

经商必读书系
JINGSHANGBIDUSHUXI

少一点失败 / 多一点成功

怎样开办成功的 私营公司

新午◎编著

HOW TO OPEN YOUR
Own Company

每天都有一大批的私营公司注册开业，但
同时也有数量差不多的一大批私营公司关
停倒闭，也许你也正打算开办一家公司，
或许你的公司也正面临着种种危机，那么
就请打开本书，相信书中一定会有你需要的！

中国轻工业出版社

前 言

在工业化时代，高大的厂房和烟囱是公司实力的象征，一些巨无霸式的大企业几乎垄断了所有的利润。

然而，世事如烟。眼下，世界各国大公司步履维艰，小公司如火如荼。美国《财富》杂志列举全美发展最快的 500 家公司中，34%是靠不到 1 万美元发家的，59%是靠不到 5 万美元致富的。难怪有人预言：“未来是小公司的天下。”

虽然你只有很少的钱，但是你完全可以做任何你想做的生意。这样说，绝不是痴人说梦。

面对老牌垄断资本家，多数后来者的感觉是：撼山易撼资本家难，那种靠资金实力打下来的江山总让白手起家的人不由得不得低眉心折。但是现在这些白手起家、一夜暴富的青年新贵，层出不穷，他们的成功故事不断刺激着越来越多人的创业野心。

市场经济为人们的社会地位平等提供了最大的可能。1999 年下半年我国《个人独资企业法》颁布实施，开始允许公民以

个人身份兴办企业。1元钱注册一家私人公司，不再是遥不可及的神话。

个人创业的趋势如果不是惊涛拍岸，也已是暗潮汹涌。一个充满机遇和挑战的时代正向我们走来。据美国盖洛普公司的调查，在他们访问过的 4000 多中国老百姓中，有近一半的人愿意创立自己的事业。截至 1999 年 6 月底，我国私营企业已经达到 128 万户。

心动不如行动。在现实生活中，我们常常听到这样的议论：“要是五年前，我一定会……”，“想当初，如果……”。与其事后吃后悔药，不如赶紧抓住这新世纪最具挑战性和激动人心的机遇。

新的世纪已经来临，成功的机遇就在你伸手可及的地方。赶快张开双臂，去拥抱成功的喜悦吧！

目 录

第一章 选择行业的策略 / 1

越是容易进入的行业，越容易被淘汰；越是热门生意，越容易摔跟头。记住这样一句话吧：只有赔钱的老板，没有赔钱的行当；只有疲软的商品，没有疲软的市场。

1. 选择你感兴趣的行业
2. 选择你最了解的行业
3. 最基本的行业有哪几种
4. 当前我国哪些行业利润高
5. 观赏性体育项目有利可图
6. 第一产业的利润目前正被人们认识
7. 热门行业如何确定
8. 你能进入的热门行业有哪些
9. 选择行业应避免的误区
10. 一锤子买卖不是长期事业
11. 不要选择复杂的创业构想

12. 已经入错行了怎么办

第二章 捕捉生意机会的秘诀 / 23

当一桩生意有六成把握时，试着去做；当有七成把握时，大胆去做；当有八成把握时，可做可不做；当把握达到十成时，坚决不能做。

1. 念对自己的生意经
2. 怎样才算做成生意
3. 抢先一步是成功的捷径
4. 维持二十四小时的危机感
5. 买卖未做，预测先行
6. 知天时务地利
7. 捕捉生意贵在独具慧眼
8. 在最关键的时刻“摘桃子”
9. 千万不要忽视小生意

第三章 挤市场不如创市场 / 37

挤市场是竞争，要靠强大的经营实力，有很大的竞争压力。创市场是创新，要靠智力优势，有很大的市场风险。但是，前者立足于现在的争夺，后者着眼于未来的发展。创市场比挤市场更有光明的前途。

1. 如何进行市场分析
2. 注意分辨市场范围
3. 从市场供求差异中捕捉商机
4. 从市场的“边边角角”捕捉商机

5. 从市场细分中捕捉商机
6. 从竞争对手的缺陷中捕捉商机
7. 从市场的潜在需求中寻找商机
8. 从市场发展的趋势中捕捉商机
9. 从市场信息中捕捉商机
10. 在行业交界处发现生意机会
11. 在市场空白处创造商机

第四章 白手起家的奇招 / 50

在当今商场，做生意的资本完全可以不是任何实物，而只是显示在电脑屏幕上闪烁的数字，或者就是你头脑中创意的火花。在新的世纪创造财富，将遵循不同于以往的法则，采用多样化的形式。

1. 没有钱才当老板
2. 借壶赊酒法
3. 草船借箭法
4. 组点连线法
5. 欲取先予法
6. 捉人痛脚法
7. 瞒天过海法
8. 奇思异想法
9. 无中生有法

第五章 花小钱赚大钱的方法 / 66

机会比资金更重要。不要因为资金不足而坐失良机，可行的投资项目总是不缺资金的。一边实施项目，一边筹集运作资金，是当代经商的一大特点。项目越有前途，越容易筹到资金。

1. 银行借贷法
2. 租赁融资法
3. 贴现融资法
4. 风险资金借贷法
5. 向公众融资法
6. 合伙经营法
7. 精打细算的省钱之道
8. 加速流转的活钱之道
9. 现金最重要
10. 如何计算现金损耗
11. 节约现金的方法
12. 解决资金短缺的策略
13. 度过资金危机的办法

第六章 打败对手的谋略 / 82

要击败竞争对手，不仅需要谋略，更需要数倍于对方的实力。有三种情况可不言进攻，一是实力不足，二是时机不对，三是得不偿失。如果不是吞并对手，没有必要竭尽全力搞围歼。

1. 市场竞争不仅仅是同行竞争

2. 对手的新构思并不可怕
3. 如何理智对待竞争
4. 活用竞争手法
5. 巧避价格大战
6. 如何打好反击战
7. 高买低卖挤垮对手
8. 以己之长攻敌之短
9. 引蛇出动，击垮地下对手
10. 提防诈术，避免相互倾轧
11. 识破对手无中生有的阴谋
12. 不要给对手可乘之机
13. 换个角度与同行打交道
14. 给自己树立一个竞争对手
15. “冤家”朋友怎么做

第七章 以小博大的方略 / 108

生意场不分先来后到，只有优胜劣汰。老牌公司实力雄厚，经验丰富，先声夺人。但后来者往往居上，因为后来者可以吸收前人的一切经验，还没有包袱，可以轻装上阵。

1. 敢于向大公司挑战
2. 采用创造性的竞争策略
3. 不能和大公司死顶硬抗
4. 必须发挥特长
5. 必须以巧取胜
6. 可以尝试联合之途

7. 以弱胜强，后发制人
8. 以退为进，渡过难关
9. 商战中的用间计
10. 商战中的反间计

第八章 出奇制胜的战术 / 123

你的产品和服务可能是最好的，但推销方式不对，仍然是白费功夫。标价 100 元销售劳力士手表，人们会说这是一块假表；标价 50 元销售一套次等品瓷器，人们会说挺实惠。推销自己，最怕的是文不对题。

1. 有明确的经营策略
2. 小公司的营销计划怎样制订
3. 怎样策划独一无二的销售口号
4. 参加现场展销的回报
5. 宣传：小公司不能忽略的手段
6. 私营小公司要不要打广告
7. 究竟选择哪种广告媒体
8. 私营公司老板做广告容易犯的十个错误
9. 撰奇妙故事展露身手
10. 借电视剧推出新产品
11. 借体育竞赛提高知名度
12. 借圣地之威创自己的牌子
13. 巧借权威，以假乱真
14. 自揭伤疤，反行其道
15. 保持长久的知名度

- 16. 做不花钱广告的小窍门
- 17. 金蝉脱壳，改头换面
- 18. 出奇制胜的营销策略

第九章 生意不败的诀窍 / 163

每个成功的公司都有自己独一无二的诀窍，要立于不败之地，就是永远不让别人知道这些诀窍。最关键的一条：匹夫不可夺其志。失去财产，你只是一时之失，而丧失了勇气，你就失去了一切。

- 1. 生意失败的主要原因
- 2. 最好一手交钱一手交货
- 3. 必须签订合同
- 4. 不要被花言巧语迷惑
- 5. 识别“皮包公司”的技巧
- 6. 要随机应变
- 7. 要留有余地
- 8. 尽量缩短创业期
- 9. 合理节税不是逃税
- 10. 了解中国市场的特殊性
- 11. 不做有损公司形象的生意
- 12. 用正确的理念统帅公司
- 13. 提倡水坝式经营法
- 14. 大胆计划小心执行
- 15. 走出价格旋涡
- 16. 官司能不打则不打
- 17. 怎么避免吃官司

第十章 以服务得天下的技巧 / 192

无论经营什么，最优秀的公司都把自己定义为服务性公司。这不是增加几项服务措施就能做到的，而是意味着必须彻底更新经营战略和营销策略。

1. 分析顾客的心理
2. 捕获人心三十条法则
3. 不要想独占顾客
4. 让老顾客带来新顾客
5. 站在顾客的立场看问题
6. 卖货品要像嫁女儿
7. 以人情赢得客户
8. 商品包退换生意做满店
9. 装聋作哑巧得顾客
10. 小花招“骗”得顾客
11. 建顾客档案网络顾客
12. 用“连环法”套住顾客
13. 十七种推销术赢得顾客

第十一章 人才生钱财的秘密 / 236

不能把人才当奴才用，也不能把奴才当人才用。管理之道，就是用人之道。成功的公司有一个共同的特征，就是人人都管事，事事有人管。

1. 重大事情必须自己管
2. 不要滥用秘书
3. 充分相信雇员

4. 宽容能使雇员产生干劲
5. 诚心诚意地教育和培养雇员
6. 用人之道攻心为上
7. 最重要的是培养雇员的人品
8. 尽可能给予雇员权力
9. 鼓励自认为无能的雇员
10. 多用赞美的语言
11. 批评方法要因人而异
12. 不能无视雇员的浪费与怠工
13. 注意下达命令的方法
14. 不要对不满的雇员妥协
15. 敢于调教棘手的雇员
16. 利用有靠山的雇员
17. 对有优越感的雇员要区别对待
18. 注意与雇员的谈话方式
19. 教育雇员遵守竞争原则
20. 不急于让雇员理解自己
21. 不能满足于雇员对自己的忠诚
22. 解雇人员的法则

第十二章 合伙经营的要诀 / 258

开店干什么？赚钱。赚钱干什么？办公司。办公司干什么？赚更多的钱……为生活而赚钱，还是为赚钱而赚钱，这是两种不同的经商境界。

1. 选择适合你的公司形式
2. 独资企业的开办最容易

3. 合伙制公司应注意的问题
4. 合伙企业与独资企业的区别
5. 有限公司的优缺点
6. 有限公司与合伙企业的异同
7. 私营公司开办的基本条件
8. 私营公司如何登记
9. 需要变更登记事项怎么办
10. 怎样挑选合作人
11. 找重承诺守信用的合作人
12. 找志同道合的合作人
13. 找能互补的合作人
14. 找德才兼备的合作人
15. 合作经营的误区
16. 哪些行业不适合合作

第十三章 40 种容易赚钱的小生意 / 279

第一章 选择行业的策略

越是容易进入的行业，越容易被淘汰；越是热门生意，越容易摔跟头。记住这样一句话吧：只有赔钱的老板，没有赔钱的行当；只有疲软的商品，没有疲软的市场。

1. 选择你感兴趣的行业

个体经营的最大好处就是拥有海阔天空的选择自由，即选择自己所热爱的行业的自由，正是这种自由使自我创业所遇到的艰难坎坷没有白费，尽管注定会遇到困难和挫折，你还是义无反顾地追求自己钟情的事业，因为你能够从中发现自己的价值，找到自己的目标。

选择干嘛行是你面临的最重要抉择之一。因此，要选择能为你带来成就感和目标感的职业。世界上有很多不幸是由于工作中的不顺心酿成的。工作上的不满情绪往往波及个人生活，影响家庭和睦。这就是为什么要选择自己感兴趣的行业的原因，而且这也使你对自己、对事业都充满信心。所以说，入错

行不仅浪费时间，而且浪费生命。

在决定你的私营公司进入的行业时，你很有必要问自己这样一个问题：

在这个世界上我能做什么事情，我想做什么事情？

当家人、朋友好心好意的建议不绝于耳，自己对自己又心存顾虑时，这个问题就显得十分渺茫。很多时候，我们转向了被认为“安全稳定”的行业。还有时，别人总是从一开始就想打消我们创业的热情。

选择干哪行并不容易，在情绪波动时期尤其如此。有些人工作半途被解雇，他们可能急于回归到就业大军里，因而饥不择食地抓住眼前的第一个机会。而财务危机使另一些人急功近利，一心挖掘致富捷径。抵制这些压力、在一头扎进去之前认真反思、面对自己的内心非常重要。

事实上，在当今社会瞬息万变、裁员风行以及注重发掘外部人才的经济形势下，并没有绝对“安全”的职业可言，当局的形势变化莫测，今天绝对有把握的事明天就成了过眼烟云。信息时代的到来对于整个经济形势都产生了深远的影响。像在大学教书和在政府部门供职这样安全的行业也破天荒地经历裁员。全球经济以及科技的突飞猛进产生了瞬息万变的经济体制，即使是 IBM 这样的电脑巨人也面临解体的危机，以至于不得不改变其一贯奉行的不裁员政策。还记得当压缩磁盘占领唱片市场时，乙烯唱片制造商下场如何？

既然任何行业都前途未卜，你只能尽量选择自己发自内心喜爱的行业和工作。如果你开办的私营公司进入的行业，你一点兴趣没有，也就难以保证有足够的热情去创造性地开展工作。

2. 选择你最了解的行业

究竟要经营什么行业为好？通常并不是凭生意人的主观愿望或兴趣所能决定的。这是说，并非生意人自己想干什么，就一定能干得了的。还要考虑生意人本身的经验学识与财力，以及社会需求等条件。

曾经有过这样的事情，有两位分别叫伯特和乔的美国人，原先合伙在纽约开办了一间汽车修配厂，生意做得相当成功。但时间一长，便感到有点腻了，不久，两人干脆卖掉汽车修配厂，然后去到迈阿密。两个发现自从地产建筑热在此兴起之后，一直长盛不衰，感到“混凝土预制件”这门生意有奔头，于是把一家研制这种建筑材料的工厂股权买下来。可是，他们两人都是建筑行业的“门外汉”，既不懂建筑，也不懂施工，工厂亏损严重，最后只好忍痛把该厂的股权全部出让，回过头来重新开办汽车修配厂。

类似事例在现实生活中也屡见不鲜。因此，生意人在考虑选择要干哪行生意为好的时候，首先要反问自己：“你懂得什么？”“自己干什么最有把握？”况且，通常也只能是懂哪行干哪行，哪行有把握就干哪行，直至干好为止。

如果你没有选择自己非常了解的行业做生意，那么你奋斗的历程将会变得非常的漫长。你不仅要面临一切起步者都要面临的问题，而且你的竞争对手在这一行业中懂得都比你多。

3. 最基本的行业有哪几种

常言道：“人怕入错行”，从生意人的角度来说，即是要恰

当地确定本公司的经营项目和范围。

公司究竟做哪一行生意？恰当的选择，首先要对“行业”分类要有较为详细的了解和认识。随着时代进步，科技发展，社会劳动分工日趋精细，社会上的行业与职业的划分也越来越细。有人曾对美国的行业划分情况作过调查。据统计，现时在美国可以较为明显加以划分的行业（且不说各种行业具体包括哪几种工作）总计将近有 1400 多种。美国情况如此，相信其他经济发达的国家和地区亦不相上下。但从总的来说，作为基本行业，大体可归纳为三类，现时绝大部分企业，都是以其中某种行业为基础而经营和发展起来的。

（1）研制产品行业

这是泛指把购进的原料加工转变成另一种形式的物品后再出售的行业，例如制造业（手工艺制品）、采矿业、农业、畜牧业、商业、捕捞和养殖业、食品加工业等等，甚至娱乐业也属此类。

（2）替别人销售产品行业

一般指商品流通领域内的职业和工作，例如零售业、批发业等。此行商家们通常无需考虑有关产品设计方面的问题，但却需多加考虑如何具体组织产品销售的问题，在方法上通常可有这样两种选择：

①组织销售——即想方设法把所有进货的产品，卖给那些有需要或专门为满足他们某种需要而研制的产品的未来的顾客；

②组织进货——即想方设法根据公司已视为目标的销售对象，或有可能成为公司销售对象的需要安排订货，然后再向他们推销。不过，这些选择并非是商家们可以随意自行决定的。有时候亦会涉及到某些“地区性保护”或“独家经销”等问题