

Jing Shang Xin Gai Nian

经商新概念

周建设 著



突破思维定势

挑战传统经验

为你跨入 21 世纪市场导航

大连出版社

7715
111-C1

周建设 著

经商新概念

陈禹邑 何 辉 绘图
蒋晓涛 平 萍



农干院 B0047257



大连出版社

经商新概念

周建设 著

大连出版社出版

(大连市西岗区长白街12号 邮政编码 116011)

湖南省地质测绘印刷厂印刷 湖南省新华书店发行

开本: 850×1168毫米 1/32 字数: 100千字 印张: 9.125

印数: 1-10000册

1999年10月第1版

1999年10月第1次印刷

责任编辑: 任雪芹

责任校对: 王一平

封面设计: 方宁

版式设计: 岳风

ISBN7-80612-709-7/F·48

定价: 18.00元

前言

人类即将跨入21世纪！迈过世纪门槛，进入下一个千年，不过是年底的某个瞬间即可实现的事情，这个瞬间在历史的长河中也曾重复过千万遍。那么，为什么人们会有如此强烈的期待，会感受到如此强烈的震撼呢？难道那个瞬间真有特别的魅力吗？其实，那只有形式上的意义。给人们以冲击的力量，早已孕育。信息爆炸，知识经济，经济全球化，……这些新的观念，新的理论，新的战略，新的机理，正不可抵挡地刷新着我们的头脑，昭示一个崭新时代的到来。正是20世纪末的飞速进步，叩响了21世纪的大门。

面对新世纪，人们都在准备着。面对新世纪，我们商界人士应该准备什么？最近几年市场的风风雨雨，也许给了最好的回答。

在持续的市场疲软面前，那些谋略、技巧、战法为什么失灵，那些百试不爽的老经验为什么不管用了呢？

很多人安慰自己：这是市场不景气的缘故。那么，同样是不景气，为什么还是有不少商界“黑马”脱颖而出呢？看来，是到了好好反思的时候了。

经验是宝贵的，但如果只按照经验办事，人类可能至今还停留在钻木取火的时代。书本知识是宝贵的，但如果只照着书本办事，恐怕也只能坐而论道，具体实务一个也办不好。时代在进步，市场在变化，最最要紧的，是突破所谓经验、理论、技巧等思维“枷锁”的束缚，以崭新的观念，崭新的视角，重新审视我们面前的世界。这正是我们在跨世纪之前，应该好好思考的。

《经商新概念》也许会给大家一些帮助。《经商新概念》试图提供新的理念、策略和思路，而不是老的套路，试图启迪人们的思维，而不是窒息思维，试图最大限度地拓展视野，而不是将人们引入狭隘的空间，试图给人以举一反三、触类旁通的余地，而不是给人以死板的教条。但愿这些能如愿以偿。

一如既往，作者诚挚地欢迎读者对本书提出批评。

作者

一九九九年八月于长沙

目 录

前言	1
1 大市场 再定位	1
2 经营即决策	38
3 一切都是营销	63
4 走出价格的漩涡	111
5 大家是伙伴	137
6 与上帝对话	171
7 商战不言生死	203
8 人是最好的资本	231



大市场 再定位





觉得现在的生活已经很惬意的人，难以成为商界巨子。

任何成大器者，永远不会满足现状，总是不断地向生活和命运挑战。

生意场造就的是有成功欲和成就感的强者，而不是为蝇头小利而钻营的庸人。





时刻抱有“我一定要做成这笔生意”信念的营销员，生意的成功率要高得多。

信念是营销成功的原动力。面对拒绝，面对挫折，面对失败，只有信念给你勇气和力量。如果你认为你会失败，那么就已经失败；如果你认为你会获胜，那么就已经胜利在望。

世界上最成功的推销员，没有一个不是信心百倍的人。



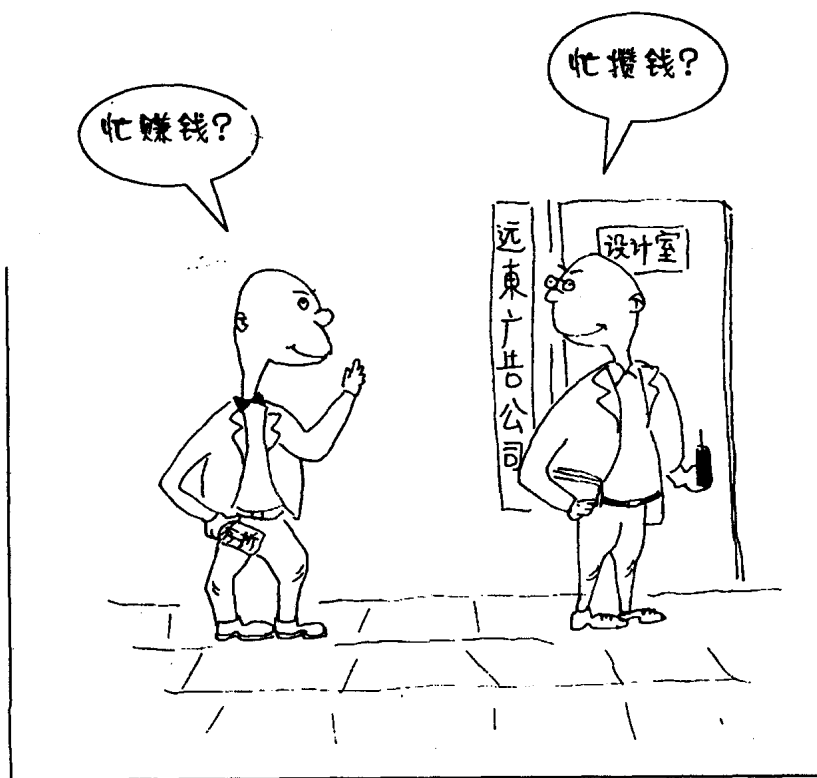
天生我才必有用，
何惧前途艰险！



经商是赚钱，不是攒钱。

经商和守财是全然不同的。经商企盼投入，守财惧怕投入；经商敢冒风险，守财力求保险；经商需要很高的心智，守财只要节欲就可以了。

以欣赏存单为乐的人，不可能成为大商家。

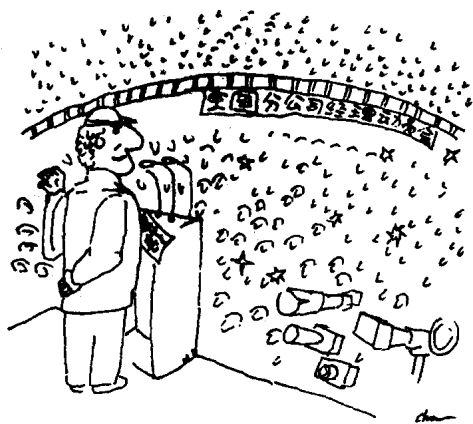




为了生活而赚钱，是老板的初级阶段，为了赚钱而赚钱，是老板的最高境界。

开店干什么，赚钱，赚钱干什么，办公司，办公司干什么，赚更多的钱……只有这样，你才会把经商当事业，从经商中体会到成就感，体会到人生的价值。

拥有数百亿美元的巨富，消费和享受已不再是赚钱的动力。





做大事先从小事做起，赚大钱
先从小钱赚起。

赚大钱不易，赚小钱不难。不
要不屑于赚小钱，这正是磨练赚钱
能力的基本功夫，积累赚钱经验的
必修课。





只有赔钱的老板，没有赔钱的行当；只有疲软的商品，没有疲软的市场。

事在人为，怨天尤人是没有用的。市场红火，往往掩盖经营上的弱点，学不到宝贵的生意经验。不经历市场风浪，难以成就出色的商家。





经商失败的常见原因：

太想赚钱了；不知道做什么生意好；在错误的地点创业；在错误的时间创业；没有长远的计划；半途而废；资金不足；没有聘请到好员工；想一口吃个胖子；个人生活开支太大；只是在口头上把顾客当上帝；没有正确地听取人们的建议；被竞争者打败；不知进退，没有及时改弦更张。

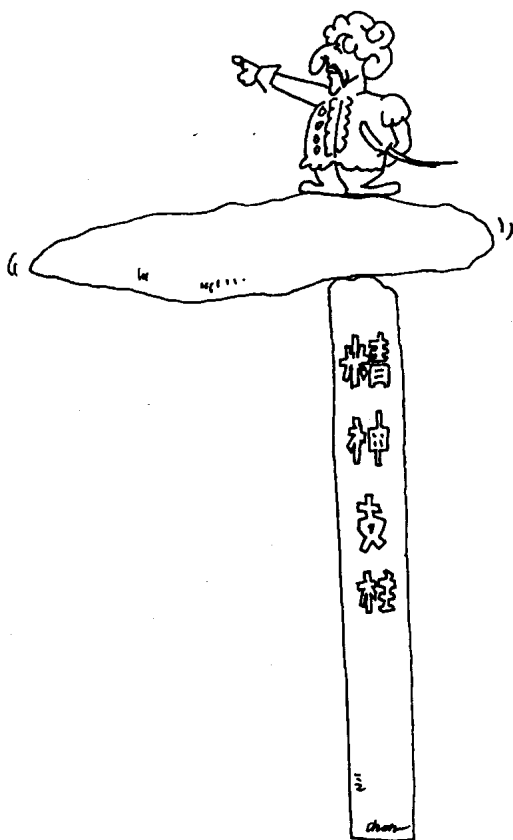
……仓库里面的布，又该怎么办？





做生意也需要精神支柱。

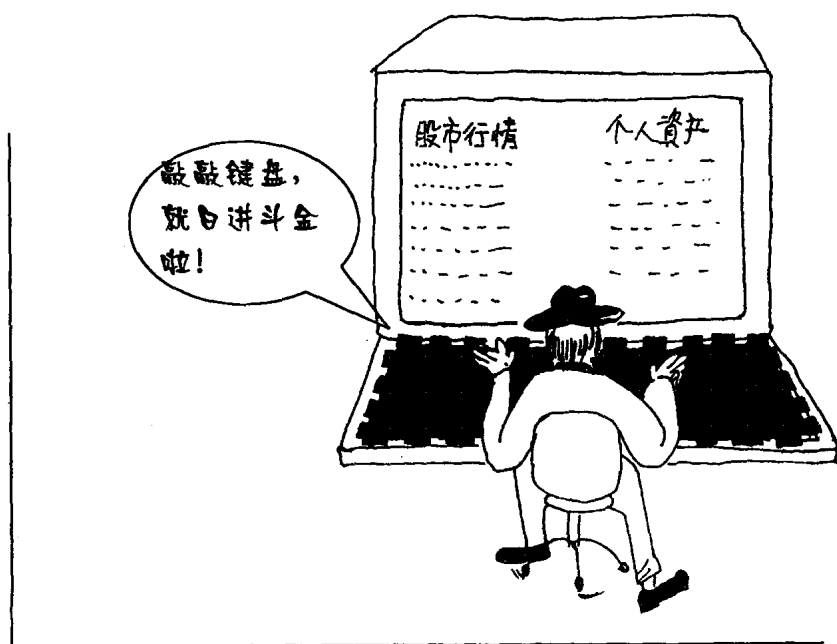
没有远大目标，没有经营理念，没有管理信条，无论是办公
司，还是开店铺，都难免唯利是
图，鼠目寸光，不可能成大器。





资本可以不是任何实物，而只是显示在电脑屏幕上的闪烁不定的数字。

在新的世纪，创造财富和积累财富，将遵循不同的法则，采用多样化的形式。所谓的数字资本，将有更多的投资机会，它通过网络流向证券、金融、保险等市场，可以在瞬间急剧膨胀，也可以在瞬间悄无声息地消失。





巴莱多法则：在一组东西中，最重要的只占其中的少数，一般的要占其中的多数。

80%的销售额来自20%的客户。

80%的利润来自20%的产品。

80%的产量来自20%的生产线。

80%的钱是在20%的人的口袋里。

