



精商三经



修铁◎编著

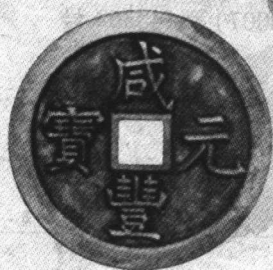
稳·准·狠

大胆闯 脸皮厚 细精算 长思量 新窍门
灵信息 有理智 观人心 察形色 俱为利

中国致公出版社



精商三经



修
铁◎编著

稳·准·狠

大胆闯 脸皮厚 细精算 长思量 新窍门
灵信息 有理智 观人心 察形色 俱为利

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

精商三经/修铁编著. —北京:中国致公出版社,2007.10

ISBN 978 - 7 - 80179 - 615 - 8

I. 精... II. 修... III. 商业经营 - 通俗读物 IV. F715 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 148363 号

精商三经

编 著 者: 修 铁

责任编辑: 杜永明

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街4号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市北中印刷厂

开 本: 720 × 980 1/16 开

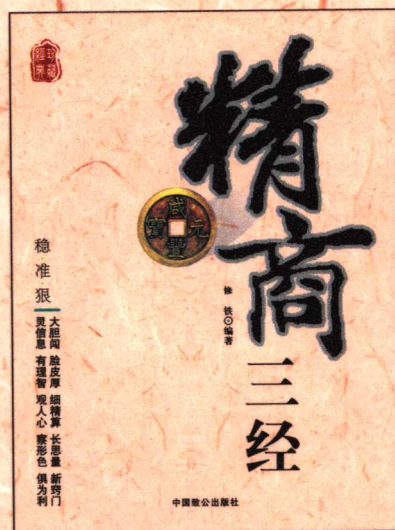
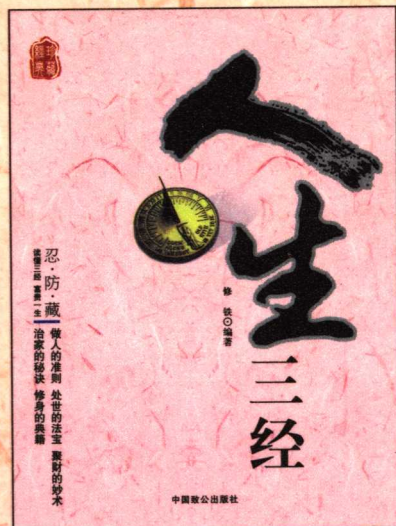
印 张: 19.25

字 数: 280 千字

版 次: 2007 年 10 月第 1 版 2007 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80179 - 615 - 8 定价: 29.80 元

版权所有 翻印必究



责任编辑：杜永明

封面设计：张其成工作室

路径窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人食。

——洪应明·《菜根潭》

谨以此书献给那些为谋幸福而终身奋斗的人们!!!

前言

或许你正踌躇满志，想辞职创业，在商海之中畅游一番，却苦于无处下手；或许你已经在商场打拼多年，却苦于不能把生意做强做大；或许你的公司经营良好，规模庞大，却无法百尺竿头，再进一步；或许……但无论你的“生意”做到了哪种程度，你都不能掉以轻心。

经商不是一件容易的事，其中有着许多学问，想要成功就必须要有自己的一套方法和手段。有些人下海伊始，并没有弄懂这些学问，也未借鉴他人经验，结果经过几番滚打，钱没赚着，反而连遭挫败。

无论你是已经身在商海的企业总裁、职业经理人或者其他什么角色，或者是正准备涉足商海的“在岸”人士，面对空前惨烈的市场竞争，你想要找准自己的立足点和切入点，站稳脚跟，生存下来，谋取利益，发展壮大，那么，就必须首先考虑如何运用自己的商业智慧制定全面系统的、可执行的、可操作的和切实有效的经营策略和实施方案，以便确保每战必捷，战无不胜。

经商有经，就是“生意经”。商场中的经营策略分门别类，千变万化，各种方法都有各自的作用。但经商做大做长久的方法，归结起来，

无非“三经”：稳、准、狠。

“稳”是经商的根本，首先在于心态的稳重，其次是方法的稳妥，经营合理合法。反观那些浮躁、急功近利，甚至为小利而忘大义的商人，他们或许能一时成功，但从来都不会长久。

“准”是眼光的独到，需要相当的经验和经商天赋，很多成功商人能一夜成名往往在于他们的眼光准，或在商海中摸爬滚打所锻炼出来的独到见识。“准”字诀是每一个成功的商人必须具备的手段和素质。

至于“狠”自然不是“奸”，而是一种强硬的态度，是独具慧眼的胆识，一种自我控制的能力，一种坚忍不拔的意志。

在残酷的竞争社会，市场不相信眼泪，商海之途充满血腥，如何渡过这一轮考验，完全取决于你的经商手段和理念。

本书将从“稳、准、狠”方面提供经商的要诀和方法，具有较强的指导性和可操作性。想“下海”的人或想把生意做大的人，只要你时刻念好这“三经”，你将最终成为一名成功的商人，你的商路因此而越拓越宽。

目录

精商一经：“稳”

——稳扎稳打，以稳求生存

第一章 稳扎稳打，步步为营， 经商不可操之过急

不积溪流，无以成江河。经商做生意，亦要稳扎稳打，从点滴做起才能做强做大。

经商，无论所经营的项目有多小，也不能忽视市场，要尊重市场规律并以平和的心态了解、分析市场，迅速做出判断和调整。

经商要机智但更要理智、稳重，不要情绪、情感化，只有精打细算才会有大利润。商品价格的多少某种意义上是市场说了算，是不以人的意志为转移的，所以只有从点滴做起，精打细算

才会赚大钱。

-
1. 有小才有大,小本生意稳赚钱 / 4
 2. 星星之火可以燎原,再小的订单也要做 / 7
 3. 经商莫图快,增加成本慢慢来 / 10
 4. 安而思危,经商由小做大的根本所在 / 13
 5. 经商无定法,要稳也要变 / 17
 6. 经商投资要险中求稳,少投资利润太高、风险太大的项目 / 20
 7. 经商要稳就不能得意忘形 / 22

第二章 营造稳定的关系网

经商难,难如上青天。

如果你想把生意经营得好,你就得注重关系网,把人际关系弄得扎扎实实,上要服从国家政策,下要对得起员工,生意上要让合作伙伴满意,推销拢得住顾客……

如果你能把这些关系处理好,那么,再难做的生意,你也能够应付自如,且将把生意做大做强。否则,即使你有三头六臂,使之不竭的精力也很难把生意做好,而且很可能亏本。

1. 要刻意打造自己的人际关系网 / 27
2. 同新老客户维持稳定的合作关系 / 30
3. 编织一张和谐融洽的关系网 / 34
4. 找到你经商的贵人:谁是你的指导者 / 37

5. 同媒体搞好关系,经商必知的公关技巧 / 39
6. 同政府搞好关系是最稳妥的经商公关策略 / 43
7. 同金融界建立良好稳定的关系 / 48

第三章 以防求稳,把商业风险降到最低点

商场中向来充满了尔虞我诈,勾心斗角,商业道德对有些商人来说根本就是空纸一张。为了牟取利益,而去坑人害人的商人大有人在;打肿脸充胖子,空手套白狼的人比比皆是。想在这种环境中求稳,就必须眼光放远,深思熟虑,毕竟,小心才能行得万年船。只有如此,企业才能避免诸多不利因素所形成的商业风险和商业危机。

1. 小心!保护好你的商业机密 / 51
2. 经商合作要有以防求稳的商业意识 / 54
3. 靠实力说话,一切不可盲目出击 / 56
4. 别把真诚当天真,商场骗子要提防 / 61
5. 小心经商,别让“馅饼”成陷阱 / 63
6. 经商要有应变能力,未雨绸缪最保险 / 67
7. 商不厌诈,经商要三思而后行 / 70
8. 消除不利因素,发现隐患立刻解决 / 73

第四章 经商不要小聪明——取 财有道,方能走得长远

奸商是绝对成不了大气候的。

靠骗人也只能得一时之利,绝对不可能长久。

经商要稳就是要以诚为本,不要小聪明,取财有道,把经商的目光放远些,你会发现只有本分经商,才能最终获得长远的稳定的利益。

1. 经商要能守住道德底线 / 76
2. 诚信危机——企业难以承受之“轻” / 79
3. 塑造良好形象,提高商业可信度 / 82
4. 质量是经商成功的根本,别在质量上面耍心眼 / 84
5. 用心维护诚信招牌 / 87
6. 经商必须对消费者负责 / 91
7. 舍利取义,靠诚信做大做长久 / 94

精商二经：准

——定位准确，以准出效益

第五章 理性创业，经商的定位要准确

创业并不是随随便便就可以成功的事情，作为经商的第一步，关于它的作用我们可以套用这样一句话：理性的、准确的创业是经商成功的一半。

创业有创业的学问，要想成功创业、成功经商，就必须学会创业的方法和技巧，练就创业的能力。理性创业，给自己的经商定准位，则是理性创业的重要表现。

1. 给自己定位，找准创业定位点 / 100
2. 你能做什么：选择行业不要草率 / 104
3. 经商的定位要以简易实用为标准 / 108
4. 找到自己的强项，把优势做足做大 / 111
5. 找准最有发展潜力的行业 / 114
6. 找准最赚钱的行业 / 118
7. 选择行业时应注意的雷区 / 123

第六章 机遇要抓准,不错过万分之一的可能

经商一定要敏感,因为只有敏感的人才能站在市场前沿,才能把握好机遇。

有些人总是抱怨市场没有空缺,其实,市场要靠你去发现、去挖掘。只有经商敏感的人才能在激烈的商业竞争中占有一席之地,而善于抓住市场空缺的人,在商场上往往能制造出一些奇迹,在商战中立于不败之地。

1. 抓准商机,经商的第一素质是商业眼光 / 127
2. 依靠敏锐的商业嗅觉,在冒险中捕获商机 / 130
3. 抓准商机,是经商的关键一步棋 / 133
4. 先发制人,要准更要快 / 136
5. 抓住信息,准确把握机遇 / 138
6. 瞅准行业趋势,用变化的眼光看市场 / 140
7. 察微知著,从细微处紧抓机遇 / 144
8. 全方位地准确地获取市场信息 / 147

第七章 选准合作伙伴：与出色的人在一起才会更出色

现代社会，不再是独行侠的时代了，尤其在竞争异常惨烈的商场，更不是一刀一卒就可以闯出一番大事业来的。精明的经商者懂得与人合作经商，会比一个人单打独斗更易获得成功。只有强强联手，实力才能变大，而这其中的关键就是选准合作伙伴。

1. 找准商业伙伴：与出色的人在一起会更出色 / 151
2. 跟同行合作，携手双赢 / 154
3. 合作投资，让后劲越来越足 / 158
4. 取长补短，发挥合作优势 / 161
5. 合作但不要轻信 / 164
6. 不能与之合作的三种人 / 166
7. 挑选合作者的五个误区 / 170

第八章 准确了解对手：

知己知彼，百战不殆

兵法有云：知己知彼，百战不殆。经商，要想在残酷的竞争中立于不败之地，就必须准确地了解自己和对手。只有这样，才能在市场竞争中掌握主动权，并最终战胜对手。

1. 千万别轻视比你弱的对手 / 174
2. 向对手学习是强大自己的最好方法 / 177
3. 顾客也是对手，准确了解其心理 / 180
4. 另辟蹊径，别与对手撞车 / 183
5. 堡垒最易从内部攻破，反间计屡屡得手 / 187
6. 了解竞争对手的弱点：打蛇要打七寸 / 189
7. 超越你的对手 / 194

精商三经：狠

——商场不相信眼泪，以“狠”求
发展

第九章 对自己狠一点，开源节流钱滚钱

高明的商人都懂得这样的道理：省钱就是赚钱，开源节流才能积少成多。

那些花起钱来大手大脚的生意人，钱没赚几个，却总是喜欢花天酒地，吃喝玩乐，在外面摆阔显威风。殊不知，内里早已是捉襟见肘，账本上没几个大子了。

所以说，经商，尤其是刚开始的时候，还是对自己狠一点，花钱要抠一点，这样才能慢慢把生意做大做强。

1. 懂得用钱，不可过早追求享受 / 200
2. 善于理财，省钱也就是赚钱 / 203
3. 一分钱难倒英雄汉，有多大能耐做多大事 / 207
4. 会赚钱会花钱，让每一分钱发挥最大作用 / 209
5. 学着让“钱生钱”，资金周转快慢决定赚钱多少 / 212
6. 精打细算，合法避税 / 216
7. 狠抓财务，谨慎处理债务 / 218

第十章 竞争要狠：商场不相信眼泪

商场不相信眼泪，竞争都是残酷的。经商离不开竞争，这就要求经商者要狠，因为每个竞争者都想赢，但赢者只是少数，甚至是一个，谁不够狠，谁就会被无情地淘汰出局。你能拿企业的生存开玩笑吗？

1. 对竞争对手毫不留情 / 222
2. 商场竞争不相信眼泪 / 226
3. 先发制人，先下手为强 / 229
4. 生意场上要的是实力 / 231
5. 无毒不丈夫，不狠非商人 / 233
6. “商”行险招，以毒攻毒 / 235
7. 狭路相逢狠者胜 / 237
8. 捏人软肋，戴尔与对手说柔道 / 240

第十一章 宣传要下狠功夫

——让顾客眼球“喷血”

经商做生意，首先要注重所经营产品的质量，这一点无可否认。但宣传的功夫也应作足，现代社会是信息社会，酒香也怕巷