

拥有本书，在家赚钱全知道

全美畅销书《这样在家做生意》为你提供了一揽子解决方案

(美) 杰夫·戴维森◎著
董春华◎译



MARKETING FOR
THE HOME-BASED
BUSINESS

这样在家 做生意



» 让创业者梦想成真

- ★ 如何建立能够成功营销的办公室
- ★ 如何不费力就获得新客户
- ★ 如何像超级电话推销员一样使用电话
- ★ 如何创造能够吸引新生意的成功形象
- ★ 如何使用新技术扩大业务范围



中国工人出版社

(美) 杰夫·戴维森◎著
董春华◎译

这样在家 做生意



中国工人出版社

图书在版编目(CIP)数据

这样在家做生意/(美)杰夫·戴维森(Jeff Davidson)著;董春华译.
—北京:中国工人出版社,2010.5
ISBN 978-7-5008-4707-6

I. 这… II. ①杰…②董… III. 商业经营-通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第071171号
著作权合同登记号:京权图字01-2010-2949

出版发行:中国工人出版社

地 址:北京鼓楼外大街45号

邮 编:100120

电 话:(010)62350006(总编室) 82075964(编辑室)

发行热线:(010)62045450 62005042(传真)

网 址:<http://www.wp-china.com>

经 销:新华书店

印 刷:北京燕旭开拓印务有限公司

版 次:2010年6月第1版 2010年6月第1次印刷

开 本:700毫米×1000毫米 1/16

字 数:140千

印 张:13.25

定 价:22.80元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

前 言



居家企业在美国和全世界迅猛发展，这是 20 世纪末 21 世纪初最激动人心的发展之一。其发展给家庭和社会带来了复兴的潜能，也给更多的人带来了更大的经济福利。

居家企业这一现象在美国已不新鲜。第二次世界大战前，绝大多数人就开始以这种或那种方式经营居家企业。农民在自家厨房、餐桌或屋后的空地上建起了办公室；那些富有企业开拓精神的商人通常把办公室选在家中或附近。在凯玛特和沃尔玛出现之前，爸爸妈妈食品杂货店、五角便利店和街道零售店就已兴旺起来了。

今天，随着新技术的不断突破，居家企业者们能更有效地在家里工作，这在二十年前是无法想象的。在读《这样在家做生意》这本书时，你会发现居家企业经营之道俯拾皆是，只是你没想到。不管你的办公室规模如何，你的经营性质怎样，或是你身边资源有哪些，在经过杰夫·戴维森一章又一章的讲解后，你一定能想到很多有效的经营居家企业的点子。

杰夫告诉我们如何充分利用电话，如何使用网络挣钱，如何巩固职场关系，为什么利用客户资源的帮助或听取他人建设性意见如此重要等。我自己也是一个居家企业经营者，开了间网络办公室，有二十多个雇员，且顾客遍布世界各地。一直我都是通过电话、传真和互联网与他们保持联系。这些方法很管用！

《这样在家做生意》非常实用，是一本用直白的、日常的语言教你“如何操作”的指导书。杰夫的写作风格平易近人，如坐在你面前的一位朋友，面对面地向你娓娓道来。他总能预料到你想要问的问题，并提供

给你简单易施的解决方案。

不管你是刚开始着手居家企业的建立，还是已经经营若干年，如果你能像对待医生的金玉良言那样来对待这本书，不用花大本钱，在轻松的家庭生活中，就能办好居家企业。利用这本书，试着重整办公室或是改变营销战略；反复阅读书中每一页的思想和观点，深入研究，就能找到适合你的行动方向，以此推动你的企业向前发展。

这是一个前所未有的好时机，你可以自己办企业并在家中办公。拥有这本书，你就可以省去大量时间和金钱，使你的企业快速发展，尽早达到经济上的独立。

布赖恩·特蕾西

最佳公众演说奖《超级成就》的作者

写于加利福尼亚蓝色港湾

导 言



从来没有比现在更好的时机，可以在家里经营自己的企业。

阿尔文·托弗勒在其具有里程碑和启示录意义的《未来的冲击》(1969年)一书中，描述了乡村企业的兴起。他预见：在未来的国家或世界各地都会遍布着企业家，他们通过高端设备，在自己低成本的环境里工作。现在，距托弗勒的预见才数十年，居家企业已蓬勃发展。《时代周刊》、《新闻周刊》、《经济学人》、《美国新闻和世界报道》、《变化的时代》、《急速前进》、《商业周刊》、《福布斯》、《财富论坛》、《每日经济》、《金钱》、《价值》、《成功》、《当代成长》，还有《纽约时报》、《洛杉矶时报》、《芝加哥论坛报》、《华尔街日报》、《华盛顿邮报》以及其他许许多多报纸上的文章都推动和记载了居家企业的发展历程。

神奇的是，就像时钟的每一个滴答声那样，这个世界发生着一些微小的事情，它即使不能使居家企业繁荣，委实也能促使你更有效地经营居家企业。新墨西哥大学知名的作家和教授洛厄尔·卡特内特说：“美国 and 加拿大的变化之快，就是每隔十七秒，市场上就有一种高新技术产品出现。”也就是说平均一分钟有超过三个，一小时有超过二百个，一天有超过五千个的新产品问世。而任何一种高新技术产品都将和至少上百种的其他服务密切相连，并且在未来的若干年后，高新技术产品还将会以每秒十七个的速度诞生。

虽然居家企业者将会面临许多困惑与抉择，但成功进行家庭营销的基本方法还是很简单。

此书的重点是营销，是教你如何利用一些基本方法和一切可能的资

源来办好居家企业。你可以将此书所说的营销战略和具体方法成功地运用到居家企业中。

和大多数居家企业经营者一样，你开办居家企业并成功营销的目标是：

1. 花少量资本就可以有效地经营；
2. 保持专业的形象；
3. 保护和维护家庭生活；
4. 避免一般营销的缺陷。

此书将帮助你把居家企业（或其他机构）所提供的产品或服务更好地推向市场。如果你已经拥有了居家企业，并且想更好地经营你的企业；如果你有一份全职或兼职的工作，虽不在家里工作但有一个家庭办公室；如果你很快就要开办居家企业；如果你在外经营着一个小的或个人的事业，并且通常都在家里处理一些营销问题；如果你想在没有员工或很少员工的帮助下更好地经营你的企业；如果你虽主意未决，但对家庭经营战略很感兴趣，那么这本书将是专门为你而写的。

此书不是概括性地叙述所有小型企业、网络企业或居家企业的经营，而是用全新的视角来分析居家企业经营者该如何有效地从事家庭经营。这一点也是此书有别于其他书的特点。

所有的商业决定和营销战略都有其利弊，此书在做完战略叙述之后通常都会总结其优、缺点。在本书中，我假设你已经拥有了电子邮箱或商业网站，因此，就不再去探讨如何建立它们，也不去考虑你的软件、硬件等设备如何。这些东西你可以从许多其他可以使你掌握最新技术的书中得知。同样，有关邮箱订购、列单出售、一般行销，此书也不一一叙述。

我想说的是一些基本的战略技术。这些技术将教你如何应对居家企业的特殊需要和挑战。我要特别强调的是：当今是一个开办居家企业并进行成功营销的最佳时机。

目 录



第一章

在家中办企业

世界上最便利的往返莫过于从卧室走到家庭办公室，
它只需花费 8 秒钟。

1. 信息技术的诞生 (3)
2. 经济的不安全性 (4)
3. 人口的变迁 (5)
4. 家庭的重组 (5)
5. 居家经营的裨益 (6)
6. 哪些行业适合在家经营 (7)
7. 什么样的人适合开办居家企业 (8)
8. 内在机遇：向其他居家企业营销 (10)
9. 寻找同行 (11)
10. 在家办企业的行动步骤 (12)



第二章

有何可供，供从何处：你的市场需求中心

宇宙无限延伸，而你的居家企业的办公室
就是这个宇宙的中心。

1. 如何定位你的企业 (19)

2. 你的办公室的设置和定位 (21)
3. 在家中用单独房间当办公室 (21)
4. 保持工作室的安静 (22)
5. 隔离或半隔离办公室 (23)
6. 阁楼办公室 (24)
7. 地下室办公室 (25)
8. 餐桌办公室 (27)
9. 租约提示 (28)



第三章 树立企业形象

人们对你的企业的第一印象,来自于你企业的印刷材料或网站资料。因此,你应尽可能地树立良好的形象。

1. 如何做你的信纸 (34)
2. 怎么写好你的广告标语 (36)
3. 怎样做个有用的宣传册 (37)
4. 添加图片 (40)
5. 怎样在当地报纸刊登信息 (41)
6. 怎样获取免费出版 (42)
7. 让你的居家企业成为焦点新闻的一些好话题 (42)
8. 现场调查 (43)
9. 如何发现和利用隐性资源 (43)
10. 值得关注的人物 (46)
11. 想在报纸上占据更多版面的方法:请写信给编辑 (48)
12. 企业名字会影响营销 (48)



第四章

网上经营

想象一下,万维网作为一个信息指南和广告大全,它有
6 千万个接入端口,每万亿分之一秒就会更新一次。

1. 为什么网络与众不同 (57)
2. 把网络应用到居家经营中 (58)
3. 以顾客为中心的网络 (59)
4. 对来访者做调查 (60)
5. 给客户提供有用的信息 (61)
6. 用各种方式吸引来访者 (61)
7. 汤姆·索亚效应——通过别人来宣传你的网站 (63)
8. 成功网站的 10 个建议 (66)



第五章

感谢您的来电

每一次电话响起,你都有机会强烈地和深入地影响对方,
并建立起于双方有益的合作关系,但把握不好也可能导致对方
不再和你联系。

1. 接电话时适当加入问候语 (71)
2. 简便方法:自动应答机 (74)
3. 黄页电话查号簿 (77)
4. 在黄页电话查号簿上刊登一则有效的广告 (78)
5. 是否使用 888 或 887 服务? (81)
6. 电话应答服务:要还是不要? (82)
7. 当公司搬迁或电话号码变动时如何应对 (83)
8. 配备电话耳机 (84)



第六章

靠电话挣钱

尽管网络的影响越来越大,但仍然不可忽视电话的作用。
每天都可以通过电话和大量的客户谈成生意。

1. 营销用语 (89)
2. 准备一个适合打电话的环境 (92)
3. 使用电话耳机、双向录音设备、计算机和传真设备 (93)
4. 如何应对“看门人” (95)
5. 你能很好地利用电话 (97)



第七章

配备电子邮箱、传真和信箱

在给客户发送邮件或传真之前,应该先和他建立良好的关系,
否则你的邮件或传真,只会被淹没在他所收到的众多邮件或传真中。

1. 传真——若能创新使用,效果增倍 (101)
2. 八点之前发送传真 (102)
3. 把传真作为电话的辅助 (102)
4. 通过传真发送商谈合同 (103)
5. 电话传真广告系统 (104)
6. 使用录音机、邮箱、传真或网络 (105)
7. 大卫的系统给你的提示 (107)
8. 利用电话、传真、电子邮件和邮箱进行宣传 (107)
9. 从文章到报纸 (109)
10. 电子邮件销售的基本原则 (110)
11. 使用邮件系统 (111)
12. 邮件在营销中的作用 (111)
13. 使用快速回复系统 (112)



第八章

市场营销与台式印刷系统

古登堡的发明使西方世界掌握了活版印刷,而台式印刷系统的出现则使所有人都掌握了活版印刷。

1. 必备条件 (117)
2. 页面越优美,业务则越多 (118)
3. 收费标准 (118)
4. 自己做时事通讯 (120)
5. 保持时事通讯的功能和时效 (121)
6. 大小和形式 (122)
7. 一个可行的方式 (123)
8. 一页传单 (124)
9. 传真 (129)
10. 台式印刷销售传单 (130)



第九章

给创新者的 10 条营销战略

不需要有很多的资金,只要有一点点地创新和付出,就能很好地办好居家企业。

1. 从电脑到复印机再到其他 (135)
2. 电脑上的突破 (136)
3. 用一切资源去开发客户 (139)
4. 单一的营销活动 (141)
5. 结合营销方式获取最终胜利 (141)
6. 从友好电话到友好传真 (144)
7. 连续“追击” (145)
8. 后续电话 (145)

9. 会面与分类 (146)
10. 运用电脑和复印机 (147)



第十章 接待和迎宾

选择在客户的办公室会面,会花相对较多的时间,不过也可以得到很多的线索。选择在你的办公室会面,则能更好地掌控局势。不管在哪儿会面,一定要好好利用这个机会。

1. 尴尬在渐渐消失 (153)
2. 想一想,为什么丢了生意 (154)
3. 外部形象 (155)
4. 内部形象 (156)
5. 适当的装饰 (157)
6. 在小小的空间里创造奇迹 (157)
7. 在餐厅会见客户 (158)
8. 在沙发边会见客户 (159)
9. 在办公桌旁会见客户 (159)
10. 悦客之物 (160)
11. 在外面会见客户 (162)



第十一章 居家创业者不是孤立的

一旦开始意识到你不是孤零零地进行营销,而是在和很多人一起同心协力,你就会发现很多不可思议的事情。

1. 向谁求助 (167)
2. 如何登广告 (169)
3. 受益于兼职学生 (169)
4. 其他的营销助理 (173)



第十二章

选择好地址

如果办公室和周围的环境舒适,营销效果会更好。

1. 避开接听某些电话 (181)
2. 变换家庭办公室装置 (181)
3. 出去走动 (182)
4. 充分利用车和开车时间 (182)
5. 和居家办公室保持联系 (183)



第十三章

展望未来

将来的环境将更有利于居家企业的发展,任何在传统商业办公室里干的活儿,居家企业都有机会去做。

1. 智能家居 (190)
2. 营销展望 (190)
- 附录 术语表 (193)
- 参考书目 (195)

第一章

在家中办企业

世界上最便利的往返
莫过于从卧室走到家庭办
公室，它只需花费8秒钟。

今天，数百万计的人都在开办居家企业，它不断地改变着当今社会的性质。仔细去研究居家企业的发展，你会发现影响其发展的主要因素有如下四个：

1. 信息技术的诞生；
2. 经济的不安全性；
3. 人口的变迁；
4. 家庭的重组。

1. 信息技术的诞生

据统计，如今至少有 4200 万的美国人，不管是全职还是兼职，是自己单干还是受雇于他人，都开始选择在家里工作。超过 1/3 的美国新型企业都是在家办公的。居家企业在西方国家或工业化国家已极为普遍。

在美国，超过 60% 的家庭办公室都配备了个人电脑。“链接资源网”最近开始对家中办企业现象进行调查，并估计居家企业的产品和服务销售值将达到 150 亿美元。扬基集团预计半数的美国家庭在未来的五年内将会增设电话线，购买家用传真和调制解调器。

现在随便在任何一家大型超市，都能发现笔记本电脑，内置调制解调器、CD 光驱、彩印机、个人复印机、传真、扫描仪、接听器和多功能电话机，而且远比以前便宜和好用。

更令人惊讶的是已有很多人学会了使用电脑。阿尔文·托弗勒指出，自 1980 年笔记本电脑大规模生产以来，至少有 6000 万的美国人学会了如何使用它。这是一种自发性的学习，没有人去组织这些人学习使用电脑，