

拥有此书——

您的事业将会开拓另一片天……

怎样经营好小公司

小公司经营战术

陈玉明●主编



企业管理出版社

怎样经营好小公司

——小公司经营战术

陈玉明 主编

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样经营好小公司:小公司经营战术/陈玉明主编. -
北京:企业管理出版社, 1999. 9

ISBN 7-80147-267-5

I. 怎… II. 陈… III. 公司-企业管理 IV. F276.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 44545 号

企业管理出版社出版

发行电话: 68414644

(社址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 100044)

*

新华书店北京发行所发行

北京市光华印刷厂印刷

*

850 × 1168 毫米 32 开 11 印张 170 千字

1999 年 9 月第 1 版 1999 年 10 月第 1 次印刷

印数: 5000 册

定价: 18.60 元

ISBN 7-80147-267-5/F·265

前 言

注册一家小公司并不难，难的是如何把它经营下去，最后达到赚钱的目的。在美国每年大约有七八十万个小公司诞生，而坚持经营五年以上的公司还不到10%。真可谓创业艰难，守业更难。

我们已进入一个信息社会，小公司资金少，人才短缺，信誉不高，竞争力弱，要想在这千变万化的信息社会生存下去，必须有自己的经营战术，这正是本书要讲述的。尽管已有许多关于经营公司的书，而真正站在小公司立场上，为小公司经营而写的书还不多，本书以实例的方式介绍了经营小公司的一些方法、一些谋略，对我国小公司的发展具有一定的参考、借鉴价值。

许多书往往会落入两个俗套：一是

从正面和乐观处着眼，试图将经营一家公司描述得很容易，好像只要成立了公司，金钱就会向你招手；二是写得过于专业和悲观，让人感到经营公司好像在云雾弥漫的高山上行走，一不小心就会掉下来。其实，当你真正成为小公司的“一城之主”并认真去经营以后，你就会感到，经营本身是非常重要的事情，它既不容易，也不可怕，只要方法对头，坚实地走下去，你就会成为经营小公司的高手。本书讲述的经营战术，是你经营路上的好伴侣。

编者

1999.9

目 录

第一章 小公司经理应具备的素质……………(1)

1. 小公司经理要有坚强的意志品格……………(2)
2. 小公司领导要时刻居安思危……………(3)
3. 小公司经营者诀窍：热情等于成功的一半…(5)
4. 小公司经理要适应竞争环境……………(7)
5. 认清自己的气质类型……………(8)
6. 小公司经理的性格特征与事业成败……………(9)
7. 经理应正确对待自己的优缺点…………… (10)

第二章 小公司白手起家战术……………(13)

1. 小本经营成事业…………… (14)
2. 大胆预见，认真经营…………… (16)
3. 从“住友”家具打天下悟出的经营术…… (17)
4. 改进工艺创名菜——小公司的典范…………… (19)
5. 小春卷赚大钱——小公司中的奇才…………… (21)
6. “红宝书”起家的小公司怪才…………… (22)
7. 小发明带来大财富——小公司可以借鉴… (24)
8. 利用报刊信息致富的小公司…………… (26)

怎样经营好小公司 2

9. 自创名牌——小公司又一成功术…………… (28)
10. 白手起家的小公司总裁…………… (30)
11. 小公司要发挥特长来经营…………… (32)
12. 巧妙经营小食品——小公司成功又一
 范例…………… (33)
13. 小公司经营如同作战——狭路相逢勇
 者胜…………… (35)
14. 休闲食品巧开发——小公司要动足脑
 子…………… (37)
15. 从学徒工到大富翁——小公司经营
 者未来的形象…………… (39)
16. 创一流服务创一流品牌——小公司永
 远的宗旨…………… (41)
17. 创造发明——小公司成功的首选之路…… (43)
18. 掌握市场讯息——小公司千万不可忘
 记…………… (44)

第三章 小公司树立良好形象战术…………… (47)

1. 企业形象的重要性…………… (48)
2. CI 和 CIS…………… (50)
3. 一定要造好船…………… (53)
4. 名称也可以赚钱…………… (55)
5. 借助名牌闯市场…………… (57)

6. 产品包装不可少	(59)
7. 专家名人效应	(62)
8. 微笑服务收奇效	(63)
9. 交流情感的服务	(65)
10. 爱心收回财富	(67)
第四章 小公司竞争策略战术	(69)
1. 巧用迂回战术	(70)
2. 压路机压出名牌	(71)
3. 敢于冒险发大财	(73)
4. 抓住时机借东风	(74)
5. 恒光联手斗宏远	(75)
6. 抓住机会抢占先机	(77)
7. 树立对手促发展	(78)
8. 利用信息做文章	(80)
9. 巧用计策护权益	(81)
10. 信誉招来大客户	(82)
11. 围魏救赵谋市场	(84)
12. 与众不同获订单	(85)
13. 活用盗书计	(86)
14. 小公司竞争中求发展	(88)
15. 请客上门推销法	(89)
16. 淡季里争夺出旺季	(90)

怎样经营好小公司 4

17. 巧用地域消费差…………… (92)
18. 推销是动力…………… (93)
19. 加强信息应变策略…………… (94)
20. 乘虚而入迎接挑战…………… (95)

第五章 小公司广告策划战术…………… (97)

1. 广告迎合大众心理…………… (98)
2. 心理广告出人意料…………… (98)
3. 设置悬念引人关注…………… (99)
4. 广告费用与效果…………… (100)
5. 调查市场给广告定位…………… (102)
6. 承诺广告各具特色…………… (104)
7. 巧用成语妙趣横生…………… (105)
8. 善打广告牌好处多…………… (106)
9. 省钱广告独具奇效…………… (108)
10. 学会制作广告…………… (110)
11. 揭短露丑广而告之…………… (113)
12. 广告扩大公司知名度…………… (115)
13. 在储蓄动机上作文章…………… (117)
14. 戏剧性广告起死回生…………… (117)
15. 铺垫广告烘托产品…………… (119)
16. 游戏巧做广告…………… (120)
17. 唯美广告获认可…………… (121)

18. 含蓄广告引发联想····· (122)
19. 防伪广告保畅销····· (123)
20. 舍不出小钱赚不来大钱····· (123)

第六章 小公司把握商机战术····· (127)

1. 相机行事的妙处····· (128)
2. 不摸行情生意难····· (129)
3. 预测经商致胜术····· (130)
4. 因地制宜创商机····· (131)
5. 利用文物开拓市场····· (133)
6. 抓住时机是决胜之本····· (135)
7. 求异心理吸引顾客····· (135)
8. 家宴酒席市场大····· (137)
9. 电话送货服务····· (138)
10. 生活方式改变市场····· (139)
11. 新潮行业占据市场····· (142)
12. 租书市场吸引书迷····· (143)
13. 鲜花生意情深意浓····· (143)
14. 产品零卖有市场····· (144)
15. 市场细分经营····· (145)
16. 发掘潜在市场机会····· (146)
17. 把握未来取得优势····· (147)
18. 市场营销研究····· (148)

怎样经营好小公司 6

19. 行业交界经营…………… (149)
20. 分辨市场范围…………… (150)

第七章 小公司公关构建市场战术…………… (153)

1. 善用信函公关…………… (154)
2. 车厢展销公关法…………… (155)
3. 晚报公关打开销路…………… (155)
4. 营运公司公关战…………… (156)
5. “生日礼物”公关术…………… (158)
6. 以便宜为风格的生意人…………… (159)
7. 公关媒介用足球…………… (160)
8. 每战必胜公关术…………… (162)
9. 相关知识不可少…………… (163)
10. 公关语言有讲究…………… (163)
11. 利用名人公关…………… (164)
12. 电影服装闯北京…………… (165)
13. 电话公关效果好…………… (166)
14. 公关人员要会“忍”…………… (167)
15. 各国商人公关准则…………… (169)
16. 优质服务赢得顾客…………… (170)
17. “利益”扭转公共形象…………… (171)
18. 上海市场公关战…………… (173)
19. 高档酒效应效果好…………… (174)

20. 诚心待客赢得信誉·····	(175)
-------------------	-------

第八章 小公司市场销售战术····· (179)

1. 闻“香”识酒振名声·····	(180)
2. 先送后买推销术·····	(180)
3. 女游客兼职推销·····	(181)
4. 突出效用推销法·····	(182)
5. 满足顾客主动位置感·····	(184)
6. 引诱顾客购买·····	(185)
7. 出奇制胜的推销·····	(187)
8. 随机应变推销法·····	(189)
9. 投石引路推销法·····	(190)
10. 文化夜市促销售·····	(191)
11. 免费存车促使销售·····	(192)
12. 促销方法有十种·····	(193)
13. 商业信函助推销·····	(194)
14. 注重搜集用户情报·····	(195)
15. 促销还要看环境·····	(197)
16. 馈赠礼品促销售·····	(198)
17. 定点专卖销售·····	(199)
18. 以小村大巧妙销售·····	(200)
19. 无利求名经销术·····	(201)
20. 商品示范销售·····	(202)

第九章 小公司网络人才战术·····	(205)
1. 人才八大特点·····	(206)
2. 全面识别人才·····	(207)
3. 用人之道学问多·····	(208)
4. 扬长避短用好人才·····	(209)
5. 留住有发展前途的年轻人·····	(210)
6. 解雇人员有法则·····	(211)
7. 观察人八法·····	(212)
8. 点石成金用人才·····	(213)
9. 重赏伯乐广揽人才·····	(214)
10. 文凭水平需斟酌·····	(216)
11. 人为知己者所用·····	(218)
12. 人才不可苛求完美·····	(220)
13. 激励职工须注意·····	(221)
14. 建立良好薪酬制度·····	(222)
15. 激将法作用大·····	(223)
16. 鲶鱼例子鼓舞士气·····	(225)
17. 用人之术收心为上·····	(227)
18. 为职工谋利益的公司·····	(228)
19. 用人必先治心·····	(230)
20. 走出用人的误区·····	(231)

第十章 小公司用权协调关系战术…………… (237)

1. 集中和分权相统一…………… (238)
2. 信任部下事业成…………… (239)
3. 制造共同危机增强凝聚力…………… (240)
4. 建立最佳职权形式…………… (241)
5. 有效用权五大要素…………… (242)
6. 权力与素质相适应…………… (246)
7. 适当距离有效果…………… (248)
8. 成功经营者有标准…………… (249)
9. 领导集团十字经…………… (250)
10. 独揽大权分散小权…………… (251)
11. 误解权力危害大…………… (253)
12. 营造和谐的工作环境…………… (255)
13. 授权形式和授权原则…………… (256)
14. 经理用权应决断…………… (259)
15. 以“小”为原则…………… (261)

第十一章 小公司理财战术…………… (263)

1. 降低成本是正道…………… (265)
2. 树立真正成本意识…………… (265)
3. 快速讨债保资金…………… (265)
4. 以快取胜讨债高招…………… (266)
5. 节税之道须计较…………… (268)

6. 小公司理财有法则…………… (269)
7. 百元投资术之一…………… (270)
8. 百元投资术之二…………… (272)
9. 个人稳妥型投资…………… (273)
10. 个人风险型投资…………… (274)
11. 舞蹈性投资引人回味…………… (275)
12. 价格制定要合理…………… (277)
13. 无本投资术若干种…………… (277)
14. 利用他人资金为我所用…………… (280)
15. 股票集资…………… (281)

第十二章 小公司创新意识促发展战术……………(285)

1. 新潮产品畅销…………… (286)
2. 积压商品变时髦…………… (287)
3. 特色专卖生意兴隆…………… (288)
4. 别出心裁求发展…………… (290)
5. 超前创新…………… (292)
6. 更新换代开发产品…………… (293)
7. 利用高考作文章…………… (295)
8. 女装皮鞋标新立异…………… (296)
9. 奇思怪想经营法…………… (297)
10. 利用新服务行业生财之一…………… (298)
11. 利用新服务行业生财之二…………… (300)

12. 利用新服务行业生财之三…………… (301)
 13. 音乐图书馆灵活经营…………… (302)
 14. 因人而异创新出奇…………… (304)
 15. 新意点子扩大业务…………… (305)
 16. 汤水连锁店来自灵感…………… (305)
 17. 冷门产品巧开发…………… (306)
 18. 小商品优胜术…………… (307)
 19. 先模仿后超越…………… (308)
 20. 利用冷门创新…………… (309)
-
- 第十三章 小公司谈判取胜战术…………… (311)**
1. 软硬兼施谈判术…………… (312)
 2. 情绪影响谈判…………… (312)
 3. 谈判桌上耐心者胜…………… (314)
 4. 显露诚心利用谈判…………… (315)
 5. 互相让步谈判法…………… (316)
 6. 重视谈判策略…………… (317)
 7. 心情影响谈判…………… (318)
 8. 苛刻条件压倒对手…………… (319)
 9. 引导式谈判效果好…………… (320)
 10. 注重谈判时保持形象…………… (321)
 11. 强硬态度令人生畏…………… (322)
 12. 利用身份差别谈判…………… (323)

怎样经营好小公司 12

13. 谈判先过语言关…………… (324)
14. 坚持立场斗争到底…………… (325)
15. 双方体面谈判易成…………… (326)
16. 紧防浑水摸鱼…………… (327)
17. 原则性与灵活性相结合…………… (328)
18. 出其不意…………… (330)
19. 价格谈判…………… (321)
20. 谈判应顾全大局…………… (332)