

现代男性系列丛书

男性与 經商

○ 男性赚钱方法和招徕
○ 如何从小生意创业



经济日报出版社

《现代男性系列丛书》

男 性 与 经 商

舒 志 主 编

经济日报出版社

(京)新登字 102 号

现代男性系列丛书

——男性与经商

舒 志 主编

经济日报出版社出版

(北京市崇文区体育馆路龙潭西里 54 号)

全国新华书店经销

通县鑫欣印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/32 1600 千字 7.5 印张

1995 年 11 月第 1 版 1995 年 11 月第 1 次印刷

印数:1—10000 册

ISBN7—80127—063—0/Z·5 全套 10 册定价:78.00 元
单册定价:7.80 元

目 录

第一篇 男子商海初涉足

起个好店名	(1)
开门生意最好做	(3)
做生意要讲究循序渐进	(4)
酒香也怕巷子深	(5)
小店买个便,大店买个全	(7)
利用照明效果促销	(7)
让音乐为你的生意服务	(9)
色彩与生意好坏有密切关系	(10)
适当地运用专业知识来赚钱	(12)
独资经营好还是合股经营好	(14)
利用“便利条件”广开财源	(15)
死店活人开,经营靠人才	(17)
让你商店的形象更加完美	(18)
近水楼台先得月	(19)
选择一个好的批发商	(21)
选择招牌商品并掌握货源	(22)

第二篇 男子要发财,素质是本钱

创业者应具有百折不挠的精神	(24)
---------------------	--------

把生意看作你的情人	(26)
与竞争对手和平共存	(26)
权衡利弊能防患于未然	(28)
时间就是金钱	(29)
千金散尽还复来	(31)
一念可以致富	(32)
“五起”与“三分共享”	(34)
要有幻想才能赚大钱	(35)
知人善任才能成功发展	(36)
宰相的肚子能撑船	(38)
勇于下海实现自我价值	(39)
直觉和胆量,致富的秘诀.....	(40)
讨人喜欢是事业成功的无价之宝	(42)
越贫穷的人赚钱成功的机会越大	(44)
“点子”统治世界	(45)
顺应大气候参与大机遇	(46)
大富豪也是从小本生意做起	(47)
要有“一叶知秋”的远见	(49)

第三篇 男子精灵的生意眼

一家人也得发薪水	(51)
了解行情才能做好生意	(52)
手腕高明不怕顾客赊帐	(54)
小生意也要赶新潮流	(56)
多管闲事也是赚钱招数	(57)

与人为善必可利己	(58)
活用他人的“智慧”	(59)
多向处理的弹性构思	(61)
货好顾客自盈门	(63)
“拣芝麻”一样能破致富之门	(64)
店主的人格就是金字招牌	(65)
瞄准嘴巴的生意肯定会赚钱	(67)
迎合顾客的“唯我独尊”	(69)
适口者珍,适需者畅	(70)
犹太人的经商法	(70)
特许经营是无本速效的生意	(72)
“井边闲话”能积蓄无形的财产	(73)
以物易物也能带来营销上的契机	(74)
具备“经商三宝”不愁生意不兴隆	(75)
连锁经营,同甘共苦	(77)
尽量批发到便宜商品	(78)
走出销售低谷的三种方法	(79)
不靠运气靠“帮助”	(80)
古老的生意经“和气生财”	(81)

第四篇 男子灵活多变的经商谋略

人弃我取,人取我予	(84)
问遍千家成行家	(85)
做生意要有独特的“性格”	(86)
占领大商人不屑一顾的小市场	(87)

要善于占领热门之中的空档市场	(89)
如何对付大商店的排挤	(90)
“借鸡下蛋”的妙用	(92)
入境问俗定能打开销路	(93)
经理站柜台,信息从中来.....	(95)
改正弊病变废为宝	(95)
在落后地区做生意更有利可图	(97)
生意要成,为客参谋.....	(98)
夺气攻心使对手败于己方	(100)
货不停留利自生	(101)
透过“科场”找市场	(102)
发挥商品中的文化因素	(104)
只要肯动脑筋遍地都是黄金	(105)
反客为主不失为一种独特的经营方式	(107)
要勇敢地去试探成交	(108)
讲究降价策略提高营业额	(109)
靠记住对方姓名来促成生意	(111)
尊重个性的迎合术	(112)
巧妙的定价能诱发顾客的购买欲	(115)
提高资金周转率才是上策	(117)
信息灵通,生意兴隆.....	(118)
出门观方向,买卖分对象.....	(119)
对男士细心,对女性耐心.....	(121)

第五篇 男子奇特的经营推销术

叫卖要讲究点技巧	(122)
金币虽好,尚须妙传	(123)
顺手牵来的发财门道	(125)
半推半就的妙用	(126)
令人刮目相看的新瓶装旧酒	(128)
荒唐的广告语言能招财进宝	(129)
通过事件行销的榜样	(130)
巧妙制造消费者的需求欲望	(132)
旅游商界对厕所的妙用	(133)
促使对方早作决定	(135)
让顾客满意地掏钱	(136)
缓解顾客花钱的心痛	(137)
有奖销售刺激消费	(138)
以诚相见才能立于不败之地	(140)
以旧换新,明亏暗赚	(141)
推销积压商品以减少损失	(142)
用奇异的对联招徕顾客	(144)
带劲的叫卖声能招徕更多的顾客	(146)
察言观色好促销	(147)

第六篇 男子汉行行显身手

生意兴隆的自行车维修店	(149)
-------------------	---------

特制产品会给你带来可观的收入	(150)
投资少获益多的街坊服务业	(152)
为生活添彩的人造花	(153)
不可小觑的小说出租店	(154)
精致的专卖店渐受重视	(156)
独特洋娃娃店	(157)
前景广阔的土特产贩运	(158)
新兴的经纪业	(159)
本轻利厚的水果店	(161)
顾客盈门的风味小吃	(162)
做做小本股票和债券生意	(164)
利用业余时间赚稿费	(165)
把爱好变成生财之道	(167)
小型房屋代销公司	(168)
洗车利润高	(170)

第七篇 男子经商大忌

孤注一掷是经商的大忌	(172)
花言巧语不如开诚布公	(174)
小生意不做,大生意不来	(175)
不摸行情不开店	(175)
一锤子买卖做不得	(176)
不要轻易亮底牌	(178)
“请勿”二字别滥用	(179)
赚钱不能光靠理论	(180)

切忌怕别人赚钱	(182)
忌不知进退	(183)
保持沉默的妙用	(184)

第八篇 巧妙打开女人的钱包

怎样对待虚荣型女性	(186)
用从众心理牵女性的鼻子	(187)
提供她二选一的机会	(188)
怎样应付挑剔的女性	(189)
以退为进征服女性	(190)
用分解数字来说服女性	(190)
女性偏信权威的意见	(191)

第九篇 男子如何处理经济纠纷

经济合同发生纠纷时,应向哪个机关申请处理	(193)
经济合同是否要经过管理机关鉴证后,才能生效	(194)
因合同纠纷提起的诉讼由哪个人民法院管辖 ...	(194)
经济合同纠纷案件的当事人应向法院提供哪些证据	(196)
债务纠纷案件的当事人应向法院提供哪些证据	(198)
债权人怎样申请支付命令	(199)

保证人有代债务人偿还债务的义务吗	(200)
法律对债务担保有些什么规定	(200)
民间借贷是否违法	(201)
怎样解决因合同条款质量、期限、地点等约定不明确 而发生的纠纷	(201)
口头合同纠纷如何解决	(203)
怎样变更或解除合同	(203)
公民订立合同是否需要保证人	(204)
合同有哪些主要条款	(204)

第十篇 附 录

中华人民共和国合同法	(206)
中华人民共和国反不正当竞争法	(223)

第一篇 男子商海初涉足

起个好店名

俗话说：“不怕生错相，就怕起错名”。

给人第一印象的好坏，名字是个重要因素。有些人开店的资金，地址等都准备好了，就是为起店名而苦恼。有些绞尽脑汁、苦思冥想，结果挂出的招牌却使顾客望而生畏，退避三舍。例如，一个小小的日杂店，却自称“环球贸易中心”，这岂不令人畏之？

为商店起个名称，原则是要名副其实，起个新颖、别致、通俗，让顾客产生好感的名字，有助于做生意，其重要性不亚于选择一个好地址。

怎样起个富有吸引力的好名字呢？一般来说有以下几个原则：

一、表明商店的性质和经营范围。如“女衬衣专卖店”，女衬衣是经营项目，专营是性质；“钟表修理店”，钟表是经营范围，修理是性质。

二、表明服务对象，如“妇女儿童用品店”，“盲人用品店”、“大学生书屋”等等，表明服务的对象分别是妇女、儿童、盲人、大学生。当然，如果一位眉清目秀的女士到你的盲人用品店选购黑镜，你大可不必拒之门外，而应殷勤相待。

三、体现服务特色和风格，一个命名为“狼吞虎咽”的快餐店意味着非正统的快速就餐；而命名为“寻梦园”或“星夜蜜”的咖啡厅则意味着服务的高级和格调的优雅。当然，“狼吞虎咽”是不太适合淑女和绅士的，而对于饥肠辘辘又急于赶路的人，你又热情地上前招呼，他一定慷慨解囊，毅然进店的。

四、表明店主身份的特征。如：“甜妞美食店”、“广州仔”美容厅，甜妞定是城里有名气的美人儿；广州仔是广州出来的英俊小生。如果你起个什么，“邓丽君歌厅”、“周润发健身院”之类，人们一望而知你在哗众取宠，不由胃口大倒。

五、表明服务时间范围。比如：“不夜天餐馆”、“当日即取家电维修店”，则对顾客表明你的服务时间是 24 小时、12 小时。

六、暗示价格幅度。如“一角钱商店”，向顾客提示你的小店经营的都是价格在一角钱左右的小商品，如各类精美钮扣、文具、橡皮擦等；“九九时装店”，暗示你的时装价格都在 100 元以下，“九九”还是“久久”的谐音，取好意头。

总之，商店命名，因人而异，不一而足，一个好店名，会产生奇妙的吸引力。而虚浮、轻佻、无聊、哗众取宠，甚至刺激顾客平安感的店名，只会吓跑顾客。

开门生意最好做

俗话说：好的开始是成功的一半。

当第一位客人光顾你的商店时，你务必亲切的招待。开门生意最好做成，这会使你一天都十分愉快。

开店一大早就闯进来的客人是不速之客。为什么？就拿饮食店来说，店门开了一个多钟头了，材料还没有从冰箱里取出来，毛巾也还没有准备。最糟糕的是，客人进门了，地还没扫好，或是还在洒水，这种情形是很常见的吧，顾客满以为可以饱餐一顿，一进门，“还没有东西卖呀！”悻悻然被赶出来，吃了一次闭门羹，客人对这家店的印象就坏透了。这是人之常情。

这种现象也不只是饮食店才有，不管什么店，不管准备多么周到才开店，可是客人进来买了东西才发现忘了预备零钱，于是手忙脚乱，东搜西找，让客人呆呆地站在那儿看笑话。这也是常见的事。

要怎样才好呢？当然，准备好了再开门那是最好的了，不然也要临机应变。

有一位小食店的老板说：“最重要的是要对顾客先开口。”但并不是说：“早哇，请进。”这不是好办法，他说，这里面有个诀窍。

假如说客人进门了。

“啊，真是个好兆头，店门一开就有客人光临，今天生意可要好了。”这样大声地说着。被人说来了好兆头而不高兴的人恐怕没有吧？只要端上一杯茶，就是让客人久等，等到菜做好了端上来，客人也不会不高兴，如果是位老先生，那么听到“好

兆头”，那就更加高兴了。

可能有人会说这种做法未免功利主义，其实不然，口头上说：“好兆头”，心里确实会感到今天一天生意会好，那么在对待客人的态度方面，工作的心情方面都会变得轻松愉快。

店一开门就要有个新气象，朝气蓬勃。跟老婆吵架闹别扭、周转不灵的苦恼老是缠绕着自己，那么一定会对客人表示出不胜其烦的神色，哪一位顾客愿意花钱找气受？

做生意要讲究循序渐进

精明的人做什么生意都可赚到钱。但是如果你是第一次做生意，最好选择较简单的零售店或服务店。例如：小饭店、日杂店、服装店、客棧、修理店等，它们不需要很大的本钱，场地设备也较简单，管理简便单一，顾客众多。只要你勤劳工作，钱总是能赚到的，虽然不是一下赚大钱，但重要的是你能开始积累经商经验。

当你的第一次生意经营成功，手头攒下较为可观的一笔钱时，你一定想发展你的事业，接着做第二件生意。那么做什么好呢？给你个建议：不动产。

不动产包括土地和土地上不可移动的一切东西，如房产、土地上的树木等。不动产的最大优点是原始投资可以随时间的推移而增值。鉴于这个优点，如果你手头拥有足够的现金，就应该用来购置房地产，做地产生意。许多闻名世界的大富翁就是靠做房地产生意而发迹的。

不动产生意，对于本钱不是太多的生意人来说，目前常见的经营方式是自办旅馆、出租房屋等。

经营不动产生意有以下长处：

一、不动产是对付通货膨胀的安全保障，其价值的增长与通货膨胀，人口增长成正比。

二、资金紧缺时，不动产可作抵押品。不动产的抵押金额一般高达 60%—80%。

三、与其他流动经营相比，不动产的经营使你永远立于不败之地。当然，这只是一个建议，因为，你可能志不在此。

在经营过程中，常常遇到这样的问题，第一件生意经营成功了，赚了一笔钱，有的人则把所有的利润投资到第二项生意中去，这种做法是不明智的。

一般而言，在经过冷静周密的市场调查分析之后，拿出利润的 35%—45% 作为新项目的投资额，这是最为稳妥保险的投资规模。

这样即使第二次生意失败了，你手里还有足够的资金作第三次奋斗，完全有可能东山再起，在不久的将来赚回亏损的那笔血汗钱。

所以，经营要讲究循序渐进。

酒香也怕巷子深

在传统的思想观念中，人们认为酒香不怕巷子深。意即只要产品质量高、牌子亮，销售地点偏点也不碍事。随着时代的发展，人们生活节奏的日益加快，即使第一流的产品，也要选择一个好地方出售。如同打仗要占领有利地形一样，选择最好的地址，就等于生意成功了一半。

那么，怎样才能选择最佳的销售地点呢？

一般说来，每个城市都有五种基本的地域类型：

第一，中心商业区。它是城市的中心地带，是主要商业活动的集中点。这个地域的主导力量是百货商店，自选大商场等大型商号、商品的品种繁多、规格齐全、客流量大，且多是身带相当数额现款有心购物的顾客。如果这个地带有面积较小的铺面出租，即使贵一点，也应争取到手——只要你手中拥有足够的资金。然后你可用来专销高档服装、快餐食品等效益较高的生意。

第二，次级商业区，是指中心商业区的外围或边缘地带。这些地方租金和不动产价格比闹市区低廉，交通不那么滞塞，行人不那么拥挤，因此带有娱乐性和优雅气氛的服务较受顾客青睐，如娱乐场、咖啡厅、歌舞厅、健身房、家具店、收购店等，对顾客都有很大的吸引力。

第三，成排街头商店区。一般专卖同类型的商品，为同一阶层的顾客服务，如五金、日杂、修理、花鸟等。

第四，居住区，它是居民区的中心商业区。能吸引着步行或骑车的附近居民顾客，这些商店大多为顾客提供方便的货物或个人服务，居住区通常适宜开办全日制营业的饭店、修理店、药店、水果、蔬菜店、食杂店、理发店、干洗店、烟酒店、日用百货店等。

第五，郊区。对有些企业来说，所处位置跟成交额没有太大关系，因为他们可以通过邮购、运送专车等向顾客提供商品服务，比如邮购、制造业、加工业等。所以，你如果要开一间小工厂、小车间，最好到租金低廉、安静开阔的郊区去。

商品的质量重于商店的位置，商店的位置又重于商店的规模。一旦你决定办厂或办店，必须对所选地点作全面的考