

我家 金钥匙丛书

李炜 尹大卫 顾振中 主编

勤劳致富

金钥匙

致富的源泉是信息和知识

致富的原则是合法

致富的门径是勤劳



西苑出版社
XIYUAN CHU BAN SHE

目 录

第一编 创业经商

怎样创业	1
怎样筹集创业资金	3
怎样善于借鉴经商成功经验	4
怎样竞争	5
怎样在竞争中求发展	8
怎样提高知名度	10
怎样才能使生意兴隆	11
怎样让金钱在行当经营中增值	14
怎样利用私人关系进行商战	15
怎样与朋友做生意	17
商务中怎样克服性格上的弱点	19
怎样在经营中发挥每个人的创造力	21
怎样严防在经营中“打内战”	23
怎样使自己富起来	24
城市家庭怎样提高收入水平	27
农村家庭怎样提高收入水平	28
怎样从大众传媒中发现兼职机会	30
怎样做兼职教师	31
怎样认识经纪人的作用	32
怎样做期货经纪人	34
怎样认识经纪人七大戒条	35
怎样取得经济信息	37

怎样书写市场信息	39
怎样掌握搜集、筛选和存用信息的原则	41
怎样对商业市场进行预测	42
怎样掌握市场供求关系	44
怎样从市场趋势进行投资决策	45
怎样进货	46
怎样处理不能如期交付的货物	50
怎样让货物升值	51
怎样使用专利	52
怎样开发新产品	53
怎样提高产品质量和效益	55
怎样给产品命名	57
怎样以包装取胜于市场	59
怎样使商品畅销不衰	61
怎样推销商品	62
直销商怎样推销你自己	63
直销怎样把握时机取得成功	65
怎样创造和捕捉销售的良机	67
怎样建立销售组织	68
怎样才能使“薄利多销”获得成功	69
怎样运用赊销促销法	71
怎样利用削价销售法	72
怎样从小事做起来降低成本	73
怎样对待赚钱和亏本	74
怎样管理资金	75
怎样发展你的生意	76
怎样从生意中寻找乐趣	78
怎样进行经销管理	79
怎样改善经营环境	80

做生意怎样发挥音乐效应	81
做生意怎样发挥气味效应	83
做生意怎样巧用色彩	84
怎样起个好店名	84
怎样选个好店址	86
怎样配合行业选择地点	87
怎样配合场所选择行业	88
怎样购买商场的摊位	90
怎样陈列商品才吸引人	92
怎样设计商店橱窗	93
怎样在橱窗布置时巧借景	97
怎样利用环境设施提高商店声誉	99
怎样巧用色彩树立店铺形象	100
怎样看待职业着装与经济效益	101
怎样筹划商品展销会	102
怎样选择展览摊位	104
怎样精心布置摊位	104
零售商店怎样创造高业绩	105
怎样高明定价	106
怎样在商品销售中报价	110
怎样给人以价格便宜的感觉	111
怎样将报价单变成订货单	112
怎样讨价还价	113
怎样分析消费者的心理因素	114
怎样看待顾客年龄差异类型	116
怎样看待顾客职业差异类型	117
怎样服务于顾客	119
怎样掌握快速服务的诀窍	120
怎样引导女士购物	121

怎样进行特色服务	126
怎样为特殊顾客服务	127
怎样促使顾客成交	127
怎样掌握促进成交的最佳方式	129
怎样正确对待顾客的无理行为	130
怎样参加招标投标	131
怎样申办中外合资企业	133
怎样认识国际市场	136
怎样寻找国际市场	137
怎样开发国际市场	139
怎样理解部分金融名词	140
怎样在银行开立帐户	142
怎样办理银行贷款手续	143
怎样在银行中长期贷款	145
个体工商户怎样获取所需商品的原料	146
个体工商户怎样按照规定进行银行结算	147
个体工商户怎样掌握使用汇票结算方式	148
个体工商户怎样掌握使用本票结算方式	149
个体工商户怎样掌握使用支票结算方式	151
个体工商户怎样掌握使用汇兑结算方式	152
怎样设定信用限额	153
怎样申请和使用信用卡	154
怎样使用支票	155
怎样使用和管理发票	156
怎样加速流动资金周转	158
怎样办理税务登记、纳税申报、纳税鉴定	159
怎样签订私人借贷协议	160
怎样催收欠款	160
怎样征聘	161

怎样解聘-----	165
怎样激励员工-----	168
怎样当“帮工”-----	169
怎样防止人才外流-----	171
怎样认识广告-----	173
怎样避免广告策划中的技术错误-----	175
怎样选择适宜的广告-----	176
怎样制作橱窗广告-----	178
怎样利用报纸做广告-----	179
怎样利用杂志做广告-----	179
不花大钱怎样做广告-----	180
怎样才能提出合乎要求的商标注册申请-----	182
怎样给商标起名字-----	183
怎样提高商标设计质量-----	184
怎样判断相同商标和近似商标-----	185
怎样正确地使用注册商标-----	186
怎样保护自己产品的注册商标-----	186
怎样设计出口商品商标中的动物图案-----	187
个体工商户怎样从事经营活动-----	188
怎样开办个体工商业-----	190
城镇退休职工怎样申请经营个体工商业-----	193
个体工商户怎样领营业执照-----	194
个体经营中怎样服从登记管理-----	194
个体工商户怎样贯彻文明经商-----	196
怎样认识从事第三产业应具备的条件-----	197
怎样认识个体劳动者协会的作用-----	198
怎样申办食品生产和经营-----	200
怎样申办畜禽、肉类经营-----	202
怎样申办矿产开采-----	202

怎样申办个体银匠	203
怎样申办旅店业	204
怎样申办印刷、刻字业	205
怎样申办文化娱乐业	207
怎样申请办理报刊零售业	207
怎样从事咨询业	208
怎样开办技术专利转让业务	210
怎样开展红娘服务	211
怎样开办家教经纪所	212

第二编 投资致富

怎样确定最佳的投资计划	214
怎样制定个人资产负债表	215
怎样利用各种投资信息	216
怎样筹集资金	217
怎样运用手边财富	218
怎样学会用别人的钱赚钱	219
怎样投资	220
怎样开展艺术投资	221
怎样进行古董投资	222
怎样识别伪钞	223
怎样识别外币真伪	224
怎样识别真假美钞	225
怎样辨认真假港币	226
怎样鉴别台币	227
怎样鉴别英镑	227
怎样鉴别西德马克	228

怎样鉴别日元	229
怎样鉴别法国法郎	230
怎样寻找外汇投资渠道	231
怎样掌握外汇投资的必胜要诀	232
怎样进行外汇投资	232
怎样进行个人外汇调剂	234
怎样给证券分类	234
怎样区别债券与存款	235
怎样区别股票与债券	237
怎样了解我国各类债券的区别	238
怎样正确选购债券	240
怎样利用转换债券	242
怎样防止购入伪造的股票、债券	244
怎样避免债券投资风险	245
投资者怎样选择证券经纪商	247
怎样掌握债券的组合方法	249
提前出售债券怎样知道是否合算	251
购入债券后怎样提前出售	252
怎样认识股票的种类	254
怎样理解股市中的名词与术语	256
怎样判定买卖股票是否有利	258
怎样认识购买普通股股票的利弊	259
怎样委托他人买卖股票	260
怎样进行股票交易	261
怎样交割股票	263
怎样领取股息、红利	264
怎样进行房地产的投资决策	265
怎样掌握房地产投资的十大要诀	266
怎样进行房地产促销	268

怎样评估旧屋的价格·····	270
怎样购买旧屋·····	272
怎样挑选别墅·····	273
怎样认识房地产经营的风险·····	275
怎样与房地产经纪人打交道·····	276

第三编 商谈技巧

怎样在接待顾客时注意说话技巧·····	279
怎样注意商谈礼节·····	281
怎样注意与外商谈生意的礼节·····	282
怎样接听好业务电话·····	283
怎样进行电话商谈·····	285
怎样推销自己的观点·····	286
在洽谈中怎样改善和提高自己的形象·····	287
怎样打破僵局·····	287
怎样“投石问路”与反“投石问路”·····	289
怎样把握时机选择进退·····	290
怎样防止愚蠢的让步·····	291
怎样对付假出价·····	292
怎样在谈判中对付不同的对手·····	294
怎样避免紧要关头和谈判结束时的错误·····	296
怎样促成商谈圆满结束·····	298
怎样邀请外商参加国内经贸洽谈会·····	300
怎样迅速达成协议·····	301
签订涉外经济合同怎样注意禁忌·····	303

第一编 创业经商

怎样创业

首先，创业者应具有以下条件：

1. 要有强健的身体。由于创业惟艰，困难很多，必要时，创业者不管是在任何时间，任何地点，都必须亲自出面才行。

2. 要有控制、指挥人家的才能和意识。一般创业家不喜欢受人支配，也很少授权给他人，大多执着于自己的主张或决定。

3. 自信心很强。对于既定的目标充满信心，务必将它达成。

4. 具有急于求成的心态。一般说来，都希望及早看到一件事情的成果，而给旁人很大的压力。同时，他们不会轻易将宝贵的时间浪费在无聊的事情上。

5. 拥有广博的知识。由于一个人要全权处理所有的事情，因此，对于公司上下的大小事情都要了解得一清二楚。

6. 做事踏实。创业家大多比较脚踏实地做事，可以说都属于实干型的人物。

7. 有超过常人的聚合力。对于杂乱无章的事物，都有办法凭其直觉理出一套颇合逻辑的结构出来。

8. 不在乎名位。在创业初期，什么事情一手包办，一心追求既定的理想，为了达到目标，可以不计较地位如何。

9. 持有客观的人际关系。换句话说，就是对人或事物比较不顾情面，而带些冷峻、大公无私的态度。

10. 有安稳平静的情绪。一般说来，他们很少在别人面前抱怨，遇有困难也会凭耐力、毅力来克服，因此，他们不轻易将喜怒表现于外。

11. 有勇气面临挑战。他们善于从事冒险的工作，但并不盲目。所以，他们会全力投注于能够掌握的成果、有意义的事业，而且会奋力去完成它。

在西方导致创业者失败的错误有：

错误一：股权各半的合伙生意。许多有创意但缺乏资金的年轻人为了创业只好找合伙人，各人投资一半。但也因为年轻，缺乏经验，又不善于管理，导致合伙人之间意见分歧，常生纠纷。又由于彼此的股权相等，谁也不比谁大，结果往往闹得不欢而散。

错误二：迷恋于自己的产品“敝帚自珍”。他们简直是“爱上了”自己公司的产品，而不能以挑剔、冷酷的眼光看着这些产品到底有无市场，能否赚钱。

错误三：在独资几年后，由于经营顺畅，便开始动股权公开发行的脑筋。但也因此致命伤就来了：股东人数一多，成分一复杂，政治游戏就演不完了，尤其是那些握股较少的创始人情况更糟。许多公司的经营效率就因此江河日下了。

错误四：签订合伙契约时掉以轻心。签约不谨慎，将来万一有纠纷，恐怕不是你被迫吃下整个公司，就是自己心不甘情不愿地被人吃去股权。

错误五：贪心。为了多赚 10 元，往往最后贴上 20 元。贪心之所以会没好下场，主要是因为人们往往超越了自己的能力与个性的范围。要能不贪心，必须克制自己那些不适于企业经营的能力与个性。

错误六：缺乏对未来经济的展望。创业过程都会有错误。所以我们必须要认清现实，对不可知的将来做一番准备，一旦错误发生，就须立即纠正。

错误七：对梦想大多执着。创业的动机是因为心中有梦，想要

梦境成真。但也就因为是一场梦，常使人不能脚踏实地。

最后还有两点，就算给创业者的两支强心剂吧：

其一，经营企业决不能渗入感情的成分。

其二，今天所踢到的石头，也许会使脚趾抽痛，但如果有点脑筋，有点远见，也许明天这块石头会成为一块踏脚石。

怎样筹集创业资金

当今日本，很多人都认为，如果等资金筹集后再成立公司，不知道要等多少年，倒不如先把公司成立起来再说，而且成立公司所需的存款证明，花些钱也可以买到，资产是否充裕并不是问题。

其实不然，独立创业一定须先有好的筹备资金计划，否则不管自己有多好的构想、计划，如果没有完善的筹备资金计划，一定会碰到营业不振、倒闭等等困扰。

选择了创业项目后，即应决定投资额需要多少？在开业后直到上轨道前这一段时期的周转费用又该需要多少，有多少流动资金可掌握等。都必须先行制订筹集计划。

一般说来，资金筹措方式可分作下列几类：

1. 自有资金：从储蓄金、变卖动产不动产来筹集资金，这是风险最低，在实现个人创业美梦及心理压力上最不痛苦的方式。

2. 向亲友借贷：开口向亲人、朋友借贷的事很常见，但利息和还款期限也应考虑，万一老本无归又该怎么办？并且“开口借钱，矮人一截”的压力，也是不好受的。

3. 合伙：合伙不失为合资共同创业的好方法，但合伙也不容易，好友到头来形同陌路者比比皆是。

4. 银行贷款：就日本目前奖励投资的经济环境来看，创业者向银行贷款手续已比前几年方便许多，但部分银行害怕承担风险，对于“看不出前途”的事业仍会拒绝贷款。如果银行拒绝贷款，申请人有权利知道他们的理由，依银行提出的疑问修正它，若修改

后，银行仍不肯放款，那么换一家试试。同理，不一定非要向商业性的银行借款不可。

要跟银行借款，首先要有正确完整的财务报表，银行根据这些资料作征信调查后，才会借钱给你。

5. 合作社：如果有关系或资产可供抵押，消费合作社或信用合作社是一条可以一试的渠道，但其难度和银行差不多。

6. 租赁公司：可以租赁方式向租赁公司承租生财器具，进而减低先期投入用来购置固定资产的现金，但租赁公司利息高，而且有些观念新颖的租赁业者或许根本对此举没兴趣。

7. 债券连销公司：向连销权母公司借贷，是一种有效的筹资方法，但也需要不动产抵押，且贷款额度并不一定能令人满意。

8. 股票上市：国外（如美国）著名的新兴高科技与服务业，创业之初在“场外市场”发行股票，以筹募资金。

怎样善于借鉴经商成功经验

古往今来，许许多多成名的企业家、工商巨子，都是凭借自身的能力和坚韧不拔的毅力创建下令人瞩目的业绩，他们为后人提供了许多可以借鉴的宝贵经验，只要我们能够从中领悟到一二，将受益匪浅。借鉴成功经验来帮助自己实现理想，是唯一的可供选择的捷径，这些成功的经验是：

1. 自力更生，奋发向上。成功的重要因素之一，就是培养自己独立的能力，它可以增强自信心和克服困难的勇气，积累起丰富的实践经验和解决问题的办法。

2. 永不向困难低头。无论遇到什么样的困难、波折，都不会被吓倒，而是凭着勇气和信心积极寻求解决、克服的办法，只要有了这种百折不挠的精神，再大的困难也会被踩在脚下，迎来的将是希望和成功的曙光。

3. 排除疑虑，建立自信。树立起坚定的自信信念，肯定自我

价值，不受外界不利因素的干扰。在出现犹豫和疑虑时，很快能得到排除，因而，始终坚定不移地向着既定目标迈进。

4. 敢于幻想，不默守陈规。敢于幻想就意味着具有创新意识，也许在许许多多的幻想中，有些是不着边际的，但却可以从中获取有益的启示，激发灵感，尽管这些幻想不能一一实现，但却是前进事业中的动力，它能使你产生无穷的力量和勇气。

5. 脚踏实地，勇于实践。成功的取得，离不开辛勤汗水的浇灌，是在同困难、艰险斗争中和从失败中不断地积累经验的结果。扎扎实实的实践经验，是最宝贵的财富。

6. 顽强拼搏，坚毅不拔。目标一经制定，就要下定决心全力以赴，以顽强拼搏的精神，进行到底。

7. 敬业乐业，勤勉好学。刻苦钻研，除了汲取书本中的知识以外，还要努力实践，开拓视野，广泛涉猎，掌握各种知识本领。

8. 心境开阔，性情豁达，喜爱所从事的一切工作。

怎样竞争

1. 对竞争的认识。当今是竞争的时代，各行各业都存在着竞争。商业生产者为了取得有利的产销条件；商品经营者为了获取贸易的利润，于是，就必然要在同行业中开展相互的竞争。竞争，不是无谓的争斗，而是要用自己的眼光、魄力、策略、胆识、资本、经营管理、设备、材料来源、工艺、产品质量、服务质量、公关、信誉等等，去占有市场，去开拓进取。

竞争，是社会上形成的一种趋势，不是你愿意不愿意的问题，而是关系到你的企业能否生存下去。事实证明，竞争意识强，竞争措施行之有效的单位和个人，就能在激流中勇进，在竞争中生存、兴旺。

2. 竞争的方式。市场竞争是很有学问的，通常有下列几个方面。

①商品竞争。人们对商品的要求越来越挑剔，同一商品，人们就会从款式、质量、价格等方面进行选择。这就要求经营者们“八仙过海各显神通”，做到人无我有，人有我便宜，人便宜我优。只有这样，才能在竞争中站稳脚根，立于不败之地。

②行业竞争。由于经商的单位和个人越来越多，在同一行业里形成了个体户、集体企业、国有企业之间的竞争。从实力来说，个体户、集体、国有三者之间是有悬殊的。但是，各有各的长处，各有各的难处，谁能善于经营，谁就占上风。

③信息竞争。信息的重要性已被人们所公认。因此，在市场上就存在着信息的竞争。谁掌握的信息越快越可靠，谁就能生意兴隆，财源茂盛。然而，信息是不容易得到的。即使得到了，也不一定可靠。那么，就要求经营者善于搜集，善于分析，灵活运用。

④关系竞争。商品生产需要货源和销路，商品贸易也同样需要货源和销路。因此，市场上就存在着“关系”竞争，谁的货源通畅，进价便宜，交货时间快捷，谁就“胸有成竹”；谁的销路广，谁就生意好。这就要求经营者在对内对外、货源产区、商品市场、储运等等方面采取措施，加强协作。要做到关系广，关键在于本单位（或本人）的活动能力和平时的信誉，两者缺一不可。

⑤效能竞争。在同一行业、同一等级、同一档位的竞争的情况下，要想取得优势，就必须在效能方面下功夫。就是说，要改变工作作风，提高工作效率，改善服务态度，提高服务质量。

⑥人才竞争。事业的兴旺，离不开人才的智慧和贡献。人才的竞争，已经成为当今市场竞争的重要一环。人才竞争，不是叫你去挖人家的“墙脚”，不是叫你去抢别人的“人才”，而是要你认识人才的重要，懂得人才的价值，善于使用人才。有些人认为“本地姜”不辣，人才都是外来的好；有些人则固步自封，容不得外来的人才，这些都是不对的。所谓人才，指的是具有专业知识、业务水平、应变能力、开拓能力、业绩和贡献的人。如果经营者能够善于发现和起用本单位的人才，或者吸引招聘外面的人才，或者是“天

下之才为我用”，那么，就说明其在人才的竞争中取得了成绩，这个企业就必然兴旺发达。

3. 竞争秘诀。

①了解市场，知己知彼。俗话说：“商场如战场”，对市场的了解，犹如侦察兵摸敌情，指挥部是按敌情而作出战斗部署的。做生意亦如此，了解市场，才能“知己知彼，百战不殆”。倘若对市场行情一无所知，那就很难进行竞争。

②抓住时机，速战速决。经商贸易，讲究天时地利人和，一旦有了时机，就不能三心两意。经营者对于那些已经确实无误的时机，就应该果断作出决策，该上的就上，该退的就退，该撤的就撤。千万别搞那些“研究研究”之类的庸人哲学。正所谓：“机不可失，时不再来”。

③摸透心理，采取对策。随着商品经济的发展，在市场商品的质量、价格相同的情况下，如何竞争呢？实践告诉我们：摸透顾客（消费者）的心理，采取相应的对策，是较好的竞争办法。经营者要深入了解顾客的心理，在款式的新颖、独特、美观、大方等方面下功夫。根据顾客的爱好以及各地的风俗习惯、各阶层人士的不同的审美观而改进自己的产品的设计，或者改变自己经营方式。

④扬长避短，开拓进取。市场竞争，可谓“强中自有强中手，一山还有一山高”。要想在竞争中立于不败之地，就必须扬长避短，开拓进取。就是说，要看到本身的长处，并充分发挥这些长处（例如地理环境、特殊政策、廉价的原材料、传统的名优产品、方便的储运等等）。要敢于承认自身的短处，想办法克服改正这些短处（如技术、工艺、质量、经营方式、服务态度等等）。

⑤人无我有，出奇制胜。企业若要在竞争中获得成功，必须出奇制胜。要出奇制胜，就要把自己竞争的起点摆得高，向名优产品看齐，争创一流产品；要出奇制胜，就必须有新颖独特的经营方式，要有出人意料的招数，别具一格，标新立异，做到“人无我有”“人有我好”。

⑥不拘模式，各显神通。所谓模式，就是“样子”。开基创业，各有各的因素，各有各的特色，各有各的经验和教训，世界上没有“放之四海而皆准”的所谓“模式”。做任何事情，最忌人云亦云，盲目仿效。实践证明，对于别人的做法只能参考，不能照搬，否则，祸患无穷！

现在允许竞争，提倡竞争，这就为经营者创造了有利的条件。但是，怎样进行竞争？却是人们关心和探讨的问题。其实，办企业没有固定的模式；竞争，也没有固定的模式。要办出有自己特色的企业，不能靠哪个神仙皇帝预先设计出一套具体模式，也不能照搬别人的经验，不能照葫芦画瓢，只能靠自己（包括合作者）的智慧和力量，靠经营方法上的“八仙过海，各显神通”，靠充分发挥本公司（商店）同人的聪明才智，才能创造出千姿百态，充满生机和活力的、有自己独特风格的企业来。

怎样在竞争中求发展

美国数百名企业家在总结了自己的创业和经营管理经验之后，就如何在竞争中求发展的问题，提出了 21 条意见：

1. 到其他公司学习。如有机会到其他公司服务，应悉心观摩其负责人的长处。
2. 雇佣精明能干的员工。许多企业家认为，雇佣精明能干的员工，不但有助于业务的拓展，而且自己也可向他们学习。
3. 时常与创业经验丰富的人聚餐。因为他人可能具有你所缺乏的经验，你不妨利用空闲时间主动约请对方，多与这类“过来人”聚餐聊天，吸取他们的经验和教训。
4. 利用视听器材增加管理知识。如电视上有关企业管理的节目，应按时收看或设法录像，有空时观看，必定有所裨益。
5. 与政府有关主管部门人员交朋友。他们可能均是极佳的学习对象，多与他们联系交往，可知道一些新资料或获得新机会。