

36 计丛书  
21 世纪新品

老练的经商技能  
非凡的生意手腕

# 小本创业

36 SKILLS OF  
START AN  
UNDERTAKING

# 36 计

达 人 / 编著

本书向你提供马上就能派上用场的经商知识和技巧，使你能有效地提高自己的经商技能，拥有超前的商业意识、精明的生意头脑和非凡的生意手腕。

遵循书中明确的指引，  
立刻行动，你就获得期待你所  
渴望的成功。



企业管理出版社

# 小本创业

# 36 计

达人 编著

本书是继 36 计丛书持续荣登畅销书排行榜之后，本社特约该书作者编写推出的又一力作。更实用！更具体！让你轻松自如地掌握经商必备的技巧高招！

36 SKILLS OF  
START AN UNDERTAKING

企业管理出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

小本创业 36 计/达人编著. —北京: 企业管理出版社,  
2001.4

ISBN 7-80147-522-4

I. 小… II. 达… III. 小型企业—企业管理  
IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 17872 号

---

书 名: 小本创业 36 计

作 者: 达 人

责任编辑: 笑 言 技术编辑: 杜 敏

标准书号: ISBN 7-80147-522-4/F·520

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷: 北京师范大学印刷厂

经 销: 新华书店

规 格: 850 毫米×1168 毫米 大 32 开本 10.5 印张 250 千字

版 次: 2001 年 4 月第 1 版 2001 年 4 月第 1 次印刷

印 数: 20000 册

定 价: 21.80 元

---

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

## 前 言

如今，正有越来越多的人致力于开创自己的事业，想方设法地把原有的生意做大，并且开创一家属于自己的公司。如果你已经走到了这一步，那么恭喜你，你已经在成功的道路上又前进了一步。

但是，你又必须看到，经商赚钱不是一件易如反掌的事，创业过程充满着各种各样的风险，稍有不慎，就会招致失败，很可能因为做生意开公司反而变得一贫如洗。

经商创业有许多门道，要想在险恶多变的市场中立于不败之地，就必须精通这些门道。现在你看到的，就是一本专门指引你学习、钻研这些门道的好书。

其实，经商创业，资本的多少不是问题，有大钱自然能干大事，有小钱也能干大事，没有钱也能干大事。只要你拥有独到的经营眼光、过人的经济头脑，并且细心研读和熟练掌握本书中讲述的方法和技巧，将其化为行动，稳扎稳打，就会步步登高，财源广进，最终使你成为一名精明的商人、合格的老板、成

功的企业家。

本书可以使你在创业的道路上少走一些弯路，少遇一些障碍。读了这本书，你会惊讶地发现，创业经商，其实比你想像的要容易得多，你不需要很多的资金、技术、时间或经验，所有省心、省力、省时、省钱的创业方法，书里都告诉你了。

通过本书，你可以学习到从小本创业开始，以名赚钱，以人赚钱，以钱赚钱，直至获取巨大财富的全套经商经验和技巧。它将使你拥有比较全面的经商技能。

本书汲取了“孙子兵法”与“三十六计”的智慧精华，为你总结出 36 条创业经营的奇计良谋。它设身处地为你着想，其中的种种方法和技巧都很具体、很实用，每一招每一式，都会在你最需要的时候发挥作用。它将指引你走进成功者的行列，登上富贵的阶梯，财源滚滚，春风得意。

# 目 录

## 一、创业篇

### 第1计 未雨绸缪

如何为创业做准备

- 创业要有足够的心理准备 / 1
- 了解自己的竞争优势 / 2
- 为创业储蓄资金 / 3
- 掌握相应的专业知识 / 4
- 人际关系是赚钱的基础 / 5
- 排列和选择社会关系 / 6
- 选择你最了解的行业 / 7
- 不能打一枪换个地方 / 8
- 不要往人多的地方挤 / 8
- 干事业不能一蹴而就 / 9

### 第2计 眼观六路

如何研究市场行情

- 确定开业意向，不做蚀本生意 / 11

- 买卖未做，预测先行 / 12
- 研究大家都在做什么 / 13
- 研究当前社会的热点 / 13
- 研究生活节奏的变化 / 14
- 研究人们生活方式的变化 / 15
- 投资前认真估算收益情况 / 16
- 念对自己的生意经 / 17
- 与消息灵通的人交朋友 / 18

### 第3计 按部就班

如何制订创业计划

- 必不可少的“企划期” / 20
- 大胆计划小心执行 / 21
- 设定合理的目标 / 21
- 计划不求完美，只求切实可行 / 22
- 经商要有长远规划 / 23
- 不可草率行事 / 24
- 一锤子买卖不是长期事业 / 25
- 不要选择复杂的创业构想 / 26
- 具体而详尽的日常实施计划 / 26
- 勇敢地迈出第一步 / 27

### 第4计 借鸡生蛋

如何筹集创业资金

- 启动资金是必要的 / 29
- 创业的过程就是花钱的过程 / 30
- 没有钱才当老板 / 31
- 信用是最大的本钱 / 31

- 可以向银行贷款 / 32
- 一个好汉三个帮 / 33
- 负债不是坏事 / 34
- 高利贷也能成为救命稻草 / 34
- 把钱用在投资上 / 35
- 融资并非愈多愈好 / 36

## 第5计 吴越同舟

如何寻找创业搭档

- 钱是一个人赚不完的 / 37
- 寻找合作伙伴的原则 / 38
- 与“志同”“道合”者合作 / 39
- 取长补短，优势互补 / 39
- 充分考虑日后利益的分配比例 / 40
- 亲兄弟明算账 / 41
- 不能把钱看得太死 / 42
- 小本买卖还是独资经营好 / 42
- 哪些行业不适合合作 / 43
- 不能盲目地与亲友合伙 / 44
- 同族经营的麻烦 / 45

## 第6计 地利生财

如何选择商址

- 经商选址的一般原则 / 46
- 对经营有利的环境要素 / 47
- 选择店址的实战技巧 / 49
- 批发商选择商址要领 / 50
- 餐饮业如何选址 / 50



- 文化娱乐场所的选址 / 51
- 农副产品加工业的选址 / 52
- 制造厂的选址 / 54
- 营业地点的租赁协议 / 54

## 第7计 名正言顺

如何为公司、产品命名

- 名字可以帮你赚大钱 / 56
- 店名好坏影响顾客的心理 / 56
- 什么样的名字易“闯牌子” / 57
- 好店名是企业的“第一推销员” / 59
- 为公司取名的10项原则 / 59
- 以经营者本人的名字命名 / 62
- 以经营者团体命名 / 62
- 结合汉字原理命名 / 63
- 以地域文化及五行学说命名 / 63
- 以典故、诗词、历史轶闻命名 / 64
- 以英文的谐音命名 / 64
- 运用丑极生美的辩证美学思想 / 65

## 第8计 窥破天机

什么行业利润高

- 热门行业如何确定 / 66
- 为了健康、长寿，人们会花钱 / 66
- 满足虚荣心的行业利润大 / 67
- 新兴的休闲行业是摇钱树 / 68
- 赚钱的秘诀在于“稀少价值” / 68
- 利用人类爱方便的心理赚钱 / 69

- 利用父母“望子成龙”的心理赚钱 / 70
- 经营高档商品或廉价商品都能赚钱 / 70
- 受女性欢迎的产品一定畅销 / 71
- 利用众人感到困扰的事情做生意 / 72

## 第9计 乘隙而入

如何发现市场机会

- 仔细分析市场机会 / 73
- 从市场供求差异中捕捉商机 / 74
- 研究市场的地区性差异 / 75
- 从市场的“边边角角”捕捉商机 / 75
- 善找大公司的空档 / 76
- 从市场细分中捕捉商机 / 78
- 从竞争对手的缺陷中捕捉商机 / 79
- 在行业交界处发现生意机会 / 79

## 二、经营篇

## 第10计 招兵买马

如何招聘和训练人手

- 寻找优秀人才的途径 / 81
- 员工的招聘与培训 / 82
- 高薪利诱引进人才 / 82
- 大胆任用超过自己的人 / 83
- 知人善用，唯才是举 / 84
- 寻求“A”级员工 / 85

- 坚持精锐主义的原则 / 86
- 让员工全盘认识业务 / 87
- 善于指导别人参与工作 / 88
- 不要把家庭成员排除在外 / 89

## 第 11 计 稳扎稳打

如何使经营顺利起步

- 小买卖也要做 / 90
- 初期不要孜孜以求大额销售 / 91
- 薄利也能赚大钱 / 92
- 谨慎进货 / 93
- 要有自己的“当家”商品 / 94
- 精于成本计算 / 94
- 控制场地方面的开支 / 95
- 埋头苦干，积少成多 / 96
- 别指望一夜暴富 / 96

## 第 12 计 以小博大

如何搞出自己的特色

- 明确顾客对象，不要针对所有消费者 / 98
- 把目标放在大公司不能插足的行业 / 99
- 小公司宜重点突破，不宜分散经营 / 100
- “头脑发热”的生意靠不住 / 101
- 不要盲目分散投资 / 102
- 多角化经营不是万灵丹药 / 103
- 有特色才有竞争力 / 103
- 专门化经营，能避免压力 / 104

## 第13计 紧跟潮流

如何把握市场变化

- 敏锐把握社会脉搏 / 106
- 用变化的眼光看市场 / 107
- 洞悉行业趋势 / 108
- 不要成为后来者 / 109
- 准确掌握市场信息 / 110
- 紧密联系用户 / 111
- 重视消费者的意向 / 112
- 消费者永远是对的 / 112
- 听从年轻人灵敏的感觉 / 114

## 第14计 眼明手快

如何适应变化的市场

- 行动迟缓，处处被动 / 115
- 欣赏最好看的花朵 / 115
- 以快制胜 / 116
- 赚钱就是要出奇招 / 117
- 经营的生命在于创新 / 118
- 致力开发长销商品 / 119
- 产品创新要诀 / 120
- 灵活机动的促销策略 / 122
- 抢先一步是成功的捷径 / 123

## 第15计 耳听八方

如何获取和利用信息

- 及时了解市场变化 / 125

- 向经销高手请教 / 126
- 听取有关方面的意见 / 126
- 对生意兴旺的同行作实地观摩 / 127
- 同推销员多交往 / 128
- 定期派人“侦察敌情” / 128
- 欢迎批评意见 / 130
- 信息要准确、及时、有用 / 130

## 第 16 计 广而告之

如何作好广告

- 不要忽视广告的作用 / 132
- 做广告是制造商的使命 / 133
- 做广告先要搜集市场信息 / 133
- 广告制作应遵循哪些原则 / 134
- 确定自己的需要 / 135
- 如何搞好橱窗广告 / 136
- 如何悬挂招牌广告 / 137
- 利用报纸宣传 / 137
- 省钱的花样广告 / 138
- 提高自己的知名度 / 139
- 寻找最适合自己的广告形式 / 140

## 第 17 计 参与竞争

如何与同行竞争

- 以己之长克“敌”之短 / 141
- 对手的新构思并不可怕 / 142
- 不要忽视促销 / 143
- 活用竞争手法 / 144

- 巧避价格大战 / 145
- 迂回取胜 / 146
- 经商不可赌气，应有大将风度 / 146
- 不要幻想独占顾客 / 147

## 第 18 计 积极促销

如何成功促销

- 促销已成为商业时尚 / 148
- 促销不是可有可无 / 149
- 促销前的分析 / 150
- 开业促销的开支预算 / 151
- 减价促销宣传法 / 151
- 随货附赠促销法 / 152
- 免费送样品促销法 / 153

## 三、顾客篇

## 第 19 计 撒网捞鱼

如何建立客户网络

- 从一个客户做起 / 155
- 将注意力集中在现有客户上 / 156
- 让老顾客带来新顾客 / 157
- 利用无形资产打天下 / 157
- 建立顾客档案 / 158
- 不断争取新客户 / 159
- 客户网需要经常更新血液 / 160

- 与客户成为知心朋友 / 161
- 朋友的钱该不该赚 / 161

## 第 20 计 讲究信用

如何留住“回头客”

- 人缘是最宝贵的财富 / 163
- 信用是赚钱的基础 / 164
- 利用“缺货”留住顾客 / 165
- 推销自己喜欢的产品 / 165
- 君子爱财，取之有道 / 166
- 不做有损公司形象的生意 / 167
- 形象与信用是公司的无形资产 / 168
- 钱要赚得干净 / 169
- “宰”人越多，死得越快 / 170

## 第 21 计 甜言蜜语

如何打动顾客的心

- 谁都爱听好听的 / 172
- 把“你”挂在嘴边 / 173
- 常常赞美顾客 / 174
- 告诉年轻顾客你的产品很流行 / 175
- 多与中年顾客唠家常 / 175
- 激活老年顾客的虚荣心 / 176
- 打一巴掌给个甜枣 / 177
- 善施小恩小惠 / 179
- 风度翩翩，给顾客留下好印象 / 180

## 第22计 伶牙俐齿

如何让顾客掏腰包

- 对待“我要走了”的顾客 / 181
- 对待没有主见的顾客 / 182
- 对待现在不买的顾客 / 183
- 对待还没有决定的顾客 / 184
- 对待到别处看看再说的顾客 / 185
- 对待“我要买某公司的产品”的顾客 / 186
- 对待“我这么老了，要它没用”的顾客 / 187
- 对待那些来去匆匆的顾客 / 187
- 对待已经买过商品的顾客 / 188
- 对待还没考虑购物的顾客 / 189
- 对待觉得价格高的顾客 / 190
- 对待“为什么认为我会买”的顾客 / 191
- 对待买不起的顾客 / 191

## 第23计 摸清对手

如何说服不同的顾客

- 倔强的对手 / 193
- 自以为是的对手 / 194
- 犹豫不决的对手 / 194
- 情绪不稳的对手 / 195
- 风云突变的对手 / 195
- 不愿会面的对手 / 196
- 感情脆弱的对手 / 196
- 乱侃闲扯的对手 / 197
- 寻根问底的对手 / 198



- 沉默寡言的对手 / 198
- 似懂非懂的对手 / 199
- 容易冲动的对手 / 199

## 第 24 计 巧妙引导

如何引导顾客购买

- 意向引导成交法 / 201
- 步步为营成交法 / 202
- 用途示范成交法 / 203
- 理论说明成交法 / 204
- 隔靴搔痒成交法 / 204
- 不断追问成交法 / 205
- 加压方式成交法 / 206
- 冷淡方式成交法 / 207
- 选择方式成交法 / 209
- 诱导方式成交法 / 210
- 概率方式成交法 / 211
- 变换语气成交法 / 212
- “假败方式”成交法 / 212

## 第 25 计 顺逢人意

如何满足顾客的需要

- 做买卖不可强加于人 / 214
- 对顾客真诚、礼貌 / 215
- 赔笑脸，递好话 / 216
- 不要做“一锤子买卖” / 217
- 了解顾客的需要 / 217
- 摸清顾客心理活动的轨迹 / 218