

*To be a first-class
master of management*

在经营中，强者不一定是胜利者；
但是，胜利迟早都属于有信心的人。 赵 丁 编著

你是**最棒**的 **经营之王**



无往不利的超级经营策略

怎样才能成为一个最棒的经营者的呢？成功的经营是有一定的原则和方法的。本书生动地展示了成功经营、扩大商品销售量的方法。

地震出版社

To be a first-class
master of management

你是最棒的经营之王

赵 丁 编著

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

你是最棒的经营之王/赵丁编著. —北京:地震出版社,
2004.5

ISBN 7-5028-2030-2

I. 你… II. 赵… III. 企业管理-市场营销学 IV. F274

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 033775 号

地震版 XT200400193

你是最棒的经营之王

赵 丁 编著

责任编辑:曹 英

责任校对:李 昭

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail: scis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:九州财鑫印刷有限公司

版(印)次:2004年5月第一版 2004年5月第一次印刷

开本:640×960 1/16

字数:215千字

印张:16

印数:00001~15000

书号:ISBN 7-5028-2030-2/F·197 (2581)

定价:30.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)

前言

INTRODUCTION

美国一出版公司，有一批滞销书久久不能脱手，经理忽然想出一个主意：给总统送去一本书，并三番五次去征求意见。忙于政务的总统不愿与他多纠缠，便回了一句：“这本书不错。”经理便大做广告：“现有总统喜爱的书出售。”于是，这些书一抢而空。不久，他又有书卖不出去，又送一本给总统，总统上过一回当，想奚落他，就说：“这本书糟透了。”该经理闻之，脑子一转，又做广告：“现有总统讨厌的书出售。”不少人出于好奇争相抢购，书又售尽。第三次，他又有书送给总统，总统接受了前两次的教训，便不作任何答复，但新的广告还是很快出来了：“现有总统难以下结论的书，欲购从速。”居然又被一抢而空，总统哭笑不得，出版者发了大财。

显然，这家书店的经理是一个很棒的经营管理者。

怎样才能成为一个最棒的经营管理者呢？成功的经营是有一定的原则和方法的。本书通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，从心态、创意、信息、行动、冒险、推销、竞争、促销、广告等九个方面，生动地展示了成功经营，扩大商品销售量的方法。

只要你静下心来，认真学习书中的理念，然后在现实生活中灵活应用，慢慢体会，一定能够受益匪浅，不断提高经营水平，获得事业的腾达。

第一章

To be a first-class master of management

在经营中保持积极的心态

- 思想对头，事业才会兴旺发达 / 3
- 敢于自立，挣脱束缚自己的心结 / 4
- 积极地期待好运来临 / 6
- 顶住强大压力，为人之所不敢为 / 8
- 以顽强的意志泰然地面对失败 / 13
- 以积极的心态面对困难 / 14
- 采纳“销售精英”原则 / 18

第二章

To be a first-class master of management

依靠独具创意的理念做生意

- 创造出令人意想不到的新事业 / 25
- 走“不断推出新产品”的战略道路 / 26
- 在仿效的同时一定要发挥自己的个性 / 29
- 把别人的成功经验改良得更适合自己 / 32
- 依靠技术创新保持产品的市场优势 / 35
- 确保产品创新战略成为企业的优先战略 / 38
- 白手起家，使用别人的资金 / 43
- 独特的创意比雄厚的资金更重要 / 46
- 小商品同样能做成大生意 / 48
- 依靠简单的理念取胜 / 51
- 使自己具备军事家的思维和战略家的眼光 / 54
- 无须按照“经典方法”做生意 / 56
- 另辟蹊径弥补低价造成的“利润损失” / 59
- 顺应社会潮流把小生意做大 / 61

目录

CONTENTS

你是最棒的经营之王

001

目 录

CONTENTS

你是最棒的经营之王

- 通过发挥员工的创造性，开创新的业务 / 63
调动员工的积极性开展多种多样的创意活动 / 67

第 三 章

To be a first-class master of management

准确及时地把握信息

- 比别人更快、更准地把握信息 / 73
掌握信息必须全面准确 / 74
整理分析大量的竞争情报并得出正确的结论 / 76
善于挖掘平淡无奇的信息报道 / 78
投注在日常的营运细节上，持续把各种信息
 引进公司 / 83
配合时代的需要灵活转变经营战略 / 85
了解顾客的需求，使产品适销对路 / 86
现代经营者如何广泛收集信息 / 91

第 四 章

To be a first-class master of management

采取积极有效的行动

- 完成大事业的先导是一份宏伟的蓝图 / 97
多走些路，直到找到有效的途径去达到目标 / 100
在心理上和行动上都为创业做充分的准备 / 102
千方百计让对方放心大胆地与自己合作 / 105
借用他人的资金来投资 / 106
吃亏赔钱也要讲求信誉 / 109
耐心等待才会使事业取得意想不到的成功 / 111

第五章

To be a first-class master of management

有胆有识地进行冒险

- 敢于通过冒险追求卓越 / 117
不冒一些风险就难以有所成就 / 120
抓住万分之一的机会 / 122
在机会面前要有敢于冒险的魄力 / 124
在认准的投资方向下赌注 / 128
降低风险，保守地估计胜算率 / 131

第六章

To be a first-class master of management

在推销自己的同时把产品卖出去

- 对顾客诚实同样可以促销 / 137
让推销过程充满人情味 / 142
明确地界定自己的顾客族群 / 144
让顾客认识到你的产品的价格是合理的 / 146
和“不可能的”客户做成生意 / 148
战胜胆怯，成功推销 / 150

第七章

To be a first-class master of management

依靠正确的竞争策略赢得大市场

- 提高产品质量和服务质量以赢得竞争 / 155
从“人无我有”到“人有我好” / 161

目录

CONTENTS

你是最棒的经营之王

003

目录

CONTENTS

你是最棒的经营之王

不能忽视任何对手	/ 163
依靠低成本击败竞争对手	/ 165
依靠低价位赢得大市场	/ 167
用好“价格”竞争策略	/ 172
依靠“非价格竞争”开辟更广阔的天地	/ 175
运用“出人意料”的特殊手法获得成功	/ 176
曲径通幽，迂回制胜	/ 180
找准商品竞争的“空白点”	/ 183
巧妙地在顾客心里占位	/ 185
朴实正直是一种聪明绝顶的竞争手段	/ 189
与对手合作，争取竞争中的主动	/ 191

第八章

To be a first-class master of management

灵活运用各种促销手段进行营销

用合理价格创造“需求”	/ 197
满足消费者的需求自然赢得市场	/ 198
把确实紧密地联系用户落实到行动上	/ 200
与顾客建立密切关系的基本准则	/ 203
多方位促销，拓展产品市场	/ 205
根据消费者的要求和期望生产和定价	/ 208
通过直销为用户提供个性化的服务	/ 210
努力获得顾客的信任	/ 213
充分重视客户意见也是笼络顾客的重要手段	/ 216
对不同类型的消费者需求做出回应	/ 217
从出售商品转变到增值销售	/ 220
制定出类拔萃的营销计划	/ 222

第九章

To be a first-class master of management

让广告产生不同凡响的效果

- 根据市场需求精心策划广告 / 227
- 利用顾客数据库使广告更具针对性 / 228
- 变换目标消费者，准确进行广告定位 / 230
- 根据产品销售市场的变化重新定位广告 / 234
- 广告的生命力在于创新 / 238
- 追求不同凡响的广告创意 / 243
- 用明星效应来打开销路 / 245

目 录

CONTENTS

你是最棒的经营之王

005

第一章

在经营中保持积极的心态

保持积极的心态对于一个成功的经营者来说是非常重要的。你认为自己被打倒,那你就是被打倒了。你认为自己屹立不倒,你就屹立不倒。一切胜利都始于个人求胜的意志与信心。你必须注好处想,你必须对自己有信心,才能获得胜利。在生活和经营中,强者不一定是胜利者;但是,胜利迟早都属于有信心的人。

你是最棒的经营之王

思想对头，事业才会兴旺发达

一位哲人所说：“无论你身处何境，都是自己的选择。”我们往往把失败归罪于客观世界，而不愿意作内心的反省。——你为什么不成功？你应该仔细思考这个问题。许多人都曾经想过它，得到的结论几乎相同：“条件有限！”

因为条件限制，许多人就这样认定自己难以改善命运。内心的消极情绪占了上风，自己选择了失败的宿命。他们总认为自己只要有足够的资金，就可以干得和别人一样好。这可能是事实，但是，他们本应该积极地去争取这些足够的资金！

几年以前，齐格到密执安州福灵特房地产经纪人委员会的一个午餐聚会上发表演讲。演讲之前，他与坐在他左边的一位绅士闲谈，问那位绅士生意怎样。绅士开始滔滔不绝地抱怨生意是如何的糟糕透顶。

他告诉齐格通用汽车公司正在罢工，在这种时候没有人会从别人手里购买任何东西。“事情太糟糕了，人们连鞋子、衣服、汽车甚至连食品都不买，当然也不会买房子。我好长时间连一座房子也没卖掉，真不知道怎样才能完成合同，”他抱怨道，“如果罢工不马上结束，我就要破产了。”

后来，齐格转向坐在右边的一位夫人，问她的生意怎么样。

“哦，你知道，齐格拉先生，通用汽车公司正在罢工……”她露出一个舒展而甜美的微笑说，“所以生意简直像奇迹。几个月以来人们第一次有了空闲时间为布置理想中的家去逛商店买东西。”

“为什么？”

她说：“有些人可以花半天时间来看一幢房子。他们从小阁楼一直检查到隔热层。他们测量每一英寸面积，从厕所、壁橱到房屋地

基，无一放过。我甚至碰到过一对夫妇自己查找地界线。这些人知道罢工是会结束的，他们对美国经济有信心，但最重要的是，他们知道现在买房子比以后再买要便宜。这样一来，生意确实很兴隆。”然后她很有信心地说：“齐格先生，你在华盛顿有熟人吗？”

齐格说：“有的，我有个侄子在那儿上学。”

她说：“不、不，我是问你在华盛顿是不是认识一些有政治影响的人？”

齐格说：“没有，恐怕不认识。但是你为什么还要问这个？”

她答道：“我在考虑，如果你认识的人能使这场罢工再持续6个星期，只需6个星期，那么我今年就可以甩手不干了。”

一个人由于罢工而破落，另一个却由于罢工而发财了。外部条件相同，但他们的态度却大相径庭。齐格指出：“你的生意好坏从来不是由外界决定的，而是由你的大脑决定的。如果你的思维凝滞了，你的事业也会停滞不前。如果你的思想对头，你的事业也会兴旺发达。”

敢于自立，挣脱束缚自己的心结

从理论上讲，每个人都是都可以自立的，然而真能充分发挥自己独立能力的人却很少。依赖他人，追随他人，按照他人的想法去工作，自然要比自己动脑筋轻松得多。但是，若事事有人替我们想，替我们做，必定有害于我们事业的成功，也不利于我们的成长。

要使我们的力量和才能获得发展，不能依靠他人，而主要靠自己。一个能够抛弃凭借，放弃外援，主要靠自己努力的人，才能得到真正的胜利。自立是开启成功之门的钥匙。自立是力量的开发者。

当一个人挣脱束缚自己的心结，面对真正无限的自我时，他的

能力会得到无限的发展。

多年以前，一个年轻的退伍军人来找拿破仑·希尔，他想要找一份工作，但是他觉得很茫然也很沮丧：只希望能养活自己，并且找到一个栖身之处就够了。

他黯然的眼神告诉希尔：哀莫大于心死。这一个人年轻人前途大有可为，却胸无大志。而希尔非常清楚，是否能够赚取财富，都在他的一念之间。

于是希尔问他：“你想不想成为百万富翁？赚大钱轻而易举，你为什么只求卑微地过日子？”

“不要开玩笑，”他回答，“我肚子饿，需要一份工作。”

“我不是在开玩笑，”希尔说，“我非常认真。你只要运用现有的资产，就能够赚到几百万元。”

“资产？什么意思？”他问，“我除了穿在身上的衣服之外，什么都没有。”

从谈话之中，希尔逐渐了解到，这个年轻人在从军之前，曾经担任富勒·布拉许的业务员，在军中也学得一手好厨艺。换句话说，除了健康的身体、积极的进取心，他所拥有的资产，还包括烹调的手艺及销售的技能。

当然，推销或烹饪并无法使一个人成为百万富翁，但是这个退役军人找到了自己的方向，许多机会就呈现在眼前。

希尔和他谈了两个小时，看到他从绝望的深渊中，变成积极的思考者。一个灵感鼓舞了他：“你为什么不运用销售的技巧，说服家庭主妇，邀请邻居来家里吃便饭，然后把烹调的器具卖给他们？”

希尔借给他足够的钱，买一些像样的衣服及第一套烹调器具，然后放手让他去做。第一个星期，他卖出铝制的烹调器具，赚了100美金。第二个星期他的收入加倍。然后他开始训练业务员，帮他销售同样式的成套烹调器具。4年之后，他每年的收入超过100万元，并且自行设厂生产。

你

Effectively

第一章 在经营中保持积极的心态

一个人在依赖他人时，无法感觉到自己是一个“完全的人”，只有当他可以绝对自立自强时，他才可以感觉到自己是一个无缺憾的人，才能感觉到一种光荣和满足。而这种光荣与满足，是别的东西所不能给予的。

当你一旦放弃求助于他人的念头，变得自立自强，你已经走上了成功的道路了。你能不借外力，自立自强，你就能发挥出意想不到的力量，你离成功也就不远了。

积极地期待好运来临

你有没有发现，你若期待坏事来临，事情就真的常会变坏的。每当我们等待坏事来临时，最后事情一定会变得像我想像中一样的糟糕。但是，同一原则反过来也是同样灵验的：每当我们期待好运来临时，它们时常会来临的！我们只要有足够的时间等候，也有足够的信心，不消多久，事情就会变得像我们所希望的一样。

几年前，斯蒂芬·阿尔法经营的是小本农具买卖。他过着平凡而又体面的生活，但并不理想。他一家的房子太小，也没有钱买他们想要的东西。阿尔法的妻子并没有抱怨，很显然，她只是安于天命，而并不幸福。

但阿尔法的内心深处变得越来越不满。当他意识到爱妻和他的两个孩子并没有过上好日子的时候，心里就感到深深地刺痛。

现在，一切都有了极大的变化。阿尔法有了一所占地2英亩的漂亮新家。他和妻子再也不用担心能否送他们的孩子上一所好的大学了，他的妻子在花钱买衣服的时候也不再那种拮据的感觉了。去年夏天，他们全家都去欧洲度假。阿尔法过上了真正的幸福生活。

阿尔法说：“这一切的发生，是因为我利用了信念的力量。5年以前，我听说在底特律有一个经营农具的工作。那时，我们还住在

克利夫兰。我决定试试，希望能多挣一点钱。我到达底特律的时间是星期天的早晨，但公司与我面谈还得等到星期一。晚饭后，我坐在旅馆里静思默想，突然觉得自己是多么的可憎。‘这到底是因为什么！’我问自己‘失败为什么总属于我呢？’”

阿尔法不知道那天是什么促使他做了这样一件事：他取了一张旅馆的信笺，写下几个他非常熟悉的人的名字。他们拥有了很多的权力和工作职责。其中两个原是邻近的农场主，现已搬到更好的边远地区去了；还有两位阿尔法曾经为他们工作过；最后一位则是他的妹夫。

阿尔法问自己：什么是这 5 位朋友拥有的优势呢？他把自己的智力与他们作了一个比较，阿尔法觉得他们并不比自己更聪明；而他们所受的教育，他们的正直，个人习性等，也并不拥有任何优势。终于，阿尔法想到了另一个成功的因素，即主动性。阿尔法不得不承认，他的朋友们在这点上胜他一筹。

当时已快深夜 3 点钟了，但阿尔法的脑子却还十分清醒。他第一次发现了自己的弱点。他深深地反省自己，发现缺少主动性是因为在内心深处，他并不看重自己。

阿尔法坐着度过了残夜，回忆着过去的一切。从他记事起，阿尔法便缺乏自信心，他发现过去的自己总是在自寻烦恼，自己总对自己说不行，不行，不行！他总在表现自己的短处，几乎他所做的一切都表现出了这种自我贬值。

终于阿尔法明白了：如果自己都不信任自己的话，那么将没有人信任你！

于是，阿尔法做出了决定：“我一直都是把自己当成一个二等公民，从今后，我再也不这样想了。”

第二天上午，阿尔法仍保持着那种自信心。他暗暗以这次与公司的面谈作为对自己自信心的第一次考验。在这次面谈以前，阿尔法希望自己有勇气提出比原来工资高 750 甚至 1000 美元的要求。但

经过这次自我反省后，阿尔法认识到了他的自我价值，因而把这个目标提到了 3500 美元。

结果，阿尔法达到了目的。他获得成功，是因为经过整整一个夜晚的自我分析以后，阿尔法终于认识到了自己的价值。

人生就是这样的。它常随着我们对它的看法，塑造成我们所盼望所期待的。在经营自己的事业和人生的时候，我们不妨把信心鼓足些，把目标订高些。

顶住强大压力，为人之所不敢为

《华盛顿邮报》是美国的一家民营报纸，创办于 1877 年，至今已有 125 年历史了。这家报纸不仅是美国首都第一大报，也是全美国最有影响力的报纸之一，与《纽约时报》并列为美国新闻界两大权威报纸。它 1993 年的销售收入为 14.98 亿美元，纯利 1.65 亿美元，拥有资产 16.22 亿美元，位于当年美国最大 500 家工业公司的第 279 位。

《华盛顿邮报》120 多年的历史并不是一帆风顺的，其间有过各种坎坷和艰难曲折。该报自创立时起，经过 50 多年经营也没有多大起色，到 1933 年，已陷入难以为继的困境，不得不宣告破产并公开拍卖。当时，经营石油和股票发了财的尤金·迈耶买下了这个烂摊子。

尤金·迈耶接管了这份报纸后，发行量一直上不去，仅有 5 万份左右。由于发行量少和影响力不大，广告也少得可怜。在这样恶性循环中渡过了近 10 年。到 1943 年，迈耶经过一番努力和改革，这家报纸好不容易出现了好的景象，发行量过了 10 万份，广告也相应增多了。但是，这时尤金·迈耶已 67 岁了，年迈的现实使他感到力不从心，他需要找人接班了。