

经营扩张的实用手册 发家致富的枕边宝典

小老板

经营扩张

郭凯旋◎编著



36计

战略实用，计策高明，深刻揭示经营之道
案例翔实，抛砖引玉，引导企业做大做强

北京工业大学出版社

小老板

经营扩张

郭凯旋◎编著

36计

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小老板经营扩张 36 计/郭凯旋编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2010. 12

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2557 - 5

I. ①小… II. ①郭… III. ①商业经营
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 209973 号

小老板经营扩张 36 计

编 著: 郭凯旋

责任编辑: 刘学宽

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010 - 67391722 (传真) bgdcbs@sina. com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本: 700mm × 1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 284 千字

版 次: 2010 年 12 月第 1 版

印 次: 2010 年 12 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2557 - 5

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010 - 67391106)

前言

FOREWORD

以婴儿尿布起家的尼西奇股份有限公司，选择了人们认为绝对成不了大气候的尿布作为自己企业的发展方向，从而获得了成功。如今的尼西奇股份有限公司，已经可与松下电器公司、丰田汽车公司相媲美。它的产品不仅占据了日本的国内市场，而且远销欧洲、非洲、大洋洲、美洲的七十多个国家和地区。

尼西奇没有因为自己的产品小就忘却开拓世界市场，更没有因为自己的产品小、利润少，就怀疑赚不到更多的钱。在巨大的市场面前他是一个成功的创业者。

你如果想创业，不妨从小处着眼，从一点一滴做起，只有这样，才能汇聚成大江大海。在激烈的竞争中，小老板要善于积少成多，扎扎实实，埋头苦干，这样才能成就一番大事业。

经营是一门学问，而且，是门极具难度与艺术的学问。这其中蕴涵着丰富的知识和诀窍，需要每个小老板仔细发现和体会。小老板经过艰苦的创业，已经积累了丰富的经验，这些经验都是宝贵的财富。小老板要对自己充满信心，把握机会，抓住市场，深入分析，高瞻远瞩，以做出经营扩张的合理规划，并且要知己知彼，学会应对危机，承受压力，保持好的心态。经营扩张是小老板做大做强的必经之路，也是最艰难的环节。不少经

营者在这一环节中因种种原因，被市场淘汰。市场是残酷无情的。小老板一定要在经营中不断充实自己、改进自己，适应市场的变化，运用合理手段，挤上成功的电梯，到达成功的舞台。

本书为小老板提供了经营扩张的 36 种计策，招招实用。书中用真实的案例对每一计进行了翔实的阐述，教你如何在市场中披荆斩棘，立于不败之地。本书是你创业的指路明灯，照亮你的致富之路；是你经营的“护身符”，助你在商海的浪潮中扬起风帆奋勇前行，在激烈的竞争中大显身手。

目录

◎第1计 第1计：笃行信道 / 1

- 小老板一定要有自信心/2
- 自信是小老板成功的保证/4
- 自信是经营扩张的通行证/6
- 自信才有坚持下去的勇气/8

◎第2计 提升智慧 / 11

- 智慧的小老板能发大财/12
- 赚钱有技巧，经商不蛮干/14
- 只有智者才能取得竞争的胜利/16

◎第3计 勤奋耐劳 / 19

- 勤奋是打开金库的钥匙/20
- 唯有勤奋才能不被淘汰/21
- 小老板必须有坚忍不拔的品格/23
- 吃得苦中苦，方为人上人/24

◎第4计 选对目标 /27

- 小老板经营，关键是定位/28
- 赚钱目标要切合实际/29
- 找准最适合自己的项目/32

◎第5计 筹措资金 / 35

- 筹集经营资金的招数/36



- 用别人的钱做生意/37
- 充分利用借贷发家致富/38

◎第6计 合理投资 / 39

- 选择投资风险小、利润低的项目/40
- 小老板投资有策略/41
- 合作投资，减少风险/43

◎第7计 合伙经营 / 45

- 合伙经营成大事/46
- 合伙经营成功的秘诀/48

◎第8计 寻找商机 / 51

- 捕捉市场上的需求/52
- 不放过任何一次机遇/54
- 独具慧眼，发现商机/56

◎第9计 借力生财 / 59

- 小老板要善于借力/60
- 善“借”是一种大智慧/62
- 借用名人、媒体钓大利/64

◎第10计 创新制胜 / 67

- 创新者生，墨守成规者死/68
- 必要时可以不按套路出牌/69
- 勇于创新，特色经营/72

◎第11计 注重细节 / 75

- 抓住小机会，也能赚大钱/76
- 注重细节，生意兴隆/77

◎第12计 诚信经营 / 79

- 诚信乃为商之本/80
- 诚信是用之不竭的财富/81

目录

- 诚信招牌需要用心呵护/83
- 以诚招客，凭信取利/86

◎第13计 学会理财 / 89

- 小老板必须学会理财/90
- 把钱花在“刀刃上”/91
- 控制成本，认识利润/93

◎第14计 知人善用 / 97

- 知人善用，唯才是举/98
- 给人才找个合适的位置/99
- 无能力者下，有能力者上/101

◎第15计 严守秘密 / 105

- 商机不可泄露/106
- 防止信息泄密/107

◎第16计 避开陷阱 / 109

- 生意有陷阱，提防商场骗子/110
- 处处提防，避免上当/112

◎第17计 把握市场 / 115

- 随机应变，相时而动/116
- 出手迅捷，抢占先机/118
- 顺应时代潮流，把握市场/120
- 看准市场空缺赚大钱/122

◎第18计 广结益友 / 125

- 黄金有价，人脉无价/126
- 关系是一种潜在的资产/128
- 精心呵护人脉圈/130

◎第19计 长远规划 / 133

- 最能表现智慧的是远见/134



- 长远的目光体现出小老板的魄力/135
- 眼光务必高远/136
- 见事于未萌，见人所未见/137

◎第20计 勇于冒险 / 141

- 冒险是通往成功的捷径/142
- 胆大心细，勇于冒险/143
- 敢于冒险，勇于尝试/144

◎第21计 稳妥经营 / 147

- 一口吃不成大胖子/148
- 人心不足蛇吞象/149
- 居安思危，有备无患/152

◎第22计 商不厌诈 / 155

- 三思而后行/156
- 对竞争对手保持高度的警惕性/158

◎第23计 应对危机 / 161

- 商机总在危机后/162
- 把不利条件变为夺取胜利的有利条件/163

◎第24计 果断决策 / 165

- 作决策不能靠运气/166
- 作决策要谨慎果断/167
- 市场反应速度决定企业命运/168

◎第25计 发挥优势 / 171

- 全心全意地去做熟悉、了解的行业/172
- 把自己的优势做成强势/173
- 做自己最擅长做的事/174

◎第26计 依靠关系 / 177

- 找最好的人为你做事/178

- 找到你的商业贵人/179
- 让有声望的人帮助自己/181
- 为自己编织一张融洽的关系网/183

◎第27计 保持乐观 / 185

- 天无绝人之路/186
- 命好不如心态好/187
- 坚持到底，永不放弃/188

◎第28计 积极主动 / 191

- 积极的心态是小老板成功的法宝/192
- 做一个积极主动的人/193
- 立刻行动！立刻行动！/195
- 勤奋会让你不平凡/198

◎第29计 巧妙竞争 / 199

- 抓住竞争对手的弱点/200
- 改变思路，赢得竞争胜利/203
- 竞争有利于看清自己/204
- 运用智慧，抓取先机/205

◎第30计 顾客第一 / 209

- 精诚所至，金石为开/210
- 顾客就是上帝/211
- 让顾客主动帮你推销产品/213
- 先发展回头客，再发展新顾客/214

◎第31计 收集信息 / 217

- 注意市场先机，快速收集信息/218
- 捕捉信息，赢得商机/219
- 留意身边的所有信息/220

◎第32计 和合双赢 / 223

- 彼此信任，合作双赢/224



- 双赢就要把对手当队友/226
- 精诚合作，追求双赢/227

◎第33计 灵活应变 / 231

- 灵活应变赚大钱/232
- 迷途知返，择优而行/234
- 抓住时机转行，确保财源不断/235

◎第34计 弃小赚大 / 239

- 吃亏就是占便宜/240
- 取舍之间，尽显大气/241

◎第35计 锲而不舍 / 245

- 金山银山都要通过不断积累/246
- 不要放弃，坚持到底/247

◎第36计 正视失败 / 253

- 与其怨天尤人，不如反省自身/254
- 逆风而上，直奔成功/255
- 学会聪明地失败/257



第①计

笃行信道

笃行信道，自强不息，这里的“信”指的是自信。小老板一定有信心，自信是发自内心的自我肯定。只有自己相信自己，他人才会相信你，成功才会靠近你。自信在小老板的人际交往和工作事业上十分重要。





小老板一定要有自信心

自信是人生前进的动力；是人生辉煌的阶梯；是人生成功的筹码。一个自信的人是一个有活力的人；一个自信的人是一个有方向的人；一个自信的人是一个注定成功的人。

包玉刚是以一条破船闯大海的成功者，当年曾受到不少人的嘲弄。包玉刚并不在乎别人的怀疑和嘲笑，他相信自己会成功。他抓住有利时机，正确决策，不断发展壮大自己的事业，终于成为雄踞“世界船王”宝座的名人巨富。他所创立的“环球航运集团”，在世界各地设有20多家分公司，曾拥有200多艘载重量超过2000万吨的商船队。他拥有的资产曾达50亿美元，曾位居香港十大财团的第三位。包玉刚的崛起，令世界上许多大企业家为之震惊：他靠一条破船起家，经过无数次惊涛骇浪，渡过一个又一个难关，终于建起了自己的王国，结束了洋人垄断国际航运界的历史。回顾一下包玉刚成功的道路，他在困难和挑战面前所表现出的坚定信念，对我们每个人都有很大的启发。

包玉刚不是航运家，他的父辈也没有从事航运业的。中学毕业后，他当过学徒、伙计，后来又学做生意。30岁时曾任上海工商银行的副经理、副行长，并小有名气。31岁时包玉刚随全家迁到香港，他靠父亲仅有的一点资金，从事进口贸易，但生意毫无起色。他拒绝了父亲要他投身房地产的要求，表明了欲从事航运业的打算，因为航运业竞争激烈，风险极大，亲朋好友纷纷劝阻他，以为他发疯了。

许多人失败的原因，不是因为天时不利，也不是因为能力不济，而是因为自我心虚，自己对自己没信心，这成为自己成功的最大障碍。

但是包玉刚却信心十足，他看好航运业并非异想天开。他根据在从事进出口贸易时获得的信息，坚信海运将会有很大的发展前途。经过一番认真分析，他认为香港背靠大陆、通航世界，是商业贸易的集散地，其优越的地理环境有利于从事航运业。37岁的包玉刚正式决心搞海运，他确信自己能在大海上开创一番事业。于是，他抛弃了他所熟悉的银行业、进口贸易，投身于他并不熟悉的航运业。当时，对于他这个穷得连一条旧船也买不起的外行，谁也不肯轻易把钱借给他。人们根本不相信他会成功。他四处借贷，但到处碰壁，尽管钱没借到，但他经营航运的决心却更增强了。



后来，在一位朋友的帮助下，他终于贷款买来一条有20年航龄的烧煤旧船。从此，包玉刚就靠这条整修一新的船，挂帆起锚，跻身于航运业了。

信心是一种自我激励的精神力量，若离开了自己所具有的条件，信心也就失去了依托，难以变希望为现实。大凡想要有所作为的人，都须脚踏实地，从自己的脚下开始，踏出一条远行的路来。任何事情，你只要有决心去做，并愿意尽最大的努力，你就一定会获得成功。

皮尔·卡丹是意大利人，出生于威尼斯一个商人家庭，本应该享受幸福生活，然而第一次世界大战却将他父亲的买卖毁掉，无奈之余举家迁往法国巴黎。母亲在家赋闲，父亲也失了业。全家的生活重担落在了皮尔·卡丹稚嫩的肩膀上。

为了养家糊口，皮尔·卡丹凭借自己的聪明和勤奋，在一家红十字会当了一名小会计。但收入不高，连一家人的生活开支都应付不了。

面对拮据的生活和困难的家境，皮尔·卡丹心想：难道我就这么无望地活下去吗？我的前途在哪里？偌大一个巴黎，为什么没有我的机遇呢？他一时间陷入迷茫之中。

后来，他遇到了一位贵妇人，贵妇人看到他身上穿着他自己制作的衣服，称赞他：“孩子，你的衣服做得很好。我相信，经过努力，你一定会成为一个百万富翁的。”

听到贵妇人的称赞，皮尔·卡丹心中充满了自信：我的衣服做得很好！我一定会成为百万富翁的。

1950年，坚信自己能够成功的皮尔·卡丹筹措了少量资金，在街上租了一间简陋的门脸儿，开设了一家服装店。同年，他为一部出名的影片设计剧装，并且主办了一次服装展示会。在经营的过程中，曾出现过数不清的挫折困苦，但是皮尔·卡丹却以顽强的自信应对。他相信自己一定能成为百万富翁；一切挫折在他面前只能退却。

后来，皮尔·卡丹的经营蒸蒸日上，事业步入了快车道，快速地向他想要当百万富翁的目标迈进。

现在，皮尔·卡丹早已超越了亿万富翁的目标。在世界各地近百个国家中，有600多个厂家按他的设计制造出“皮尔·卡丹”牌服装和“马克西姆”牌的多种产品，他拥有5000多家服装专卖店，年营业额十分可观。

从皮尔·卡丹成功的故事中，我们可以明白：对于小老板来说，要想成功，必须以自信得到别人的肯定，并以自信战胜创业道路上的一切艰难困苦，才能最终实现自己的梦想。

有些小老板之所以能够成为富豪，是因为他们都具有十足的自信心。



自信是他们成功的催化剂，是他们迈上财富巅峰的保证。生活的路是崎岖的，自信可以使它笔直；人生的路是波澜的，自信可以使它平静。相信自己，勇敢面对，挫折将会向自信的人低头。



自信是小老板成功的保证

自信在心理学意义上是指一种积极、有效地表达自我价值、自我尊重、自我理解的意识特征和心理状态，是指个体对自己的积极肯定和确认程度，是对自身能力、价值等作出客观、正向认知与评价的一种稳定性格特征。一个自信的人一般应具有如下特征：正确的自我评价；完全的自我接纳；良好的社会适应性等。

自信就是对自己充满信心，相信自己的力量。自信是大多数伟人、名人、有所建树的人所共同具有的一种高贵品质，也是一个人在人生征途上获得成功的重要因素。自信也是一个成功的小老板必备心理素质之一。

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。

小老板首先要拥有自信，有了自信，就有了最终取得成功的可能。

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，连轻工部都没有办法解决的难题，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”。一个一向不顺的小老板，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。



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。对小老板而言，自信不光是对自身能力的自信，更重要的是对经营本身的自信。

四川有一位张先生也是凭借自信，从一块小小的抹桌布开始经营，并发展成为拥有数百名员工的现代化公司。

张先生起初是一位国企职工，后来他辞去公职下海经商。他当时已届不惑之年。张先生下海的决定，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，张先生信心百倍地说：“放心吧，创业有风险，也有机遇，相信我，一定会成功的。”

张先生虽然有信心，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。

张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，并让妻子第二天将样品送到成都。

当张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。因为老板曾找过几家企业合作，由于业务量不大，别的企业都拒绝合作，于是，当即便与张先生签了合同。

取得合同后，张先生急忙赶回家乡，向亲友筹措了3万元，购买了十几台陈旧的缝纫机，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，便快速投入了生产。张先生此举曾遭到了一些人的嘲讽。有人笑话说，连这点小钱都要抢着去捡，没大出息。张先生微微一笑说：“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，谁都不可能一口吃个大胖子。”

张先生的生意投入运营后，虽然头一个月只挣了2000多元，但他却迈出了创业的步伐。后来，他又接连做了许多项抹桌布业务，虽然都是小本生意，但能够正常运营。后来，他的小作坊规模逐渐发展壮大。

如今，张先生已成立了一家资产2000余万元的有限公司，主要经营箱包、服装等制品，出口国内外，成为同行业的佼佼者。

张先生能够取得成功，完全归功于他的自信心。他从小小的抹桌布起家，积少成多，始终相信自己能成功，最终取得了理想的成就。

任何一位成功的老板，他的光荣就筑于自信之上。只要你的追求无止境，相信自己一定能成功，并付出艰辛和努力，就能攀上财富的巅峰。

自信来源于经营者对经营本身的决心，决心越大，自信心就越足；自信同样来源于经营者对经营行业的分析，分析得越透彻，自信心就越强。



小老板经营扩张，自信很重要，拥有了自信，就成功了一半。相反，如果没有自信，每一步踏出去都畏首畏尾，每一脚踩下去都惶惑犹疑，那就不可能取得成功。



自信是经营扩张的通行证

英国历史上曾经发生过这样一件事：杜邦率军未能攻下克切斯城，他在法拉格特将军面前极力为自己开脱责任。法拉格特听完后只说了一句话：“一个重要的原因你没有讲到，那就是你一开始就不肯相信自己能成功。”事实的确如此，你一开始办事就不相信自己能够成功，那么你绝不会成功。明白了这个道理，再依靠自己的努力而不是依靠他人的帮助，我们才能将事情办好。

汤姆·邓普西生下来的时候只有半只左脚和一只畸形的右手。但父母从不让他因为自己的残疾而感到不安。结果，他能做到任何健全男孩所能做的事：如果童子军团行军 10 公里，汤姆也同样可以走完 10 公里。

后来他学踢橄榄球，他发现，自己能把球踢得比在一起玩的男孩子都远。他专门请人设计了一只鞋子，参加了踢球测验，并且得到了冲锋队的一份合约。但是教练却尽量婉转地告诉他，说他“不具备做职业橄榄球员的条件”，让他去试试其他的事业。最后他申请加入新奥尔良圣徒球队，并且请求教练给他一次机会。教练虽然心存怀疑，但是看到这个男孩子如此自信，便对他心生好感，因此就收了他。

加入球队后，汤姆·邓普西便开始了刻苦练习。在练习过程中，各种各样的困难接踵而至。面对难以忍受的痛苦，他每一次都坚强地挺了过来，凭借顽强的自信突破了所有的障碍。

两个星期之后，教练对他的好感加深了，因为他在一次友谊赛中踢出了好成绩，并且为本队挣了分。这使他获得了专为圣徒队踢球的工作，而且在那一季中为他的球队挣得了 99 分。

在其中的一次比赛中，球场上坐了 66 000 名球迷。球在 28 码线上，比赛只剩下了几秒钟。这时球队把球推进到 45 码线上，“邓普西，进场踢球。”教练大声说。

当汤姆进场时，他知道球距离得分线有 55 码远，邓普西一脚全力踢在球身上，66 000 千名球迷屏住气观看，球在球门横杆之上几英寸的地方越