

小生意 大财运



天戈 寻国兵◎主编

XiaoShengYi DaCaiYun

勿以利小而不为

善于掌握市场信息

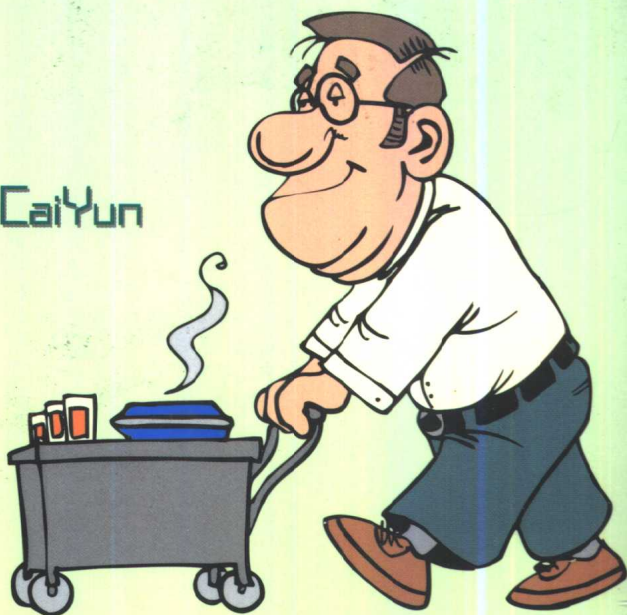
如何抓住身边的机遇

特色经营之产品特色要点

如何满足顾客的需要

促销的几种常用策略

必须掌握的谈判技巧



小生意之路，就在你脚下

耳听八方，信息可得无价宝 捕捉商机，乘机发财

招徕顾客，财源滚滚来 挥动促销之利剑

小生意谈判制胜策略

走特色经营之路 小生意更能善避风险

内蒙古文化出版社

小生意·大财运

天 戈 谷 冰 主编

内蒙古文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

小生意·大财运/天戈 谷冰主编 海拉尔:
内蒙古文化出版社,2002.10

ISBN 7-80675-129-7/Z·051

I. 小… II. ①天…②谷… III. 商业经营-通俗读物
IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 072669 号

书 名	小生意·大财运
编 著	天戈 谷冰
责任编辑	王瑞林
出版发行	内蒙古文化出版社
地 址	海拉尔市河东新春路 8 号
印 刷	北京市振宏福利印刷厂
开 本	850×1168 1/32
印 张	11.25
字 数	280 千
版 次	2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-80675-129-7/Z·051
定 价	20.00 元
印 数	1—8000 册

小生意也可带来大财运

小生意之路，就在你脚下
耳听八方，信息可得无价宝
捕捉商机，乘机发财
招徕顾客，财源滚滚来
挥动促销之利剑
小生意谈判制胜策略
走特色经营之路
小生意更能善避风险

集腋成裘，勿以利小而不为
善小而为，小生意也能带小财运





小生意大财运

XiaoShengYi DaCaiYun



小生意大财运

XiaoShengYi DaCaiYun

责任编辑：王瑞林

李棟設計

1010-82200706 + 孫希前

XiaoShengYi DacaiYun

小生意大财运

天戈 寻国兵 ◎主编



勿以利小而不为

善于掌握市场信息

如何抓住身边的机遇

特色经营之产品特色要点

如何满足顾客的需要

促销的几种常用策略

必须掌握的谈判技巧

内蒙古文化出版社

目 录

第一章 小生意之路就在脚下

涓涓细流可以汇成江河，粒粒沙土可以堆积成山。财富的积累也可以从做小生意起步。生意不在大小而在于是否赚钱。世界上有许多的富商巨贾也是从小生意做起的。小生意需要的资金少，风险又不大，只要你瞅准方向勇敢地迈出第一步，小生意也会给你带来大财运。

- ▲ 从小做起，走小生意之路……………（1）
- ▲ 小生意能够为你带来大财运……………（3）
- ▲ “店小巧经营”：小生意的独特优势……………（6）
- ▲ 生意好不好，不在本大小……………（10）
- ▲ 勿以利小而不为……………（14）
- ▲ 条条“小路”通罗马……………（17）
- ▲ 善小而为者：典型案例分析……………（20）

第二章 耳听八方，信息可得无价宝

当今时代，是信息的时代，谁掌握了信息，谁就取得了制胜的法宝。信息不是资本，也不是金钱，但可以转化为金钱。一条准确而又及时的信息，可以促使人们做出正确的经营

决策，进而抢先捕捉商机，发财致富。

- ▲ 信息有效值千金 (24)
- ▲ 信息灵通，生意兴隆 (25)
- ▲ 要善于从媒体报道中收集信息 (28)
- ▲ 时时捕捉信息 (31)
- ▲ 与信息灵通的人交朋友 (32)
- ▲ 定期“侦察敌情” (34)
- ▲ 闲聊中也可获取致富信息 (35)
- ▲ 了解大众需求获取信息 (36)
- ▲ 随时采集可转化为财富的信息 (37)
- ▲ 要能敏锐地捕捉信息 (40)
- ▲ 收集信息的秘诀 (44)
- ▲ 善于掌握市场信息 (47)
- ▲ 建立自己的信息交流系统 (51)
- ▲ 充分利用收集到的信息 (54)

第三章 捕捉商机，乘机发财

何谓商机？商机就是一种有利的环境因素，在商业中它能让有限的资源，发挥无限的作用，借此创造更多的利润。

小生意经营者需要以敏锐的眼光，抢抓商机。如果能够准确分析形势、发现商机、利用商机，巧妙经营，财富就会滚滚而来。

- ▲ 机遇造就百万富翁 (59)
- ▲ 有心遍地财，无心财难求 (62)

▲ 捕获商机：观念创新要先行	(64)
▲ 捕捉商机的原则	(66)
▲ 如何抓住身边的机遇	(70)
▲ 如何抓住时代商机	(73)
▲ 仔细分析市场以抓住商机	(75)
▲ 敢下本钱，良机自现	(77)
▲ 多方调查，发现商机	(78)
▲ 抓住机会，自然有钱赚	(90)
▲ 不要坐等机会，要创造机会	(100)
▲ 机会巧利用，致富不用愁	(106)
▲ 小生意也要分析大形势	(108)

第四章 招徕顾客，财源滚滚来

小生意经营，需要讲究待客之道。因为，小生意的兴衰直接取决于占有顾客的多少。做小生意应尽量多地了解顾客的需求，把握不同顾客的心理，满足顾客的需要，始终贯彻“顾客是上帝”的原则，以完美的服务，招徕顾客，财富自然滚滚而来。

▲ 顾客就是资本	(111)
▲ 想客所想，投客所好	(113)
▲ 笼络顾客，财运之道	(115)
▲ 讲究信用，留住回头客	(118)
▲ 以完美的服务招徕顾客	(120)
▲ 如何满足顾客的需要	(125)
▲ 打动顾客的心	(129)

- ▲ 以感情沟通招徕顾客 (133)
- ▲ 站在顾客的立场上 (134)
- ▲ 顾客永远是上帝 (138)
- ▲ 开发顾客，创造顾客 (147)

第五章 挥动促销之利剑

小生意要想在轰轰烈烈的商场大战中，独占鳌头，获取利润，就必须利用奇特的促销方法：挥动促销之利剑，进行巧妙的促销，定会为你的小生意带来意想不到的大财运。

促销的作用绝不可轻视，小本经营者如果是个促销高手，他的生意必定充满生气，受消费者注目，即使只是地区性的小生意，亦必受街坊邻居注意。

- ▲ 促销的必要性 (153)
- ▲ 得力的推销人员是促销的生力军 (155)
- ▲ 常用的促销形式 (158)
- ▲ 促销的几种常用策略 (159)
- ▲ 高明的促销技巧 (165)
- ▲ 小生意的促销高招 (169)
- ▲ 成功的促销术 (171)
- ▲ 千姿百态的促销法 (175)
- ▲ 一则神奇的促销案例 (181)

第六章 小生意谈判制胜策略

商场如战场，对于小生意来说，同样需要在“战争”中进行较量，唯有掌握了洽谈的技巧、谋略，才能在“战争”中进退自如。本章所要分析与介绍的，即是生意洽谈中的一些谋略。要想经营好你的小生意，这些谋略不可不学。

- ▲ 成功的洽谈是双赢 (185)
- ▲ 谈判谋略概要 (188)
- ▲ 小生意谈判常用策略 (196)
- ▲ 谈判制胜 7 招秘诀 (198)
- ▲ 如何让你的谈判具有艺术性 (205)
- ▲ 必须掌握的谈判技巧 (207)
- ▲ 小生意谈判奇招 (216)
- ▲ 小生意谈判中需注意的问题 (226)

第七章 走特色经营之路

做生意最忌讳的是亦步亦趋，永远跟在别人的后面。要想财源滚滚来，必须以独特的方法吸引顾客，也就是别具一格，与众不同，独具特色。小生意和大买卖相比，有许多方面的劣势，但只要以独特的经营手法扬长避短，就能在商战中，打造出属于自己的一片天地。

▲ 有特色才有竞争力	(233)
▲ 特色经营，能避免压力	(234)
▲ 特色经营之产品特点要点	(235)
▲ 别出心裁，显现经营特色	(240)
▲ 通过专业化服务突出自己的特色	(244)
▲ 为特殊的对象提供特殊的服务	(246)
▲ 人无我有也是特色	(248)
▲ 一招鲜，吃遍天	(252)
▲ 运用行业特色经营，打造属于自己的天地	(255)
▲ 运用特色包装巧经营	(256)
▲ 细微之处，下足功夫	(260)

第八章 小生意更要善避风险

俗话说：“害人之心不可有，防人之心不可无。”在生意场上摸爬滚打，陷阱可谓无处不有，五花八门，一不小心，就会掉进去。在经营中，尔虞我诈、坑害蒙骗的事太多，做生意一定要睁大眼睛，以免上当受骗。不要太相信别人，也不要怀疑一切，要做到收放有度，时刻保持清醒的头脑，做到经营有道，明明白白致富。

▲ 当心商务陷阱	(263)
▲ 广交朋友防小人	(270)
▲ 时刻保持清醒的头脑	(272)
▲ 眼见为实，耳听为虚	(272)
▲ 小心进货，降低成本	(274)

▲ 一手交钱，一手交货	(275)
▲ 警惕“帮你赚大钱”的人	(276)
▲ 提防“皮包公司”	(278)
▲ 警惕“回扣”圈套	(279)
▲ 谨防偷梁换柱	(281)
▲ 谨防“钓鱼合同”	(282)
▲ 对借债人要留个心眼	(285)

第九章 迅速盈利的小生意推介（一）

没有巨资照样可以发财致富，可以经营一家生产小产品的小工厂、小企业，这种小企业的特点是经营灵活，可进可退，只要你选择了适合自己的项目，无需注入巨资，照样可以发财致富。

▲ 开办一家夹馅面条加工厂	(290)
▲ 开设一家一次性床单厂	(291)
▲ 开办一家语言时钟厂	(292)
▲ 开办一家精巧电动指甲刀厂	(293)
▲ 开办一家生产新型电吹风机厂	(293)
▲ 开办一家分拆家具公司	(294)
▲ 开办一家彩色人像证卡制作室	(295)
▲ 开办一家编织作坊	(296)
▲ 开办一家旅游用品包装厂	(298)
▲ 开办一家米粉加工厂	(299)
▲ 开办一个浴室洁具翻新厂	(300)
▲ 开办一家新型开关灯具厂	(302)

- ▲ 开办一家电子钥匙厂 (303)
- ▲ 开办一家一次性速溶薄膜香皂厂 (303)
- ▲ 开办一家模型工艺材料厂 (304)
- ▲ 开办一家保健空调器厂 (306)
- ▲ 开办一家电子影集制作室 (307)

第十章 迅速盈利的小生意推介 (二)

如果你没有较多的资金，去投资开办一些产品生产类的小生意，你可以做一些商品零售类的小生意。

做商品零售类小生意，即是开一些小店铺。不要小看那些小店铺，店铺虽小，但只要经营得法，也能为店主带来滚滚财源。把开设小店铺作为我们这些普通人创业的起点，正是十分现实而重要的选择。

- ▲ 开办一家雅致的书店 (309)
- ▲ 开办一家时装店 (312)
- ▲ 开办一家帽店 (313)
- ▲ 开办一家皮鞋店 (314)
- ▲ 开办一家化妆品店 (316)
- ▲ 开办一家鲜花店 (317)
- ▲ 开办一家玩具店 (319)
- ▲ 开办一家钓具店 (321)
- ▲ 开办一家字画店 (322)
- ▲ 开办一家专卖婴儿用品店 (323)
- ▲ 开办一家茶叶店 (324)

▲ 开办一家音像店	(326)
▲ 开办一家礼品店	(327)
▲ 开办一家文具办公用品店	(328)
▲ 开办一家自行车专卖店	(330)
▲ 开办一家五金店	(331)
▲ 开办一家体育用品店	(333)
▲ 开办一家床上用品专卖店	(335)
▲ 开办一家女士内衣专卖店	(337)
▲ 开办一家左撇子用具店	(338)

第十一章 迅速盈利的小生意推介 (三)

在市场经济浪潮骤起的今天,最简单、最快、最有效的赚钱的行业就是服务性行业。

小生意在服务性行业中有着得天独厚的优势,只要留心观察,仔细调查服务类小生意在市场的反响,从中摸索,拟定自己的经营之策,定会干出一番大事业。

▲ 开设一家婚姻介绍所	(339)
▲ 办个出国人员服务部	(341)
▲ 开设一家职业介绍所	(342)
▲ 从事房屋修整服务	(345)
▲ 从事家庭装饰服务	(346)
▲ 从事地毯清洗服务	(347)
▲ 提供家庭酒席服务	(348)
▲ 提供家庭清洁服务	(349)
▲ 创办一家家教服务中心	(349)

▲ 开设一家家庭代理服务公司	(350)
▲ 开设一家美容美发店	(351)
▲ 从事流动美容美发服务	(353)
▲ 开办减肥餐馆	(355)
▲ 从事老人看护服务	(356)
▲ 开办一家祖母级职业介绍所	(357)
▲ 办个家庭用品出租店	(358)
▲ 创办一家搬家公司	(359)
▲ 提供专业电脑服务	(360)
▲ 开办一家家用电器修理店	(361)
▲ 开设一家心理咨询所	(362)
▲ 建立一个乒乓球场	(365)
▲ 设立一个人工钓鱼池	(366)