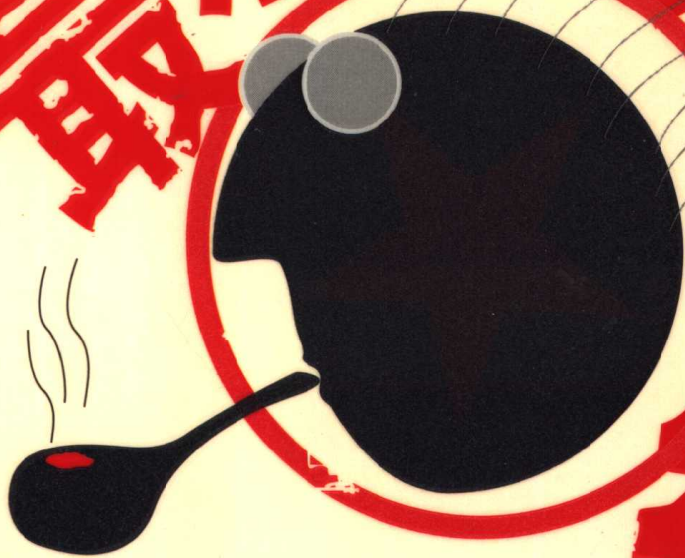


谭辉

本书适合想做生意的人，正在做生意的人，真想做好生意的人，想把生意越做越好的人！

最后的生意经



京华出版社



谭辉

京华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

最后的生意经 / 谭辉著. - 北京: 京华出版社, 2003

ISBN 7-80600-845-4

I. 最… II. 谭… III. 中小企业 - 企业管理

IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 115130 号

最后的生意经

作 者 谭 辉

责任编辑 陈红梅

策 划 郑春蕾

出版发行 京华出版社 (北京市朝阳区安华西里一区 13 号楼 2 层
100011)

(010) 64258473 64255036 64243832 (发行部)

(010) 64258472 (编辑部)

印 刷 北京市梨园彩印厂

开 本 880 × 1230 1/32

字 数 130 千字

印 张 7.5

版 次 2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

出版日期 2004 年 1 月

书 号 ISBN 7-80600-845-4/F · 44

定 价 16.80 元

版权所有 侵权必究

质量服务承诺: 如发现缺页、错页、倒装等印装质量问题, 可随时调换。

服务电话: 010-62376104

干嘛写，给谁看，有什么用（自序）

这本书是写给谁看的呢？

我觉得这四种人最适合。

第一种：全部身家市值充其量不足500万，生意已经有了一定的规模，不再为员工工资、厂房租金或者水电费劳心伤神——整天寻思扩大规模或者上水平、东拼西凑还拿得出五六十万现金的中型企业家，比起普通人来还是很有本钱的人。

第二种：企业规模不大，效益也不稳定，常常是吃了上顿，下顿却没有着落的企业小老板，拼了命拿得出20、30万现金，一手紧攥着钱、一手紧攥着我们书的最主要的读者。

第三种：有个十万八万现金，做什么败什么，又不明白到底差在哪儿的人。最大的问题在于：他们生意的失败不只是没赚到钱，还把自己弄得害怕了生意！

第四种：最有信心和热情的创业者——他们可能才炒了老板鱿鱼，或者是才走出大学校门，再或者是原来效益不错的企业合伙人刚刚散伙……他们还没有真正走入过市场，还不知到底应该怎么做生意，有的仅仅是比火都热的情感和比天都高的

信心，这是我们最最喜欢的读者。

当然，我们的读者还包括所有对生意感兴趣的人，只不过各有不同视角罢了。

看了以后有什么用？

老实说，我是最没有权利说三道四的。

我只能告诉大家我的写作本意——中小企业的老板们做生意大多没有章法，也就是没有统一的运营标准。他们很容易去犯一些相对初级的原本也许可以避免的错误——可能是管理上的、可能是用人方面的、也可能是营销方面的……我也是这样子摔打出来的，权且把这本书当成照妖镜，看看自己以前做过的事，再想想下一步要做的事。这里面，很多方法很多形式可能会让你轻松领会后变成自己的东西，形成良好的习惯。

为什么要这么写？

节约时间。不光节约我的时间，主要是节约你的时间。那些呜呜呀呀看不懂弄不明白的大部头，少的几百张纸几十万字，多的跟电视连续剧差不多，你要花多长时间才能读完、读懂，真正弄明白啊！就这一本薄薄的《最后的生意经》，也许比同时读完5本大专著更适用也难说。对生意人来说，时间就是金钱。

节省成本。不计算成本的生意人肯定不是成功的生意人，一个很大很大的大选题，几十万字几百万字几百页纸上千个页码，难道不增加成本啊！一大堆一大堆像大方块字典一样又厚又重烦人的东东连搬家时的成本都高。就这么一本薄薄的《最后的生意经》，如果你觉得自己是个特别聪明的人，你就把它当成一个生意伙伴的故事，参考参考也好，冷嘲热讽也行，反正多听多看没坏处！如果你觉得自己不是太聪明的话，你不妨把它当作一个小小老师，听她在说些什么，又在做些什么？——哪怕真的没用，扔起来都方便——对生意人来说，节约了成本就

会增加利润。

重在实用。不管什么书，看的目的就是从书里学点有用的行得通的好办法、好主意，从中得到些启发，积累些经验，好把自己的生意做得更好，不然的话，还有什么意思！这一类的书很多很多，我可以肯定地说《最后的生意经》不会是最好的（如果你是最好的也绝对不会需要它），但我敢说它对你是最实用的，你可以像看笑话一样看我以前犯过的简单而真实的错误，可别只顾得笑话我，自己又糊里糊涂地犯了错。你也可以像我的老朋友一样快活地庆祝一下我们小小的进步，但是我更关心的是你更大的进步。不管怎么说，在这本书里，我绝对不会留看不懂和做不到的机会给你——对生意人来说，能从东家长西家短的陈芝麻烂谷子里得到自己想要的东西，你就等于先走了一半，别人追起来都很累、很难！

你和我还有没有问题呢？

如果还有，没事——两条建议送给你：把这本就值一文大钱的破书烂玩意使劲扔，扔到你再也看不见找不到的外星球去（不过你千万要注意：不要让外星人捡到，不然的话，他们来到地球后肯定是你最头疼最难对付的生意对手）！

再就是随时给我电话或者邮件，你出招，我接招，我们一对一单挑！

我的 E-mail:80000china@163.com。

等着你的好消息！

晖子

2003年9月于北京大学芍园

11月再稿于青岛工作室

目 录

创 业 篇

小打小闹的小生意	3
老板不是家长	7
中小企业的用人技巧	12
凭什么你比别人强?	17
做广告的小诀窍	24
怎么在互联网上免费发广告?	29
电话推销的小技巧	33
怎样才能吸引别人注意?	38
“小问题”的答案（一）	42
让客户主动找你	49
让别人来帮你	53
我有我的一套	56
“小问题”的答案（二）	60
到哪里找钱去?	64
别太着急赚钱!	68
“兄弟”正在挖陷阱	71
对骗子说：谢谢!	76
“小问题”的答案（三）	81

目 录

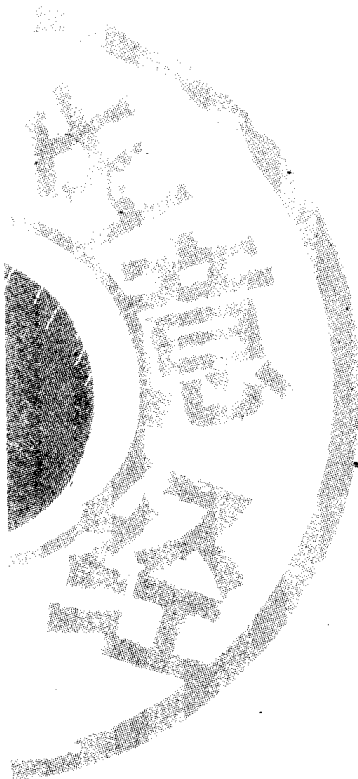
法律千万碰不得	85
随手记事的好处	90
“小问题”的答案（四）	94

成 功 篇

娱乐休闲业，不只是卡拉 OK	101
5022 亿元的大蛋糕，怎么着也有你的一口	106
旅游，可不是花钱买罪受	111
文化产业，一颗不落的太阳	115
教育沃土，还靠锄头耕田犁地吗？	130
“农业”一定不赚钱吗？	135
怎样做好咨询服务业？	141

演 练 篇

15 万元办起个“联合国服务公司”	147
10 万元成行业“老大”	154
使出你的看家本领	162
附录：中小企业义务援助服务	169
要成功，先折腾（后记）	173



创业篇

1

创业篇

小打小闹的小生意

- 公司不怕小，再大的企业都是从无到有、从小到大的。
- 小有小的好处，人少、负担轻，容易成事，但，前提是人人有事做，人人做好事。
- 既然是小企业，就要小心眼，能省则省，能赚就赚，这样的小公司才能逐渐成长！
- 不仅小老板要明白“小”的道理，员工也要踏踏实实地从小事做起。
- 企业小不要讲究脸面，不要挑选客户，只要有钱赚，哪怕是一分钱，小企业没有理由不去赚！
- 说起来简单做起来难，真正能坚持小打小闹闯天下的能有几个？
- 真正能发展成为大企业的又有多少？
- 多数小老板耐不住一分一厘的艰难积累，或者走进了找捷径的误区，或者干脆放弃了……
- 切记：从小处着手，积累资金的同时更在于积累经验！

一张桌子，一部电话，外加5000块钱的全部资金，这样的小作坊够小吧，可这就是今天千千万万大公司昨天的创业历史！

1996年，笔者在一家很有规模的广告公司担任总经理之职，后因股东意见不和，宣布解散。眼瞅着如日中天的公司，因为出资方的矛盾而彻底瓦解。一时间，我和我的同事们衣食无着，人心惶惶。怎么办？我不喜欢这种“说了不算”的打工生活，决定自己创办企业，做自己“说了算”的小生意！

5000块钱花掉3000块，在居民区租了一室一厅的房子（半年房租），住宿办公两不误！用余下的钱办理个体经营执照，买了点纸笔等办公用品。当我拿到“天地人创意工作室”的公章时，我的存折上还有600元钱。

做什么呢？当然是不能做再往外花钱的生意了（也没钱可花了），凡是不让我花钱又能赚钱的活我都干。一个人夹着资料袋，先从住房周围的工厂、企业转起，设计标志、拍照片、做画册、印名片，能做的、做不了的统统都接下来。能做的自己做，做不了的介绍别人做赚个差价，就这样忙上了。

为什么会选择设计呢？主要原因是这种行当不用再花钱（当时也实在没有钱可花了），一张纸、一支笔、一些简单的设计工具，立马就可以开张。

可能会有人说，我也不怕吃苦，也愿意赚小钱，可是找不到活怎么办？想吃苦都没有机会！

这是很多人的借口，只要你努力去找，生意一定会有，对任何人都是这样！

我凭着双腿每天要走访15家左右的客户，绝大部分都吃了闭门羹，但总会有一家两家的意向客户，只要不是坚决拒绝，赶紧抓住生意的机会。腿脚勤快点、好话多说点，肯定有小钱赚的哟！

在我最困难的那一年，凭着勤快和赚小钱的念头，我一共积攒了32000元。

大实话

如果有钱有实力又有高智商，谁都愿意盯着大的、玩点响的。可是对于普通人来说，有几个天生的大生意人啊，要么缺钱，要么少脑子。绝大多数人都是靠着小打小闹起家，一分一厘地积攒，一天一天地磨练出来的。

小打小闹的小生意不需要太多的管理、营销以及发展战略方面的筹划，只要大方向对了头，踏踏实实、起早贪黑地干就行了。

现在，我还很感激自己小打小闹的小生意，没有这第一碗金（虽然少得有点可怜），怎么赚第二盆、第三桶、第四缸呢？

除了成碗成盆成桶成缸的金，如果没有小打小闹的小生意，我也不会明白小生意做大的道理，更不敢给企业做

策划什么的，当然，也不会有这本《最后的生意经》。

接着往后看吧，不过千万有思想准备啊——内容越来越多，篇幅当然也会越来越长，最重要的是：难度越来越大！

小问题

你的企业需要招聘员工，你觉得一次招聘很多人，集中培训，统一上岗好，还是零星聘用好？是按工作要求配人，还是根据人的特点来安排工作？（请先想一想再继续往下看）

老板不是家长

小老板很容易变成管着员工吃住行的家长，很容易和员工打成一片，时间长了，难免会称兄道弟、不分你我。日子长了，你的每一单业务赚了多少钱；你在哪里又大吃了一顿；你又用大把的钱买了什么什么……诸如此类的小消息很快会传遍你身边的每一个人！

紧接着，员工的目光开始监督你的一举一动，开始评论你的言行举止，开始非议你正确无比的经营之道，开始找理由要求加薪，开始找理由要求加人，开始找理由怠工……

道理很简单：此时的你，在员工的心目当中，已经是公司中普通的一员，大家既然是朋友，赚了钱为什么你在大吃大喝、大把花钱，而其他员工还在拼命工作、拼命赚钱，福利待遇却没有明显改善？尤其是沾点亲戚关系的员工，这个时候的感觉特别强烈！

于是，你有两个选择！

第一，对那些意见一大堆、怨天尤人的员工，开除走人。有牢骚、有意见到别地撒去！三下五除二，利索滚蛋！但是，要开的可能全是骨干或者是目前最能替你赚钱的人，你恐怕离不开他们或者说暂时需要他们的帮助。

第二，那好，有钱大家赚，赚的钱大家分。该加薪的加薪，该提拔的提拔！如此一来，小心你的腰包再也鼓不起来，因为有那么多人在格外仔细地留意着一进一出。而且，谁分得多、谁拿得少，一轮自相残杀的斗争就要爆发。长此以往，你会无意中培养出一大批喜好打小报告的队伍，一大批随时准备离你而去的反叛者。

作为小老板切记：**保持距离，分清轻重！**

虽然，你不必是官架十足的大老板，但也要有老板的样子。有些事应该让员工知道，有些事必须守口如瓶，自己心里应该有数。企业客户的资料、业务经营的成本与利润、企业的核心技术、企业长期的合作伙伴、企业的账目往来等等，事关企业的生死存亡，全盘交出就意味着死亡！

再设想一下：整天和员工勾肩搭背，称兄道弟，礼尚往来，你买菜我买酒的，员工怎么会一直认为你是老板，你只不过是当初投了一点钱罢了，真正拼命的是他们！赚钱了，把哥们忘了？想想当初吧，那么困难的时候帮你打

天下，有了钱就成了小气鬼？不就是钱吗，有什么了不起的？此处不留爷，自有留爷处！不讲义气的人跟着他也没有好果子吃，让他自己干吧！

.....

诸如此类的话很多，你自己都不拿自己当老板，别人怎么尊重你呢？

小教训

1997年，我计划在深圳设立分公司，主要想借助特区发展快、信息广的优势，开发新的经营项目。当时，除了一名办公室主任是新招聘的人员外，其他5人全是老员工，也是公司的骨干力量。公司在深圳知名度很高的海王大厦租了一套写字间和两套公寓，一个月下来，办理了工商税务登记后，可以正式开业了。因为人生地不熟的缘故，我和其余6人很快成了无话不说，无事不谈，吃在一起，住在一房的“知音”。

新成立的公司，业务本就不多，可高昂的房租、薪水等开销必须照单全缴，看着账面的资金水一样地外流，我下达了经营计划的命令，督促员工开始寻找商机。

青岛公司毕竟是总部，我也不可能长期遥控指挥，在留下30万元现金、一辆轿车和业务计划后，我匆忙飞往青岛，处理青岛公司的积压事宜。

一个月后，当我兴致勃勃地又回到深圳时，深圳公司的现状吓了我一跳：上午10点了公司空无一人！办公室杂