

小小生意赚大钱

——告诉你做个小老板的窍门

紫帆◎著



河北人民出版社

告诉你做个小老板的窍门


紫帆◎著

小小生意赚大钱

编者前言

我国正处在改革开放时期，经济蓬勃发展。为了帮助有志经商者掌握经商知识，我社最新引进台湾辉鑫出版社出版的一套自我实战丛书——《小小生意赚大钱》、《青年创业秘诀》、《小公司求生术》。在这套丛书中，我们除了对一些个别词句进行调整外，基本保持原作风貌，诸如译名用字也一仍原作习惯。

在毫无天然资源之下，如何发挥个人潜力，开创自己的一片天地；在遭受到失败打击后，怎样突破困境，扭转乾坤，吸取别人成功的精华，规划未来生涯路上新的里程碑，创作美好的前景？这套丛书



●小小生意赚大钱●

可以使读者学习到这方面的知识，然后充满自信地走上经商之路。

本书的作者都是从事企业经营及心理学研究的专业人士，希望这套丛书能帮助有志经营的人士创造出一条平坦的成功大道。

编者

2001年2月

作者序

紫 帆

在经济蓬勃发展，外汇激增的情况之下，在面临经济商品的猛烈冲击之中，使得一些有意向往自行开店做生意的人，积极投入到商业经济的活动之中。

对于经商之道一知半解，甚至一无所知的青年人，常常只凭着一身的干劲，以及一点点的小本钱，便一头跳进经济的潮流里，随波逐流。当大潮来的时候，便一哄而下；当大潮远去的时候，便奄奄一息，甚至倾家荡产的皆大有人在。所以即使拥有一点点的小资本，也须有独到的眼光，下对资注，加强管理，才能挤上成功创业者的名单上。



●小小生意赚大钱●

如何以小小资本，投资赚大钱便成为当今重要的一门学问，本书以生动浅显的语言，清晰明白的道理，向你娓娓道来经营小本生意的方法，希望能与读者分享成功时的喜悦。



目 录

第一章 生意人成功的要件

1. 小本生意是发财聚富的
必经之路 [2]
2. 捧“铁饭碗”还是捧
“瓷饭碗”? [4]
3. 经营小本生意的优缺点 [4]
4. 自信心的重要性 [7]
5. 做老板必备的素质 [8]
6. 看看你自己有没有创造
力 [10]
7. 把做生意当做你的情人 [12]
8. 应具备喜新厌旧、随机
应变的特质 [13]
9. 成功人士喜欢中度冒险 [15]


- | | |
|------------|--------|
| 10. 战胜竞争对手 | [15] |
| 11. 同行不是敌国 | [17] |
| 12. 生意人的禁忌 | [18] |

第二章 生意人的经营手法

- | | |
|---------------------|--------|
| 1. 做什么生意好 | [22] |
| 2. 你生意的第一次投资方向 | [23] |
| 3. 不要忽视经济落后地区 | [23] |
| 4. 在大企业的指缝中求生存 | [25] |
| 5. 风险小，赚钱快 | [27] |
| 6. 选个好店址 | [28] |
| 7. 取个好店名 | [31] |
| 8. 灵机一动 | [34] |
| 9. 掌握市场资讯 | [38] |
| 10. 措施就是金钱 | [40] |
| 11. 时间更是金钱 | [42] |
| 12. 独一无二，千变万化 | [43] |
| 13. 无力领导新潮流，也要赶上新潮流 | [44] |

- | | |
|--------------------|--------|
| 14. 你生意的第二次投资计划 | [46] |
| 15. 年轻人做生意四大忌 | [48] |
| 16. 眼光长远, 未雨绸缪 | [50] |
| 17. 死鸡变凤凰 | [51] |
| 18. 独资、合资利弊谈 | [53] |
| 19. 广辟进货渠道, 巧妙利用竞争 | [55] |
| 20. 你知道商品成本吗 | [56] |

第三章 如何促销商品

- | | |
|-----------------|--------|
| 1. 心理促销法 | [60] |
| 2. 抬高价格销售法 | [62] |
| 3. 降低价格销售法 | [63] |
| 4. 赠送礼物促销法 | [65] |
| 5. 上门推销法 | [66] |
| 6. 邮购方式销售法 | [67] |
| 7. 赊售推销法 | [67] |
| 8. 其他促销法 | [69] |
| 9. 特色系列化服务 | [70] |
| 10. 迎合顾客的“惟我独尊” | [71] |
- 

- | | |
|-------------------|--------|
| 11. “99”，不妨玩玩数字游戏 | [73] |
| 12. 顾客也懂“早则资舟” | [74] |
| 13. 外貌仅次于品质 | [75] |
| 14. 老顾客越多越好 | [76] |
| 15. 经销商和推销员 | [78] |

第四章 成功的管理艺术

- | | |
|----------------|--------|
| 1. 生意失败的原因 | [82] |
| 2. 管理缺失 | [83] |
| 3. 管理者不要像个消防员 | [84] |
| 4. 成功管理的要素 | [86] |
| 5. 经营的决策 | [88] |
| 6. 有效地运用时间 | [88] |
| 7. 资金的预算与管理 | [90] |
| 8. 降低成本，提高工作效率 | [92] |
| 9. 管好老板你自己 | [93] |
| 10. 别把自己当成超人 | [94] |
| 11. 适当离开 | [96] |
| 12. 给下属留面子 | [97] |
| 13. 让雇员调换工作 | [98] |

- | | |
|----------------|---------|
| 14. 鼓励部下“犯错误” | [99] |
| 15. 管理权术要和谐与制衡 | [100] |
| 16. 管理权术更要恩威并施 | [104] |
| 17. 增进和雇员之间的感情 | [110] |
| 18. 不要任人唯亲 | [111] |
| 19. 获利分红 | [113] |

第五章 洽谈生意的 技巧

- | | |
|-------------|---------|
| 1. 生意洽谈的礼仪 | [116] |
| 2. 精心挑选座位 | [117] |
| 3. 利用心理弱点 | [118] |
| 4. 不要自我吹嘘 | [119] |
| 5. 避免估计错误 | [120] |
| 6. 切莫透露情报来源 | [121] |
| 7. 坚持原则 | [122] |
| 8. 谈判大忌 | [123] |
| 9. 探明虚实 | [124] |

第六章 生意的宣传 秘诀

- | | |
|-------------|---------|
| 1. 广告宣传有大学问 | [126] |
|-------------|---------|

- | | |
|---------------|-------|
| 2. 树立自身形象及声誉 | [126] |
| 3. 公众形象是最好的广告 | [128] |
| 4. 一分钱一分货 | [129] |
| 5. 林林总总的广告宣传 | [130] |
| 6. 怎样着手你的广告 | [131] |
| 7. 制作广告的基本原则 | [133] |
| 8. 不花钱的广告 | [137] |
| 9. 优良广告的具备条件 | [138] |
| 10. 广告最好分期登出 | [139] |
| 11. 广告制作十五忌 | [140] |

第七章 生意经

- | | |
|---------------------|-------|
| 1. 筹集生意资金的渠道 | [146] |
| 2. 笑能生财 | [147] |
| 3. 君子生财，取之有道 | [149] |
| 4. 切莫“食水太深” | [150] |
| 5. 捉住成交的契机 | [151] |
| 6. 如果顾客没有钱 | [152] |
| 7. 劝君莫下逐客令 | [153] |
| 8. 对待小偷的办法 | [154] |
| 9. 处理顾客抱怨的办法 | [154] |
| 10. 使用专利须知 | [156] |
| 11. 巧妙筹款项，买方变卖
方 | [157] |

12. 电话的妙用	[158]
13. 最富创意的市场调查	[160]
14. 连锁商店，相依相存	[160]
15. 卖书的要领	[161]
16. 递名片的礼节	[163]
17. 见什么人说什么话	[164]
18. 摆脱情绪低潮的方法	[165]
19. 尽可能与推销员交往	[167]



第一章

生意人成功的要件



1. 小本生意是发财聚富的必经之路

小本生意又称小型商业、小型企业。什么程度的规模才算小呢？不同的国家有不同的标准。在美国，按照有关方面制定的标准，零售商及服务行业年销售额在 100 万美元以下的算作小型商业，但实际上有 70% 的公司商号，年销售额在 20 万美元以下。

一般来说，小型制造厂、加工厂、零售店、批发店、服务性行业都属小本生意的范畴。它的特点是资金少、员工少、经营范围较窄。

在台湾，小本生意对经济发展和人民生活所起的作用越来越举足轻重。即使在高度工业化的美国，小本生意也是方兴未艾。

美国的制造业，大公司同小公司互相依赖而生存，因为大规模的汽车制造厂、飞机厂、电器厂、家庭用具制造厂都需依靠小型卫星厂承造很多零件供他们装配产品。实际上，一家大制造厂需要 1000 家小厂替它服务！

服务业的最大特点是不易自动化。一个侍者只能照料有限的食客，一个理发师也只能为有限的顾客理发。随着人们购买力的增加，人们对

衣、食、住、行、休闲、玩乐的要求越来越大，越来越高，服务业也就越来越欣欣向荣。

至于买卖业，小商店的成功在于小巧灵活、成本低廉。小商店除了能够为顾客提供一些大商场无法买到的东西外，还可以提供更便利、更优良的服务，使顾客更易亲近。虽然大商场为了独霸市场，每年花费数以万计的金钱制造气氛、招徕顾客，但顾客仍乐于光顾小商店。

“大的才好”的时代已经过去了，“小的也好”的时代正在到来！

其实，当代许多有名的大亨、富豪，都是从经营小本生意开始而发迹的。有“船王”之美誉的香港环球航运集团主席包玉刚，当初仅经营一条破旧的烧煤货船，用了 20 年的时间，终于发展成为庞大的远洋船队。

日本松下电器公司的始创人松下幸之助，最初经营的是一间生产普通电源插座的家庭工业作坊。但是现在松下公司的家用电器产品遍及全球，其营业额居日本家用电器行业之冠！如果你没有大笔遗产可继承，那就脚踏实地地做吧，你一样能成功的。



2. 捧“铁饭碗”还是捧“瓷饭碗”

不管上公家班或独立经营，从服务社会的角度来看，其实是一样的，只是由于各人的志向不同而有所差别。如果你希望自己发财，如果你希望自己的生活充满挑战和冒险，那么就来吧，到像战场一样的商场试一试。美国每年新出现的百万富翁有4万人，也许是由于美国人凡事都“试一试”的进取精神。

当然，如果你一时无法筹措到自立门户的资金，那就忍气吞声当几年上班族吧。把裤带勒紧，把薪金存起来，等存到起码的资本，也学到你所干那一行必要的专业知识，就立即退出别人的家门，自己闯世界去！

3. 经营小本生意的优缺点

自己经营小本生意有许多优点：

一、独立自主

大多数小本生意的负责人就是老板，他们享有自己安排工作的自由，在遵守法纪的前提下，