

成功學系八書

成功經商技巧

· 檀明山著



XA284/11

95
F715
156
Z

成功不求人丛书

成功经商技巧

檀明山 编 著

C

173127

(京)新登字 073 号

图书在版编目(CIP)数据

成功经商技巧/檀明山编著

(成功不求人丛书)

—北京:中国商业出版社,1994.5

ISBN 7-5044-2416-1

I. 成…

I. 檀…

III. 商业经营—通俗读物

N. F715

责任编辑:曲惠英

中国商业出版社出版发行

(1000053 北京宣武区广安门内报国寺1号)

各地新华书店经销

福建省新华印刷厂印刷

1994年5月第1版 1994年5月第1次印刷

开本:784×1092毫米 1/32 5.5印张

字数:120千字 印数:00001—5000

定价:3.90元

《成功经商技巧》

内 容 提 要

无农不稳、无工不富、无商不活。在当前市场经济的震撼下，经商，作为一条致富的捷径，越来越受到人们的青睐。

经商有术，掌握和运用各种经商技巧，将使你在市场经济的大潮中游刃有余，发财致富，立于不败之地。

《成功经商技巧》一书以精辟的论述，翔实的实例总结了中外成功经商技巧，多角度、多层次地揭示经商的方法和诀窍。该书具有很强的实用性、操作性和可读性，是你获得经商成功的得力助手。

目 录

1. 确定目标选择方案 (1)
——正确决策法
2. 信息准确决策果断 (3)
——成功投资法
3. 权衡利弊选择店址 (6)
——因地制宜法
4. 佛要金装人要衣裳 (8)
——美化店容法
5. 名符其实体现特色 (10)
——商店命名法
6. 独特新颖引人注目 (12)
——商品陈列法
7. 装潢漂亮雍容华贵 (15)
——美化包装法
8. 传神寓意画龙点睛 (17)
——商标设计法
9. 以实图达不求虚名 (19)
——陶根铸基法
10. 高人一筹战而胜之 (21)
——知己知彼法

11. 预测未来看准行情 (23)
——预见为上法
12. 人尽其才物尽其用 (25)
——科学管理法
13. 市场信息、无价商品 (27)
——市场调查法
14. 横向扩展纵向深化 (29)
——挖掘市场法
15. 看准潮流赢得主动 (31)
——先发制人法
16. 机不可失时不再来 (33)
——捕捉机遇法
17. 有利则动无利则止 (36)
——非利勿动法
18. 谋划周到算无遗策 (38)
——谋而后战法
19. 诚实不欺讲究信誉 (40)
——诚而不诈法
20. 见什么人卖什么货 (42)
——对症下药法
21. 积土成山积水成渊 (45)
——积少成多法
22. 互惠互利带有契机 (47)
——以物易物法
23. 美丑兼扬打动人心 (49)
——家丑外扬法
24. 权衡利弊趋利避害 (51)
——杂于利害法

25. 一反常理相反相成 (53)
——悖理而行法
26. 以罕为本独树一帜 (55)
——突出个性法
27. 该退则退该进则进 (57)
——以退为进法
28. 运用计谋后来居上 (59)
——后发制人法
29. 乘时乘势驾取市场 (61)
——因利利导法
30. 奇招迭出以新取胜 (63)
——出奇制胜法
31. 稳打稳扎步步发展 (65)
——步步为营法
32. 独避蹊径知难而上 (67)
——善爆冷门法
33. 苦心探索先人到达 (69)
——迂回发展法
34. 善于发现巧于钻入 (71)
——见缝插针法
35. 以变应变迎接挑战 (73)
——转换经营法
36. 负债经商赚回钱来 (75)
——借鸡生蛋法
37. 浪漫诙谐引人入胜 (77)
——幽默经商法
38. 遏制行情控制局面 (79)
——合理垄断法

39. 薄利多销优惠酬宾 (81)
——让利于人法
40. 软硬兼施冷热夹攻 (83)
——配合攻心法
41. 纵横联合开拓市场 (85)
——合纵联横法
42. 众人一听笑从心起 (87)
——巧言妙语法
43. 善于辞令善于交际 (89)
——成功公关法
44. 真诚友善笑口常开 (90)
——尊重顾客法
45. 借风而上腾云而飞 (93)
——御风腾云法
46. 与中介人共存共荣 (95)
——育蝶扬花法
47. 攀附强者战胜强者 (97)
——倚玉雕玉法
48. 适销对路满足需求 (99)
——把握商品法
49. 全面分析巧妙定价 (101)
——随行就市法
50. 新奇独特变化无穷 (103)
——以变应变法
51. 吸引顾客扩大销售 (105)
——吸引顾客法
52. 物稀珍贵好事多磨 (107)
——吊起胃口法

53. 成行成市物流畅通..... (109)
——商品零售法
54. 突出特色吸引顾客..... (112)
——特色服务法
55. 弃多元化走专业化..... (114)
——弃车保帅法
56. 以心换心十种手段..... (116)
——激动顾客法
57. 前车之鉴起死回生..... (118)
——趁火打劫法
58. 善识风头善借风力..... (120)
——借冕播誉法
59. 静观默学取而代之..... (122)
——跟随超越法
60. 连锁商店密集经营..... (124)
——关门捉贼法
61. 开创新路着眼未来..... (126)
——从长计议法
62. 把握机遇当机立断..... (128)
——速战速决法
63. 敢于搏击长盛不衰..... (130)
——创立名牌法
64. 利用优势发展优势..... (132)
——创造优势法
65. 没有质量没有市场..... (135)
——以质取胜法
66. 有名无实信以为真..... (137)
——无中生有法

67. 假像伪装造成错觉..... (139)
——声东击西法
68. 明赠暗赚佯亏实赢..... (141)
——暗渡陈仓法
69. 以己之长击彼之短..... (143)
——避实击虚法
70. 试销商品征求反馈..... (145)
——投石问路法
71. 紧盯热点迎合潮流..... (147)
——趁热打铁法
72. 准确实惠价廉物美..... (149)
——零头标价法
73. 临机应变无往不利..... (151)
——成功推销法
74. 廉价出售周转资金..... (153)
——削价销售法
75. 见怪不怪不怪才怪..... (155)
——怪计促销法
76. 讲求艺术追求创意..... (157)
——广告宣传法
77. 轻松自然热情亲切..... (159)
——幽默广告法
78. 选择媒介广招顾客..... (161)
——成功广告法
79. 防止疏漏避免纠纷..... (163)
——泾渭分明法
80. 女人用品大有可为..... (165)
——瞄准女人法

1. 确定目标选择方案

——正确决策法

经商做生意，首先要考虑的是做什么生意，因此，“正确决策”法是经商获得成功的首要技巧。

某城市一个大型市场的经理，经常看到报刊上关于摩托车驾驶者造成交通事故的系列报道，当即决策组织购进摩托车头盔2万顶，时隔不久，公安部、交通部作出了无头盔者不准驾驶摩托车的规定。这批头盔成了热门货，顿时销售一空，获得了万元的效益。可见，正确决策是很重要的。

那么，如何才能正确决策呢？从决策成功者的经验来看，要运用“正确决策”法必须把握以下要点：

1. 确定目标。目标通常是由消费者的需要或商店企业的发展决定的。目标必须具体。在时间、地点、数量、质量等方面必须有明确的要求。在确保总目标的前提下，必须分清主要目标和次要目标，明确实现各目标的先后次序，并让次要目标服从主要目标，以确保主要目标的实现。

2. 收集信息和预测。制定决策方案，必须了解决策事件的未来发展和趋势，这就需要收集与决策有关的内部信息和外部信息，进行分析预测。预测的结果可以作为决策的依据。

3. 拟定可行方案。为了实现决策目标，要制定两个以上的可行方案，然后对设想的方案经过“可能”和“有效”两方面的筛选，淘汰不太适用的方案，剩下的是初步可行的方

案。

4. 评价可行方案。首先要根据决策目标确定可行方案的评价标准和各种指标，衡量它在经济上是否合算，技术上是否合理，时间周期是否合适等等。同时还要审查方案中的各项措施给社会和环境带来什么影响，是否符合现行法律和政策，最后将几个方案，列出来比较，并加上简单的评语，供决策者选择。

5. 选定最佳方案。选择最佳的方案，没有一个绝对的标准，通过对各种因素的分析，对比，决策者根据个人的经验判断，最后确定最佳实施方案，最佳方案的选择。应根据决策者的个人气质、魄力和对风险的态度来决定。

6. 制定具体措施执行方案。有了最佳方案后，还必须不失时机地制定一些具体措施，尽可能快而准确地执行方案，也就是敢于、善于尽快“拍板”。

7. 跟踪检查，及时反馈和调整。决策方案在实施过程中，由于客观情况的不断变化需要不断收集信息数据，一旦发现偏离目标的苗头，就及时采取措施，纠正或调整原方案。

2. 信息准确决策果断

——成功投资法

初涉市场，“成功投资”法是你获得经商成功的重要技巧。经商投资的道路漫长而曲折，从投资的决定、如何投资、投资方向的确立到投资资金的筹措、投资后的生存、发展、每一位经商者都经历了一番痛苦的选择。

芸芸经商者要运用“成功投资”法的经商技巧，选择理想的投资方法，这不能不考虑到以下几个投资要点：

1. 投资的第一准则是选择有力有利而又稳定的投资方向，选择这种投资方向的评价标准是：

①所投资的行当企业过去几年来有没有增长的良好记录？旨在排除过时、老化的事业。

②只考虑那些处于成长阶段的事业。商店、企业生产周期、决定未来商店企业的命运。

③仔细研究新生期的事业。新兴的事业吉凶难卜，可能为你带来迅速成长的机会，也可能为你掘好了亏本的陷阱。

2. 有足够的资金立即投资。由于投资的目标不同，所需的资金多寡和准备时间自然有别。但是不论你决定在什么方向上投资都要尽可能早作决策。时间就是金钱。

3. 挑选适合于自己的行当、企业投资。切忌一哄而上、追赶时髦。根据自己的特点挑选适合于自己的投资事业、它包括下列内容：

①投资所需的准备程度。有些行当、企业需要高深的专业知识和经验。如从事古玩生意就要求你有深厚的文物“功底”和一定的鉴赏力。你要检查自己是否有这方面的经营能力。

②投资所需要的时间。大部分投资都需花时间去实际处理。例如，旅社的投资，需要寻找地皮、办理水电供应、建筑设计、寻找客源、经营管理、处理额外文件等等。你应把每一个步骤所需要的时间加在一起、判断自己是否有时间去应付、管理。

③投资所需要的资金。在资金分散投资时要切记：你的注意力应放在开创自己的主要事业上，不能拾了芝麻丢了西瓜。

④个人的控制能力。一些行业、事业的投资是需要合伙或合股经营的、应当考虑自己的控制能力、不能不明不白地把经营权交给代理人、因为代理人总有不负责的时候。

⑤个人的志趣。你对于自己的投资认为是一种享受，这很重要，相同的志趣会帮助你聚集一些朋友、较好的人际关系、往往会助你成功。

4. 初次投资以小额为佳。经商者总是要保持自己的资金支配上的自由灵活性，而大额的投资却时常造成种种不佳。有时明知千载难逢的良机，也只能干瞪双眼，错过时机。投资风险也处处存在，一旦投资中遇到麻烦，灵活的资金可以使已发生的摩擦的投资资金“润滑”起来。起初的小额投资，也可为大额投资积累“下海”实战经验。

5. 好钢用在刀刃上。创业初期往往资金并不雄厚、因此投资时，要把有限的资金集中在一个适当、可行的项目上，以期速见成效。

6. 把增值潜能低的投资脱手。一般投资都有一个周期，如果一项投资的快速成长已超过四次，那么它就处于巅峰状态。再往上冲也不可能，但是要创造惊人的幅度恐怕就不多见了。所以，要把成长超过四次的投资项目忍痛脱手、把资金投向那些基础较低但涨幅潜力较大的新领域，以便获取超额利润。

7. 收集投资信息。投资不是碰运气，要靠正确、完整的信息以及准确和果断的决策。

例如某洗衣机厂，1981年，单缸洗衣机畅销，“双缸”还很少有人问津，可该厂根据有关信息预测到双缸洗衣机将成为市场的主流，他们及时投资引进年产20万台双缸洗衣机的自动生产线、并把单缸洗衣机的全套技术和设备转让给市场潜力大的东北，实现了战略转移。结果，该厂的产品赶上了“双缸热”的黄金时代，1985年定货突破70万台，大大超过其生产能力。

3. 权衡利弊选择店址

——因地制宜法

打仗讲究“天时地利人和”，商场如同战场，也需要“天时”——把握机会，“地利”——选个好地头，“人和”——上佳的经营管理。有人说，选择最好的开店地点，生意就差不多成功了一半，这话有一定的道理。因此，要获得经商成功、必须采用“因地制宜”法的经商技巧。

一般地说，每个城市都有 5 种基本的地域类型：中心商业区、次级商业区、成排街头商店区、居民街坊区、郊区。选择营业开店的项目、经营的范围、就要根据地点来安排了。

中心商业区是城市的中心地带，是主要商业活动的集中点。这个区域的主导力量是百货商店、自选大商场等大型商号，商品的品种繁多，规格齐全，客流量大，且多是身带相当数额现款有心购物的顾客。如果这个地带有面积较小的铺面出租，即使贵一点，也应争取到手——只要你手头有足够的资金、然后你可用来专销高档服装，快餐食品等效益较高的生意。

次级商业区是指中心商业区的外围或边缘地带。这些地方租金和不动产价格比闹市区还低廉，交通不那么滞塞、行人不那么拥挤，因些带有娱乐性和优雅气氛的服务较受顾客青睐，如娱乐场、咖啡厅、歌舞厅、健身房、家具店、书店等，对顾客都有很大吸引力。

成排街头商店区一般专卖同类型的商品，为同一阶层的顾客服务，如五金、日杂、修理、花鸟等。如果你想在“山货土产街”上开一间女子时装店，那就错了。

居民街坊区是中心商业区，街坊区吸引着步行，骑车的附近居民顾客，这里开店大多为顾客提供方便性货或个人服务。街坊区通常适宜开办全日营业的饭店、修理店、药店、水果、蔬菜店、食杂店、理发店、干洗店、烟酒店、日用百货店等。

对于有些企业来说，所处位置与成交额并没有太大关系，因为他们可以通过邮购、运送专车等向顾客提供商品或服务，比如邮购、制造业、加工业等。所以，如果要办一家小工厂，小车间最好到租金低廉，安静开阔的郊区去。

商品（或服务）的质量重于商店的地址，商店地址重于商店规模。一旦你决定办厂或办店，必须对所选地点作全面的考察，了解这个地区人口数量和结构、经济发展状况、生活方式、消费水平、其它企业商店的状况、甚至学校、伦理特征、就业、交通、地形（上坡、下坡）等都要考虑、仔细权衡各地点的利弊、选择最优地点。这样，你才会赢得更多顾客，获得经商成功。