

赚钱的绝招

猛进财 著



内蒙古人民出版社

不是废话

—— 猛进财 ——

中华民族自古就是一个轻视商贾的民族。在过去，三教九流中商人最为名声不好，一概冠以“奸商”之头衔。极左路线和文革时代更变成了“罪恶资本主义”的代名词。故此，尽管我们民族历史悠久，我们国家地大物博，也不能不受历史的惩罚，即国弱民穷。

自从十一届三中全会之后党中央制定了新的路线，从根本上为商品经济正了名。至此，中华民族翻开了历史的新一页。虽然那时人们固有的观念根深蒂固，却也有不少慧眼志士，看到了机会，并抓住了机会，成了今天人人羡慕的“百万元户”，大老板。

谈论赚钱，再不象过去那样，是一件见不得人的行为，相反，几乎成了各行各业、各个阶层的人们今天谈论的主要话题之一。据北京某小学谈理想和长大后愿作的职业测验表明，约百分之八十的学生要作大老板。中华民族的传统观念正在发生着深刻的变化，中国这块土地正在经历着巨大的改变。

在这一切都在迅速改变的时代中，必有很多事情将发生大改变，打破铁饭碗就是其中之一，而且成了势在必行的趋势，这就向那些捧着铁饭碗的人们提出了严峻的挑战，即，如何善用这种改变，使自己走上成功之路。历史将会显示，从现在到本世纪末，“名利双收”是属于那些聪明、大胆，而又掌握了赚钱绝招的那些大老板。

这本书就是献给各行各业、各个阶层中那些准备接受挑战，丢弃铁饭碗想成为大老板在人们实际拼搏中应用的指南。这些人或许观念早已发生了变化，或许业已下定了

决心，只是不知如何去开创自己的新事业。那么这本书将会给予你有益的启迪。

本书以具有可读性和实用性的方式，阐述了你将要进入的新天地——商业领域中的极为重要的原则，以及赚钱的机会和诀窍。首先，本书告诫到，当你初涉此领域时，受法律限制和你不能涉足的生意。因为这是拿自己的本钱甚或说是生命开玩笑的大原则。

其次，它告诉你如何开始新的创业。即，如何制定你的计划，大生意和小买卖的区别，谈作生意谈判的艺术，你要得到些什么，谁要购买你的产品和服务等，针对这些问题，一一给出了答案。这将使你避免“错误的开始”，而为你的创业奠定坚实的基础。

若你是一位涉足商界多年的老手，那么它会告诉你，如何使你的经营百尺竿头更进一步。即，怎样从生意中寻找乐趣，做为老板每天应该想些什么，如何应付不测事件，以及完善自我提高档次，更上一层楼。

最后，本书还以生动的语言，有分析、有预算地介绍了适合于我国国情的几十种供您参考的赚钱的生意。

当然，即使你读了这本书，并不会自动使你变得富有、英俊、充实。我期盼你能如此，但这是不可能的。请你记住，成功的主要条件是，不仅要有辛苦、勇气、一些运气和切实可行的赚钱的招术，而且一定要付诸实施。只有这样才能够走上成功道路真正地赚到钱。

所以我的劝告是：不要只停留在想法上，一定要照着去做：这里已经告诉了一切，成功与否，就看你自己了。

1992年3月28日于深圳

目 录

作生意前应制定的计划	(1)
大生意与小买卖的区别	(1)
作生意谈判的艺术	(9)
怎样从生意中寻找乐趣.....	(13)
当老板每天应想到的	(14)
决定赚大钱的天时地利.....	(17)
如何应付不测事件的发生	(24)
不断完善自我上升到高档次	(26)
本钱的问题	(27)
行业的选择和开设地点的环境 ...	(31)
受法律限制的行业分析.....	(35)
请看别人怎样发财	(61)
指导你自谋职业和停薪留职的路子 ...	(95)
国家工商局税务局对个体经营的限 制和有关规定	(175)

指导你自谋职业和停薪留职的路子 (95)

帮你算所需的本钱

香烟摊	(146)
照相洗印店	(147)
盆景店	(149)
伞鞋店	(151)
卤菜店	(153)
快餐店	(157)
面食专卖店	(159)
杂食店	(161)
风味小吃店	(162)
盒饭专营店	(165)
炸排骨店	(167)
花生绿豆汤园店	(169)
流动摊贩	(170)
发廊	(172)
女性用品专卖店	(95)
男性服饰店	(100)
内衣专卖店	(103)
装饰品专卖店	(106)

教你学会作如下生意

婴儿用品专卖店	(109)
鞋店	(111)
趣味用品店	(113)
室内装潢店	(120)
花店	(121)
汽车装饰品店	(123)
运动器材用品店	(125)
录音带店	(127)
宠物店	(129)
钓具店	(130)
玩具店	(132)
日常家庭用品店	(134)
陶瓷四店	(135)
文具用品店	(136)
化妆品店	(139)
药店	(141)
洗衣店	(142)
布店	(144)

国家工商局税务局对个体经营的限制和有关规定 (175)

作生意前应制定的计划

大生意与小买卖的区别

大生意就象渔船公司，以最新、超大型的渔船航行于大海中，并以最大的渔网来获得更多的顾客。在这种类似捞捕的商业竞争中，小买卖就如同是划着桨的小舢板，如此是否能与大渔船一较长短呢？

这个问题就好象大城市与其小城镇的关系一样。例如大城市和其周围的区域性小城镇，住在小城镇里而准备在当地创业的人，在计划经营何种行业时，必须将此问题视为最需要仔细考虑的重点。而且住在大都市的双职工也有可能到小城镇去出差，甚至调任，这一切都是从业者不可忽略的问题。

广州市是稍次于北京和上海的大城市，但因为年轻人都纷纷到广州求发展，一些总公司或大型企业也逐渐移到广州，使人们原本所拥有的自负观念也逐渐地淡化了。

即使是传统色彩非常浓厚的西安市，其传统文化也逐渐地消逝，与古都极其不协调的高楼大厦也好似雨后春笋般地矗立起来，缺乏传统和民族的流行风尚，正昂首阔步地穿过历史的街巷。

，如果区域性的小城镇希望将来也能欣欣向荣地发展，就不要一味地模仿而成为深圳的缩影，必须充分地发挥当地的特性和风格，例如成都就必须有成都的风格，而昆明就必须要有昆明的特性。所以对于传统或古老的产业和特产，就要赋予当地的风格与气质，甚至于当地的方言与乡音都必须好好地保存、珍惜，才能一代传一代，永不被淘汰。现在有些地方性的新闻报道、电视节目，甚至于地方性的政府机关都已经逐渐地废弃地方性方言，而改用普通话。

小型店铺的主要课题和区域性小城镇可以说是相同的。当小型店铺想要模仿超级市场时，顶多也只能模仿其百分之一而已，如果一个小型零售店成为一个大型商店的缩影时，往往会成为商场上竞争的牺牲品。

如同一粒小辣椒具备了令人辣得受不了的锐气和才能，才是小型店铺必须拥有的而且不可或缺的条件。这种小辣椒，就如同短小精悍的日本人在做生意时所呈现的风貌一样令人却步。

因此，一棵独活的大树不如一粒小辣椒——可以做为经营小型店铺者的第一个座右铭。

小型店铺的优点

虽然大的可以兼并小的，但也并不是绝对的。大的企业多半会有所疏忽或过于浪费，甚至会出现一些肉眼无法察觉的缺点和内在的隐患。

但是小型店铺则不同，它可以充分地发挥小而精致的特点，以最少的资金获取最大的利润。而且小型店铺具有随时应变的能力，例如可利用小型的船只进入狭隘的江河或浅海，捕捉虾、鲍鱼、鲷等等高级鱼类，这都是大型渔船所无法办到的。海水养殖与淡水养殖时，小型船只不是可或缺的，而大型渔船则无技可施。

如果将小型卡车和大型卡车，轻便的飞机与喷汽客机，以及其他小型和大型的东西加以比较，很显然许多小型有的优点是大型的所无法取代的。

必须尽可能地将小型店铺的优点探讨出来，即使其优点寥寥无几，也要善加利用，并且加以发挥。这是小型店铺经营者所必须具备的第二个座右铭。如此一来，才能将区域性的特点充分发挥出来，而不仅只能做大都市的缩影。同样地，也唯有如此，才能成为一个销售业绩最高的店铺创业者，因此虽然只是一个小小的店铺，却未必会输给大的超级市场。如果只是参考生意兴隆的店铺则往往会受骗。

不管任何企业或生意兴隆的店铺，其经营者必定具备了创新的头脑和各种的商业秘诀。而当我们想要创业开店

时，是否只要去参考生意兴隆的店铺外表就可以了呢？如果只是这么做的话，那是相当危险的，因为他人的创意头脑绝非是外表就可以显现了来的，如果将别人的表面做法抄袭下来，做为自己创业的宗旨，是绝对不够的。而且当你想要采取其他店铺的企业秘密时，也是无法百分之百的如愿，顶多也只是模仿了它的皮毛而已。

例如一些区域性的中小型都市，企图模仿深圳的风貌，甚至将店的名称改为××，其名称虽然相同，但内容却有所不同，让自己的真正内容丧失了区域性的特征，形成了的只是缺乏魅力的模仿街巷而已。

以生意兴隆店 1/3 顾客为开业标准

外人看生意兴隆的店铺，发现它的顾客总是络绎不绝，商品也不断地卖出，看在眼里就觉得别人做生意非常的轻松愉快，就贸然地创业，但是，却始终无法招来大批顾客，商品也没有想像中畅销，营业额也没有达到预期的标准，诸如此类情形的发展，都因为创业者在初期疏忽了市场调查所致。

当自己实际开店时，上门的顾客人数往往不及所预计的十分之一，所以应将上门的顾客标准，预估为生意兴隆店铺的三分之一，如果经营还算顺利的话，应该可以达到此标准的一半以上。如果估计错误的话，即使经营数年，所投入的资本仍然无法回收，势必会遭致倒闭的噩运。

生意兴隆的店铺往往必须经过长年累月的创意经营，流了无数的血汗才能呈现出今天的繁荣风貌。一些草率经营的新店铺，创业之初总是抱着很大的希望，投入大量的

资本，却疏于市场的调查与了解，这实在是一种最无知的经营法。

所以创业者必须小心谨慎而且稳重地经营。如果能使顾客人数达到生意兴隆店铺的三分之一左右，就算是达到标准了。

是否可以不断地向前迈进

有些开发区的地价年年升高，房地产因此不断地跟着水涨船高，加上经济水准也不断地在提升，而政治、经济、或科学、文化等发展也都日新月异，因此，一些对未来充满了梦想以及怀抱着理想的人都纷纷涌入大城市。

与此相同，生意兴隆的商店必须不断地有新的创意产生，努力使今天比昨天更进步，明天比今天更好。虽然从表面上看起来，昨天和今天大致相同，但他人所看不到的内涵却每天不断地在进步中，这也就是生意兴隆的商店与其他商店最大的不同点。

一个只知参考表面上看起来生意非常兴隆的店铺，而加以模仿的人，往往会疏忽了其艰辛、严格的创业过程，如果将这最重要的一点疏忽了，是很难将店铺经营成功的。

因此在参考他人的店铺，做为自己创业的借鉴时，就必须仔细地调查这家店铺的创意和努力的程度，并且确实地掌握。所以创业者必须具备透视问题核心的锐利眼光。

一旦缺少了这种眼光，那么好不容易才调查出来的资讯，很可能就被一些华丽的外表所蒙蔽。对于一个缺乏经验的新创业者来说，这是最危险的，也是导致失败的主要原因，一旦眼光过于狭窄，就永远无法达到预期的销售业

绩，到最后也只有面临倒闭的恶运。

开业之前要彻底研究他人倒闭的原因

创业者在预备开店之前，应该对那些生意较差的店或倒闭的店多加研究，而不要只参考生意兴隆的商店，同时也要研究下列二个因素：

那就是1，为什么会生意不佳？2，为何会造成倒闭？对于这二点一定要彻底调查与研究。尤其是当您想开店却从未做过生意，或您原本是公职人员，但现在想改行从商时，更需要对他人生意不振的原因加以探讨，也唯有如此才能真正的对自己有所助益。

必须调查研究的项目有下列几个：

1. 开设店铺地点的周围环境与条件（顾客的层次、顾客的来往次数与其他）。
2. 所销售的商品要合乎市场（是否为畅销的商品）。
3. 店铺之内的装潢和商品陈列的方法。
4. 经营者的性格和经营的策略。
5. 接待顾客的态度和措辞。
6. 资金的运用方法。
7. 经营者本身资金的比率。
8. 从业人员的人数以及费用等等项目。

将这些项目逐一地仔细分化，尤其是当您不明白而又想多了解时，就更应该做详细些，如开设店铺地点的周围环境和条件，就有下面几点需要注意的。

1. 设立店铺的地点要在几十万人口都市的哪里适当？
2. 车站（火车、汽车）与店铺的距离和步行所需要的

时间。

3. 位于主要道路旁或巷内。
4. 是大厦或是一般的公寓。
5. 如果是大厦应该设在第几层才合适?
6. 人口动态 (白天和晚上各有何种阶层和年龄层的人)。
7. 附近是否有商店? 或有与之竞争的店铺?
8. 所经营生意项目与车之间的关系 (是否有停车场?)

其他各种有关的条件也必须一一做详尽的研究调查。同样,以下所列举的关于所销售的商品是否合乎市场性,或店内的装潢与商品的陈列,都要详尽地调查,如此一来才能掌握住生意不振的部分原因。另外特别要注意的是,千万不要依赖一些专门调查机构所发布的资料情报。我们对于所希望得到的资料,最好是先将每一个项目详细地分类,然后再亲自去逐一调查研究,就可以找出他人生意不振的主要原因,记取他人的教训来做为将来自己开业时的前车之鉴。

致使生意不振的外在因素

当我们在开设店铺之前,就要先考虑到所需要经营的生意是否适合该地区的消费者,消费者的导向是否很快地就会发生变化 (亦即流行风潮是否很快就会过去) 而转移到其他的商品。像这种需求发生变化的重要因素,并非经营者努力经营就能控制或改变的,所以将此类因素称为生意不振的外在因素。

如果这些外在因素成为生意不振的主要原因,往往是

因为经营者的眼光过于狭小，或事前市场调查不够周全所致。任何经营者对于生意不振的征兆应该要有所认识，对于任何造成失败的因素，也都应该于事前找出应付之道才是正确的。

生意不振的外在因素除了前面所提到的之外，也有可能是因为附近出现了强劲有力的竞争对手，夺走了您的顾客；或是因为您的店铺距离车站港口较远，所以生意被那些交通方便的商店所取代。

所以当我们预备开设店铺之时，如果进一步地对政府机关或不动产者做详细调查，就可预测销售的前景。因为任何公共设施的设立和建筑物的兴建，都会影响到生意的兴衰。因此奉劝各位想独立创业的经营者，当您在考虑各种不利的因素时，对于上述的因素也要有心理上的准备。

很多经营失败的店铺都是因为草率经营所造成的，例如眼光过于狭窄，草率地决定所要投资经营的项目；甚至本身毫无资金也不惜借贷来经营；或者根本不做事先市场调查，这些原因都可能会成为将来店铺倒闭的主要因素，不得不加以注意。

即使自己本身有充足的资金可加以运用，却因为经营管理的不够周详，而导致倒闭的商店也不在少数，像这种情形最主要就是因为缺乏生意头脑，对于商品或市场的动向不够敏锐所致，也就是经营者本身不适合该项生意。所以当在选择行业时，必须先了解自己的性格，如果您眼光过于狭窄，而又抱着太过于乐观的态度，也将使您选择的行业遭致失败的噩运。

如此看来，选择适合自己从事的生意必须经过正确的判断。而决定经营某种生意前，必须严格地对自身做检讨和详尽的评估，才是最重要的。

作生意谈判的艺术

不管是饮食店、水果店或洗衣店，其接待顾客的亲切与否，都会给经营造成相当大的影响。

两家店铺所销售的商品或服务项目大致相同，价格也差不多，顾客一定喜欢到服务态度比较亲切的店。一般来说，即使价格稍微高些，但是只要态度亲切有礼，就一定能招来更多的顾客。一个店铺的老板如果态度恶劣、毫无亲切感，顾客是绝对不会再上门的。

这里我们将态度亲切的店与态度恶劣的店予以比较，结果发现其最大的差异就在于待客之道。

店铺的装潢摆设必须明朗洁净，这是给人良好印象的必要条件，所以在装潢时必须考虑到顾客的喜好，这也是一个经营之前，最起码要先考虑到的待客之道。

看起来似乎要倒闭的店铺，很可能就是接待顾客的态度不佳所致，一个店铺里如果每个店员都眉开眼笑，行动敏捷地接待顾客，则此店的顾客必定络绎不绝，订单也会不断地涌进，呈现欣欣向荣的景象。

当店里的柜台上有一群顾客在等待着，而店员们却聚集在一起聊天，视若无睹；或是在餐厅里等顾客都酒醉饭饱了，才姗姗地拿甜点过去，这些都是恶劣的服务态度。其

他如一些奇怪的职业性面容，或多余的恭维之辞，和强迫性的推销等等，也是恶劣的待客之道。

我们可以发现，那些生意兴隆的老店绝不会让店员做多余的谄媚与巴结；而那些经营不振即将倒闭的商店，其店员往往以职业性的笑脸来逢迎巴结。与其抱着成功的梦想，不如具备应付失败的策略。

任何人在决定开始经营之前，总会抱着成功的梦想，而只要有了这种梦想即使是眼前有了再大的危险，也会被忽略掉。

但是，想要成功就不能只靠着梦想，一定要制定一个具体性的策略，来考虑万一失败时要做何种打算。

如果在创业之初就拟订了对付失败的策略，那么在遇到困难的时候，就能够轻易的应付，使难题迎刃而解，事业迈向成功。

所以，当您需要经营小店铺时，必须在事前拟订一个对抗失败的策略，也就是下面三点：

1. 您在制定具体的经营策略时，也要同时拟订失败时的对策。

2. 需要投入大量资金的店铺（不动产）是自己购买或租用，当在做内外的装潢工程时，就应该仔细地考虑清楚，万一生意失败该怎么办？在初期所投入的资本就应该缩到最小限度，另外店铺的生意是否能够移转，也是经营者必须详尽考虑的。

3. 明确地设定一段成功或失败的期限，和资金回收的期限，其他一些必要的事项也要有所决定。这些都是事前

就应该有所准备的大事。

千万不要太过于消极。如果经营者老害怕会遭遇失败，那么面对任何事情都会显得非常的消极，即使原本应该成功的事业也会失败，所以说凡事不可过于消极，只要开始一项新的事业，就应当勇敢果断地向前迈进。

虽然开始创业之初应该谨慎小心，但不可犹豫不决。

过于胆小的谨慎，例如‘这样做会不会失败？如果在这个阶段失败的话，我该怎么办？’诸如此类，往往是造成生意失败的原因。

绝对不可光是害怕失败，而是要确实地决定在失败时，所要采取的具体措施。例如当初投下资本的回收期定为三年或五年，当期限过了仍无法回收时，即使是同样的生意，也必须立刻改变其经营方针，如此才能使该项事业有所转机。因此，当经营不顺利的时候，千万不要再犹豫不决，必须立刻停止该项生意，转而投资其他的生意。

如果在经营前能事先想出二、三个应变策略，面临危机时，就不致手忙脚乱了。

但是，如果没有具体的策略，只是茫然地考虑这样做会成功或失败？失败和成功的比例是否各占一半？而不顾一切的去经营，必将遭到失败的命运。

所以，在经营之初应该未雨绸缪，周全的拟订应付失败的对策，就可以将风险降低至最低程度。更重要的是必须具备勇往直前的勇气和毅力。

对于经营时可能面临的危机，制订妥善的应变策略，然后再去开业，才能减少因为害怕失败而产生的惶恐不安心

理。如果你对于失败的原因有了详尽的了解，而且也有了周详，谨慎的应变策略，再开始经营一项新的事业，必能到达成功之路。

只要能够巧妙地运用失败时的应变策略，就可以化转危机，所以千万不要疏忽，一定要用心地去制定周密、详尽的策略。

还有，必须实际地着手去做各种市场调查，收集各种资讯，并详细的记载保存，以做为日后参考的依据。开始经营后，要时常拿出来翻阅，检讨自己的经营方法是否正确。

经营者事先所拟定的理想策略，在实际操作时会有一些差距，所以经营者必须具备随时将该差距调整为适合实际需要的能力。

俗语说：预防胜于治疗，经营者只要对失败的状况有了周详的应变策略，然后再去创业就等于成功了一半。

怎样从生意中寻找乐趣

不论做任何生意，经营者都必须以顾客的喜恶为喜恶。如果经营者对所经营的生意毫无兴趣，就会对自己每天所面对的一切感到厌烦，不会从工作中发觉快乐，当然也不会有亲切的态度接待顾客，更别提是否有正确的经营方针了。如此一来，生意自然清淡。

经营者如果想成功并且赚大钱，就必须从生意中去寻