

精明经商 百事通

经营小本生意
是你明智的选择
风险小，赚钱快的绝妙
生意场上的随机应变



精明经商百事通

江苏工业学院图书馆

藏书章

广东旅游出版社

(粤)新登字 08 号

责任编辑：肖士林

封面设计：赵 友

精明经商百事通

乔居士编著

*

广东旅游出版社出版发行

(广州市中山一路 30 号之一)

广东省新华书店经销

江门日报印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开 5 印张 110 千字

1992 年 4 月第 1 版 1992 年 4 月第 1 次印刷

印数 1—40000 册

书号：ISBN7—80521—337—2/F·26

定价：2.90 元

目 录

第一章 发家致富从小本生意开始

1. 大富豪也是从小本生意做起 (1)
2. 小本生意是你通财之路 (2)
3. 家有万贯不如开店 (3)
4. 利从本生, 将本求利 (4)
5. 若是厌倦自己的工作, 经营小本生意
是你另谋出路的明智选择 (4)
6. 是捧铁饭碗还是捧瓷饭碗 (5)
7. 经营小本生意的好处 (6)
8. 选个好店址 (7)
9. 起个好店名 (8)
10. 不摸行情不开店 (10)
11. 店有雅号客自到 (11)
12. 经营言利天经地义 (12)
13. 不怕生意小只要服务好 (12)
14. 筹集资金的渠道 (13)

第二章 生意人士具备的要素

15. 当老板必备的才能 (15)
16. 对事业充满自信喜欢冒险 (16)
17. 经商要知商, 经商不懂行, 买卖做不通 (17)
18. 时间就是金钱 (17)

19. 微笑服务, 和气生财	(19)
20. 死店活人开, 经营靠人才	(20)
21. 把生意看作你的情人	(20)
22. 随机应变, 在竞争中占领新市场	(21)
23. 文明经商, 礼貌待客	(22)
24. 问遍千家成行家	(23)
25. 嘴快揽买主, 手快出生意	(23)
26. 高瞻远瞩, 未雨绸缪	(24)
27. 消除烦恼的方法	(25)
28. 考考你的创造力	(26)
29. 生意人十八忌	(27)

第三章 精灵的生意眼助你成功

30. 做生意是一门科学	(29)
31. 出门看天气, 上市问行情	(30)
32. 信息灵通, 生意兴隆	(31)
33. 经理站柜台, 信息从中来	(33)
34. 人情即货情	(34)
35. 早抢头市, 晚拾遗市	(35)
36. 逢快莫快, 逢滞莫懒	(35)
37. 风险小赚钱快的小生意	(36)
38. 小生意不做, 大生意不来	(37)
39. 船小易调头, 店小巧经营	(37)
40. 遗忘的角落有你创业的机遇	(38)
41. 人无我有, 人有我新	(40)
42. 人优我廉, 以廉取胜	(41)

13. 人有我早，贵在及时	(41)
14. 人弃我取，人取我予	(42)
45. 小生意也要赶新潮流	(44)
46. 在大企业的竞争中求生存	(44)
47. 货问三家不吃亏	(46)
48. 如何买到便宜货	(46)
49. 货畅其流，物尽其用	(47)
50. 常去邻家看，生意不清淡	(48)
51. 生意三件宝，人好货好信誉好	(49)
52. 切莫食水太深	(50)
53. 人无信不立，店无信不兴	(51)
54. 一业为主，综合经营	(52)
55. 当你的生意赚到了钱的时候	(52)
56. 帐越算越清，生意越做越通	(54)
57. 生意兴隆通四海，财源茂盛达三江	(55)
58. 别具一格的经营①	(55)
59. 别具一格的经营②	(56)
60. 独资、合资利弊谈	(58)

第四章 奇特的经营推销术

61. 百货百态，百客百意	(60)
62. 风流商人，俏丽商品	(60)
63. 主随客便，货随人愿	(61)
64. 一货有一主	(62)
65. 形形色色推销术	(62)
①心理促销法	(63)

②赠物促销法	(64)
③拈价销售法	(65)
④削价销售法	(65)
⑤上门推销法	(67)
⑥通讯销售法	(68)
⑦赊售推销法	(68)
⑧其他促销法	(69)
66. 生意要成, 为客参谋	(70)
67. “99” 数字游戏在销售中的妙用	(70)
68. 迎合顾客的“唯我独尊”	(71)
69. 特色的系列化服务	(72)
70. 适口者珍, 适需者畅	(74)
71. 大生意要走, 小生意要守	(74)
72. 顾客也懂得“旱则资舟, 水则资车”	(75)
73. 对男士细心, 对女士耐心	(76)
74. 出门观方向, 买卖分对象	(77)
75. 外貌仅次于品质	(77)
76. 大包化小包, 生意更活套	(79)
77. 大生意防跌, 小生意防歇	(80)
78. 小本生意, 朝资夕卖	(80)
79. 小店买个便, 大店买个全	(81)
80. “熟客仔” 越多越好	(82)
81. 代理商和推销员	(83)

第五章 谈生意的艺术

82. 商谈者的特别素质	(85)
--------------------	------

83. 洽谈生意的礼仪	(86)
84. 如何交换名片	(86)
85. 精心挑选座位有助于你成功	(87)
86. 商谈的原则	(88)
87. 非正式谈判的注意事项	(90)
88. 洽谈之大忌	(91)
89. 避免估计错误	(92)
90. 探明虚实	(93)
91. “最后出价”及其破解	(93)
92. 把握时机选择进退	(95)
93. 利用心理弱点	(96)
94. 打破僵局的方法	(97)
95. 最佳让步	(99)
96. 防止愚笨的让步	(100)
97. 疲劳应战后患无穷	(101)
98. 小心得寸进尺	(102)
99. 拒绝的艺术	(102)
100. 对付假出价的策略	(103)
101. 投石问路与“请您考虑”	(106)
102. 如何推销自己的观点	(107)
103. 故意失踪及其对策	(109)
104. 电话商谈的危险及商谈原则	(110)
105. 如何促成洽谈圆满结束	(112)
106. 切忌轻易预付货款	(114)
107. 买主的基本谈判资本	(114)
108. 卖主的基本谈判资本	(115)

第六章 管理的艺术

109. 成功管理的要素	(117)
110. 管理的陷阱	(118)
111. 学会驾驭时间	(119)
112. 资金的管理	(120)
113. 降低成本从小事做起	(121)
114. 快不等于冒失	(122)
115. 老板也是人	(123)
116. 老板要学会管理	(124)
117. 调换岗位对工作有好处	(124)
118. 激励机制能使你获得更高利润	(125)
119. 不断修正错误, 沿着曲折道路前进	(126)
120. 信任员工, 事业更旺	(127)
121. 不要用人唯亲	(128)
122. 手下留情, 鼓励“犯错误”	(129)
123. 注意同推销员交朋友	(130)
124. 为何生意失败	(130)
125. 和谐与制衡使企业协调发展	(131)
126. 恩威并施维系人心的手段	(134)
127. 与员工同乐	(138)

第七章 小本生意的广告艺术

128. 商业与广告	(140)
129. 形形色色的广告宣传	(140)

- 130. 货卖一张皮.....(141)
- 131. 树立自身形象.....(142)
- 132. 一分广告十分利.....(143)
- 133. 王婆卖瓜,自卖自夸.....(143)
- 134. 公众形象是最好的广告.....(144)
- 135. 广告虚夸,等于自杀.....(145)
- 136. 门前不挂牌谁知你卖汤.....(146)
- 137. 橱窗妙,生意到.....(146)
- 138. 做广告你也可以不花钱.....(147)
- 139. 制作广告的原则.....(147)
- 140. 广告制作十五忌.....(148)

第一章 发家致富从小本生意开始

1. 大富豪也是从小本生意做起

小本生意又称小型商业、小型企业。什么程度的规模才算小呢？不同的国家有不同的标准。在美国，按照有关方面制定的标准，零售商及服务业年销售额在 100 万美元以下的算作小型商业，但实际上有 70% 的公司商号，年销售额在 20 万美元以下。在我国，现在还没明确的划分标准，但按照我国的总体经济实力，人们往往把 5 万元人民币以下的投资规模都称为小本生意。

一般来说，小型制造厂、加工厂、零售店、批发店、服务性行业都属小本生意的范畴。它的特点是资金少、员工少、经营范围较窄。

在我国随着改革开放的不断深入，小本生意有着广泛的前景，它对国民经济的发展和人民生活所起的作用越来越举足轻重。即使在高度工业化的国家，小本生意也是方兴未艾。

日本的制造业，大公司同小公司互相依赖而生存，因为大规模的汽车制造厂、电器厂、家庭用具制造厂都需依靠小型卫星厂承造很多零部件供他们装配产品。实际上，一家大制造厂需要几百家甚至上千家小厂为他服务。

服务业的一大特点是不易自动化。一个侍者只能照料有限的食客，一个理发师也只能为有限的顾客理发。随着人们购买力的增加，人们对衣、食、住、行、消闲、玩乐的要求越来越高，服务行业也就越来越欣欣向荣。

至于买卖业，小商店的成功在于小巧灵活、成本低廉。小

商店除了能够为顾客提供一些大商场无法买到的东西外，还可以提供更便利、更优质的服务，使顾客更易亲近。虽然大商场为了独霸市场，每年花费数以万计的金钱制造气氛、招徕顾客，但顾客仍乐于光顾小商店。

“大的才好”的时代已经过去，“小的也好”的时代已经来临。

经营小本生意也能发大财，当代许多有名的大亨、富豪，都是从经营小本生意开始而发迹的。有“船王”之美誉的香港环球航运集团主席包玉刚，当初仅经营一条破旧的烧煤货船，用了 20 年的时间，终于发展成为庞大的远洋船队。

香港大亨李嘉诚，少时丧父，家贫，为了生计，14 岁就兜售胶花，沿街叫卖，干了 3 年，还到一间生产塑料胶花的工厂做了 5 年工人，22 岁的时候，用平时省吃俭用积攒下来的几个钱，自立门户，开设一间小小的塑料加工厂，生产胶花。由于经营有方，小厂越做越大，到了 60 年代中期，他已成为香港妇孺皆知的大富翁了。

日本松下电器公司的创始人松下幸之助，最初经营的是一间生产普通电源插座的家庭小作坊。但是现在松下公司的家用电器产品遍及全球，其营业额居日本家用电器行业之冠。

如果你没有大笔遗产可继承，那就脚踏实地干吧，小本生意一样能助你成功的。

2. 小本生意是你通财之路

以“通财路”比商业，是十分形象的。“通财路”可以作两种解释：一是沟通财富之路；二是发财致富之路。

商业作为生产和消费的中间环节，这种地位决定了它的基本职能就是通过“为卖而买”的买卖活动来媒介商品交换。

既然进行商品交换，就必须把各方面生产的商品组织起来，无论是山南海北的，工业农业的，都要经过商业部门进行交换。商业成了社会财富的集散地，像个大百货店一样。所以说商业是沟通财富之路，同时，商业部门在组织交换中，从低价进，高价销的差价中也赚到了利润，成为发财致富之路。

市场，这里指的是商品交换的场所，也是小商品生产者买而卖的集散地，所谓：“市者天地之财具也，而万人之所和而利也”，山南海北的商品财富集中到市场，市场就成为了聚宝盆。人们需要的任何货物，都可以从市场直接取得，无需亲身登山入海去寻求。

3. 家有万贯，不如开店

家有万贯资财，确实算富有了。但人常道：“死水怕的勺子舀。”家庭虽然资财不少，但一天天留下去有减无增，总有用完的一天，富有终究会变成贫穷的。如果用钱去开店、办厂、去做生意，那情况就大不相同了。因为，钱一旦用于开店，便成为处在流通领域中的一种职能资本。它的职能便是实现价值和剩余价值。我们知道，货币经过商品再回到获得带有加量的货币，就是商业资本的周转，这样，商业资本周转得越多越快，开店赚的钱也就越多，只要愿意把店开下去，资财就会不断地增加下去，这比起万贯死财来说，当然要好得很多了。

从上述的理论对我们今天从事经济工作有两点重要启示：一是它告诉我们商业在积累社会财富方面有着积极的作用，同样，小本生意也能为我们积累财富；二是它告诉我们资金只有在不断反复运动中才能发挥其增殖价值的作用，为此建议你吧闲置的资金投入循环和周转的运动中去，并且尽力

缩短资金周转时间，加速资金周转速度，提高资金的利用率，以便更多地增加社会财富。

4. 利从本生，将本求利

如果把“利从本生”理解为利润是从资本产生的，即像有些人说的“钱能赚钱”那样，就是不对的。因为，资本不会直接产生利润，钱也不能直接生钱。资本只有通过工人的生产劳动，才创造出剩余价值；钱也只有变为资本，通过工人的剩余劳动，才能赚到钱。因此要获得利润就必须投入一定数量的资本或资金，马克思曾把货币资本当作开办企业或资本运动的第一推动力和持续的动力，拿现在的商业活动，只有预付一定数量的货币资金，购进商品，然后再卖出去，才能从中赚得购销差价，也就是我们所说的企业毛利。由此可见，没有一定的预付资金，利润是不可能得到的，从这个意义理解，利从本生，以本取利是有道理的。

5. 若是厌倦自己的工作，经营小本生意是你另谋出路的明智选择

人生是金钱，不，人生是爱情……不管怎样认为，生活在商品经济的社会，每个人都不可缺少金钱，所以要努力工作。如果有闲暇发牢骚说工作太辛苦的话，还不如进一步寻找赚钱的手段。随着商品经济的发展，就业机会增加，若你发觉自己所走的道路选择错了的话，那就该果断地另寻出路。

就是在登山时，也有好几条道路。既有近路也有远路，选择哪一条路，这是登山者的自由。

老是发牢骚和表示不满的人，是因为光使用同一种手段的缘故。

在人类之中，既有手长的人，也有手短的人，既有高个

儿，也有矮个子。工作之中，也有适合于某人的和不适合于某人的。有句话叫“人尽其才”，对某个人来说，找到完全适合的工作是十分必要的。

大学刚毕业时年龄尚小，能够判断该把自己的一生托付给何种工作的人是不多的。只有到组成了家庭，有了孩子，懂得社会构造之后，才能作出这种判断。在这种时候，若认为现在的工作对自己不合适，那就应该设法寻找另外的工作。

要辨别现在的工作对自己是否合适，这是很简单的。凡是早晨睁开眼睛来，不愿意到公司去上班的人，在去公司上班的路上感到脚步沉重的人，就是现在的工作与自己不适合。在这个时候，还是及早寻找另外的工作为好。

若早晨醒来想到的是，好，今天去好好地干吧。那么，这种工作就是与自己适合的工作。应该从事的就是这样的工作。

经常申请休假的人，多半是因为厌倦工作才申请休假的。

这样说来，很容易产生工作就是生活目的这样的错觉，但工作到底只是为了活下去而采取的手段。请不要忘记，人生的目的在别的地方。

要问人生的最终目的究竟是什么，或许谁都无法回答。像我们这样的凡人，只知道人类是为了这世界而活着，仅此而已。

为了生活，有人想方设法要赚钱，并不是另找工作，而是打算干脆辞职，搞个体经营。

不过，会赚钱也是一种才能，没有才能的人无论怎样渴望赚钱，还是发不了财。

6. 捧“铁饭碗”，还是捧“瓷饭碗”

这不能一概而论，从服务社会的角度来看，上公家班和

独自经营是一样的。人各有志，如果你希望自己发财，如果你希望自己的生活充满挑战和冒险，那么就来吧，到象战场一样的商场试一试。美国每年新出现的百万富翁有数万人，也许是得益于美国人凡事都“试一试”的进取精神。

当然，如果你一时无法筹措到自立门户的资金，那就忍气吞声当几年打工仔吧。把裤带勒紧，把薪金攒下，等攒到起码的资本，也学到你所干那一行的必要的专业知识，就立即退出别人的家门，自己闯世界去！

7. 经营小本生意的好处

经营个体小本生意有许多优点：

一、独立自主

大多数小本生意的负责人就是老板，他们享有自己安排工作的自由，在遵纪守法的前提下，想怎样干就怎样干，淋漓尽致地施展自己的智慧和才干，而不必看别人的眼色，不受别人意志的支配。

二、致富机会

只要经营得法，小生意也能赚大钱，比“铁饭碗”或替别人打工所得的报酬多得多。

三、工作保障

当一个人拥有自己的生意时，工作便得到保障，想做多久就做多久。

四、具有挑战性

具有独立人格的人，都有自我追求的价值观，他们希望在激烈的竞争中证实自身的价值，他们欣喜地品尝着竞争的激奋、胜利的快意，也乐于体验挫折的痛苦。因为胜负的结果取决于自身的能力，挑战带给他们心理的满足和生活的乐

趣。

8. 选个好店址

打仗讲究“天时地利人和”，商场如同战场，也需要“天时”——把握机会，“地利”——选个好地头，“人和”——上佳的经营管理。有人说，选择最好的开店地点，生意就差不多成功了一半，这话有一定道理。

如果一间本来很兴隆的零售店，因为店主嫌铺面太小而搬到非闹市区去，即使你的店面扩大了3倍，营业额也不一定比原来的小地方高。其原因大家都清楚——地点偏僻，顾客稀少，你只好成天“拍苍蝇”。

如何选取最佳的地点开店更容易赚钱呢？

一般地说，每个城市都有5种基本的地域类型：中心商业区、次级商业区、成排街头商店区、居民街坊区、郊区。

一、中心商业区。是城市的中心地带，是主要商业活动的集中点。这个区域的主导力量是百货商店、自选大商场等大型商号，商品的品种繁多，规格齐全，客流量大，且多是身带相当数额现款有心购物的顾客。如果这个地带面积较小的铺面出租，即使贵一点，也应争取到手——只要你手头拥有足够的资金，然后你可用来专卖高档服装、快餐食品等效益较高的生意。

二、次级商业区。是指中心商业区的外围或边缘地带。这些地方租金和不动产价格比闹市区低廉，交通不那么堵塞，行人不那么拥挤，因此带有娱乐性和优雅气氛的服务较受顾客青昧，如娱乐场、咖啡厅、歌舞厅、健身房、家具店、书店等，对顾客都有很大吸引力。

三、成排街头商店区。一般专卖同类型的商品，为同一