

本书揭示如何获得财富，管理财富，
用财富赚取更多财富的全部秘密。

做生意高招 全集

红皮
励志畅销书



一分钟行动书系
大江 / 编著

全世界亿万商人终身受益之书

★★★★★ 最具影响力的成功励志经典

中国戏剧出版社

使千百万读者终生受益之书

最具影响力的成功励志经典

做生意高招全集

一分钟行动书系

钻石版
超级畅销书
★★★★★

ZUOSHENGYIGAOZHAOQUANJI
YIFENZHONGXINGDONGSHUXI

有史以来最完整的致富胜经

本书揭示如何获得金钱，
管理金钱，用金钱赚
取更多金钱的全部秘密

大江△编著 中国戏剧出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

做生意高招全集 / 大江编著. —北京:中国戏剧出版社,
2008.5

(一分钟行动书系)

ISBN 978-7-104-02702-7

I. 做… II. 大… III. 商业经营—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第051894号

做生意高招全集

责任编辑: 肖楠

责任出版: 冯志强

出版策划: 大江文汇

出版发行: 中国戏剧出版社

社址: 北京市海淀区紫竹院路116号嘉豪国际中心A座10层

邮政编码: 100097

电话: 010-86873158 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241 (发行部)

传真: 010-58930242 (发行部)

经销: 全国新华书店

印刷: 北京顺义康华福利印刷厂

开本: 710mm × 1010mm 1/16

印张: 240

字数: 2400千

版次: 2009年5月北京第1版第1次印刷

书号: ISBN 978-7-104-02702-7

定价: 336元(全十二册)

版权所有 违者必究

由“忙”说起

所有的生意人都有一个共同的感受，那就是——忙！“生意”与“忙”真是一对孪生兄弟密不可分，这从英语中好像更容易看得出：“busy（忙）”加上词缀“-ness”后派生出的单词“business”就是“生意”的意思，可见西方人对“生意”的理解比我们更深刻。

那么，忙什么呢？当然是赚钱，难道就不能动用你的智慧赚钱吗？很可惜，多少聪明的生意人也未能把两者很好的捆绑在一起。

先来看一个故事：在一条街的两旁同时开有两家店铺，我们且把它们称作店铺A和店铺B，同样的商品，A卖500元一件，B就卖450元一件；A卖450元一件，B就卖400一件……总之，B总要比A卖得便宜。实际情况如何呢，当然是A门可罗雀，生意惨淡，B宾客盈门，大获其利。按照正常的逻辑其结果必定是A关门大吉。错。事实的真相是两家店铺都是一个人开的。

这就是智慧的力量。再比如“张良卖剪刀”的故事。他早年从事卖剪刀生意的同时，还要读书学习。为了更快地将剪刀卖出去，腾出更多的时间来学习，他想了一个办法：将一样的剪刀分为上、中、下三等，上等的加一文钱，下等的减一文，中等的保持原价不变，分别用来迎合不同的顾客，其结果当然是如愿以偿。这也就是民间谚语所说的“张良卖剪刀——贵贱都一样”。

不是吗，赚钱是很容易的，并非要每天忙得不可开交才行，只要一点点智慧就行了，这也正是编写本书的目的之一。本书简单、明了、实用，比如奖罚机制中“赏贱罚贵”的高招，结交生意伙伴时的“结交须胜己，似我不如无”的高招等等，皆一看就会，放诸实践，当可立杆见影。

本书志在打开生意人的财商，将您也从“忙”中解脱出来，轻轻松松赚大钱，否则早晚您会出现不可逆转的危机，单看这个字的构成您就明白了——“忙”从

“↑(心)”——把自个的心给丢了。是的，一味的忙会使您的判断力日渐下降，进而使您的生意忙里出错，一着不慎，满盘皆输；对您自个儿身体的损失自不待言，要不“忙”字为什么要这样造呢？

每个成功的生意人都有秘而不宣的绝招，正所谓“一招鲜，吃遍天”，难道您不想掌握几个绝招，轻轻松松赚大钱吗？

目 录

第一章 富贵逼人是这样炼成的

- ☆积极地追求利润 \1
- ☆财富修养 \2
- ☆成就事业的诀窍 \2
- ☆经商要有准确的预见 \3
- ☆善于积极的思考 \3
- ☆正视失败 \4
- ☆别相信不可能 \5
- ☆观念不改，一切改变皆徒劳 \6
- ☆官商情节要不得 \6
- ☆任何事情都不是孤立的 \7
- ☆用变化的眼光看市场 \8
- ☆不可忽视细节 \8
- ☆学习成绩与成功无关 \9
- ☆最大的人生悲哀莫过自判“死刑” \10
- ☆要有敏锐的观察力和准确的判断力 \11
- ☆要尽力避免发生意外 \11
- ☆赚钱不要太张扬 \12
- ☆要“居安思危”意思 \13
- ☆不怨天尤人 \14

- ☆生意人的利润哲学 \15
- ☆获利的策略 \15
- ☆创新是利润的泉源 \16
- ☆对你的产品要信心 \17
- ☆承担风险的能力 \17
- ☆获取利润需要专业素养 \18
- ☆个人意见不是事实 \19
- ☆衡量决策的唯一标准是什么 \19
- ☆别让属下的个性影响你的决策 \20
- ☆别人无法超越你的利器 \21
- ☆敞开你的心 \21
- ☆做生意的核心就是服务 \22
- ☆会做生意的人只专注于最后的成果 \23
- ☆遇到困难，不轻言放弃 \23
- ☆永远争第一 \24
- ☆做生意要重视时间管理 \25
- ☆进行必要的研究工作 \25
- ☆留意每一个细节 \26
- ☆树立高品质的理念 \27
- ☆诚恳地帮助他人 \27
- ☆把你的行动与能否获利联结起来 \28
- ☆管理不会一蹴而就 \29
- ☆接受批评，提升利润 \29
- ☆从失败中学习 \30
- ☆打破成规 \31

☆积极的行动	\31
☆赢得谈判的最大秘诀	\32
☆拒绝新技术就是拒绝利润	\33
☆鼓励你的下属	\33
☆停止写报告	\34
☆尽量减少库存	\35
☆研究心理学	\35
☆成为一个善于交际的人	\36
☆相互信任	\37
☆财务人员应是好帮手	
☆“平等对待”是最受欢迎的管理	\37
☆需要什么样的顾问	\38
☆如何使用你的专家	\39
☆该招募什么样的人	\39
☆别忽视你的健康	\40
☆做好你的压力管理	\41
☆该如何应酬款待	\42
☆工作规范要简明扼要	\42
☆别在乎身份地位	\43

第二章 创业高招，助你迈出成功第一步

☆创业要有足够的心理准备	\45
☆前期调研省不得	\46
☆了解自己的竞争优势	\46
☆掌握相应的专业知识	\47

- ☆人脉就是财脉 \48
- ☆人际关系是赚钱的基础 \48
- ☆你适合做什么生意 \49
- ☆该不该合伙做生意 \50
- ☆低姿态进入 \50
- ☆如何考查你的合作伙伴 \51
- ☆与志同道合者合作 \52
- ☆取长补短最相宜 \53
- ☆亲兄弟也要明算账 \53
- ☆不能把钱看得太死 \54
- ☆别指望一夜暴富 \54
- ☆怎样确定开业意向 \55
- ☆抓住社会热点 \56
- ☆热门行业如何确定 \56
- ☆满足虚荣心的行业利润大 \57
- ☆新兴的休闲行业是摇钱树 \57
- ☆利用人类爱方便的心理赚钱 \58
- ☆利用父母“望子成龙”的心理赚钱 \59
- ☆受女性欢迎的产品一定畅销 \59
- ☆切实可行的计划必不可少 \60
- ☆买卖未做，预测先行 \61
- ☆市场调查的重点是什么 \61
- ☆进行必要的市场分析 \62
- ☆开店铺的原则 \62
- ☆开家店铺需要做哪些工作 \63

☆开店铺前要考虑哪些要素	\64
☆批发商选择商址要领	\65
☆餐饮业如何选址	\65
☆文化娱乐场所的选址	\66
☆制造厂的选址	\67
☆农副产品加工业的选址	\68
☆不能打一枪换个地方	\68
☆你所在的区域适合开什么样的店铺	\69
☆创业资金一定要充分	\70
☆做生意的融资原则	\70
☆信用是最大的本钱	\71
☆不要忽视店铺的门面	\72
☆店铺外观的设计原则	\72
☆店内装饰的主要技巧	\73
☆店铺的灯光设计	\73
☆开张如何造势	\74
☆对生意兴旺的同行作实地观摩	\75
☆不怕生错相,就怕起错名	\76
☆商号命名的方法	\76
☆如何和工商部门打交道	\77
☆如何办理《税务登记证》	\78
☆如何变更与注销税务登记	\79
☆如何开设账户	\79
☆现行的结算工具有哪些	\80

第三章 经营高招，招招放大你的利润

- ☆善用信息者胜 \81
- ☆信息要准确、及时、有用 \82
- ☆怎样才能与市场保持零距离 \82
- ☆学会在合作中消灭对手 \83
- ☆商战不是为了消灭对手 \84
- ☆定期派人“侦察敌情” \84
- ☆技术只能为善识市场者所用 \85
- ☆辩证地看待优势和劣势 \86
- ☆做生意要敏锐而果断 \86
- ☆不可忽视的“机会损失” \87
- ☆产品创新要诀 \88
- ☆最“高深”的创新是简单 \88
- ☆企业经营不是赌博 \89
- ☆经营初期不要卷入价格竞争 \90
- ☆利用无形资产打天下 \90
- ☆炒作不能增加信誉 \91
- ☆决策务必整体运筹 \92
- ☆善用“奇正之道” \93
- ☆为何要免费赠花生 \93
- ☆用“奇”更不忘“正” \94
- ☆穷小子是如何成为金龟婿的 \95
- ☆一场出乎意料的比赛 \96
- ☆路的旁边也是路 \96

☆不要忽视前人的经验和教训	\97
☆白圭的经商要诀	\99
☆张良卖剪刀	\99
☆君子爱财，取之有道	\100
☆使钱向水一样流起来	\100
☆迂回取胜	\101
☆差异化竞争的巧妙运用	\101
☆如何确定货品的价格	\102
☆两家店铺，如此开法	\103
☆为何用50万美元担保1美元	\104
☆企业家眼中无“废料”	\105
☆谨慎进货	\105
☆知名度不一定会带来利润	\106
☆没有万能公式帮我们赢利	\106
☆时刻关注你的营收	\107
☆正确看待成本	\108
☆工作中的正确投资	\108
☆如何应对资金周转不灵	\109
☆别让现金往来受阻	\110
☆负债不是坏事	\110
☆别做守财奴	\111
☆谨记现金交易别赊账	\112
☆如何催收烂账	\112
☆打动人心的讨债单	\113
☆能不能贷高利贷	\114

- ☆不可忽视的产品设计 \114
- ☆什么是市场营销 \115
- ☆宣传你的产品 \116
- ☆成功销售的秘诀 \116
- ☆促销不是可有可无的 \117
- ☆商品促销妙法 \118
- ☆机敏的推销员 \119
- ☆折扣销售有奇效 \119
- ☆别出心裁的开张宣传 \120
- ☆经营大公司不易经营的商品 \120
- ☆小生意不宜分散经营 \121
- ☆专业化经营 \122
- ☆有特色才有竞争力 \122
- ☆店面装饰不可少 \123
- ☆跟上时代潮流 \123
- ☆抢先一步是成功的捷径 \124
- ☆商品陈列的原则 \125
- ☆合理使用店头广告 \125
- ☆如何对店内商品分类 \126
- ☆商品陈列的基本形式 \126
- ☆商品陈列的基本方法 \127
- ☆注意音响大小的影响 \128
- ☆注意店内的气味 \128
- ☆注意店内座椅是否舒适 \129
- ☆不要忽视广告的作用 \129

☆做广告先要搜集市场信息	\130
☆广告制作应遵循哪些原则	\130
☆确定自己的需要	\131
☆如何搞好橱窗广告	\132
☆如何悬挂招牌广告	\132
☆利用报纸宣传	\133
☆省钱的花样广告	\133
☆不是广告，胜似广告	\134
☆经营好你的“当家”商品	\135
☆别梦想作“甩手掌柜”	\135
☆充分利用淡、旺季	\136
☆销售过程的要点是什么	\137
☆提高自己的知名度	\137
☆别用“性”宣传你的产品	\138
☆购物者的5种心态	\139
☆学会改变客户决策的基础	\139
☆如何揣摩顾客的需要	\140
☆将感情与应酬融会贯通	\141
☆幽默带来效益	\141
☆巧联招来八方客	\142
☆怎样卖出带伤痕的苹果	\142
☆如何处理滞销货品	\143
☆优秀店员的业绩	\144
☆怎样明确你的顾客对象	\144
☆学会赞美顾客	\145

- ☆赞美顾客的忌讳 \146
- ☆怎样将顾客变成“常客” \146
- ☆顾客有购买欲时，不可过分热情 \147
- ☆别与顾客争执 \147
- ☆是谁掌握着购物的决定权 \148
- ☆行销圭臬——以客为尊 \148
- ☆和客户保持必要的接触 \149
- ☆不同人群的购物心理有何区别 \150
- ☆如何应对不同购买意图的人 \150
- ☆消费者犹豫不决时如何应对 \151
- ☆如何对待“我要走了”的顾客 \151
- ☆怎样对待“现在不买”的顾客 \152
- ☆如何对待“到别处看看再说”的顾客 \153
- ☆如何对待“我这么老了要它没用”的顾客 \154
- ☆对待觉得价格高的顾客 \154
- ☆微笑服务的定位 \155
- ☆如何对付“小气”型的顾客 \155
- ☆如何对付“急性子”型顾客 \156
- ☆如何对付“挑剔”型顾客 \156
- ☆抓住女性的消费心理特点 \157
- ☆多说几个“非常”，可让女人动心 \158
- ☆掌握流行的周期 \158
- ☆让女人多触摸商品 \159
- ☆如何处理客户的抱怨 \160
- ☆成交时机在何时 \160

☆利用“缺货”留住顾客	\161
☆一定要搞好退货服务	\162
☆什么样的服务不受欢迎	\162
☆朋友的钱该不该赚	\163
☆了解客户意图的最佳方法	\164
☆让老顾客带来新顾客	\165
☆不要忽视建立顾客资料卡	\165
☆如何使用顾客资料卡	\166
☆谁是潜在客户	\166
☆“宰”人越多，死得越快	\167
☆“货卖回头”的诀窍	\168
☆该不该找承包商	\168
☆别把家庭成员排除在生意之外	\169
☆生意失败的原因何在	\170
☆商务谈判的原则	\171
☆谈判五大基本功	\172
☆赔钱的买卖如何脱手	\172

第四章 管理高招，强化你的江湖地位

☆管理就是利用人性	\173
☆管理不是支配	\174
☆管理不是追求时尚	\174
☆管理就是沟通	\175
☆最好的管理是事前管理	\176
☆正确认识你手中的权力	\177

- ☆领导的“核心业务”就是“用人” \177
- ☆最有效的管理机制 \178
- ☆做你该做的事儿 \178
- ☆该放权时不放权 \179
- ☆用多少人最合适 \180
- ☆李嘉诚的是非价值观 \180
- ☆获得成功不代表拥有能力 \181
- ☆松下的沟通方法 \182
- ☆给犯错误的员工一个机会 \183
- ☆学会调解员工需求层次 \183
- ☆存在的不一定都是合理的 \184
- ☆老总不可言而无信 \185
- ☆写下你的执行计划 \185
- ☆什么是财务管理 \186
- ☆如何控制经费开支 \187
- ☆如何确定现金流量预计 \188
- ☆如何进行利润核算 \188
- ☆财务数据的三个关键 \189
- ☆经营生意一定要公私分开 \190
- ☆如何管理往来业务账 \190
- ☆如何防止“偷手” \191
- ☆保险柜使用注意事项 \192
- ☆如何面对危机 \192
- ☆危机管理 \193
- ☆失败的危机管理 \194