

畅销美国的从商之道

小生意

赚大钱

[美] 罗恩·斯特根
D·L·菲茨帕特克
Ron Sturgeon
D·L·Fitzpatrick

两位美国成功创业者的现身说法



How To
Salvage Millions
From
Your Small Business



中国经济出版社
www.economyph.com

小生意赚大钱

[美] 罗恩·斯特根 著
D.L. 菲茨帕特克
逢勇 李琦等 译

中国经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

小生意赚大钱/(美)斯特根(Sturgeon,R.)等著;李琦等译.
-北京:中国经济出版社,2003.12
ISBN 7-5017-5892-1

I.小… II.①斯… ②李… III.商业经营-经验-美国
IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 009853 号

小生意赚大钱

[美] **罗恩·斯特根** 著
D.L. 菲茨帕特克
逢勇 李琦等 译

出版发行:中国经济出版社(100037·北京市西城区百万庄北街3号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑:聂无逸(电话:68359423)

责任印制:张江虹

封面设计:蒋宏工作室

经 销:各地新华书店

承 印:北京星月印刷厂

开 本:787×960 1/16

印 张:14.5 字 数:126千字

版 次:2004年1月第1版

印 次:2004年1月第1次印刷

书 号:ISBN 7-5017-5892-1/F·4742

定 价:25元

版权所有 盗版必究

举报电话:68359418 68319282

服务热线:68344225

68353507

68341876

68341879

68353624

Copyright © 2001 Ron Sturgeon & D. L. Fitzpatrick

All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form. No part of this book may be reproduced or utilized in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying recording or any information storage and retrieval system, with out permission in writing from the publisher.

本书中文简体字版权由中国经济出版社持有，版权所有，盗版必究。

著作权合同登记图字 01 - 2003 - 0694

序

罗恩·斯特根

写这本书的念头是几年以前出现的，当时我的一个从事花草产业的朋友问：“如何才能使自己的公司迅速成长”？他了解我已经在汽车回收行业取得了不可思议的成功，而且他也知道我并没有受过什么高等教育，因此，他想知道我是如何做到这些的。

我有三个儿子，他们都拥有汽车回收工厂。虽然我从没有给过他们金钱上的支持，但我一直在帮助他们，以我自己的建议。现在我可以骄傲的说他们都做的不错，因为他们都是好学生，而我，也自认为是一个好老师。

尽管他们自己已经非常努力，但还是经常问我如何提高自己的经营水平——他们特别想知道如何实现跳跃性的发展，像我曾经做过的那样。

在几个经营着小公司的朋友那里，我感受到他们同样的渴望。我相信，大部分小企业主不会把时间浪费在

学习哲学家的理论著作上，他们虽学过如何经营商业，但是却从未尝过成功的喜悦。他们了解自己不太可能把公司做到像通用汽车那般的水平，但也不满足现状，只是不知道如何改进。这些人是本书的服务对象。

如果要说在汽车回收行业成功的关键因素，我想应该是以下几个：

- 阅读与本行业相关的所有东西

我所知的大部分都是自学来的。你需要把自己变成一个勤奋的阅读者来学习一切，其实知识无处不在，等待你去发掘。

- 努力工作

这里不仅指体力工作，虽然我在年轻时干过很多体力活，但阅读本身也是一项沉重的工作。

- 培养自己的组织能力和技巧

电子组织助手给了我强有力的网络关系组织能力，使我节省了时间。

- 保持自己的信用

如果只是我自己的那点钱，我不可能把企业做到今天这种规模，我需要更多，而这需要通过良好的信用和银行关系。

在成功企业家之列，我只能算是一个四舍五入的零头。但是从一个简单的企业家譬如我身上也能够学那么几个想法，正如本书中所讲的，用它来帮助你实现梦

想。如果你照本书中所言去做，积极的开发找寻资源，相信你最终会取得成功的。

前 言

D.L. 菲茨帕特克

当罗恩找我讨论写书一事时，我很有兴趣但是不知道我能写些什么对读者有用的东西。这让我想起了一件事：很多次有人问为什么我家族能够持续经营一项产业长达 70 年？

在我最近几年不停的回答这个问题的时候，我有了把这些答案付诸书稿的想法。

我的故事和经历很容易理解，它与常人并无不同，只是我比较幸运的接受了良好的教育和有一个从事商业的好机会。我的家族领导有很强的基本原则，他们把这些都教给了我。

简单的说，我的建议是工作要努力而且精明，只要做到这些，成功自然不在话下。

对我而言，教育是成长过程中不可少的元素，因为它让你了解如何学习，如何完成一项任务以及如何与他人接触。

教育技能在生活中的很多方面至关重要，但是在商业方面尤其如此。受教育并不仅仅是上一所著名的大学

或者拿到几个学位之类的事情，你可以从其他渠道学习：如一位良师的教诲，大量阅读，俱乐部或者协会中的交流以及反复的实验。最重要的是你自己想学习，而不是被迫学习。

如果要总结本书内容，一言以蔽之曰“永不放弃”！我曾经犯过错误，在我不该出错的地方；我也曾经做过幼稚的决定；每个人都会如此。但是，面对错误的反应才真正决定一个人是否能够成功。

希望从本书中能够找到帮助你成功的因素。

目 录

致谢

序 (1)

前言 (1)

第一章 钱和数字

使用相关信息 (4)

关注发展趋势 (5)

重视所有权 (7)

企业进步的基准 (11)

评价业务优劣 (12)

了解发展方向 (13)

增加专业知识 (15)

理解自己的核心竞争力 (16)

成为竞争者的顾客 (19)

要事优先 (21)

分析细节 (22)

第二章 凡事预则立

形成书面计划 (26)

为自己设定可行的目标	(29)
勤于思考	(30)
问自己几个特定的问题	(31)
设定发展过程的里程碑	(32)
越大越好吗	(34)
了解自己的核心顾客	(36)
定义自己的位置	(39)
适时改变	(40)
权衡利弊	(42)
一个关键问题	(44)
使用 PDA	(46)
评估	(48)
三个简单的步骤	(49)

第三章 认识银行家

银行贷款需要核实的五项事项	(53)
保留备份	(57)
另一种备份	(59)
保护自己的信用记录	(60)
与公众沟通	(65)
新闻稿的价值	(66)
问问题	(67)
充分利用债务	(68)

第四章 存款

纳税	(71)
收入孰大孰小	(72)
资金流	(74)
真实成本	(76)
促进销售	(77)
刺激销售的经济措施	(80)
神秘顾客	(82)
关于销售	(84)
克服困难	(85)
如何做得更好	(87)

第五章 确定核心业务

不要三心二意	(93)
清洁门面	(94)
相由心生	(99)
公司的整洁需要面面俱到	(100)
给下属足够多的权利	(102)
关键还是要让顾客满意	(107)

第六章 声誉

得到大家的赏识	(110)
---------------	-------

多劳多得	(113)
消极因素	(114)
职责明确	(117)
身先士卒	(119)
与供货商做好朋友	(120)
让雇员也满意	(122)
企业的内部保障机制	(130)
充分考虑顾客的意见	(131)
同行一家亲	(134)
诚实守信	(137)
遇到问题“四步走”	(138)

第七章 事在人为

命运掌握在自己手里	(143)
唤醒内心的激情	(145)
养成勤勉的工作习惯	(148)

第八章 未来更美好

你真的想要它吗	(153)
处境无关紧要	(155)
成功无极限	(159)
每一个时间片断	(162)

第九章 如何达到目标

好习惯发挥作用	(166)
两种冒险	(167)
托付有方	(169)
期待	(172)
最好的委托方法	(175)

第十章 合适的方法

现成的例子	(178)
最好的营销员	(179)
如何改变	(181)
分析你的方法	(182)
会见客户	(184)
把握住走进你的商店的顾客	(185)
思考也是一种营销	(186)

第十一章 塑造形象

出类拔萃	(192)
网络化	(193)
熟能生巧	(194)
权衡决策	(197)
产权中隐含的财富	(198)

第十二章 引领前进的道路

是领导者还是追随者 (203)

他有坚定而集中的意志 (203)

掌握学习的技巧 (204)

努力地工作，聪明地工作 (207)

没有运气之类的东西 (208)

行动表 (211)

第一章

钱和数字

这一章是让你理解财务状况的重要性，同时也让你了解灵活运用货币的重要性。如果你从未看过财务报告，而只是“跟着感觉走”，那么你将从本节中所获甚多。

所谓利润就是销售额与成本之差。所以你是从跟踪和控制数字中获利的，其手段主要是通过观察日常的运行成本，作出相应的决策。

大多数人并不理解财务报表，如果你是个中一员，尽量试着多了解一些相关知识。一般来说，当地的学校都有开设相关课程；这方面的书籍也很多；或者你可以找一位专业会计师/CPA 来咨询该领域的知识。在追求利润的过程中，最关键的莫过于认识到财务状况的重要，不要被报表所吓倒。

本书中我们会教你如何去认识理解财务状况，但我们还是最希望能够让读者深感其重要性所在。

依据我们的经验，许多小公司都没有月度的财务报



工具：

如果你不知道如何利用财务指标，那么应该立即去寻求专业的人员的指导。

表，如果有的话，也是仓促而成的无用报告；因为它们缺少必要的分析。这是错误的做法，如果有一份不错的月度报表，从中可以发现很多财务线索。

请牢记：利润是成本与销售额之差。如果你不去监督现金流的支出方向，你就不会知道在决策中哪里出现了错误，因此你就可能找不到导致你盈利或者亏损的最重要的因素所在。

如果你不去关心利润是如何产生的，那么也不会关心亏损是如何导致的；你不跟踪收入和支出的状况，如何期望能够管理好自己的公司而盈利呢？而这正是你决策的惟一正确途径。

你奋斗的终点有明确的目标在，它指引你走向成功。你会发现在达到终点之前有许多困难你必须克服。

在朝第一个目标前进的途中，你首先必须跟踪你的前进过程。否则你将误入歧途或者走回头路。一种误入歧途的典型想法是“我不明白自己如此努力的工作为何不能换来成功”。这种人有雄心壮志，但是从来没有想过来追踪自己前进过程的一些信息。

大部分人可以通过学习变得专业一些，从而适应自己特定的环境。但并非每个人都倾向于寻求帮助，即使是在需要时。其中一部分人会每个月勉强支付 300~500 美元给会计或其他专业人员，因为他们不明白亏损之缘