定企業經營的成敗。

想要往自己專門以外的領域中去做生意，就如同門外漢（不會做過生意）開始做生意一樣，茫然而無頭緒。在創立新企業之前，當然必須做多方面的檢討，但是，無論如何檢討，仍然和外人沒有兩樣，同樣會有冒險性和危險性存在。

反過來看這種現象，現在也正是外行人賺錢的黃金時代，只要有能力和膽識，誰就能抓住賺錢的機會，也能够把握住急速變化的消費者。

爲什麼？因爲消費者不斷的渴望新風格的產品。而對新風格的掌握，內行人和外行人是不會有太大的差別，往往外行人比內行人有更好的創意，這一點是外行人值得引以爲豪的，怪不得很多大企業都是外行人的天下。

從現在獨立創業的景象看來，只要有抱負、有闖志的人都有機會，此外，最重要的還要有膽識和遠見。若一直被不可預知的未來困惑住，因而感到猶豫不安的人，創業的通行證是永遠也不會屬於他的。因此能充分活用外行人的謙虛、豪放和創新，加以巧妙運用。且能把握各種時機的人，他將會有美好的展望。

獨立經營的實例，有的是把現營的事業加以拓展。但是，絕大部分的企業家，都轉換目標，走入別的領域中去開創。

從來沒做過任何買賣，但稍微經營一點小本生意，就賺了很多的錢，也大有人在。

盲人不怕蛇，不是大膽，而是因爲他看不到。在獨立創業時，用這種不加以考慮、判斷、分析、而盲目蠻幹的手法，有時候也很有效。

內行人往往因爲他的內行，而很容易患動脈硬化症；外行人對於以前一系列做下來的經營方

法，有一種新鮮感。因此，會繼續發展下去。

不要因為自己是外行人，就產生恐懼。只要把外行人特有的風格——謙虛、奔放，加以巧妙地運用，那就會是個成功的企業家。也就是說，大企業也可以是外行人的生意。白手起家，飛向新環境的，也大有人在。外行人只要掌握住經營的重點，必定會成功。