

成就富人的168条法则 高效赚钱的7个方面

常景琦 著

如果你一辈子都能实现自己的发财梦，那么你便会觉得自己在虚度此生。

——拿破仑·希尔

追求财富不但是人与生俱来不可剥夺的利，而且也是与生俱来不可放弃的责任与义务。生而贫穷并无过错，而贫穷才是遗憾，尤其是终其一生，无力赚取可以消除贫穷的财富是不可宽恕。

——犹太商人经商法则

生意经

中国商业出版社



Business classics

生意经

——高效赚钱的7个方面

常景琦 著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

生意经/常景琦 著. —北京:中国商业出版社,2004.6

ISBN 7-5044-5119-3

I. 生... II. 常... III. 商业经营—通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 053997 号

责任编辑 陈学勤

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京星月印刷厂

*

2004年8月第1版 2004年8月第1次印刷

880×1230毫米 32开 12.25印张 260千字

定价:29.80元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

序

Business
classics

生意经，顾名思义就是做生意的方法和门路，或是赚钱的理念和技巧。

著名的成功学大师拿破仑·希尔有一句关于赚钱的名言，他说：“如果你一辈子都不能实现自己的发财梦，那么你便会觉得自己在虚度此生。”被誉为成功学鼻祖的英国励志大师塞缪尔·斯迈尔斯也说：“既会花钱，又会赚钱的人，是最幸福的人，因为他享受两种快乐。”毕竟，在这个世界上，人不能光靠感情生活，人还要靠钱生活，而且，一个不能赚钱的人，实际上是一个无能的人。因为追求财富不但是人类与生俱来的不可剥夺的权利，而且也是与生俱来不可放弃的责任和义务。生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾，尤其是终其一生，无力赚得可以消除贫穷的财富更是不可宽恕的。

可见，金钱同自由一样，是人类一项真正的权利。亚



当斯这样说。

既然金钱是人类一项真正的权利,那么,我们没有理由拒绝它,更没有理由鄙视它,尤其是贫穷的人更没有理由这样做。毕竟贫穷本身就是一种耻辱。相信从人的本性而言,没有哪个人不想摆脱这种耻辱。因此,希望赚钱是人类一种美好的心愿。

的确,每个人都想赚钱,但是绝大多数人要靠自己的努力才能赚到钱。赚了钱的人都有自己的生意经,有自己的赚钱理念,并在这种理念的指导下追寻最大限度的财富,而且也能够如愿以偿。

鉴于以上观点,这里汇集了有史以来被印证的行之有效的7个方面168条高效赚钱的方法,它能使贫穷的人快速摆脱贫穷的厄运,也能使富有的人拥有更多的财富。



目 录

Business
classics

第一章 生意 /1

——人有信人立,店有信店兴

- 掌握赚钱的理念 /3
- 注重细节,提升品牌 /7
- 煽情夺人,巧妙构思 /9
- 摆正顾客的位置 /11
- 无规矩不成方圆 /13
- 人有信人立,店有信店兴 /15
- 生意做在生意外 /17
- 饭是一口口吃,钱是一分分赚 /19
- 吃亏也是占便宜 /21
- 有比较才有鉴别 /23
- 经商全靠自用功 /25



目 录

Business
classics



2

- 礼让三先,信誉为本 /27
- 生意人应有的创造力 /29
- 做老板应有的四大能力 /31
- 经商要有才智、成功要靠自信 /34
- 风险与成功的关系 /36
- 要学会快乐经商 /37
- 做生意要随机应变 /39
- 货全货好客源多 /42
- 迎合顾客,巧妙摆放 /44
- 利人利己,谨慎开店 /46
- 同行非冤家,联合为上策 /48
- 防人之心有,害人之心无 /50
- 闲时跑江湖,多少见效益 /52
- 问遍千家是行家,学过百市懂经营 /54
- 内行看门道,外行看热闹 /55

目录

Business
classics

生意是船,市场是水 /57

生意人十八忌 /59

自我修炼生意经 /61

第二章 创意 /63

——大有大“道”,小有小“道”

小本生意经 /65

船小好调头,本小好经营 /68

小本生意的软肋 /70

不破不立,不试不知 /72

认真分析,稳中取胜 /73

“夹缝”经营哲学 /75

经济落后地区经商门道 /78

适合的就是最好的 /80



目 录

Business
classics



4

- 怎样开个赚钱的店 /82
- 怎样取个好店名 /85
- 不怕做不到,就怕想不到 /88
- 只要用心,遍地生金 /90
- 别出心裁,出奇制胜 /92
- 信息是资源,行情是财富 /95
- 行情靠观察,挣钱靠手段 /98
- 看准市场,抢占先机 /100
- 人无我有,人有我新 /102
- 紧跟市场走,赚钱不发愁 /104
- 好的开始都是简单 /106
- 孤注一掷是经商大忌 /107
- 扬长避短,经商保险 /110
- 未雨绸缪,步步为营 /113
- 慧眼独具捡“死鸡” /115

目录

Business
classics

- 量力而行,量体裁衣 /117
- 广辟货源,广开财路 /120
- 降低成本就是增加利润 /122
- 一手抓当前,一手抓季节 /124
- 早卖鲜,午卖蔫 /126
- 看行情,做生意 /128
- 做生意要赶季节 /130
- 不怕店小,就把货缺 /132
- 有了梧桐树,凤凰自飞来 /134
- 生意看门道,买卖看对象 /136
- 大有大“道”,小有小“道” /138
- 小生意赚大钱 /140
- 处处留意皆商机 /141



目 录

Business
classics

第三章 销售 /143 ——自信不自负,恒心出财富



6

- 摸准顾客心理 /145
- 馈赠销售窍门 /148
- “面子”销售窍门 /150
- 低价处理窍门 /152
- 送货上门窍门 /155
- 邮购销售窍门 /157
- 赊销窍门 /158
- 特殊销售窍门 /161
- 数字游戏销售窍门 /163
- “惟我独尊”的销售法 /165
- 早则资舟,水则资车 /167
- 货好又便宜,自然有效益 /168

目录

Business
classics

- 囤货居奇,必有大利 /170
- 卖花赞花香,卖药说药灵 /172
- 生意生意,运输第一 /174
- 物以稀为贵 /176
- 宁缺勿滥 /178
- 薄利多销 /180
- 针对老少,生意做好 /182
- 行高有远客,德高有善邻 /184
- 贫贱买老牛,一年倒两头 /186
- 腿勤,嘴勤,脑勤 /188
- 服务到位、财路准对 /190
- 推销有路,获利省心 /192
- 常有回头客,买卖就好做 /194
- 热情待客,低调介绍 /196



目 录

Business
classics



8

- 金点子、点子金 /198
- 保守商业秘密,保证生意兴旺 /200
- 自信不自负,恒心出财富 /202
- 懂得“诊断术”,生意便轻松 /203
- 小利让,大利到 /205

第四章 管理 /207

——用人不用贤,吃亏必不远

- 管理原则与过程 /209
- 经商不管理,生意必危机 /211
- 管理有大忌,避之见商机 /213
- 管理有方法,会用是捷径 /215
- 管理有要素,领悟很重要 /218

目 录

Business
classics

- 合理利用时间,提高管理效益 /220
- 决策是管理的命门 /222
- 资金是管理的命脉 /223
- 见微知著,降低成本 /226
- 敬业乐业,以身作则 /228
- 博采众长,把握全局 /229
- 宽以待人,将心比心 /231
- 当局者迷,旁观者清 /233
- 尊重下属,尊重人格 /235
- “改变”是一种效益 /237
- “犯错误”能创造效益 /239
- 温和相待,亲情沟通 /241
- 用人不用贤,吃亏必不远 /243
- 给员工“主人感” /245



目 录

Business
classics

- “短”人善用窍门 /247
- 精诚团结,其利断金 /249
- “恩威并施”的管理经 /254
- 千军易得,一将难求 /261



10

第五章 谈判 /263

——过分争执,适得其反

- 把握细节,适时适度 /265
- 恰当选择谈判位置 /267
- 以己之长,攻敌之短 /269
- 谈判要成功,保密是关键 /271
- 过分争执,适得其反 /273
- 判断切勿失误 /275
- 坚定你的立场 /277

目 录

Business
classics

- 谈判五忌 /279
投石问路 /280
中间人是“磨芯” /281
行商不欺坐商 /283
在零头上作文章 /285
成本预算要保密 /287
恰当运用“变脸术” /289
“问老婆”的拒绝方式 /291
妙打折扣巧让价 /293

第六章 宣传 /295 ——做小广告,成大效果

- 熟读“宣传经” /297
形象就是声誉 /298



目 录

Business
classics



12

- 做小广告,成大效果 /300
- 宣传经明细谈 /302
- 好口碑是最佳广告 /304
- 宣传设计的关键 /306
- 做宣传的要素 /308
- 免费宣传的窍门 /313
- 有效宣传的窍门 /315
- “宣传经”十五忌 /317
- 把握宣传的目的 /322
- 营造媒体优秀的窍门 /324
- 好鼓也要重锤敲 /326
- 好印象是成功的宣传 /328
- 人靠衣装,商品靠包装 /330
- 鸡蛋广告 /332