

● 做老板不易，做老板艰难，每位成功的老板都有一把辛酸泪，背后都有许多鲜为人知的故事。

做人做事做生意



老板^是如何炼成的

王军云◎编著

LAOBANSHIRUHELIANCHENGDE



做老板必备的真正事

内蒙古文化出版社

做人做事做生意



老板^是如何炼成的

王军云◎编著

内蒙古文化出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

老板是如何炼成的 / 王军云编著. — 呼伦贝尔: 内蒙古文化出版社, 2009.5

ISBN 978-7-80675-699-7

I. 老... II. 王... III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 053107 号

老板是如何炼成的

王军云 编著

出版发行 内蒙古文化出版社
(呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街 4 付 3 号)

邮购、直销热线 0470-8241422 8241421

网 址 WWW.NMWH.COM 邮编 021008

印刷装订 北京柯蓝博泰印务有限公司

责任编辑 白鹭、王春

开 本 700 × 1000 毫米 1/16

印 张 25.5

字 数 250 千

2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80675-699-7 / F·020

定价: 39.80 元

前言

做老板需要真本事

经商创业，自己当老板已成为一种时代潮流。许多人想当老板，却不知如何创业入门，更不知怎样选择生意项目；许多人生意刚起步，就遇到经营冷淡、资金短缺等问题，却不知怎样应对；许多人做梦都想提高销售额，获得高利润，却苦于没有营销策略；许多人想提高竞争力，将自己的生意步步做大，却不知从何处着手；许多人希望成功地与人交际，成为一个商战高手，却不谙商界交际之道……面对竞争激烈的市场，他们无不慨叹：“创业当老板可真难啊！”

其实，经商、当老板并没有你想象中那样难。在许多成功老板的眼中，经商是一件非常简单的事情，他们认为，只要遵循一定的规律，学会应时而动，掌握经营的学问，就能够轻松实现财富梦想。

成功老板做人的功夫很深，做生意的手段很精，办事说话的水平很高。他们好像天生就有一副商人的头脑，总能先人一步占领市场先机，能够轻松躲过商路上的陷阱，在商场上进退自如。

有人讲，经商需要“软”、“硬”两套手腕，对商人来说，其守业、合作、获利、分享等多种经济行为，无不需“软”手腕；

其创业、投资、竞争等过程，更离不开“硬”的手段。所以，做一名成功的老板，不仅要有志在必得的坚定信念，还要有坦然面对商海沉浮的积极心态；不仅要具备承受创业艰难的耐力，还要明白怎样巧妙经营。做一名成功的老板，既要遵循诚信的经商之道，又要有防范奸诈厚黑的商场谋略。

其实，真正成功的老板并不是满腹经纶的“知识宝库”，而是掌握了正确的思维方法、懂得经商法则的人。这些法则看似简单，却是经商成功的关键。

为了让更多的创业者成功地圆一个老板梦，我们编著了这本《老板是如何炼成的》，它涉及创业入门、经商实战、智慧管理、商场交际、老板素质等诸多方面的内容，由浅入深地向你剖析经商的奥妙、商场的法则，向你揭示成功老板的商战制胜之道。书中既有生动有趣的事例，又有鞭辟入理的说理；既有成功者的经验之谈，也有失败者发人深省的教训启迪，使你明白经商不但需要勤奋的“实干”，还需要灵活的“巧干”。只有这样，才能在风云变幻的商海里游刃有余、少走弯路。

成功老板不是天生的，而是造就的。商场如战场，人生百味尽在其中，每一个有志于成功的商人，都需要细细品味书中的经验，从而在竞争激烈的商场中立于不败之地。

目录

→ M6L96

目 录

一、创业前先磨练心态 / 1

一位哲人说过：“你的心态就是你真正的主人。要么你去驾驭命运，要么是命运驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师。”良好的心态是创业成功的保证。因此，创业伊始，你需要用积极的心态面对商场，用积极的心态支配人生，应对一切可能出现的艰难险阻，进而克服重重困难，从容迈上财富的巅峰。

- ⇒ 心态决定经商成败 (1)
- ⇒ 财富梦想成就富商巨贾 (3)
- ⇒ 缺钱时更需要赚钱 (5)
- ⇒ 掌握成功赚钱的正确心态 (7)
- ⇒ 创业力戒浮躁 (10)

1

二、不知道爱哪行，你就不要经商 / 13

一个人创业前要选择什么行业呢？这通常并不是凭创业者的主观愿望所能决定的。也就是说，并非创业者自己想干什么，就一定能干得了的，还要考虑创业者本身的经验、知识与财力，以及社会需求等条件。常言讲得好：“选对池塘才能钓大鱼。”只有选择了适合自己的、有前途的行业，才能够轻松获利。

- ⇒ 想发财先找对创业目标 (13)
- ⇒ 从你最熟悉的领域做起 (16)
- ⇒ 寻找市场空缺是创业的捷径 (17)
- ⇒ 将目光瞄准热门行业 (19)
- ⇒ 冷门生意更易出人头地 (22)

三、慧眼瞄准最赚钱的生意 / 24

俗话说：“只有失败的商人，没有失败的生意。”因此，热门行业与赚钱生意的选择尤其重要。创业者如果能够根据自身的特点选择了适合自己的行业、找到了赚钱的买卖，就能在商海中如鱼得水、得心应手。

- ⇒ “讨好”孩子是经商的一条捷径 (24)
- ⇒ 牵动女人的心就牵动了财富的“神经” (27)
- ⇒ 嘴巴之中有金可淘 (28)
- ⇒ 从特殊需求中寻找财源 (30)

四、资金充足是创业的关键 / 32

在创业的所有准备工作中，资金是最基本的条件。筹措创业资金有很多方式，需要根据自己的资金情况和经营规模而定。只要你积极努力想办法筹措到创业资金，就走出了成功创业的第一步。

- ⇒ 先筹资金再开张 (32)

- ⇒ 依靠勤俭积累创业资金 (34)
- ⇒ 借钱是“穷人”的创业之道 (36)
- ⇒ 创业资金最好自筹 (38)

五、成功创业离不开技术与经验 / 40

常言讲得好：“工欲善其事，必先利其器。”技术与经验是迈进创业大门的关卡。创业者只要拥有高超的技术和相关的行业经验，就能够成功叩开经商的大门，从而获得滚滚财源。

- ⇒ 开业前先储备相关知识、技术 (40)
- ⇒ 成功离不开创业能力 (42)
- ⇒ 行业经验最重要 (44)

六、投资要把握好分寸 / 46

要想在风云变幻的商场上立于不败之地，关键在于把握好投资的分寸。在投资过程中，何时该勇往直前，何时该果断收手，火候注注差在分寸之间。将这种分寸把握好，在商海里就能够游刃有余了。

- ⇒ 投资观念必须正确 (46)
- ⇒ 审时度势，掌握投资策略 (49)
- ⇒ 尽量减少投资利润高、风险大的项目 (51)
- ⇒ 明察秋毫，减少盲目投资 (53)

七、合伙创业，抱团打天下 / 56

创业之初，时常会存在一些主客观条件的局限，譬如资金不足，或者某方面能力欠缺等，这就需要你找人合伙做买卖，走共同创业之路。好的合作伙伴能助你一臂之力，他们是你创业时不可或缺的贵人，运用他们的特长会为你的创业提供帮助。

- ⇒ 合伙创业好处多 (56)
- ⇒ 生意伙伴要以和为贵 (59)
- ⇒ 合作不是表面牵手，而要做成双赢局面 (61)
- ⇒ 朋友不是最好的生意伙伴 (63)
- ⇒ 绕开合伙经营的三大歧途 (66)

八、当机立断，快速捕捉创业良机 / 69

商海风云变幻，快速行动的素质不能缺少，因为发财机会的出现常在不经意之间，略有犹豫，机会就会转瞬即逝。因此，快速行动、当机立断地捕捉商机，是每个商人需要具备的能力。

- ⇒ 机会不是等来的 (69)
- ⇒ 对机会要有预见性 (71)
- ⇒ 抢占先机，占据市场的主动权 (73)
- ⇒ 绝不放弃万分之一的机会 (75)

九、抓住商机，就能赚大钱 / 78

慧眼识商机是获得财富的保证。几乎世界上的所有地方，都遍布着商机，只要你用心去寻觅，它们就会不约而同地出现在你眼前。许多成功者都是从商机中找到获得财富的捷径，最终发迹的。

- ⇒ 商机在市场中，不在想象中 (78)
- ⇒ 逆向思维是捕捉商机的诀窍 (81)
- ⇒ 细分市场找商机 (82)
- ⇒ 利用政策变化揽商机 (85)
- ⇒ 平凡中蕴藏着非凡的商机 (87)

十、从小生意做起，白手起家 / 90

在商界，人们往往羡慕那些白手起家的人。因为他们在资金相对较少或没有的情形下，运用自己的智慧，创造了一笔可观的财富。白手起家者之所以成功，原因在于他们有着勤奋的精神、敏锐的目光、灵活的头脑、丰富的经验、过人的胆识等，这正是他们空手致富的“法宝”。

- ⇒ 天道酬勤，白手起家 (90)
- ⇒ 从最简单的生意做起 (92)
- ⇒ 巧用时间差发财 (95)
- ⇒ 妙用地区差价做生意 (96)
- ⇒ 捡破烂也能发大财 (98)

十一、以小博大，小本买卖发大财 / 100

经商创业，有些人往往看不起小本生意，一味求大，结果在商场上屡遭挫败。其实，小本生意虽然本小利薄，但利润日积月累也会变成一笔大财富。做小本生意，能够增长见识、开阔视野、培养经商能力，从而为以后做大生意、赚大钱奠定基础。因此，从小本生意做起，是你创业的好途径。

- ⇒ 小本也能赚大钱 (100)
- ⇒ 贴近百姓生活的小本买卖更有利可图 (102)
- ⇒ 小产品也可做成大生意 (104)
- ⇒ 小投大赚，薄利多销 (107)
- ⇒ “四两拨千斤”的小本经营术 (108)
- ⇒ 赚钱不必太心急 (110)

十二、经商不能蛮干， 赚钱要靠巧劲 / 112

做生意是一项复杂的系统工程，哪怕一个小本生意，考虑不周到也可能会吃大亏。人常说经商要靠巧劲，这个巧劲就是在筹划与思考中追求利润的最大化，就是凭借自己的智慧去创造更多的财富。

- ⇒ 把经商看作一个斗智的过程 (112)
- ⇒ 好创意可以开辟新市场 (115)
- ⇒ 经商要多谋善断：七分盘算，三分魄力 (116)
- ⇒ 死脑筋难成功，改变思路才会赢 (119)

十三、善于借力才能将生意做大 / 121

善于借力是致富的第一要诀。大凡成功的商人，都是“善借”的高手，他们善于借助别人的资金、别人的智慧等等，为自己的经商提供便利条件，从而顺利打开经营规模，实现自己的财富梦想。

- ⇒ 巧妙借鉴别人的成功模式 (121)
- ⇒ 巧借他人的智力谋发展 (123)
- ⇒ 让名人成为你发展的基石 (125)
- ⇒ 巧妙借用媒体扬名 (127)

十四、知识可以带来财富 / 130

知识能够带来财富。一个经商者，将知识转变为智慧，就好比找到了一把打开致富大门的金钥匙。拥有了知识与智慧，就拥有了致富的资本。

- ⇒ 知识变资本，打开财富门 (130)
- ⇒ 策划成金，知识先行 (132)
- ⇒ 将文化与儒雅融入商业经营 (133)
- ⇒ 经商胜在广博的知识 (135)

十五、知己知彼， 信息决定经商成败 / 138

当今时代，商场就是战场。谁占据信息优势，提前占领市场就能生存；谁闭目塞听，失去了市场，谁就意味着失败。对创业者来说，商业信息的作用十分重要。一条重要的信息能带来巨额效益或者救活一家企业，这充分说明：信息就是金钱，信息决定经商成败。

- ⇒ 利用信息好赚钱 (138)
- ⇒ 寻觅信息，重在调查研究 (140)
- ⇒ 与时俱进，留意新信息 (142)
- ⇒ 确保掌握的信息是真实的 (143)

十六、审时度势， 顺应潮流赚大钱 / 145

对于创业者来讲，战略眼光是不可缺少的。长远的战略眼光，能够使你洞悉社会潮流，从而经营与潮流同步的商品，这样做自然会受到消费者的青睐，同时也能获得高额利润。

- ⇒ 眼光决定经商成败 (145)
- ⇒ 最时兴的往往是最赚钱的 (148)
- ⇒ 制造流行生意好做 (149)
- ⇒ 潮流变革中有无限机会 (151)

十七、创新是经商的灵魂 / 154

被众人走过踏平的宽敞大道，通常没有价值连城的财富可供挖掘。即使有，也早被那些捷足先登的寻宝人挖掘干净了。所以，现代经营者必须不断创造新的经营方式来领先时代。只有勇于创新，才能获得财富。

- ⇒ 创新经营，成功之道 (154)
- ⇒ 出奇制胜，财源茂盛 (156)
- ⇒ 从模仿中寻找到的创新的新落点 (158)
- ⇒ 拾人牙慧没出路 (160)

十八、富贵本是险中求 / 162

西方有句谚语说：“幸运喜欢光临勇敢的人。”这句谚语意在表明，冒险是表现在人身上的一种勇气与魄力。

险中有夷，危中有利。倘若要创下惊人成绩，就应敢于冒险。这是很多商界成功人士的经验之谈。倘若一个人不愿冒险尝试停留在自己面前一闪即逝的机会，那么他永远只能拾到他人遗下的骨头，就会成为想“安全赚钱”而实际上赚不到钱的人。

- ⇒ 机遇与风险是孪生兄弟 (162)
- ⇒ 预见能力和冒险胆略是赚大钱的资本 (164)
- ⇒ 敢冒大风险，才能赚大钱 (167)
- ⇒ 处处求安钱难赚 (168)



十九、急躁冒进，经商易失利 / 171

生意做到一定程度自然要扩张，扩张最忌讳的事情就是不顾自身条件与客观现实，盲目冒进，这样注注会失败。扩张应该讲求稳中求胜，这样才能避免失败。

- ⇒ 冒险不是冒进 (171)
- ⇒ “浪漫”是做生意的大敌 (173)
- ⇒ 稳健才能求得生意发展 (176)

二十、营销有术，才能打开市场 / 179

营销是经商活动中的一大关键。营销要讲策略，也要讲技巧。商场上的成功者必定是营销有术的高手，因为商品要想打开、占领市场，没有高超的营销术是行不通的。

- ⇒ 销售出奇招，才能扩大销路 (179)
- ⇒ 奇异广告，带来奇效 (181)
- ⇒ 有奖促销，巧抓顾客侥幸心理 (184)
- ⇒ 厚利适销，紧盯富人“口袋” (185)

二十一、不追求经营质量， 生意就会短命 / 188

经营质量是生意顺利发展的命脉，不求质量的产品只能给经营埋下失败的根源。真正的经营，应该让产品质量说话，而不应让虚假的东西断送了自己的财路。

- ⇒ 产品质量过硬才能赢得顾客 (188)
- ⇒ 市场定位一定要准确 (190)
- ⇒ 要靠特色产品吸引人 (192)
- ⇒ 任何时候都不能在质量上动手脚 (195)

二十二、找到打开顾客钱包的窍门 / 197

经商赚钱需要做到让顾客愿意打开他的钱包，这需要细心研究顾客的消费习惯与消费心理，从细微之处下功夫。顾客钱包中的钱总是要花的，谁能够巧妙地打开顾客的钱包，谁就会成为商场上的真正赢家。

- ⇒ 热情服务，顾客就是你的财源 (197)
- ⇒ 笑脸迎顾客，和气生财 (199)
- ⇒ 以诚心换来顾客的耐心 (201)
- ⇒ 不了解顾客心理，经商易吃亏 (203)

二十三、悟透商品定价的学问 / 207

商品定价是顾客十分敏感的事情，如果一个商家在定价上能够标新立异，就能得到顾客的垂青。一些成功的经营者，都是善用定价法吸引顾客的高手。他们各出奇招，都收到了很好的效果，在满足顾客的同时，也使自己得到满足。

- ⇒ 巧妙定价，才能随行就市 (207)
- ⇒ 利用数字错价定价 (209)
- ⇒ 高价定价，险中求胜 (210)
- ⇒ 折扣定价，灵活经营 (211)

二十四、商场竞争， 胆识决定命运 / 214

商场如战场，竞争态势愈演愈烈。只要开动脑筋，就不难找到市场竞争的妙策，就能灵活应对市场上的各种挑战，进而取得最大的成功。在市场竞争中，智慧只需多一点，生意就会明显好于竞争对手。

- ⇒ 竞争方显英雄本色 (214)
- ⇒ 取信于消费者是赢得竞争的捷径 (217)
- ⇒ 竞争中始终保持理智的头脑 (219)
- ⇒ 竞争一定要慎打价格战 (220)