

我的公司最赚钱！

首次公开赚钱公司的惊人秘诀
日本企业人气顾问为你**指点迷津**
成功销售的超级实用技巧

〔日〕平秀信◎著



中信出版社
CHINA CITIC PRESS



我的公司最赚钱！

成功销售的超级实用技巧

平秀信◎著
苏苗苗 曾婧◎译

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

我的公司最赚钱：成功销售的超级实用技巧/(日) 平秀信著；苏苗苗，曾婧译.

—北京：中信出版社，2008.9

原文书名：年俸5億円の社長が書いた儲かる会社のすごい裏ワザ

ISBN 978-7-5086-1175-4

I. 我… II. ①平…②苏…③曾… III. 企业管理：销售管理 IV. F274

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 060229 号

本作品由作者平秀信日本有限会社オンリーワンコンサルラインゲ
授权中信出版社独家出版发行

Simplified Chinese translation edition © 2008 by China CITIC Press

ALL RIGHTS RESERVED.

我的公司最赚钱——成功销售的超级实用技巧

WO DE GONGSI ZUI ZHUANQIAN: CHENGGONG XIAOSHOU DE CHAOJI SHIYONG JIQIAO

著 者：[日] 平 秀信

译 者：苏苗苗 曾 婧

策 划 者：中信出版社策划中心

出 版 者：中信出版社（北京市朝阳区和平里十三区35号楼煤炭大厦 邮编 100013）

经 销 者：中信联合发行有限责任公司

承 印 者：中国电影出版社印刷厂

开 本：787mm×1092mm 1/16 印 张：12.5 字 数：86千字

版 次：2008年10月第1版 印 次：2008年10月第1次印刷

京权图字：01-2007-4791

书 号：ISBN 978-7-5086-1175-4/F·1349

定 价：29.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

<http://www.publish.citic.com>

E-mail:sales@citicpub.com

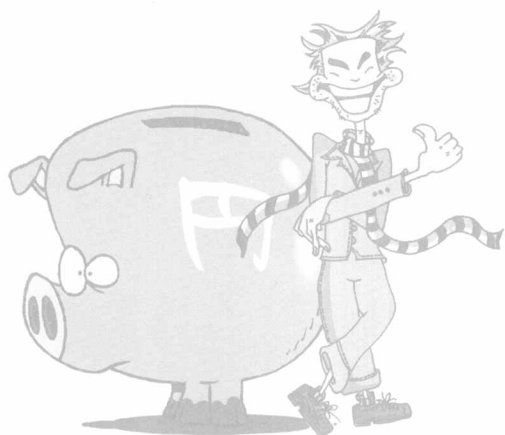
author@citicpub.com

服务热线：010-84264000

服务传真：010-84264377

前言

为什么我能够成为年薪 5 亿日元的社长？



我最自豪的三件事

这是发生在报告会上的真实故事。

“大家好！我是平秀信。在演讲之前，我想问大家一个问题。这个问题也许有些失礼，但请大家如实回答。今天在座的大约有50位企业家，其中年薪超过1000万日元的请举手。”

接着我又说：“那么，年薪超过3000万日元的请举手。”

结果，年薪超过1000万日元的只有两位企业家，超过3000万的一个也没有。我颇感意外的同时，也接受了这个事实。不过如此啊，或许他们的年薪比正在读这本书的工薪阶层还少。

我现在经营了5家小公司。虽然是小公司，但有三点可让我引以为豪：

第一，社长的年薪达到5亿日元；

第二，每位员工的销售业绩达到1.5亿日元；

第三，不必担心没有客户。

目前我的年薪就是5亿日元（赚得多的话能有12亿日元），明年我的目标是34亿日元。这个目标是我估算了日本第一纳税人——银座MARUKAN的创始人齐藤一人先生的年薪之后制定的，我的目标就是明年要超过齐藤一人。



只要掌握了技巧，成功就这么简单

去年盛行一时的上市热潮已经平息，恢复了稳定状态。是日本活力门集团（Livedoor）事件导致了上市被从严审查，困难重重。

但在平静的表象背后，一些小企业却跃跃欲试，像我们这样的小企业对大公司的生存发展已经可以造成威胁（当然，上市的机会也随之而来）。

前几天，有一家年销售额达数百亿日元的企业老总来找我，请我帮助开发潜在客户。我欣然答应，因为我有信心让他们成功。

- 招揽顾客
- 销售商品
- 企业盈利
- 社长年薪上涨

这些对我来说易如反掌。

我在2000年3月创业，那时我41岁。创业之前我是地方一家建筑公司的职员，年薪500万日元。从专业学校毕业以后，21年的时间里我一直兢兢业业地工作。然而，那家公司却倒闭了，

我平白无故背负了 1 亿日元的债务，就是在这种情形下我开始了创业。

我的年薪达到 1 亿日元是在创业后的第三年，公司的营业额也超过了 10 亿日元。

这都是因为我有经商的天赋吗？并非如此。当然，更不可能有谁提供赞助。我只不过是从商品制造、招揽客户、销售，以及其他技巧一项一项学起，并付诸实践而已。成功就这么简单，是一个普通职员，要进一步出人头地就这么简单。年薪上涨也就这么简单。

我下面所介绍的基本经商技巧，只要你一个一个都掌握了，就一定能成功。

孜孜不倦地思考并实践，将是你的得力武器

我要介绍的经商技巧分为以下 4 章：

第 1 章 具有压倒性优势的销售方法

第 2 章 抓住顾客的心理

第 3 章 打造顾客“非买不可”的商品

第 4 章 打造企业航母

这 4 部分内容能够解决你的问题。这是适用于所有行业的经



商技巧，你不会觉得“这不适合我的公司”。不妨结合你的经营管理去理解，并尝试应用到实践中，你会看到惊人的结果。

本书介绍的是我所学到的技巧，也有我的亲身经历，都是在实践中得到的宝贵经验。如果将这些技巧一一践行，必将事半功倍，既不需要花钱大搞员工培训，也不需要浪费时间召开会议，更不需要繁琐的时间管理（Time Management）。如果能够做到客源不断，卖掉商品赚到钱，大多数问题就都能够得到解决，年销售额 10 亿日元以下的小企业更是如此。

小职员更需要实践

业务要成功，最重要的就是即便只有一个人也能做成生意。

关键时刻还是要靠自己，谁都不会向你伸出援手，不论企业大小都是这样。你要常常放在心上的有以下几件事情：

1. 制造商品
2. 招揽顾客
3. 销售商品

而这些事情，一个人就可以完成。正在阅读这本书的你或许就是个普通职员，我写这本书恰恰是希望普通职员都能读到。现在你可以利用公司的资金挑战许多事情。一定要充分利用这个大

好机会，应该挑战艰难的工作，不断提高自身能力。

我在当上社长之前做了 21 年的小职员，对普通职员的辛苦深有体会。到底是作为职员终此一生比较好，还是选择自己创业活得更有意义呢？大概很多人都会犹豫。如果有人这么问我的话，我早就有了答案：“先打 10 年工，再自己做老板！”

我接下来要介绍的技巧，对目前正是公司职员的你也将大有帮助。当我还是个小职员时，就是凭着这些技巧，将销售额从 1 亿日元增长到 9 亿日元的，而且只用了一年时间。如果我能早点学到这些技巧，或许公司就不会倒闭。

使用这些技巧，争取在公司出人头地，或是让自己树立信心并创业，都是不错的结果。目前我最大的烦恼既不是费用增多，也不是提高员工的奖金，而是担心我自己公司的员工读到这本书。

有梦想才有一切

经常有人对我说：“您是亿万富翁对吧？”每次我都会面带微笑地回答：“是的。”

但是，我成为亿万富翁并不是为了过什么奢侈的生活。虽然不能说完全没有想过，但真正发自内心的想法是为了让我那些经历过困境的家人们过上幸福的生活。我想证明，我这个没什么出



息的小职员，就算再怎么不走运，终究也会有翻身的一天。而且，我还是个梦想自己能成为让周围的人都过上幸福生活的男人。

现在，我可以自信地说，我的成功给我的家人、员工甚至外包商都带来了幸福。

我希望为谁而发奋？希望得到妻子的称赞，也想取悦自己喜欢的人，能让周围的人幸福，这样的人生才完美，我只是对这样的人生感到满意的一个普通人。

你的梦想又是什么？

你的梦想会在 40 岁前实现吗？还是在 50 岁、60 岁实现？60 岁的时候能做的事情就有限了，如果现在有梦想，就应该努力去实现。

毕竟，没有人想要负债累累，既没有梦想也没有希望的人生，也没有人愿意一辈子都听命于人，每天重复着琐碎的工作，尽管这也许很重要。

我最喜欢的一句话就是“没有不能实现的梦想”，我的人生就像这句话一样，梦想总能成真。如果说你的梦想不能实现，那只是因为你没有梦想。没有梦想，就更想不出实现梦想的方法了。

你如果是个跟我一样平凡的人，那么梦想成真的方法就在这本书里。将这些方法学到手，然后付诸实践。

每个人都有获得丰富人生的权利，没必要咬牙忍受现状。

学会基本原则，你也能成功

在我实现了以前的梦想以后，又有了更大的梦想。而且，现在已经快要实现了。当然，这个梦想并不是超过齐藤一人的年薪，那只是我的目标。

这本书几乎涵盖了我迄今为止为成功付出的努力，我将所有的经验教训总结成最重要的基本原则。各个公司做法有所不同，所以应用实例未必有很大意义。

现在我已经完成了一项事业，正陶醉在满足感之中。我将我的经验全部传授给那些期待更上一层楼的朋友们之后，打算去旅行。

世界如此广大，我想去会会全世界的大富豪们，去吸收更多的精华。

我热爱赚钱，也热爱做让别人快乐的事情。等我学到许多新东西，我还会回到大家身边的。

现在，你准备好了吗？

年薪 5 亿日元的社长要传授成功经商的秘诀。当你读完这本书之后，你就会成为经商能手了。

目 录 CONTENTS

■ 前言 ■

为什么我能够成为年薪 5 亿日元的社长？ VII

我最自豪的三件事	IX
只要掌握了技巧，成功就这么简单	X
孜孜不倦地思考并实践，将是你的得力武器	XI
小职员更需要实践	XII
有梦想才有一切	XIII
学会基本原则，你也能成功	XV

■ 第 1 章 ■

具有压倒性优势的销售方法 1

轻松推销难卖的商品	3
减少退货，提供品质保证	7
成功的销售团队是这样造就的	9
为什么公民馆方法能够销售成功	14

网上售药的方法	17
让顾客觉得划算	19
轻松售出高价商品的两个技巧	22
找出销售的突破点	26
打消顾客的所有疑虑，提高顾客的回应率	31
在顾客背后推上一把	33
将“可疑”瞬间变为“可信”	35
打消顾客对商品的疑虑	38
轻松经商的最强大武器 USP	40

■ 第 2 章 ■

抓住顾客的心理 45

如何推销你想卖出的商品	47
发现顾客的内在需求	51
与企业客户的关键人物取得联系	53
瞬间缩短与客户心理距离	55
加深对客户理解	59
刺激顾客的感官	63
创造购买动机	65
有效的电话提问方法	69
成功说服顾客介绍朋友的三种技巧	73
改变顾客的惯性模式	75

开发间隙里的商机 79

为顾客整理思路 84

为顾客铺就一条平坦大道 88

计算顾客价值的方法 90

■ 第3章 ■

打造顾客“非买不可”的商品 93

如果想立即得到现金，就卖这样的商品 95

售出商品的突破口在于“内部” 98

体现“限量销售”的真实感 102

吸引顾客对商品感兴趣的两种方法 104

三倍价格卖出普通商品 106

缔造畅销因素 109

想出让顾客“非买不可”的创意 111

销售的不是商品，而是独特的企划 116

如何让顾客觉得商品价值很高 119

超越本行赚大钱的知识商务 121

发挥索赔的妙用 124

■ 第 4 章 ■

打造企业航母 129

- 从“金钱感”进化为“心弦感” 131
- 让顾客充满期待，甩开竞争对手 136
- 让你的公司获得商业伙伴的方法 138
- 设计出好的店名 140
- 收集顾客的意见 143
- 我能在短期内成功的原因 147
- 没有出众的工作经验怎么办？ 150
- 与顾客拉近距离的方法 155
- 关注成功人士的失败经历 159
- 这样的社长不会赚大钱 161
- 商品滞销时就这样扪心自问 164
- 能够轻松实现目标的方法 166
- 你的公司也能引人注目 169
- 突破现状的 4 个步骤 171
- 设计能够大幅提升业绩的使命 174

尾 声 179

1

■ 第

章 ■

具有压倒性优势的销售方法



