

如今賺錢很「容易」，看你會不會動腦筋



財源滾滾集

左秀靈編著



華聯出版社印行

封面設計 / 鄧

如今賺錢很「容易」，
看你會不會動腦筋！

*財源滾滾集

✿ 左秀靈編著 ✿

華聯出版社印行

財 源 滾 滾 集

編 著 者：左 秀 靈

出 版 者：華 聯 出 版 社

發 行 者：澳門天神巷八十九號三樓

印 刷 者：友成印務公司

澳門龍崧街105號地下

定價：H. K. \$ 8.00

序言

本書以輕鬆的筆調，說明目前小企業甚至小生意如何在大企業或連鎖企業的龐大勢力中生存。不但要能生存，而且還要有發展、有前景、有希望才行。

石油與能源危機是八十年代的主要經濟課題，巨大企業遇到這種世界性的衝擊，往往暴露出許多弱點，而小型企業或小生意正可利用這種機會迅速地提升起來，所謂獲大利者所受的能源危機必大，獲小利者所受害也較小，此時大企業之優勢也逐漸削減，我們只要運用本身的智慧和膽識，以小企業的輕便靈活特性，來爭取最有利的形勢。

看完本書，你會有許多新靈感運用到你今後的事業上去，預祝你——財源滾滾來。

目錄

賣我的商品

推銷的新手段

產品與銷售對象

動廢物的腦筋

由點而面的銷售網

新行業未必賺錢

發掘處女推銷地

特約店與代理商



34 30 27 24 20 16 12 9

主顧的爭取法
 拓展他國市場
 集中財力重點發展
 考慮顧客經濟力
 建立銷售環境
 運用時空之商品
 營業重點「方便實用」
 「瞧不起」也是大生意
 不佔時間的生意
 不賺錢的工作往往賺錢
 與大企業之競爭力
 大公司的弱點
 大企業造不出人才

大量產銷無價值論
站在第一線的老闆
有名大學少有幹才
企業運轉之溝通
打倒對手之戰略
人才造就法
利用副業人才
新血輪的人才論
要經營就多觀察
互通有無建立據點
放長線來經營
大資本的累贅
大眾化商品之建立

先模仿再創造
躋身一流之方法
硬說自己第一流
大家有得賺之設想
新合作的構想
不能只想銷售
合算的經營法
靠租船的世界船王
不適宣傳的商品
大大地宣傳暢銷術
巧計擴大銷量法
市場之選擇
不用資金而增設商店

市場是無限大
主動改變銷售對象
學習奇襲商戰
商品之多用途
房地產之好客戶
精兵主義
收購「股票」戰略
不考慮名牌之銷售



如今賺錢很「容易」，
看你會不會動腦筋！

*財源滾滾集

✿ 左秀靈編著 ✿

華聯出版社印行

財 源 滾 滾 集

編 著 者：左 秀 靈

出 版 者：華 聯 出 版 社

發 行 者：

澳門天神巷八十九號三樓

印 刷 者：友 成 印 務 公 司

澳門龍崙街105號地下

定 價：H. K. \$ 8.00

序言

本書以輕鬆的筆調，說明目前小企業甚至小生意如何在大企業或連鎖企業的龐大勢力中生存。不但要能生存，而且還要有發展、有前景、有希望才行。

石油與能源危機是八十年代的主要經濟課題，巨大企業遇到這種世界性的衝擊，往往暴露出許多弱點，而小型企業或小生意正可利用這種機會迅速地提升起來，所謂獲大利者所受的能源危機必大，獲小利者所受害也較小，此時大企業之優勢也逐漸削減，我們只要運用本身的智慧和膽識，以小企業的輕便靈活特性，來爭取最有利的形勢。

看完本書，你會有許多新靈感運用到你今後的事業上去，預祝你——財源滾滾來。

目錄

賣我的商品

推銷的新手段

產品與銷售對象

動廢物的腦筋

由點而面的銷售網

新行業未必賺錢

發掘處女推銷地

特約店與代理商



34 30 27 24 20 16 12 9

主顧的爭取法
 拓展他國市場
 集中財力重點發展
 考慮顧客經濟力
 建立銷售環境
 運用時空之商品
 營業重點「方便實用」
 「瞧不起」也是大生意
 不佔時間的生意
 不賺錢的工作往往賺錢
 與大企業之競爭力
 大公司的弱點
 大企業造不出人才

大量產銷無價值論
站在第一線的老闆
有名大學少有幹才
企業運轉之溝通
打倒對手之戰略
人才造就法
利用副業人才
新血輪的人才論
要經營就多觀察
互通有無建立據點
放長線來經營
大資本的累贅
大眾化商品之建立

先模仿再創造
躋身一流之方法
硬說自己第一流
大家有得賺之設想
新合作的構想
不能只想銷售
合算的經營法
靠租船的世界船王
不適宣傳的商品
大大地宣傳暢銷術
巧計擴大銷量法
市場之選擇
不用資金而增設商店

市場是無限大
主動改變銷售對象
學習奇襲商戰
商品之多用途
房地產之好客戶
精兵主義
收購「股票」戰略
不考慮名牌之銷售



197 194 190 187 184 180 177 174