

九 九 赚 钱 术 系 列



小行当 赚大钱

JIU JIU ZHUAN QIAN SHU XI LIE



陈永明 主编

湖北人民出版社

鄂新登字 01 号
图书在版编目(CIP)数据

小行当赚大钱/杨志国 主编
武汉:湖北人民出版社,1997
(九九赚钱术系列)
ISBN 7-216-02066-9

I. 小…
II. 杨…
III. 商业经营—通俗读物
IV. F715

·九九赚钱术系列·

小行当赚大钱

杨志国 主编

出版:	湖北人民出版社	地址:	武汉市解放大道新育村 33 号
发行:		邮编:	430022

印刷:湖北人民出版社蒲圻印刷厂 经销:湖北省新华书店
开本:787 毫米×1092 毫米 1/32 印张:8
字数:145 千字 插页:1
版次:1997 年 8 月第 1 版 印次:1997 年 8 月第 1 次印刷
印数:1-10 140 定价:7.90 元
书号:ISBN 7-216-02066-9/F·339

“九九赚钱术”丛书解题

九九，是言办法多。九在中国文化里有一种特有含义，言数之极。两个九叠加，则无疑是说多而又多。这是第一层意思。

第二层意思，则是心中会算计，手里会盘算。

在求生存和发展的社会里，每个人都要有这两方面的本领。

谨此向读者推荐“九九赚钱术”丛书。

这套书共有四本。它适应不同的读者需要，为生活在社会各个层面，尤其是社会基层的各方人士，提供一种智力的支持，一种智慧的参考。

我们着眼的是小，我们看重小。

因为小可博大，所谓四两博千斤。不要忽略小，不要轻视小，小是一种灵活，所谓船小好掉头。

因为小，才更需要智慧，才更需要借鸡生蛋。

九九归一，在致富路奔小康求大富，你盼望有个好参谋。你将发现，本书也许就是。你于是知道，给这套丛书，取这样的名称，第三层意思正在于此。

自然，编者要告诉你的还有，生活中绝对的现成的致富金点子，是没有的。关键还在于你的参酌取用，触类旁通。

千错万错，错过机会是人最不应有的错。

机会从这本书开始。

目 录

一、创业之道

投资谋略 (1)

1. 投资的第一准则是选择有力有利而又稳定的投资方向 (1)
2. 有足够的资金立即投资 (1)
3. 挑选适合自己的行当、企业投资..... (2)
4. 初次投资以小额为佳 (3)
5. 好钢用在刀刃上 (3)
6. 把增值潜能低的投资脱手 (3)
7. 人力投资是最有效的投资 (4)
8. 小企业办在落后地区更有利可图 (4)
9. 寻找产品缝隙从事“填空档” (5)
10. 寻找区位缝隙补缺项..... (5)
11. 寻觅冷门出奇制胜..... (6)
12. 投入小额资金与人方便稳赚钱..... (6)
13. 从头做起开创一门新行业发大财..... (7)
14. 瞄准“女人”赚钱..... (8)
15. 瞄准“嘴巴”赚钱..... (8)

16. 瞄准“懒人”赚钱.....	(9)
17. 瞄准“富人”赚钱.....	(9)
18. 一招鲜,吃遍天	(9)
19. 反弹琵琶多生财.....	(10)
20. 后发制人.....	(11)
21. 搭乘政府便车的企业普遍能获得较好的 效果.....	(11)
22. 顺应社会变迁选择经营方向.....	(12)

筹资技巧 (12)

23. 筹措资金的三条原则.....	(12)
24. 滚雪球式筹资.....	(13)
25. 向朋友或亲戚集资.....	(13)
26. 向企业职工集资.....	(14)
27. 吸引联营单位投资.....	(15)
28. 举办中外合资企业,向外商集资	(15)
29. 利用“三来一补”筹集资金.....	(15)
30. 利用商业信用筹资.....	(16)
31. 借鸡下蛋.....	(17)
32. 发行债券筹资.....	(17)
33. 发行股票筹资.....	(18)
34. 企业兼并是一种迅速扩张的有效筹资 方式.....	(18)
35. 承包经营是一种以小博大的筹资方式	(19)
36. 租赁筹资.....	(19)

小企业成功的法则 (20)

- 37. 专精于某一特定产品..... (20)
- 38. 有长期经营的气魄..... (20)
- 39. 掌握关键业务..... (21)
- 40. 创业时重点应放在建立关系、树立形象 ... (21)
- 41. 找到适当的市场机会..... (21)
- 42. 充分利用小企业的优势..... (22)
- 43. 弥补规模上的缺点..... (22)
- 44. 联合关键对象..... (22)
- 45. 虚心寻求外人协助..... (23)
- 46. 老板要有追求卓越的态度..... (23)
- 47. 额外的服务会带来意想不到的效果..... (23)
- 48. 小企业舍难就易更能取得成功..... (24)
- 49. 节约资金是创业第一步..... (24)

新企业免遭淘汰的秘诀 (25)

- 50. 不要在起草文件时留下后患..... (25)
- 51. 不要试图独自解决一切问题..... (25)
- 52. 不要拒绝必要的合作和规模化经营..... (25)
- 53. 尽量避免不切实际的夸张做法..... (26)
- 54. 不要盲目打入陌生市场, 不能把产品价格
定得太高或太低..... (26)
- 55. 不要忽视竞争..... (26)
- 56. 在市场竞争中不要相信“酒香不怕巷子
深”的神话 (26)

- 57. 不要将支出预算定得太少..... (27)
- 58. 缺乏财务优势意识是失败的前奏曲..... (27)
- 59. 千万别对银行期望过高..... (27)
- 60. 避免与合作伙伴发生误会..... (28)
- 61. 避免在招兵买马时犯错误..... (28)

二、致富途径

- 零售业经营技巧** (29)
 - 62. 文具专营店的主要顾客是学生..... (29)
 - 63. 小书店成功的关键在于经营者的素质
与经营手法..... (30)
 - 64. 经营鲜花店首先要选好店址..... (30)
 - 65. 玩具店宜开在中下层居民区附近..... (31)
 - 66. 经营女性用品专柜重在把握女性消费
趋向..... (32)
 - 67. 经营女士服装切忌走中间路线..... (33)
 - 68. 经营儿童时装应尽量做到产销一条龙
..... (34)
 - 69. 开改衣店有利可图..... (34)
 - 70. 运动鞋专卖店开设在大商场为佳..... (35)
 - 71. 床上用品总汇店要给人一种舒坦美满
感..... (35)
 - 72. 日用品要本着予人方便原则去经营..... (36)
 - 73. 礼品经营应明码标价..... (37)

餐饮业经营技巧 (37)

74. 中、西快餐店要突出“快”字 (37)

75. 特色小吃店特色在小,品种在多 (38)

76. 烧烤店必须注意食品的新鲜、卫生 (39)

77. 甜食店应迎合孩子和恋爱中青年男女
的需求 (39)

78. 特色面包店的消费者主要是孩子和青
少年 (40)

79. 流动送餐车宜选好恰当的送餐时间及
线路 (41)

80. 经营小笼包子宜提供些素汤或流质食
品 (42)

81. 情侣咖啡屋宜选择幽静地址开业 (43)

82. 饮品屋选址以“闹中取静”为佳 (44)

83. 街坊小酒店以中下层男性为主要服务对
象 (44)

84. 家乡美食店宜开在异乡客集中的地方
..... (45)

85. 纯天然食品专营店应使制作过程透明
..... (46)

服务业经营技巧 (46)

86. 从事卖报业要有耐性和责任心 (46)

87. 健身指导是一种不要投资的赚钱行业
..... (48)

88. 预约上门美容服务有着广泛的市场潜力..... (49)
89. 快捷彩扩冲印服务重在技艺精湛..... (50)
90. 家庭托儿所是女性致富的职业..... (50)
91. 社区职业介绍所应“两关并进”..... (51)
92. 婚纱摄影业重在知识与经验..... (52)
93. 跑腿服务业重要的是要亲力亲为..... (52)
94. 洗衣业经营成败关键在能否掌握固定客源..... (53)
95. 家庭打字服务很有发展前途..... (54)
96. 婚姻介绍所服务对象宜以中层人士为主..... (54)
97. 从事结婚服务业要与饭店、餐厅、车行等建立良好关系..... (55)
98. 卡拉 OK 厅虽属潮流生意却仍有利可图..... (56)
99. 家庭法律顾问的服务对象多为先富起来者..... (57)
100. 出国咨询服务业前途看好 (57)
101. 个人形象设计服务业前景广阔 (58)
102. 土特产贩运业成功关键在把握商品流向规律 (59)
103. 水暖器材维修业需要专业知识和社会活动能力 (60)
104. 开美发店可兼做些美发用品生意 (60)
105. 居室装修业的开业前提是招募和培养有

技术的装修工	(61)
106. 大众搬家公司服务对象宜以中上收入 人士为主	(62)
107. 汽车修理业靠服务质量取胜	(62)
108. 物业清洗重在服务质量	(63)
109. 擦车业是一项本钱几乎为零的新行当	(64)
110. 电脑咨询“治病”业方兴未艾	(64)
111. 玩具维修业很有前途	(65)
旧货业经营技巧	(66)
112. 旧书业经营重在理顺营销渠道	(66)
113. 旧家具的广大市场在农村	(67)
114. 旧衣业购销生意不俗	(68)
115. 旧家电业兴盛繁荣	(68)
116. 专业旧货市场潜力巨大	(69)
117. 典当业成功关键在于处理好死当与活当	(69)
118. 旧车辆拆解业生意看好	(70)
刻写业经营技巧	(71)
119. 玉雕工艺业重在构思造型与精雕细刻	(71)
120. 旅游工艺品雕刻业要细心揣度游客心理	(71)
121. 从事图章印鉴雕刻要有过硬的书法功底	

.....	(72)
122. 标牌业经营前景光明	(72)
123. 玻璃雕刻工艺业应注意营销渠道	(73)
124. 木雕工艺业很受欢迎	(74)
125. 石雕工艺业仍受欢迎	(74)
加工业经营技巧	(75)
126. 服装加工业有十分明显的潮流性	(75)
127. 食品加工业应选准投资切入口	(76)
128. 非标准件加工业宜聘企业离退休人士 为佳	(77)
129. 人造工艺花加工业大有前途	(77)
130. 家具加工重在声誉	(78)
种植、养殖业经营技巧.....	(79)
131. 种植经济作物主要应考虑提高单产及 销售时机	(79)
132. 果树种植诀窍在尽量择优品种和选好 入市时机	(79)
133. 药材种植宜采用珍稀与家常品种匹配	(80)
134. 驯养画眉鸟女性最适宜	(81)
135. 驯养观赏狗宜选择偏远些的地方	(81)
136. 饲养蟋蟀重在选准销售对象	(83)
137. 观赏鱼的求购者主要是青少年	(84)
138. 养花致富并不难	(84)

- 139. 食用狗饲养业大有可为 (85)
- 140. 投资养鸡业要选准主攻方向 (86)
- 141. 鹌鹑养殖宜进行深加工 (86)
- 142. 养猪业赚大钱需运作科学 (87)

三、产品开发的秘招

- 产品开发的法则 (88)**
 - 143. 寻找需求市场方法三种 (88)
 - 144. 旧市场中也有新市场 (89)
 - 145. 新市场中可以出现更新的市场 (89)
 - 146. 确定顾客的类别再针对其需求特点开发产品 (89)
 - 147. 见缝插针能开发出畅销产品 (90)
 - 148. 投其所好就能使产品畅销 (90)
 - 149. 追随产品开发的普遍趋势开发新产品
..... (91)
 - 150. 适度地领先潮流 (91)
 - 151. 省时的商品才能畅销 (92)
 - 152. 选择适合自己特点而大企业不愿涉足
的产品开发 (92)
 - 153. 过分迷信新产品会忘记现实 (93)
 - 154. 单纯依靠发明来达到经营成功是危险的
..... (93)
 - 155. 技术的优势迟早会丧失 (94)

156. 用多种经营来弥补差距是危险的 (94)

畅销产品开发的技巧 (95)

157. 从顾客需要出发,开发创新产品..... (95)

158. 依据社会流行趋势开发畅销产品 (95)

159. 挖掘传统特色 (97)

160. 瞄准市场开发模仿型畅销产品 (98)

161. 挖掘用户需求 (98)

162. 寻找败因,加以改进..... (99)

163. 正确地预测未来..... (100)

164. 开发使用方便的日常生活用品..... (101)

165. 开发专用产品..... (102)

166. 开发多用途产品..... (103)

167. 开发“轻薄短小”型产品..... (103)

168. 开发奇妙的服务新产品..... (104)

169. 让顾客“一见钟情”..... (104)

170. 成熟期产品开发法..... (105)

定价妙法..... (106)

171. 新的专利产品刚问世时,可采用取脂定价法,以获得超额利润 (106)

172. 新产品面世并参与争夺市场时,宜采用渗透定价法..... (107)

173. 质量有明显优势的产品,定价应高于或略高于同类产品..... (107)

174. 中、低档商品,宜用非整数定价..... (108)

175. 高档商品,宜用整数定价	(109)
176. 采用奇数定价法对促进高、中档商品的 销路十分有效	(109)
177. 一般日用生活必需品宜采用中价策略	(110)
178. 一揽子定价法有助于成套销售	(110)
179. 直截了当地提高产品价格时,应说出并 尽可能大范围地宣传调价的实际原因	(111)
180. 以更换产品型号种类变相提价是一种 科学与艺术的提价方法	(111)
181. 减少产品数量而价格不变,能达到实质 上涨价的目的	(112)
182. 产品的降价企业要特别慎重	(112)
183. 实行优惠券制度易促进持券者踊跃购买	(113)
184. 退还部分货款是有效降价促销方法之一	(113)
185. 予以实物馈赠利于降价促销	(114)
186. 以“新产品”面貌出现也易降价促销	(114)
187. 巧妙地使用折扣有利于吸引更多消费者	(114)

四、经营的诀窍

经营法则.....	(116)
188. “顺风经营法”与“逆风经营法”.....	(116)
189. 弃车保帅是一条经营诀窍.....	(117)
190. 锲而不舍取小利一样能经营成功.....	(117)
191. 步步为营是一种成功的经营方法.....	(118)
192. 喜欢自己的产品.....	(118)
193. 暴发户式的企业不足取.....	(119)
194. 小企业宜采用集中性市场策略.....	(119)
195. 小企业初创时扩大规模的两条途径.....	(120)
196. 有偿地提供你的专业知识.....	(120)
197. 不要急于扩展.....	(121)
198. 防止他人撕毁协议的办法是不给他人 以可乘之机.....	(122)
199. 如果想从事一种赚钱的行业,不应该考 虑 40 岁以上年龄层	(122)
200. 尽力减少日常的事务性开支是一条降低 成本的有效途径.....	(123)
201. 降低成本、压低价格是成功商人常用绝 招.....	(123)
谈判技巧.....	(125)
202. 从外在举止判断谈判者的心思.....	(125)

203. 提出过分的要求,可给对方造成心理压力..... (127)
204. 出其不意地改变你的策略,易使对方措手不及..... (127)
205. 谈判处于不利地位时,可用施放烟幕的战术来干扰对方..... (128)
206. 对方谈判人员走马换将时,用得体的借口使谈判搁浅易使谈判有利于自己..... (129)
207. 谈判进行到一定阶段或遇到障碍时可暂时休会..... (129)
208. 在某些情况下不妨采取“走”的策略..... (130)
209. 谈判取得有利地位时,也要保持自然平静的态度,不要喜形于色 (130)
210. 同精明人谈判时,假装糊涂反倒可能有效..... (131)
211. 遇到难以回答的问题时,应设法赢得时间思考..... (132)
212. 即使我方已决定让步,也要使对方觉得让步来之不易..... (132)
213. 改变谈判条件打破谈判僵局..... (134)
214. 等到当家主事者出现后再谈生意..... (134)

推销高招..... (135)

215. 推销工作的十大秘诀..... (135)
216. 熟悉产品,相信产品,并且满腔热忱地

去推销它.....	(136)
217. 倾听买主之言.....	(137)
218. 别怕拒绝.....	(137)
219. 不给对方说不的机会.....	(138)
220. 迂回变通.....	(139)
221. 说服十诀窍.....	(139)
222. 商界语言交流禁忌.....	(140)
223. 利用别人倒霉的时机.....	(140)
224. 在对方最愉快的时候续订合同.....	(140)
225. 巧妙利用刚刚上台和正在下台.....	(141)
226. 克服用户的异议.....	(141)
227. 二八原则.....	(142)
228. 要去接触最恰当的人.....	(142)
229. 尽量别冒犯顾客.....	(142)
230. 使客户想起你的光荣经历.....	(143)
231. 不必让买主作过多的选择.....	(143)
232. 一对一地销售.....	(144)
233. 一旦销售成功,就应住嘴.....	(144)

五、管理的艺术

管理箴言.....	(145)
234. 管理的目的是实现价值.....	(145)
235. 软硬兼施.....	(146)
236. 赏不逾时.....	(146)