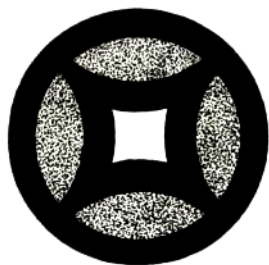


帮你经商致富

赚钱妙计千百条 批发市场千余处
土特名产几百种 识别商品有诀窍
排忧解难找答案 经商必备工具书

林帆 锦绣 编



内蒙古人民出版社

96
F715
224
2

X42+1/01

帮你经商致富

林 帆 锦 绣 编



3 0078 7498 9

内蒙古人民出版社



C

306940

帮你经商致富

林帆 锦绣编

※

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街20号)

内蒙古党委机关印刷厂印刷

开本:787×1092 小32 印张:6.97 字数:200千

1995年8月第一版 1995年8月第1次印刷

印数:1—5150册

ISBN7-204-02870-8

F·136

每册:11.00元

前

言

经商是一门学问,需要具备多方面的知识。在实践中学习固然重要,但书本知识也不能忽视。我们在与经商人员的交往中,常听他们说,如果有一本介绍有关经商政策,能为经商者排忧解难、集赚钱妙计于一处,展现全国土特产品、各类批发市场的工具书,遇到什么问题经常翻一翻,查一查,就能为他们的经商排除很多障碍。我们经过多年酝酿、准备,考虑到小商小贩、各类商店、经济实体、企业(包括社队企业)及有关方面的需要,通过搜集、汇编美国、日本、意大利、德国及国内许多精辟的经商资料,终于编成此书。因此,借此一角,特向支持本书的作者、译者、出版社表示诚挚的谢意。本书最大特点是实用,既能为经商者提供经商技巧、赚钱妙计,又能为经商者提供生产、销售、市场等方面的很多信息,无论阅读哪一篇文章,都对经商赚钱有利;文字浅显,通俗易懂;书中第一部分内容,只要读者能够认真学习并付诸实践,就会永远立于不败之地。参与本书工作的人员还有张同、俐军、慧波同志;感谢伊克昭盟个体劳动者协会、伊克昭盟私营企业协会、伊克昭盟消费者协会给予的大力支持。原作者看到此书后,请将有关情况 & 通讯地址于近期告知出版社,编者酬付资料费。

编 者

一九九五年五月一日

目 录

一、帮你赚钱妙计千百条…………… (1)

琢磨名称	规范服务
满意而归	倾听意见
三步成功	顺乎本性
卖新折旧	分家经营
技术培训	放手使用
广泛接触	先见之明
异地挣钱	消费回音
奇思异想	感情促销
谈判技巧	标新立异
心心相印	不败法则
起名学问	售后服务
创造机会	需要真诚
店址选择	质优价廉
选拔人才	提倡写信

名人宣传
平定情绪
方便群众
物图吉利
馈赠招客
变换商品
联营销售
分散投资
说声再见
服务婴儿
先亏后赚
一专多能
创业经验
招客方法
寻找机会
巧用缺点
展示质量
招牌引人
重视信息

赚钱邮票
单一经营
重视兴趣
变换功能
避开对手
弃热就冷
一鸣惊人
屈能挣钱
谈话忌讳
捕捉机遇
管理五诀
交友妙诀
站好柜台
因人销售
名家模式
常胜不败
关心工人
巧取利润
匮乏战术

限量销售	讲究时效
让人喜欢	观察联想
展销发明	延长时间
经营四法	接受批评
摄影曝光	分散权力
充满自信	忍者为高
信息来源	滞销原因
先干后说	推销必备
实行联合	特色广告
节约生财	掌握需求
请教他人	广交朋友
务实领导	抓住机会
终身保修	借船出海
预约求购	厚利多销
小处着眼	思想共鸣
重视小事	顾客定价
拉客计策	自己重要
各尽所能	择业两则
选址要领	见机行事

产品制人

相关服务

连锁赚钱

推陈出新

抢先一步

稳定价格

做好预算

和气生财

销售追求

支持攻关

怎样起步

追赶潮流

开发冷门

尊重顾客

热门商品

利用长处

鼓励冒险

投其所好

决不罢休

当场验证

寻找差异

设计制胜

开拓挖潜

经营奇招

防止上当

平等待人

奖励建议

创业精神

钱投三处

店名奇妙

洞察对方

贵在宣传

心中有数

形象宣传

创意效应

通财之路

早比晚好

由小到大

不断创新	夸贬适度
争创第一	满足需要
推销艺术	借阅杂志
联想赚钱	成功法则
不要争论	婉转一点
我你推销	分享钱财
及早转业	操纵印象
足够服务	意念转化
信息生财	经常想想
听取意见	帮助购物
常打电话	定价因素
竞争高招	赊销赚钱
快速竞争	调查研究
扬名方法	冷静考虑
首次开拓	热心助人
给人温暖	顾客希望
理解指责	不要合伙
三独优势	不单打一
交谈奇招	否定自己

了解对方	多接触人
学会忍耐	反复发问
和蔼可亲	主动接近
委婉含蓄	不报整数
调查市场	代我宣传
扩大空间	廉价取胜
唤起同情	痛改前非
温暖热诚	出租房屋
听话辨意	争取人心
寻找伙伴	留意对方
健全网络	适时求新
排忧解难	买货心理
要有耐心	培养中介
不要嗜酒	寻找空白
奖励顾客	体贴关心
成功三绝	称职老板
不说没有	周密考虑
心想事成	推荐要少
待人幽默	这样竞争

防止嫉妒	观察比较
学习他们	听话艺术
三思而行	待人宽容
起步要小	借光营销
滚动发展	质量聚财
超越时间	交际方法
瞄准女性	帮你聚会
识别人才	抓住意念
定点销售	批评技巧
代理行业	先听后说
说服顾客	沉默有益
奖励职工	失败原因
倚强求胜	人无我有
妙语惊人	坐车观察
就餐礼品	因陋就简
成功女性	敢于揭“短”
购一赠一	以修促销
受人欢迎	讲究礼貌
交友分寸	自身示范

胜败常在

突出特色

以物购物

精打细算

争分夺秒

店偏咋办

解难公式

转化机遇

诱导购买

投资误区

廉价售饭

周转资金

生意巧做

改换项目

成功要素

自夸技巧

模仿别人

租赁节支

严于律己

转移销路

有挣有平

想想自己

赚儿童钱

风险警句

名称引人

抓住主题

摆脱困境

取信于民

经营信念

等候遐想

对比销售

扩大影响

一定记住

改变初衷

购货有奖

寄赠礼品

品尝推销

判断买方

用人怪招	保险销售
专项经营	衬托竞争
改变观念	交游广阔
自我检讨	储存设想
重视宣传	吃苦耐劳
抢夺商机	产品展销
培养人才	引导消费
代看孩子	四处求才
合资经营	勿爱面子
静坐思考	投资智力
言而有信	弃旧图新
你降我稳	调整投资
竞争三招	对付拒绝
注意风险	不能这样
免费吃饭	充满勇气
积极主动	观察细节
不能忽视	提倡节约
聘用能人	谁买玩具
暗中监督	成功条件

降价销售	你我分成
敢于曝光	竞争哲理
留下印象	陪着顾客
重视交际	维持稳定
选好助手	施加压力
扩大眼界	捕捉心理
廉价货源	当好领导
成功妙法	小恩小惠
怎么说的	钻钻空子
排除杂念	控制顾客
要有后劲	预测未来
促销三法	感情推销
借地生财	成功关键
时机不对	验证一下
竞争什么	人走情在
控制自己	处世良药
勤写笔记	调查立项
价廉菜鲜	提防此人
一见钟情	尊上敬友

熟悉商品

馈赠物品

自找缺点

办事爽快

送货上门

以少胜多

看家服务

以身作则

因人使用

成功条件

最讨厌谁

占领空白

二、帮你了解全国千家批发市场 ……… (80)

食 品

肉 蛋

水产品

皮、毛、绒

小商品

服装鞋帽

药 材

化 工

建 材

农用物资

其 它

粮 油

果 蔬

禽 畜

日用品

珠 宝

纺织品

电 器

钢 材

交通工具及配件

工业品

三、帮你选购全国著名土特产…………… (127)

果 类

梨

柿

苹 果

葡 萄

板 栗

枣

核 桃

桃

杏

白兰瓜

罗汉果

柚

香 蕉

柑 橘

橙

櫻 桃

石 榴

西 瓜

龙 眼

荔 枝

橄 榄

菠萝蜜

山 楂

荸 荠

李

哈密瓜

水产品

对 虾

海 参

海 带

贝

螃 蟹

鳊 鱼

嘉 鱼
珍 珠
四鳃鲈鱼
紫 菜
副食品
醋
烧 鸡
香 肚
酱 菜
藕 粉
鸡
干鲜菜
蕨 菜
黄 花
竹 笋
霉干菜
香 椿
蘑 菇
其 它

桂花鱼
银 鱼
蛤 蜊
鲤 鱼
火 腿
板 鸭
肉 松
茶 干
薯 干

发 菜
木 耳
苔 干
冬 菜
薇 菜