

私营公司

赚钱绝招

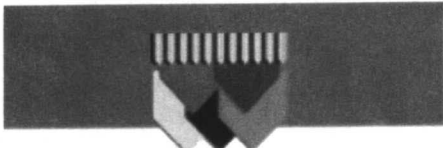
关键时刻，决定你胜负的商场道术

韩启军 / 编著

赚钱绝招是一种屡战屡胜的商场道术，既可掌控自己，也可出击对手，目的只有一个，快速赢得财富。谁拥有它，就能做强自己，反之，就会被立马淘汰！

当代世界出版社

SIYINGGONGSI



私营公司

ZHUANQIANJUEZHAO

赚钱

韩启军 / 编著

绝招

关键时刻，决定你胜负的商场道术

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

私营公司赚钱绝招/韩启军编著. -北京:当代世界出版社,2006.7

ISBN 7-5090-0083-1

I. 私… II. 韩… III. 私营企业-企业管理

IV. F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第039348号

责任编辑:朱磊

出版发行:当代世界出版社

地址:北京市复兴路4号(100860)

网址:<http://www.worldpress.com.cn>

编务电话:(010)83908400

发行电话:(010)83908410(传真)

(010)83908408

(010)83908409

经销:全国新华书店

印刷:三河市文阁印刷厂

开本:787×1092毫米 1/16

本册印张:20

本册字数:340千

版次:2006年7月第一版

印次:2006年7月第一次

书号:ISBN 7-5090-0083-1/F·003

定价:36.00元

如发现印装质量问题,请与承印厂联系调换。

版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载!

前 言

私营公司成败的标准有很多，其中谁也不可回避的就是“赚钱”二字。说到这个人人皆知的问题似乎没有什么绝招，没有什么可说。其实大为不然，看一看你周围的公司，有的是芝麻开花节节高，有的越做越蔫，节节败退，最后连影子都没了。这是为什么？根本上讲，就是赚钱决定成败。那么，为什么别的公司能够成功，你的公司却败下阵来？

做事从大局方面讲，需要入道，从细节方面讲，需要绝招。公司经营赚钱也是这样。怎样进一步看待这个问题呢？美国著名市场营销大师马布里认为赚钱原则是“用锋利的思路抓住机会，用可行的行动执行决策”。这句话讲得非常准确。根据市场调查，我们认为以下赚钱绝招是最有效的：

一、赚管理钱：没有高质量的管理，赚再多的钱都会留不住，这是不言而喻的，但在实际操作上，常会出现“疲软”与“黑洞”，以至于公司倒闭。还有一层意思，高质量的管理能够确保赚钱的高效益，二者相辅相成，至关重要。一个忽视高质量管理的公司，就会把赚钱的路子走歪了。因此，高效管理是赚钱的命根子。

二、赚人才钱：人才是赚钱的最大资本，没有过关的人才队伍，赚钱只能是小打小闹，做不到品牌上去，更别说什么做大做强了。靠什么吸引人才？靠公司管理者的品质、信任与回报，即给机会给条件，让人才把公司看成自己的，全身心投入，从而把看不见的智慧、能力变成一堆堆可以看见的钱。

三、赚长线钱：钱路有长有短，一般讲需要两者兼得，因势而定，因力而行。但公司要做出个样子来，必须要做长线计划，把赚钱的过程质量化、流程化，从而变成自己的拳头产品。这样，就会赢得市场最大

化。

四、赚多种钱：如果你的公司已经做稳了一种产业，在资金可能的条件下，要适时融资，投入一个有可行性的项目中去，万不可只死守一个，不敢另起炉灶，后果会把自己困死在一处。按照兵法讲，多点攻击，总有一处能打准。当然，前提是必须火力充足！换言之，投资风险是需要的，但你总以风险赚钱，这是把命都拴在裤腰带上。

五、赚品牌钱：这个道理，毋庸多说，关键在于打品牌，还要保品牌，更要会超越同类品牌。生产——品牌——营销——服务——利润是赚钱的一条龙。遗憾的是，有些公司品牌绝不是被别人打垮的，而是被自己糟蹋了。

六、赚稳当钱：求稳不求急，求少不贪多，求小不求大。表面上看，这“三求”与“三不求”并无什么惊人之处，但是办好一个企业，如果离开它们你就会面临灭顶之灾，就会把最大的希望变成绝望。实际上，你做任何事情都是急不得的，不可取大舍小，不可因为盈利微薄而产生不满足感；你应该从反面去思考问题，假如求急、求多、求大不成，还不如求稳、求少、求小，以便为公司的发展奠定良好的基础，然后再踏踏实实地重新起步，图谋下一个目标，这样就可以稳中求胜、少中见长、小中见大。

本书就是这样一本透视成功公司赚钱绝招的指南。书中根据诸多国内外成功公司赚钱的实例，提炼和总结出一系列高效实用的出手秘笈，例如“高效管理才是赚钱的命根子”、“赚大钱必有一个叫得响的品牌”、“精心谋划销路等于找准钱路”，给私营公司的发展提供一套可资借鉴的赚钱绝招。

编 者

2006年6月于北京

目录

绝招一 高效管理才是赚钱的命根子

钱从何处来？首先不是来自于市场，而是来自于公司管理。管理是公司的“命根子”，管理不行，结果就是自我“崩盘”，管理之道在于：洞察人心，知悉人性，让被管者心服口服，心甘情愿地追随管理者，把自己的全部能力都发挥到极致，以帮助管理者成就高效事业。事实证明，谁能玩转管理这面大旗，准确地掌握火候，该施恩时施恩，该立威时立威，谁就能号令能人，在激烈竞争的公司“火拼”中打出一场场胜仗。因此，对于成功的公司而言，首先要学会向管理要钱！

- ◇用强硬制度打开经营之局 [002]
- ◇大家处成好兄弟 [005]
- ◇管理下属而不是主宰下属 [009]
- ◇玩好示威与示软的“变脸术” [012]
- ◇谋人谋事不偏废 [015]
- ◇小牢骚也能积大怨 [018]
- ◇明处有一手，暗处藏一招 [021]
- ◇纪律不是用来背的 [023]
- ◇不可强求“一团和气” [026]

◇软手辣手都要用

『029』

绝招二 赚钱之道在于敢打“生死战”

市场是一块大蛋糕，不但人人想吃，而且人人想多吃。这就是“市场贪吃”原理。因此，经营赚钱之道，就在于一个“搏”字。经营如同下棋，是一场一步走错，全盘皆输的生死战。这就要求每个私营公司老板都要善于经营谋略，毫不犹豫地扑向“利润”蛋糕。通过正当的取巧和合法的投机手段，辅之以饿虎对肥肉的激情和欲望，猛扑上去，死死地把利润咬在嘴里，一点一滴地积聚起“财富库”。

- ◇用切实的利益招揽顾客 『034』
- ◇抓住特色就抓住了钱财 『037』
- ◇挤热门必须快准狠 『039』
- ◇钻钻冷门的空子 『042』
- ◇好商德胜过好产品 『044』
- ◇只有短命的公司，没有短命的产品 『046』
- ◇蚂蚁也能扳倒大象 『049』
- ◇空手套白狼的不二法门 『053』
- ◇千万不能忽视“企业魂” 『057』
- ◇大公益带来大效益 『061』

绝招三 赚大钱必有一个叫得响的品牌

品牌就是效益，品牌就是财富，品牌就是公司持续进步的内在动力。没有品牌就难以在市场上产生所向披靡的影响力、震撼

力。不打造自己的品牌，不培养和巩固自己的品牌，而只知道盲目地扩大规模、提升产量，最终只能是死路一条，毫无希望可言。成功的公司必有一个叫得响的品牌，品牌就是企业生存的赢家法则。

- | | |
|-------------|-------|
| ◆知名品牌比黄金更金贵 | 『066』 |
| ◆打造品牌绝对要讲策略 | 『068』 |
| ◆好产品更要有好包装 | 『072』 |
| ◆让产品的名字响当当 | 『076』 |
| ◆拼死命也要抓拳头产品 | 『082』 |
| ◆靓品牌重在细经营 | 『085』 |
| ◆延伸优势赚大钱 | 『087』 |
| ◆既得陇就要望蜀 | 『090』 |
| ◆质量过硬市场才会坚硬 | 『093』 |
| ◆莫走入“买断”的圈套 | 『097』 |

绝招四 精心谋划销路等于找准钱路

“销路等于钱路”，这是一句很流行的话，但究竟怎样才能做到位呢？市场营销是企业赚钱的核心环节，是所有企业面临的关键问题。在产品过剩和市场竞争国际化的今天，没有比洞悉市场趋势、创新营销管理、争夺客户资源更重要的了。不停地给营销添薪加火，拓宽销售渠道，企业就会做出实绩，有足够的能量经受住市场风浪的冲击和考验。当然，要让销路变成钱路，关键在于两个字：“活”与“变”——选准点，各个击破；找准人，全力攻守。

- | | |
|------------|-------|
| ◆制造营销“冲击波” | 『100』 |
|------------|-------|

◆让活广告大显神通	『104』
◆营销别搞“一刀切”	『106』
◆直销方式魅力不减	『109』
◆让顾客心甘情愿掏腰包	『112』
◆精打算盘巧获利	『114』
◆寻找“免费的午餐”	『117』
◆打好“知识”的牌	『119』
◆玩转网络营销	『121』
◆得代理者得天下	『125』
◆顶尖服务是营销的“敲门砖”	『128』

绝招五 使利润成倍增长，必须从创新下手

创新，就是去旧，去旧就是靠新思维、新产品打造自己。没有创新能干什么？充其量就是水平性发展，不会产生质的发展。这样的公司迟早会失去竞争力。利润，尤其是高额利润都是从一个一个创新中产生，因此，要做到这一点，应当不遗余力地学会一次创新，二次创新……这样公司才能不被淘汰。

◆绝杀棋都是变出来的	『132』
◆成规往往也是败规	『135』
◆该冒险时，不能缩手缩脚	『138』
◆头脑时刻围着市场转	『140』
◆靠科技舞起“无敌剑”	『142』
◆卖出去才是硬道理	『144』
◆创新犹如接力赛	『147』
◆办公室里想不出大市场	『149』

- ◇ “小创意” 里有大财富 [152]
- ◇ “软件” 升级比什么都重要 [155]
- ◇ 老企业必须移植 “新内脏” [159]

绝招六 不善理财，再大的家底都会被掏空

理财有方才能生财有道。而理不好财或疏于理财，不仅会带来财务上的混乱，还会产生资本运作中的“黑洞”，使所有的经营都功亏一篑。成功的老板，无一不是理财的高手，他们或精于谋算，或精于把关，始终不会突破亏损的红线，不让一分银子白白流失，说到底，他们胜在一个“算”字上。

- ◇10 大理财法谁用谁知道 [162]
- ◇ 有多少钱就做多少事 [165]
- ◇ 快速融资的要诀 [168]
- ◇ 融资方案要精雕细琢 [170]
- ◇ 算算家底再扩张 [174]
- ◇ 盘活每一分 “死钱” [177]
- ◇ 转起来就能活起来 [182]
- ◇ 在成本上下足功夫 [186]
- ◇ 跳出 6 种理财陷阱 [189]

绝招七 人际场中总有看不见的谋钱路

赚钱首先来自于谋钱。什么叫谋？这是《三十六计》、《孙子兵法》中已经反复讲过的了。它们都强调四个字“打通人脉”。的确，人脉不通，寸步难行，包括赚钱。经商办企业之首

要就在于是否建立了网罗天地的“关系网”。有了这样的关系网，不仅所到之处笑脸相迎，最重要的是能省下一堆钱，办成千万件大事，体现出老板的霸气和威望，这是花多少钱都买不到的，是企业驰骋商场，无往不利的“金脸面”。作为老板必须记住：打通人脉就永远也不会栽跟头。

- ◆搞“感情投资”不亏本 [194]
- ◆结善缘好比种下“摇钱树” [196]
- ◆打通“官”节好赚钱 [200]
- ◆恭敬几分又何妨 [204]
- ◆银行是真正的后盾 [208]
- ◆把社区当近邻 [210]
- ◆既是对手也是朋友 [212]
- ◆老板之间不能“硬碰硬” [216]
- ◆股东之间也别出娄子 [222]

绝招八 找准能干事的人，等于开始赚大钱

“找准一个能干的人，等于救活、做大一个公司”，这话没有错，因为一个私营公司的利润高低取决于这家公司是否懂得用人，人才是公司最大的成功之本，没有人才，是绝对办不成事的。私营公司应当尽力网罗人才于自己麾下，并且了解他的优势和长处，将其安排到适当的岗位上，从而实现人与事的最佳结合。一个人只有处在最能发挥其才能的岗位上，才有可能把自己的能力全部发挥出来。

- ◆选“英雄”不必问出身 [228]
- ◆打破私营公司用人怪圈 [231]

- ◆识人要识到骨头里 [235]
- ◆摸清员工的个性和底细 [239]
- ◆选能人花出血本也合算 [244]
- ◆有什么本事就让他吃什么饭 [247]
- ◆暗中掌控“跳槽马” [250]
- ◆察人也要有章法 [253]
- ◆适时给员工“充电” [256]
- ◆用人惟“才”比惟亲更重要 [259]
- ◆招人更要留人 [263]
- ◆用好比自己能力强的人 [267]

绝招九 千万别只为赚钱而毁掉底线

做任何事都要底线，赚钱更是这样，而且更为重要。多少看似“牛气冲天”的公司，最后一夜间荡然无存，原因何在？就在于越过底线，超过红线。这是万万要不得的。法规是企业生存与发展的底线，在任何情况下，都不可打触犯法律的歪主意，开法律的玩笑。否则，公司或企业可能会在与法律的周旋中逞一时之快，得一时之利，却绝不会长久，而只会一败涂地。所谓“常在河边走，早晚要湿鞋”。与法律斗狠，一旦东窗事发，轻则损名毁誉，重则丢失身家性命也未可知。所以还是规规矩矩当老板，堂堂正正赚大钱为好。

- ◆官司是烫手的热山芋 [272]
- ◆制假贩假，就是自毁招牌 [275]
- ◆买卖好不在税上 [278]
- ◆从容应对税务大检查 [283]
- ◆把合同纲要“砸”进脑子里 [286]

◇用活合同的9大要点	「290」
◇履行合同不留一丝漏洞	「295」
◇合同签订后谨防毁约	「298」
◇防住对方的“擦边球”	「301」
◇有条不紊的索赔方案	「304」

附录 私营公司赚钱最有效的绝招	「307」
-----------------	-------

绝招一

高效管理才是赚钱的命根子

钱从何处来？首先不是来自于市场，而是来自于公司管理。管理是公司的“命根子”，管理不行，结果就是自我“崩盘”，管理之道在于：洞察人心，知悉人性，让被管者心服口服，心甘情愿地追随管理者，把自己的全部能力都发挥到极致，以帮助管理者成就高效事业。事实证明，谁能玩转管理这面大旗，准确地掌握火候，该施恩时施恩，该立威时立威，谁就能号令能人，在激烈竞争的公司“火拼”中打出一场场胜仗。因此，对于成功的公司而言，首先要学会向管理要钱！

◇用强硬制度打开经营之局

强硬的制度是成功开局的法宝，没有制度作为约束，一群员工也会成为乌合之众，而不堪一击。因此，创业之初，就要把强硬的制度提上桌面，贴进每个员工的心里。

规章制度是保证公司生产正常进行的客观需要。现代公司运营是一个极其复杂的过程，劳动过程中人们的分工协作关系、人和机器设备、原材料等要素之间的关系必须合理组织。这就要求有严格的规章制度，使每个人都有所遵循。在统一指挥下，人人有专责，事事有标准，保证整个公司正常运行。在进行公司内部分工协作的基础上，明确规定公司内部各个部门和个人的责任，把公司的生产目标从总部往下层层落实，一直落实到个人。每个人在自己的岗位上完成任务，个人保班组，班组保车间，车间保全厂，从而为公司生产活动取得良好的经济效益提供了基本保证。

有了严格的规章制度，可以据此衡量每个人所完成任务，然后同他的劳动报酬联系起来，改变干好干坏一个样的状况，使劳动者从物质利益上关心自己的劳动成果，发挥他们的积极性。一整套规章制度的外在压力，能使公司的经营管理得到加强和改善，不断提高公司经营管理水平。

公司的规章制度反映了公司生产经营管理活动的各个方面，内容很广泛，一般来说，包括以下几种类型。

1. 基本制度。基本制度是公司中带根本性的制度，主要有所有制、经营制度、领导制度、劳动制度、分配制度等，如公司经理负责制、职工代表大会制、民主管理制度、公司员工的思想政治工作制等。

2. 工作制度。这是公司内部各方面管理工作的制度，是管理工作

的规范和准则。它规定了计划、生产、技术、物资、销售、人事、财务、公关等诸项管理工作的内容、程序和方法，包括：安全工作制度、技术工作及其管理制度、生产计划管理制度、生产管理制度、劳动管理制度、物资供应和产品销售管理制度、经济核算制度、生活福利管理制度等等。

3. 责任制度。这是公司内部各级各类人员在其工作范围内应有的权力和应负责任的制度。它是公司规章制度的核心。公司内部的经济责任制，又可分为岗位责任制和技术责任制。

4. 奖惩制度。公司中必须建立一套严格的奖惩制度，对各部门和职工进行严格的检查和考核。对于没有完成任务的部门和职工，扣发一定的奖金或工资，对违反劳动纪律和严重失职造成经济损失的人员，在进行必要教育的同时，应该实行适当的经济制裁，直至辞退和解聘。这是责任制有效实施的根本保障。

有些私营公司规模小、人数少，但也必须有严格的规章制度。如日本的一家商店除了在工作时间对店员有严格的规定约束外，在非工作时间还有很多苛刻的规定，为了保持店员的良好形象，在暑假休息时，命令店员不得过分晒太阳，更不可把脸晒黑或脱皮，以免使顾客感到不悦。还要求店员上下班时，途中不许把外衣搭在肩头上行走，这样显得懒散，如需脱外衣，只准搭在胳膊上，以免有损于公司职员的形象。此外，还有很多诸如“不准吃请”、“不准阅读低级刊物”之类的规定。职工一旦违背，就要受到相应的处罚，轻者遭到警告、取消奖金、扣发工资，重者降薪、降职、撤职，以致解雇。实行终身雇用制的公司并非不能解雇职工，相反，在这些公司工作的职工一旦因严重违反规章制度受到解雇，其他具有同样声誉的公司就不会再雇用他，因为他在别人心目中已变成一个值得怀疑的、不可靠的人了。可见，这使得公司职工只能更加小心翼翼，努力工作，以免遭受解雇。

私营公司对内要组织、管理、生产，对外要与社会上其他公司进行交往，因而必然会涉及到人与人之间、物与物之间的关系，这就需要按照一定的准则和合乎客观规律的规范来进行活动，并受这些准则和规范的制约。这就离不开必要的规章制度。

目前我国私营公司总体管理水平不高，“没有规章制度，照样能搞

好经营”的思想在许多私营公司的管理者中间存在。他们往往由领导者一人拍板决定问题，根据经验安排经营，缺乏长远的打算；他们的物资、财务、劳动工资管理混乱，以至于形成了管理无制度、财务乱开支、生产打乱仗的现象。

公司生产目标的完成，归根到底要靠公司中的每一个人员的工作。因此，在公司中建立各种规章制度，规定人们在共同劳动中应当执行的工作内容、程序和方法，作为全体职工的行动规范和准则，具有重要的意义。没有规章制度，公司就是一盘散沙，也就无法运作，就不可能有高的生产效率。