

新概念经商实用丛书

生意经

SHENGYIJING

经理速成手册

◎黄胜/编著



厚黑经营 用脑赚钱 理财有道 和气生财
讨价还价 软硬兼施 巧用美人 巨奖刺激

陕西旅游出版社

新概念经商实用丛书

生意经

——经理速成手册

现学现用

帮商人策划全书

给经理出好点子

黄 胜 编著

陕西旅游出版社

(陕)新登字 012 号

责任编辑：李 斌

封面设计：谭雄军

版式设计：黄建逊

责任监制：刘青海

新概念经商实用丛书
生意经——经理速成手册

黄 胜 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码：710061)

新华书店经销 北京市隆昌印刷厂印刷

开本：850×1168 毫米 32 开本 15 印张 380 千字

2000 年 4 月第 1 版 2000 年 4 月第 1 次印刷

印数：1—10000 册

ISBN 7-5418-1375-3/G·364

(全套四册) 总定价：100.00 元

前 言

当今下海经商成为一种时代潮流，商业竞争也犹为激烈。每天都有人开业，每天都有人破产。为什么同样的时代，同样的天地，有人成功，有人却失败？如今要想在商战中取得胜利仅凭实力是不够的，还应该有自己的独特的经商之道。

君子爱财，取之有道。这个“道”，一是指合法的经商之道；其二，是指巧妙的致富之道，即人们经常所说的生意经，它可以把你带进成功的殿堂。每个成功的生意人，都有其独特的赚钱门径。

那些想经商者或已经商者，常常遇到一些问题的困扰：怎样入行与开店？如何抓住商机？怎样掌握顾客心理来促销？如何用人所长为己服务？怎样运用广告树立形象？怎样在竞争中创立自己的品牌？本书正是为此从前人的实践中总结出一些具代表性的经验。英国著名的物理学家牛顿曾说过，他的成功是站在巨人的肩膀上。要善于吸收和借鉴别人的经验，从此书中你或许也会在成功者的基础上寻找到赚钱的捷径。

生意经里有这么一条：“抢先一步，就是钱。”诚如此，请快阅读此书，那么离发财也就不会很远了。

经商不可无厚黑
营销不可无讨价
官场难得糊涂
忍让忍让必成功

精
打
细
算



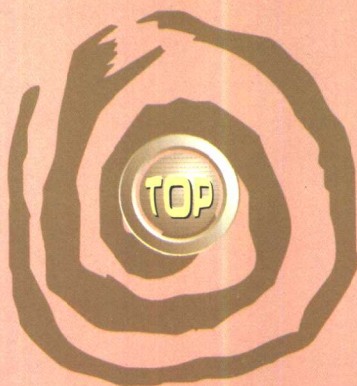
ABB52/06

给管理者阅读的书

F2701

生袁

借者



1

2

3

京卡 070



平面设计 / 人手工作室

TEL: 010-68408032

目 录

第一章 开店篇

1. 店不卖钱移闹市的赚钱技巧 (3)
2. 好地点是成功的一半 (4)
3. 开店要赚活钱 (6)
4. 开店地段的选择 (6)
5. 好口岸就不要怕高租金 (7)
6. 同行密集的地方是好口岸 (8)
7. 好口岸应具备的条件 (9)
8. 选择口岸小技巧 (10)
9. 具体开店地址的确定 (11)
10. 选择开店的最佳区域 (13)
11. 怎样选择街道铺面 (15)

第二章 资金篇

1. 问钱何渠来 (19)
2. “信”字打头钱自来 (19)
3. 靠自己积蓄 (21)
4. 合伙经营扩大规模 (21)
5. 尽量减小开业支出 (22)
6. 商业信用筹资的几种方式 (23)
7. 寻求低利率的资金来源 (24)

8. 短期资金不可做资本性支出 (24)
9. 洛克菲勒的贷款陷阱 (25)
10. 借别人的钱用你的智慧来创业 (26)
11. 财务健全周转灵活的高招 (28)
12. 借用别人的土地和资金白手起家 (30)
13. 用别人的钱使自己发财的方法 (31)
14. 讨债高招加速资金周转 (32)
15. 抓住时机快速追回欠款 (35)
16. 完全回收余帐的五项原则 (38)

第三章 形象篇

1. 雅号招徕四方客 (41)
2. 不怕生错相就怕起错名 (41)
3. 商品陈列十三种妙法 (43)
4. 十二种诱购包装法 (45)
5. 包装的重要性 (47)
6. 精美包装促进销售 (47)
7. “音乐晚餐”的妙处 (48)
8. 以多种色彩强刺激信号的促销高招 (49)
9. 协大祥绸布店心诚客自来 (51)
10. 红透上海滩的“状元红” (52)
11. 外表装饰迎顾客 (53)
12. 店面设计的基本原则 (54)
13. 灯光设计的妙用 (55)
14. 播放音乐的功效 (57)
15. 商店色彩的巧妙运用 (58)
16. 如何对招牌的设计 (59)

-
- 17. 店容店貌的作用····· (61)
 - 18. 室内装潢技巧····· (62)
 - 19. 理想的店门设计迎顾客····· (63)

第四章 经营篇

- 1. “仿膳”的经营之道 ····· (67)
- 2. 石油巨子的经营之道 ····· (68)
- 3. 元帅式的经营 ····· (69)
- 4. 华侨的“生意经” ····· (70)
- 5. 经营之神创天地 ····· (71)
- 6. 识别真伪严格把关的经营术 ····· (72)
- 7. 精打细算降低成本的经营有招 ····· (73)
- 8. 从坏处着想往好处努力的经营法 ····· (75)
- 9. 据实际情况确定经营方法 ····· (77)
- 10. 利用地理优势搞活经营····· (78)
- 11. 了解市场灵活经营····· (79)
- 12. 根据市场信息变换经营术····· (80)
- 13. 无为而治的经营之道····· (81)
- 14. 忠诚经营····· (83)
- 15. 热诚经营····· (84)
- 16. 企业成功的因素····· (85)
- 17. 松下公司的成功举措····· (86)
- 18. 用兴趣来开心经营的美国药大王····· (87)
- 19. 全面提高生产力····· (88)
- 20. 剪刀、石头、布的战术····· (89)

第五章 价格篇

1. 如何决定商品价格是关键 (93)
2. 利用逆反心理的高价定价法 (95)
3. 薄利多销定价策略 (96)
4. 安全定价技巧 (98)
5. 抓住顾客心理的九九尾数定价法 (99)
6. 整数定价法 (100)
7. 弧形数字定价法 (101)
8. 习惯价格定价法 (102)
9. 非整数定价法 (103)
10. 绅士用品店的定价高招 (104)
11. 加价售货的妙招 (106)
12. 价格陷阱 (106)
13. 调虎离山的假出价 (107)
14. 在香港讲价已过时 (108)
15. 以高衬低以贵衬贱的促销术 (109)
16. 低价销售的花生米大王 (110)
17. 汉正街灵活作价的小商品市场 (112)
18. 讨价还价 (113)
19. 待价而沽经商法 (114)
20. 哄抬物价 (115)
21. 因利间斗的妙用 (116)
22. 谈判中的价格问题 (117)
23. 精明的自动降价商店 (118)
24. 公关小姐的试验 (118)
25. 出尔反尔 (119)

26. 赔本买卖	(120)
27. 利用条件反射定价法	(121)
28. 抬高身价	(122)
29. 价格竟落的陶鱼坠	(123)
30. 价格折扣策略	(124)

第六章 信息篇

1. 不摸行情休开店	(127)
2. 适时给企业补充营养	(127)
3. 伸出你的每一根触角	(130)
4. 充分利用你的信息	(132)
5. 温情脉脉地赚钱	(134)
6. 制造假象迷对手	(136)
7. 防止泄露机密	(137)
8. 商战中的“鼬鼠”	(137)
9. 敏锐嗅觉带来的巨额财富	(138)
10. 搜集情报 利用信息	(139)
11. 谨防情报被盗窃	(140)
12. 日美之间的情报战	(141)
13. 信息战中的险恶	(142)
14. 及时的信息决策	(143)
15. 填补市场空缺是赚钱的捷径	(144)
16. 靠调查消费动向卖钱	(145)

第七章 宣传篇

1. 免费日广告吸引消费者	(151)
---------------------	-------

2. 金利来巧打广告牌····· (152)
3. “红豆”利用文化价值····· (153)
4. 心理广告战出人意料····· (153)
5. 戏剧性广告起死回生····· (154)
6. 二巨头宣传大战····· (155)
7. “飞鸽”赠总统····· (156)
8. 切勿作虚无广告····· (156)
9. 印象广告让人难以忘怀····· (157)
10. 在洗手间贴海报作宣传····· (158)
11. 广告宣传招术····· (159)
12. 制造悬念的广告宣传····· (161)
13. 含蓄广告尽显神韵····· (163)
14. 揽储广告收效快····· (163)
15. “惟美原则”的广告····· (164)
16. 幽默不可少····· (164)
17. 悬念广告引人关注····· (166)
18. 承诺广告各具特色····· (167)
19. 铺垫广告捧红“电蚊器”····· (168)
20. 巧用成语妙趣横生····· (169)
21. 幽默广告诙谐动人····· (169)
22. 古井号列车创名牌····· (170)
23. 勾起顾客好奇心的煤气公司广告····· (171)
24. 巨款悬赏广告····· (172)
25. 舞蹈队的特殊使命····· (173)
26. 日航的瞒天广告····· (174)
27. 奇妙的新书广告····· (175)
28. 大明星的旧衣服····· (176)

29. 有奖销售让利酬宾的赚钱招术 (177)
30. 利用名人明星效应法去赚钱 (178)

第八章 服务篇

1. 贴心服务招术迭出 (183)
2. 服务到家联络感情 (184)
3. 开办奇妙的新服务行业的创财路 (185)
4. “你”在口中 (187)
5. “24 小时回应”的售后服务 (188)
6. 容易退货带来的效益 (189)
7. 为顾客减轻压力 (190)
8. 雨中借伞的服务高招 (191)
9. 服务应力争“回头额” (192)
10. 阿迪达斯的服务策略 (193)
11. 服务卓绝的金桥百货 (194)
12. IBM 的优质服务 (195)
13. 服务在“懒人”身上的赚钱术 (196)
14. 代保剩酒的酒店 (198)
15. 单一贵宾精心服务 (199)
16. 运用学识从老板身上谋财路 (200)
17. 用电话招徕回头客的赚钱高招 (201)
18. 感情交流配套服务的赚钱术 (203)

第九章 交易篇

1. 营销策略十二种 (207)
2. 买空卖空的证券交易 (208)

3. 罪恶深重的黑市交易····· (209)
4. 无利求名以提高知名度····· (210)
5. 行销的经典经验····· (211)
6. 产品销售法····· (213)
7. 新奇士销售策略 4 种导向法····· (214)
8. 自己的地盘有地利····· (215)
9. 交易不成仁义在····· (216)
10. 利用信息卖钱的代理交易 ····· (216)
11. 交易时须公私分明 ····· (218)
12. 货卖回头销售术 ····· (218)
13. 迂回推销术 ····· (219)
14. 巧辟蹊径的销售网络 ····· (220)
15. 奇招制胜的稻盛和夫 ····· (221)
16. 先尝后买先送后卖 ····· (222)
17. 成交阶段设法消除顾客心中的疑虑 ····· (223)
18. 给予优惠推销法 ····· (224)
19. 组合推销法 ····· (224)
20. 日本公司的行销战术 ····· (225)

第十章 生财篇

1. “男士不得入内”服装店····· (229)
2. “笑笑笑”玩具店····· (229)
3. “枯玫瑰花”商店····· (230)
4. 奇思妙想的“鬼”屋商店····· (231)
5. 天然物质商店····· (232)
6. 奇妙的移动商店····· (233)
7. 涂画吧倍受青睐····· (233)

8. 身体用品商店·····	(234)
9. 赶新潮赚钱的“猛龙”服装·····	(235)
10. 从摆小摊起家的“傻子”大王·····	(237)
11. 从 4000 元起家的“橡胶水大王”·····	(238)
12. 从小货郎到百万富翁的诀窍·····	(240)
13. 格林伍德的“种豆得瓜”发财法·····	(241)
14. 发明橡皮头铅笔的画家·····	(242)
15. 卖水致富的掘金人·····	(243)
16. 顺手牵到的财神·····	(244)
17. 从 5000 元走向事业成功的米基·····	(245)
18. 脱贫致富的小山村·····	(246)
19. 以“西瓜”带“芝麻”的发财法·····	(247)
20. 人们的需求就是你发财的保证·····	(248)
21. 靠推销金钱买不到的东西为富·····	(249)
22. 生意兴隆的各类特色专卖店·····	(251)
23. 价值万金的十五分钟发财法·····	(252)
24. 无本谋大利的期货经纪人·····	(253)
25. 方便面的诞生·····	(254)
26. 郎利士的“夏威夷热浪太阳油”·····	(255)
27. 以稀为贵赚大钱·····	(257)

第十一章 品牌篇

1. 创名牌货，立名牌业·····	(261)
2. 营造品牌优势·····	(262)
3. 名牌产品更应创新·····	(264)
4. 希尔顿“第一印象”的三个准则·····	(265)
5. 富士的成功之路·····	(266)

6. 品牌经营不败的成功经验····· (268)
7. 蓬勃发展的联想集团····· (271)
8. 名声大噪的“健力宝”····· (272)
9. 从五个英镑起家的世界名牌商店····· (273)
10. 雀巢巧进日本市场····· (274)
11. 借助名牌赢得市场的经营术····· (276)
12. 严厉制止假冒名牌····· (278)
13. P&G 得名的由来····· (279)
14. 巧创名气的 NEC····· (280)
15. 从濒临倒闭到国际性的大企业····· (281)
16. 牛仔褲的诞生····· (282)
17. 罗拔士的“椰菜娃娃”····· (284)
18. 电器业中的“土拨鼠”····· (285)
19. 悬赏万金找故障的“奔驰”····· (286)
20. 可口可乐旋风····· (287)

第十二章 用人篇

1. 察人八法是真知····· (293)
2. 人性十大弱点····· (293)
3. 日本人有 3:4:3 用人术····· (294)
4. 有前途的年轻人要留住····· (294)
5. 任人惟贤必有成····· (294)
6. 企业家须知四秘诀····· (296)
7. 点石成金用人才····· (297)
8. 良将难求须精选····· (298)
9. 治心为上是高招····· (299)
10. 授权与节制辩证统一····· (300)

11. 解雇人员有四法则	(300)
12. 罗致人才入我彀中	(301)
13. 如何克服使用人才的盲区	(305)
14. 巧挖墙脚的克莱斯勒	(308)
15. 美国的制胜之本	(309)
16. 威力无比的经营武器	(309)
17. 林肯公司的赏罚分明	(310)
18. 孤家寡人处境危	(311)
19. 人为知己者所用	(312)

第十三章 技巧篇

1. 冒充房主	(317)
2. 故意遗失	(318)
3. 吊人胃口	(319)
4. 借尸还魂	(320)
5. 最后机会	(321)
6. 乱中取胜	(322)
7. 制造紧张	(323)
8. 走出困境	(324)
9. 血本降价	(325)
10. 投桃报李	(325)
11. 远交近攻	(326)
12. 巧识骗术	(327)
13. 小露大藏	(328)
14. 变滞为俏	(329)
15. 以守为攻	(331)
16. 脱困有术	(332)