

急速成長的經營法

無店面

藤田公道・著

許麗鳳・編譯

創業秘訣



序

——無店面經營，為有意開創事業者的最佳抉擇

一定有人會問：

『如果現在我想從商，該選擇哪一個行業比較適宜呢？』

目光遠大的人都會知道：未來必將是無店面經營活躍的時代。

以現在來說，在地理位置良好的地點，即使只是一家裝潢並不特別的店面，包括店舖租金、改裝費、進貨在內，至少要準備上百萬的資金。但一百萬並不是個小數目，能拿出來的人也不多。雖然可以向銀行貸款，但仍然困難重重。以一個升斗小民的力量來估算，五六十萬已是傾盡半生的心血，在這種情形下，只有赤手空拳地出來闖一番天下了。

序

以有限的資金，究竟能從事哪一種行業，即使想找一間店面，安安穩穩地做生

意，看來也頗不自量力。看來，可資考慮的只有無店面經商了。

與其冒險地投下巨額資本，而日日因前途未卜而憂心忡忡，不如以少額資本從事無店面經營，才是聰明的做法。

新媒體的時代已經來臨，居家購物也有了新的展望，財力雄厚的企業機構和大規模的百貨業者，莫不爭先恐後地積極加入無店面經營的戰場。

如果擁有十足的信心，再加上創意的發揮，每個人都有可能在無店面經營的戰場上各領風騷。因此，如果你也有意創出一番事業，不妨從現在開始搜集無店面經營的相關資料，或許你就是箇中翹楚。

本書為準備從事無店面經營的朋友，提供最新的資訊及成功的訣竅。倘若能當作讀者的創業指南，則為編者衷心所願。

經商的路坎坎坷，險阻重重，期望讀者們在創業之始都能有最周詳的考慮，並能謹慎行事，預祝大家都能順利成功、大展鴻圖。

目次

序

第一章 如何搭上無店面經營時代的列車……………一

一、了解什麼是無店面經營……………二

何謂無店面經營／無店面經營的歷史／

主動尋找顧客的時代已經來臨／批發零

售雙管齊下的無店面經營／人際關係日

益密切的時代／消費者的購物意圖已經

改變

二、新媒體時代為無店面經營成功的關鍵……………一二

文字圖形訊息網絡系統／居家購物的繁

實推展／新媒體時代的居家購物／無店面經營業者的轉變／居家購物時代來臨對人類的改變

第二章 無店面經營的心理準備……………二三

一、不要太等閒視之……………二四

經商是永不鑿足的／SLOW, STEADY
——成功的關鍵／自我再檢視、再確認／
下定決心自立自強，不再依賴別人／信心
十足地堅持到底／經營的哲學

二、自我的培養……………三五

興隆的生意，從夢想和憧憬開始／小草
的韌性／學習水的順性與彈性／回饋社
會的心態相當重要／做生意的能力，從
自我磨鍊開始／比別人用功三倍／旺盛

的好奇心是成功的基石

第三章 無店面經營開業前的準備……………四七

一、開業前該學些什麼……………四八

書本爲新資訊的來源／搜集並活用資料
／聆聽成功者的故事，並從實際工作中
汲取經驗／養成整理報告的習慣

二、如何籌措創業資本……………五六

存款爲信心的來源／守禮儀、講信用／
資金應多準備20%左右／努力在一整年
中不使資金中斷／如何利用低利公家貸
款／利用銀行的方法／向金融機構借款
應注意事項

三、選擇哪一類的無店面經營方式……………六九

要有『即使沒有店面，一樣可以做生意

第四章

『的信念／應選擇自己喜好的行業／把自己的生活體驗應用在商業上／合乎時代潮流／看清前瞻性／研究住宅區附近概況／與日常生活息息相關／與其白手起家，不如繼承家業／加盟特約店、代理店，亦為成功的捷徑

如何因無店面經營而大發利市……………七九

一、成功的要訣……………八〇

比別人多二三倍的努力／將工作和與人相處視為樂趣／重視老主顧、老朋友／有始有終／守時是信用的基石／完整的資金計畫

二、組織公司須知……………九〇

組織公司的好處／該選擇有限公司或

第五章

股份有限公司／設立股份有限公司應先選出發起人／設立股份有限公司的手續／章程訂定法／創設有限公司的手續

通訊銷售成功的祕訣……………

一〇一

一、通訊銷售的發展現狀與特色……………

一〇二

銷售額扶搖直上／應銷售有特色的商品／先享受後付款／目前通行的通訊銷售型態

二、通訊銷售開業前的準備……………

一〇六

通訊銷售開業前的心理準備／應準備多少資金／把自宅當臨時辦公室／整理顧客名冊／經常核對廣告和宣傳費／在銀行開設戶頭或劃撥帳號／辦公室不能唱空城計／送貨要迅速確實

三、通訊銷售的商品開發與批貨……………一二三

通訊銷售商品的選擇／通訊銷售商品開發的關鍵在於情報的搜集／選擇商品的最後核對工作／決定商品前應考慮銷售市場／批貨時的注意事項／選擇廠商與訂定合約的方法／決定商品的進貨價格

四、如何決定通訊銷售的價格……………一二五

價格一旦決定，不能輕易改變／決定價格的標準

五、通訊銷售的廣告戰略……………一二八

如何選擇可靠的廣告公司／選擇適當的媒體／登報廣告／利用報紙媒體打好廣告的祕訣／雜誌媒體的種類與利用／雜誌媒體的優點和缺點／夾報廣告／廣播

媒體／CATV的時代／DM的促銷方

式

六、如何處理顧客的怨念……………一四九

處理怨忿時的態度／處理怨忿的方法

第六章 訪問銷售的成功秘訣……………一五五

一、訪問銷售的現狀與特色……………一五六

訪問銷售爲無店面經營的一種／訪問銷售的優點／解決問題，提昇效果

二、逐戶訪銷的成功要領……………一六〇

考慮家庭主婦的需要／要讓對方有期待感／使顧客產生好印象／要以自己的工作爲榮／業績好的推銷員都很善於傾聽／不要一開始就想賣出去／教比賣重要／絕不強迫／以誠實換取對方的信任／

要有豐富的商品知識／提供周全的售後服務／接到訂單要迅速送達／重視介紹者／逐戶拜訪及推銷的生命

三、如何進行公司行號的訪銷活動……………一七九

迅速與俐落最爲重要／應先獲得負責人的許可／公司訪銷的優點與缺點／如何做好公司訪銷／建立信用最爲重要／公家機構訪銷術

四、如何招考推銷員……………一八九

掌握訴求重點／藉富有影響力的人士之名／使用委婉的語氣／滿足對方的需求／從招考問卷調查員開始

五、如何提振訪銷員的士氣……………一九七

喚起使命感／要使他有信心／要創造良

好的工作環境／提振訪銷員的士氣	
六、家庭聚會式的推銷	二〇一
家庭聚會式推銷的現況與未來／如何召 開家庭聚會／若無其事的PR活動效果 斐然／家庭聚會式推銷所需的經費	
七、組織性銷售的探討	二〇九
新型經營法／組織性銷售法的形式	
八、電話是不可或缺的武器	二一五
電話是掌握企業發展的關鍵／規模愈小 的公司，愈該妥善利用電話／電話會影 響生意的成敗	
九、電話經營的種類	二二〇
代客服務業／電話諮詢業／電話推銷／ 電話服務業／電話通信社、電話企劃社	

／電話秘書社

十、代理商的生命決定於代理的種類……………二二三

代理商業者的心理準備／代理商的種類

十一、受人矚目的送貨業……………二四三

送貨商源自餐飲業／使生意儘快步上正

軌的秘訣／比市價更低廉／服務到家的

經營方式

十二、前途看好的出租業……………一五三

十三、出差經商需要積極的行動……………二五八

十四、熱心服務的介紹業……………二六二

介紹業決定於誠意和人情味／促銷商品

要有自信心／以體恤與愛心待客

第七章 『錢』途無量的無店面經營……………二六九

一、二十一世紀將出現龐大的市場……………二七〇

培養先見之明，掌握最佳時機／成功的 關鍵在於獨創性／掌握消費市場的動態 和訊息／誠懇踏實的經營之道／臨機應 變的行銷能力／嚴禁釣魚式的欺騙行為 ／踏實地從事無店面經營	二七九
後記	二七九
作者的話	二八一

第一章

如何搭上無店面經營時代 的列車

一、了解什麼是無店面經營

(一)何謂無店面經營

在過去一般人的觀念中，所謂的經商作生意，無非是在人羣雲集之處設置店面，以招攬客人，進行交易的行為。但是，近年來，卻發展出一種即使沒有任何店面，也能做成買賣的經營方式。

換句話說，『無店面經營』的時代已經來臨。

由於過去購置店面進行買賣的方法叫做『店舖經營』，所以，無需擁有店面就能經商的方法，理所當然就稱為『無店面經營』。

在店舖經營的時代，無論銷售的是那一類型的商品，都需要具備相當可觀的資金，即使放棄上班族的身份，全心投入商場卻往往會因為鉅額的資金需求，而在經

營的過程中屢遭顛覆。

但相反地，無店面經營因所需資本不多，所以便沒有這一層顧慮；同時，經營成果甚至可望超過店面經營。換句話說，如果能持有正確的觀念，比過去容易經商致富。

(二) 無店面經營的歷史

『無店面經營』這個名詞，乍聽之下令人耳目一新；但事實上，它卻已經有一段罕為人知的歷史。

自從人類揭開了歷史的帷幕，爲了維持生活，於是開始了以物易物的交易行為。而歷史悠久的店面經營方法，也正是以以物易物爲準則。

最初，人們從自然界中獲取物品，彼此互相交換；接著，有人把自己栽培的作物運到各地，與人交換日常用品。不久，隨著貨幣的發明，人們借由行商的方式來解決生計，於是商業行爲正式出現。