

小资本·赚大钱 100招

邓琼芳◎编著



大市场需要小生意
小生意同样赚大钱

北京工业大学出版社

小资本·赚大钱 100招

邓琼芳◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小资本赚大钱 100 招/邓琼芳编著. —北京: 北京
工业大学出版社, 2010. 3

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2269 - 7

I. ①小… II. ①邓… III. ①商业经营—基本知识
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 011024 号

小资本赚大钱 100 招

编 著: 邓琼芳

责任编辑: 陈 磊 胡 嫫

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010 - 67391106 010 - 67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 700mm × 1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 220 千字

版 次: 2010 年 3 月第 1 版

印 次: 2010 年 3 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2269 - 7

定 价: 30.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换

前言

现如今，社会进入了“全民创业”时代，很多朋友也都有下海经商的想法。可是做生意就要有本钱，有的朋友为难了：自己没有那么多的钱啊！其实，也不用为此发愁，有道是“大有大的方式，小有小的路数”，小本钱也能做生意，小本经营同样可以赚大钱。事实上，那些做大买卖的、做大手笔生意的“成功人士”，哪个不是从小本起家的？由小变大，这是成功的必经之路。不光是财富，成就财富的智慧、手段都要从小本经营中一点点地摸索得来。当然，小本生意经营好了，买卖就会越做越大，“小本”也必定会变成“大本”。

畅想了美好的未来，我们就应该立即行动起来。我们国家地大物博，人口众多，市场广大，这期间蕴藏着无限的商机待人挖掘。小本经营投资少、见效快，风险小、经营灵活，面对如此多的商机正是大有可为。要知道，有的小东西却蕴藏着巨大的能量，一个小的项目只要用心开掘也可能发财致富。

为了使各位朋友能够轻松、顺利、坚定地走上小本致富的道路，早日实现自己的财富梦想，《小资本赚大钱 100 招》应运而生。

这本书从方方面面向你介绍小本经营的各种智慧、技巧：它会肯定你从事小本经营的信心，也会与你交流小本经营的方法与技巧，会和你沟通小本经营的管理艺术，还会和你一起总结小本经营成败的经验与教训，此外还通过小本经营的案例与你探讨操作运营方法。这本书立意新



颖、构思独特，事例生动形象、道理通俗易懂、方法便于操作。它不仅是一本书，更是你的朋友，陪伴着你，和你一起由小本起家成就大的事业！

伟大的事业，都是从小起步。本钱小并不可怕，可怕的是没有勇气。如果你有追求财富的决心，那就不要再犹豫，从现在起，全力以赴，借势运谋，利用小本钱来开创大事业。要坚信即使自己只有一元钱，只要努力，只要行动，就能实现你的财富梦想！

目录

CONTENTS

第一章 小资本经营者应该具有的素质

个人素质高低往往决定事情成败，小本经营能否做大做强，是否具备成功的素质至关重要。因此，在经营之前就应该了解小资本经营者需具备哪些素质，再结合自身条件，找到自己的优势与不足。素质虽不是与生俱来的东西，但通过不断学习、磨砺，个人素质会得到提升。

1. 欲望——小本经营的原动力 2
2. 自信——小本经营成功的保证 4
3. 韧性——小本经营必备的品格 6
4. 吃苦——小资本经营者的必修课 9
5. 眼界——见多识广好成功 11
6. 敏感——成功者的基本素质 13
7. 胆识——经营需要魄力 15
8. 激情——造就真正的成功者 17
9. 勤奋——成功的支点 19
10. 务实——经营者的基本守则 21
11. 稳重——稳扎稳打，不急不躁 24
12. 果断——小本经营没有犹豫的权利 25

第二章 找准定位赚大钱

失败的经营各有各的失败理由，但是成功的经营却有一点是共通的——找准了市场定位。准确的市场定位是一把战无不胜、攻无不克的利剑。小本经营，一定要找准自己产品、自己经营的定位，不能盲目，更不能摇摆不定，这样事业才能蒸蒸日上，财源才会滚滚而来。

1. 小本经营，定位是关键 30
2. 赚钱目标要切合实际 32
3. 寻找最适合自己的 34
4. 稳定才是定位基本 36
5. 懂行才能赚大钱 38
6. 看清潮流，顺势而为 39
7. 瞄准市场空缺赚大钱 41
8. 冷门挖金，小本赚大钱的捷径 45
9. 抓住孩子需求好赚钱 47
10. 牵动女人的心就牵动了财富的“神经” 51
11. 嘴巴之中有金可淘 53

第三章 慧眼寻找小本致富商机

很多人总是在问，如何才能成功。其实成功的秘诀很简单，那就是抓住商机。抓住了商机，想不发财都难。因此，小资本经营者需要拥有一双善于寻找商机的慧眼，时刻关注市场的变化，从而找出真正的商机所在。

1. 机会偏爱有准备的人 58

2. 出手迅捷，抢占先机	60
3. 商机躲在市场	64
4. 借“机”生“蛋”	66
5. 特需就是赚钱的商机	68
6. 化不利因素为赚钱商机	71
7. 商机总在危机后	73
8. 商机的闪光点总在身边	74

第四章 妙招迭出，财源滚滚

想要取得成功，使用好的招数很重要。对于小资本经营者而言，一个好的点子就可以获取巨额的利润。在这里，汇集了小本经营的诸多妙招，只要仔细体会，用心领悟，滚滚的财源自然会涌进门来。

1. 标新立异，特色经营	78
2. 随机应变才能赚大钱	80
3. 用环境来赚钱	83
4. 制造悬念赚大钱	85
5. “傍”品牌赚大钱	87
6. 感情推销，事半功倍	88
7. 创新是小本致富的“撒手铜”	90
8. “改头换面”促销法提高销售额	92
9. 妙用广告提高销售业绩	94
10. 高明的赠品促销	96
11. 包装做得好，销售同样旺	98
12. 避实就虚，虚中制胜	99
13. 反其道而行之的学问	101
14. 投其所好，迎合客户的兴趣	103
15. 薄利多销招揽客户	105

16. 销售的“小捷径”：无中生有	107
-------------------------	-----

第五章 诚信经营，财富跟着美德来

“以诚待人”，这句话说的不仅仅是做人的原则，更是做生意的原则。做生意，无论大小，一定要以诚为本，诚信经营，切忌使奸耍滑。诚信是经营的第一品牌，是最大的无形资产，良好的诚信口碑可以使小本经营在生意场中游刃有余。

1. 小本经营要用心维护诚信招牌	112
2. 不要让脏钱毁了自己	114
3. 弄奸耍滑就是自砸招牌	115
4. “错”也要“错”下去	118
5. 诚信是财富的基石	120
6. 诚信危机，自毁“钱”程	123
7. 坦诚合作，追求双赢	126
8. 信守承诺，才会赢得信任	128
9. 好的形象是无形的资产	130

第六章 智慧管理才有效益

良好的管理是成功的基石。小本经营要谋求好的发展，那就离不开良好的管理。依靠良好的管理，可以调动工作的积极性；也可以巧妙地化解各种矛盾与冲突，提高经营运作的效率。管理提上去了，经营的效益就提上去了。

1. 解雇不值得依赖的员工	134
2. 任人唯亲难成功	135

3. “以人为本” 笼人心	136
4. 把人才放在最合适的位置	137
5. 别让自己忙得团团转	140
6. 独断专行要不得	142
7. 专注是小本致富的秘诀	144

第七章 抓住客户就是抓紧钞票

“顾客就是上帝。”善于研究，捕捉顾客的心理，以顾客的需求为导向，将顾客服务作为小本经营的重要内容，这才能保障自己赚到大钱。永远要记得，顾客就是你的衣食父母，将顾客满意进行到底！

1. 洞悉客户的心理	148
2. 珍惜顾客才能赚大钱	150
3. 别跟顾客的钱包过不去	152
4. 热情服务，顾客就是你的财源	156
5. 以“诚心”换客户的满意	158
6. 创造附加值，让客户“恋”上你	160
7. 让顾客充当你的推销员	161
8. 特色服务赢顾客	163

第八章 经商会理财，财源滚滚来

小本经营有一条永恒的信条：省钱即是赚钱。对小本生意人而言，不仅要学会“省”，更要学会“生”，学会用钱去赚钱。精通理财，对小资本经营者十分必要。懂理财之道，生意就会像滚雪球，越滚越大。

1. 周转 = 赚钱	168
------------------	-----

2. 用对钱才能赚大钱	170
3. 勿以利小而不为	173
4. 正确认识利润，合理控制成本	175
5. 熟悉公司内部财务，谨慎应对外部债务	177
6. 小资本经营者要及时发现呆账	180
7. 小资本受不起“高利贷”	183
8. 讨债的诀窍	186
9. 减少没必要的面子成本	188
10. 小不珍惜，大定失去	190

第九章 避开风险，学会守护金钱

世上没有一路平坦的生财之道，商海是暗流汹涌、危险丛生的地方，小本经营难免会遇到风险。想要纵横商海，广收财源，就必须懂得躲避危险，逃离陷阱。小资本经营者要学会凭借敏锐的洞察力，防患于未然。

1. “君子协定”空口无凭	196
2. 小资本经营者要学会赶走骗子	198
3. 切莫被友人灌进“迷魂汤”	201
4. 合伙经营时的禁忌	204
5. 以小抗大，不如争取合作	206
6. 小本经营，量力而行	208
7. 适时转行，确保财源不断	210
8. 懂得居安思危	214
9. 经营危机要重视	216

第十章 小资本成就事业实战案例

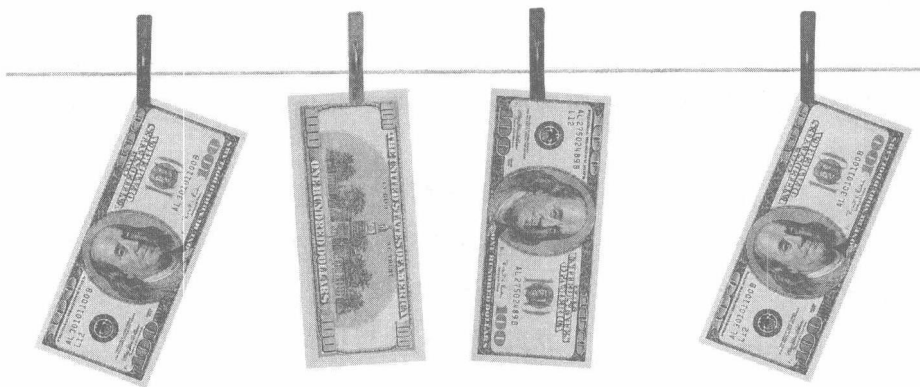
赫赫有名的成功者，不少是小本起家，脚踏实地，一步步走向成功的。他们的经历，对我们不仅有借鉴作用，还是鞭策自己前进的动力。我们要时刻提醒自己，只要坚持不懈，迟早会加入到这些成功者的行列中……

1. 曾宪梓：小剪刀裁出的金利来 222
2. 南存辉：从鞋匠到正泰老总 226
3. 邱德根：苦穷汉也能富亿万 229
4. 郑裕彤：珠宝大王的生财之道 233
5. 陶华碧：花甲“老干妈”挤进富豪排行榜 237
6. 李书福：120元起家到汽车大亨 241
7. 李嘉诚：独具慧眼、远见卓识 244
8. 包玉刚：汪洋中的一条船 249
9. 王永庆：困苦是上帝的赐福 252
10. 梁亮胜：从矿工到亿万富翁 255

第一章

小资本经营者应该具有的素质

个人素质高低往往决定事情成败，小本经营能否做大做强，是否具备成功的素质至关重要。因此，在经营之前就应该了解小资本经营者需具备哪些素质，再结合自身条件，找到自己的优势与不足。素质虽不是与生俱来的东西，但通过不断学习、磨砺，个人素质会得到提升。



1. 欲望——小本经营的原动力

俗话说：“欲望使人前进”。人往往如此，先有了欲望，然后为满足这种欲望而努力奋斗，直至达到预期的效果。一个人如果没有什么欲望的话，也就很难有什么大的发展，大的进步。

欲望，推动着前进的脚步。这个道理对于小资本经营者同样适用。且不管自身本钱有多少，但一定要有强烈的创业和经营欲望。有欲望，即便是本钱小，只要经营得当，就会有理想的收获；如果没有欲望，守座金山又如何，只能慢慢坐吃山空。一个人赚钱欲望的大小，是决定赚多少钱的重要因素。

老王和老李下岗后，都用买断工龄得来的钱做代理医药的生意。此时，正值国家行业整顿，打击商业贿赂的行动风头正紧，所有搞医药代理的都没法再找医生套近乎，生意一落千丈。看着手里积压的大量药品，老王动摇了。老王想，自己可能真就没有这发财的命，大不了不干这行了，小本买卖就是赔，也赔不了多少，自己认了。结果，老王以认赔5 000元钱的价钱把所有药品亏本兑给了药店，并发誓从此不再做药品生意。

而老李却不一样，他始终认定医药代理是条生财之路，他渴望摆脱下岗后生活潦倒的困境，他觉得一定要抓住医药代理这根改变生活的“救命稻草”。于是，老李放弃以往的贿赂式营销，开始认真学习优秀企业先进做法，努力经营，摆脱困扰，达到收支平衡。而且，老李对事业前景很有信心，他知道医药产业是个朝阳产业，随着国民经济的迅速发展和人民生活水平的提高，以及医保覆盖面的进一步扩大，行业发展一定大有作为。于是，他使用先进的经营方式，运用学术推广和活动促销等创新手段，很快，生意便有了起色，半年过后，他已找到今后的方向和努力的目标，每个月的利润都很可观。



后来老李站在成功者的角度说：“当初有很多人下海做医药代理的买卖，后来国家管制紧了，很多人就放弃了，就认命了，我却挺住了。因为我下岗后就一心渴望着靠医药代理的买卖发财，我不甘心就那么算了。现在想想，自己的不甘心倒成就了自己。”

老李这话的意思就是说，是欲望促使了他的成功。因为他希望自己靠医药代理发财，赚更多的钱，过更好的生活。而其他很多像老王那样做医药代理的人，却没有老李这样强烈的欲望，所以稍有不顺就认命了，放弃了，至今依旧碌碌无为。

在创造财富的道路上，有强烈的欲望，才会产生火热的、坚不可摧的力量。如果一个经营者没有做强、做大的欲望，只满足于小本经营的买卖，那么他最终也只能做一个平庸的小老板，很难取得更大的成绩。

“欲”，实际就是一种高于现实的目标，一种高过现状的理想。对于小资本经营者而言，这种欲望就是将目标设定在更高点，要超出现实，要高于现状，是需要踮起脚才能够得着，有的时候需要跳起来才能够得着，只有这样才能驱动自身往上爬。

上海文峰国际集团的老板陈浩常说这样一句话：“一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。”所谓梦想，不过是欲望的别名。1995年，陈浩只身来到上海，凭借20万元资金从一个小小的公司做起，在发展的过程中给自己设定一个又一个的高目标、高理想，至今在上海拥有了30多家大型美容院、一家生物制药厂、一家化妆品厂和一所美容美发职业培训学校，并在全国建立了300多家连锁加盟店，据说他的个人资产超过亿元。可以说，没有一个又一个的欲望推动陈浩向前走，他的事业不会发展成如今的规模，当初的20万元资金也不会滚雪球般的使他身家过亿。

地产商冯仑在谈到欲望时有一段很精辟的论述。他说，企业家的欲望和努力相互作用，欲望越大，努力就越大；努力越大，欲望就越高，这两个作用力交替起作用，逼着企业家往前冲。如果用“小资本经营

者”代替冯仑这段话里的“企业家”，你会发现它同样贴切，或许我们可以套用一句伟人的话：“欲望是前进的最大推动力。”

强烈的前进欲望是想用小资本赚大钱的经营者们必须具备的一个素质。只有在强烈的欲望推动下，一个人、一项事业才会在现有的基础上向前迈进。欲望对于个人、事业的发展而言就好像发动机对于汽车，没有强劲的发动机，汽车还跑不过马车，同样道理，没有强烈的欲望，个人、事业的发展就会裹足不前。不怕做不到，就怕想不到，一个人只有具有发展壮大的强烈欲望，才能产生最终能改变自己命运的强大动力和最终可能。

2. 自信——小本经营成功的保证

莎士比亚曾说过：自信是走向成功的第一步，缺乏自信是失败的原因。古往今来，许多人之所以失败，究其原因，不是因为无能，而是因为不自信。自信，使不可能成为可能，使可能成为现实。不自信，即便可能也会变成不可能，不可能变成毫无希望。

对于小资本经营者，首先要拥有自信，有了自信，就有了最终取得成功的可能。

谈及小资本经营者的自信，不得不提到圣雅伦有限公司的董事长梁伯强。在财富道路上，梁伯强就是凭借着自信，终于抓住了使其打开通往成功之路大门的金钥匙。

1998年的一天，梁伯强在一张别人用来包东西的旧报纸上，偶然读到一篇文章。文章说，时任国务院副总理的朱镕基，在中南海会见全国轻工企业第五届职工代表时说，要盯住市场缺口找活路，比如指甲钳，我们生产的指甲钳，剪了两天就剪不动指甲了，使大劲也剪不断。这条消息使梁伯强打起了指甲钳的主意。随后，梁伯强了解到，轻工部曾成立专案小组以求解决指甲钳这个问题，但终究没有获得从根本上解



决的方案。如果换作一般人来讲，必然会认为，连轻工部都没有解决的难题，我怎么能行呢？但梁伯强的自信使他产生了不同的看法，在此之前他已经做了10多年的五金制品，他有信心解决轻工部专案组无法解决的难题，做出高质量的指甲钳。于是，凭借对自己能力的信任和不懈的努力，大名鼎鼎的“非常小器·圣雅伦”指甲钳应运而生了。

现在，梁伯强号称“世界指甲钳大王”。一个一向不顺的小资本经营者，在蹉跎了半辈子后，终于靠自己的信心改变了命运，一举成功。

对小资本经营者而言，自信不光是对自身能力的自信，更重要的是对小本经营本身的自信。南京的李先生，就是这方面成功的典范。

李先生起初是一名国企职工，后来他辞去公职下海经商，当时已届不惑之年。李先生下海的决定，遭到了亲朋好友的强烈反对，人们纷纷劝他：都多大岁数的人了，还喜欢穷折腾？倘若失败了，一家人难道要喝西北风不成？

面对亲友们的劝诫，李先生信心百倍地说：“放心吧，创业有风险，也有机遇，我有自信，一定会成功的。”

李先生虽然有信心，但选择什么创业项目他心里却没底。为此，他先后3次来到成都，找到了一家外贸公司，并承揽了一批加工抹桌布的生意。李先生将抹桌布的规格、样式向妻子叙述了一番，让她在家中赶制样品，并在第二天将样品送到成都。当李先生将抹桌布的样品放在外贸公司老板面前时，老板被他的诚心所打动，当即便与李先生签了合同。随后，李先生急忙赶回家乡，向亲友筹措了3万元，购买了数台陈旧的缝纫机，又在附近一家学校租借了两间旧教室，并招聘到几名下岗职工，快速投入了生产。

李先生此举曾遭到了一些人的质疑和嘲讽，有人笑话说，连这点小钱都要抢着去捡，没大出息。李先生微微一笑，自信地说：“小钱是大钱的祖宗，大生意也是从小买卖开始的，钱得一分一分地赚，瘦子终究会吃成胖子。”

李先生的生意投入运营后，头几个月并没有赚到钱。但他对自己的