

经 商 有 学 问

开公司 经商必读



王军云◎编著



天津科学技术出版社

悟透私營公司賺錢門道



随着我国市场经济的快速发展，私营企业如同雨后春笋般不断涌现，并开始在市场大舞台上扮演着越来越重要的角色。

许多有志于投身商海的人，都将拥有自己的公司当做人生的一大追求。然而，市场风云变幻莫测，商海浪涛此起彼伏。适者生存，优胜劣汰的竞争法则，使得多少初涉商海之人屡战屡败，但也让一部分人在残酷的商战中春风得意，立于不败之地。由此可见，开办公司不是一件易事，它不仅需要胆识、资金和人才，还需要有完善的创业战略和经商技法。

如何开办一家赚钱的公司？创业初期的艰难时期如何度过？怎样让公司良性运作，步入正轨？资金周转不顺畅怎么办？管理和用人不到位怎么办？公司不赢利怎么办？这些问题无时无刻不在困扰着每一位初涉商海的人，而这些问题，正是决定一家公司能否生存的关键。

一位成功的企业家曾说过：“民营公司是野生的，要生存下来很辛苦。”创办私营公司，从事经营的根本目的是为了赚钱，可以说公司赢利与否是一家公司经营成败的标志。然而，茫茫商海，大小公司林立，真正的赢家却寥寥无几。大凡成功商人的过人之处则在于赚钱的技巧高明。他们拥有独到的经营眼光，过人



的商业头脑，高超的管理手腕等，并深谙公司经营之道，终使企业步步做大。相反，倘若经营者不能掌握创业、经营、用人、管理、提高公司竞争力等技巧，一家公司是难以在市场竞争中求得生存与发展的。

正泰集团老总南存辉说：“开公司如同爬山，开始做的时候认为很简单，结果当你越爬越高的时候，就是公司越做越大的时候，碰到困难的时候，越爬越觉得上不着天，下不着地，不能回头。所以当你上了这个舞台，就没有停下来的时候了，要不断去攀登去跨越，将公司做大做强。”在这个商业竞争激烈市场变幻莫测的年代，要想将公司做大做强，公司经营者必须不断提高商业素质，培养高超的创新能力，要学到最新的经营管理知识。

基于此，我们编著了这本《开公司·经商必读》，它是透视私营公司赚钱之道的指南，是茫茫商海中的寻宝图。书中列举了私营公司的多种经商技法，内容主要包括：开办公司的必备素质、创业入门之道、投资策略、经营技法、竞争方法、管理学问及企业防败措施等。书中既有深刻透彻的理论，又有趣味横生的案例；既有成功人士的经验之谈，也有失败之人的教训体会……通过本书，你可以学到创业初始阶段的经营管理技巧，直至获取巨大财富的全套经营管理经验，它将使你拥有全面的经商技能。

这是一本能够改变你命运的书，只要领悟书中的智慧，立刻行动，你就会开办一家赚钱的公司，成为一名成功的老板。

种下一棵摇钱树

——开办一家会赚钱的公司

当今，许多有志之士都有独立创业开办公司的梦想。然而，创业是一场激烈的商战，是创业者与市场机会的搏斗。它不是一场游戏，因为成者为王，败者寇的严酷现实，并不是人人都输得起的。在这种严峻形势下，要想成功开办一家赚钱的公司，就需要掌握创业真谛。只有在有钱的地方铺下第一块金砖，才会有财源滚滚而来。

- 1. 创办公司从梦想开始 (2)
- 2. 开公司应像婚嫁一样慎重 (5)
- 3. 开公司要有长远目光 (9)
- 4. 了解自己适合开什么公司 (14)
- 5. 设定合理的创业目标 (17)
- 6. 掌握相应的专业知识 (20)
- 7. 从熟悉的行业入手 (24)
- 8. 为了成功，效仿成功者 (28)
- 9. 创业者应有哪些心理准备 (29)
- 10. 找到开公司的最佳时机 (32)

11. 开公司必备的五大要素 (36)
12. 为公司起一个好名字 (39)
13. 私营公司如何登记 (42)
14. 如何与人合伙开公司 (45)
15. 创办私营公司必做的9件事 (48)
16. 要有预测风险的眼光 (51)
17. 谨防公司倒闭风险 (54)
18. 私营公司发展要跨过的两道门槛 (58)
19. 私营公司要迈的四道梁 (59)
20. 私营公司赚钱八大绝招 (60)

第二章

这样投资公司会赢利

投资是开办公司的首要条件。投资方向是否正确，直接关系到公司前途的好坏。任何想开办公司的创业者，只要熟悉投资理念，深谙投资之道，掌握投资技巧，并勇于去实践，就不难开办一家赚钱的公司。

1. 资金应投向哪里 (64)
2. 怎样做好公司的投资决策 (66)



2. 投资之前先吃透政策 (69)
3. 投资前要做可行性分析 (70)
4. 瞄准六大投资财源 (73)
5. 公司如何筹集投资资金 (78)
6. 正确投资的五种方法 (81)
7. 不讲贵贱、不拘方式地投资 (84)
8. 把握公司投资的节奏 (86)
9. 小本创业者如何投资 (88)
10. 投资要讲究回报 (89)
11. 把投资风险降至最低 (92)
12. 投资时千万不要犹豫不决 (94)
13. 一口吃个胖子的投资很危险 (96)

第三章

巧妙把握创业良机

在商场上，财富的获得往往源于良好的机遇。机遇无处不在，无时不在，但有些商机又是偶然而至转瞬即逝的。因此，把握机遇需要你独具慧眼，捕捉商机需要你留心体察。只要抓住了良好机遇，就等于牵住了财富的手。



- 1. 把自己放在充满机遇的地方 (100)
- 2. 小商机蕴藏大财富 (102)
- 3. 机会不是等来的 (104)
- 4. 创富的机会在于偶然，成功在于必然 (106)
- 5. 学会在忍耐中创造机会 (108)
- 6. 从失败中寻找机会 (110)
- 7. 商机的把握要靠悟性 (111)
- 8. 善于从冷门中寻找商机 (114)
- 9. 危机中往往蕴藏着商机 (116)
- 10. 掌握创造商机的“法宝” (117)
- 11. 相信机会而不迷信机会 (120)
- 12. 只要不放弃，就有机会 (122)

第四章

公司经营的秘诀

市场是一块大蛋糕，不仅人人想吃，而且人人想多吃。这就是所谓的“市场贪吃”原理。因此，开办公司之道就在于“经营”二字。经营如同下棋，是一场一步走错全盘皆输的生死战。这就要求每个私营公司的老板都要深谙经营谋略，从而赢定经商胜局。



1. 富翁是经营出来的	(124)
2. 做好企业的经营决策	(126)
3. 专门化经营可获大利润	(128)
4. 细分市场，大有“钱”途	(130)
5. 秘而不传的经营诀窍	(132)
6. 以弱抗强的经营战略	(135)
7. 运用知识经营的利器	(138)
8. 抓住经营特色，就抓住了财源	(140)
9. 用切实的利益招揽顾客	(142)
10. 盲目经营的五种表现	(145)
11. 合作经营易出现的麻烦	(148)
12. 巧妙防止经营失误	(152)

第(五)章

让畅销产品撑起一片天

北京中关村有一句很流行的话：“卖出去才是硬道理。”这句话意在表明重视产品与市场的结合，抢占市场是生产的首要任务。

开发产品，所谓“兵非益多”就是产品不在于多，而在于是否有当家产品。一家公司倘若没有自己的名牌产品，则不易占领市场的一片天。

- 1. 有了好产品就有了一切 (156)
- 2. 产品卖出去才是硬道理 (158)
- 3. 产品质量过硬才能赢得顾客 (160)
- 4. 产品定位要准确 (162)
- 5. 选准产品的卖点 (163)
- 6. 给产品起个好名字 (165)
- 7. 为产品插上创意的翅膀 (168)
- 8. 打造公司的拳头产品 (170)
- 9. 好产品更要有好包装 (172)
- 10. 改装产品迎合市场 (174)
- 11. 成功产品的六大特征 (176)

第六章

掌握营销获胜高招

市场营销是私营公司赚钱的核心环节，是所有私营公司面临的关键问题。在市场竞争日益激烈的今天，没有比洞悉市场趋势，创新营销管理，争夺客户资源更为重要的了。只要掌握营销高招，拓宽销售渠道，私营公司就会练就一身能经受市场风浪冲击与考验的真本领。



- 1. 营销有术，顾客欢喜掏腰包 (180)
- 2. 顶尖服务是营销的“敲门砖” (182)
- 3. 制造营销“冲击波” (184)
- 4. 选择四种营销工具 (187)
- 5. 私营公司的营销侧击术 (188)
- 6. 产品营销第一法则：造势 (191)
- 7. 寓文于商的经营策略 (194)
- 8. 利用网络搞营销 (196)
- 9. 找到最佳销售渠道 (197)
- 10. 营销别搞“一刀切” (200)

第七章

广告宣传带来滚滚财源

常言讲得好：广告打响，黄金万两。当今世界正处于信息化时代，传媒技术日新月异，信息的高速传播与交流使广告发挥着十分突出的作用。一则成功的广告不仅能使公司顺利销售出商品，甚至有时还会使公司在经营困境中起死回生。

- 1. 公司的成功在于广告 (204)

- 2. 特色广告，一鸣惊人 (206)
- 3. 为广告插上幽默的翅膀 (207)
- 4. 小打小闹也能做好广告 (209)
- 5. 把握做广告四个时机 (211)
- 6. 做广告有哪些技巧 (212)
- 7. 让广告大显神通 (214)
- 8. 六种个性化的广告形式 (216)
- 9. 如何进行广告预算 (219)
- 10. 如何做好广告宣传 (222)

第八章

把公司步步做大

将自己的公司做成百年老店是每个经营者梦寐以求的。因为私营公司只有立足于未来，才会有良好的发展空间，才能在竞争激烈的市场形势下站稳脚。私营公司要想做大，就需要深谙经营理念，竞争之道等，这是公司做大做强的可靠保证。

- 1. 让公司可持续发展 (226)
- 2. 积极求变，把握好公司的长远发展 (228)

- ② 做大公司要有长远眼光 (229)
- ③ 重信誉可使公司持之以恒 (231)
- ④ 建立长远的服务策略 (233)
- ⑤ 公司在竞争中获胜的绝招 (235)
- ⑥ 只有短命的公司，没有短命的产品 (237)
- ⑦ 不做脱离实际的规划 (239)
- ⑧ 做公司不要忙于出名 (242)
- ⑨ 要进取，但不能陶醉 (243)
- ⑩ 死守过时的方法没有出路 (244)

第九章

识人用人有学问

有位著名的企业家说过：“得到一个能干之士，等于救活做大一家公司。”一家私营公司能否成功往往取决于这家公司是否懂得用人。私营公司只有尽力网罗人才到自己旗下，才能在复杂多变的商场上立于不败之地。没有人才，公司则无法应对商场上的激烈竞争。

- ① 选“英雄”不必问出身 (248)
- ② 识人要识到骨头里 (251)



- 22 把对人品的考察放在首位 (253)
- 23 选能人花出血本也合算 (255)
- 24 识别人才有哪些方法 (257)
- 25 大胆起用比你优秀的人 (259)
- 26 有什么本事就让他吃什么饭 (261)
- 27 摸清员工的个性和底细 (264)
- 28 容人之短，用人之长 (266)
- 29 用好团队中的关键人才 (268)
- 30 不要任人唯亲 (269)
- 31 打破私营公司的用人怪圈 (271)
- 32 不能重用的十五种人 (273)

第十章

智慧管理出效益

在商业竞争愈演愈烈的今天，公司间的竞争大多为管理水平、管理手段、管理思路的竞争。智慧的老板，往往能够掌握科学灵活的管理方法，善于向管理要效益。这也是成功老板在商界立足，使生意长盛不衰的秘诀。

- 1 高效管理是公司发展的必要条件 (278)

- 2. 依靠制度进行管理 (280)
- 3. 培养团队合作精神 (283)
- 4. 不盲目模仿别的企业 (286)
- 5. 用奖金激励员工 (288)
- 6. 调动员工积极性的五种手段 (289)
- 7. 解雇员工前要三思而后行 (291)
- 8. 最好的管理就是“少管理” (293)
- 9. 私营公司的三种管理方式 (295)
- 10. 员工管理存在哪些误区 (297)

第 十 一 章

学会理财，才会轻松赢利

公司理财不光包括对赚钱含义的正确认识，也包括对资金投向、效率、风险等关键问题的判断与把握。

经营管理企业，理财有道能够成功获得财富；理财之道则会坐失良机，入不敷出。因此，要想企业成功，必须精通理财之道。

- 1. 老板要学会理财 (302)
- 2. 怎样管理日常现金 (303)



- 2. 钱转起来就能活起来 (306)
- 3. 将钱用在刀刃上 (308)
- 4. 双管齐下的理财艺术：一边节流，一边开源 (310)
- 5. 私营公司的六大理财方法 (312)
- 6. 企业融资有哪些方法 (315)
- 7. 讨债不能心太软 (317)
- 8. 努力避免财务危机 (319)
- 9. 跳出五种理财陷阱 (322)

第十二章

好人缘带来财富

商界有句金玉良言：一流商人最注重人缘。私营老板需要有良好的交际能力，善于广结人缘。好人缘能为财富增值，朋友越多，拓展财富的空间就会越大，公司也会轻松赢利。

- 1. 人际场中有看不见的财路 (326)
- 2. 结善缘好比种下摇钱树 (328)
- 3. 商务形象就是老板的财富 (330)
- 4. 成功交际需要好口才 (332)
- 5. 老板要广交天下好友 (333)

- 0. 背靠大树好乘凉 (336)
- 1. 双赢法则：有钱大家赚 (339)
- 2. 莫把同行当冤家 (340)
- 3. 老板之间不能“硬碰硬” (343)

第十三章

商务公关与谈判

在商业竞争中，公司要想获胜，除了产品优质，经营有方，管理有术之外，还需要掌握公关与谈判的艺术。良好的公关与谈判能力，是老板顺利打开经营局面，使公司做大做强的可靠保证。

- 1. 如何树立老板的公关形象 (346)
- 2. 以公关活动开拓市场 (347)
- 3. 公关活动使公司扬名 (349)
- 4. 掌握必要的公关策略 (350)
- 5. 商务谈判，灵活把握进与退 (352)
- 6. 学会应对不同性格的谈判对手 (353)
- 7. 商谈中的讨价还价策略 (355)
- 8. 怎样打破谈判僵局 (358)
- 9. 商务谈判四大禁忌 (360)



/// 怎样进行商务会晤 (362)

/// 商务签约讲礼仪 (364)

第十四章

防败守业，使公司成为常青树

经营公司，商机与风险并存。因此，私营老板需要做好应对风险的准备。时刻保持危机感，时刻怀有忧患意识是公司长盛不衰的保证。只有做到有备无患，才能坦然应对经营危机，公司才不至于失败。

1. 创业难，守业更难 (368)

2. 成功之后要有危机感 (370)

3. 公司要跟上时代的发展 (372)

4. 质量是企业的生命 (374)

5. 及时寻找经营冷淡的原因 (375)

6. 摆正心态，想方设法突破难关 (377)

7. 越是不景气，越需有斗志 (380)

8. 不要一条道走到黑，学会及时转行 (382)

9. 商场有陷阱，时时提防受骗 (384)

/// 最好不要惹上官司 (386)

/// 造成企业倒闭的原因有哪些 (388)