

企业家成功点子运作指南



天才大老板

目 录

一、天才大老板的融资手段	(1)
● 贷款:最常见的融资方式	(3)
1. 贷款的申请办法及发放手续	(3)
2. 借款合同的签订办法	(3)
3. 流动资金贷款的对象及条件	(5)
4. 贷款的种类	(6)
● 科技开发贷款的融资手段	(6)
1. 科技开发贷款的对象	(6)
2. 发放科技开发贷款应具备的条件	(6)
3. 科技开发贷款的范围	(7)
4. 科技开发贷款的申请、发放手续	(7)
● 抵押贷款融资手段	(8)
1. 抵押贷款的内涵	(8)
2. 不能用于抵押贷款的财产物资	(9)
3. 抵押贷款的期限和利率	(9)
● 经纪人贷款的融资手段	(10)
1. 经纪人贷款的优点	(10)
2. 经纪人贷款的获得办法	(11)
3. 经纪人贷款的意义	(11)

4. 银行对经纪人贷款的管理办法	(12)
● 集资: 掏社会民众荷包融资手段	(12)
1. 股份制集资的融资手段	(12)
2. 开发性集资的融资手段	(15)
● 房地产业的融资手段	(18)
1. 利用土地使用权来融资	(18)
2. 利用房产来融资	(22)
● 利用金融信托的融资手段	(29)
1. 信托的内涵	(30)
2. 信托关系涉及对象	(30)
3. 受托人的权利和义务	(30)
4. 金融信托的业务种类	(31)
5. 怎样通过金融信托融资	(31)
● 其他融资手段	(33)
1. 利用赊销商品融资	(33)
2. 利用贸易信托融资	(34)
3. 利用代销来融资	(34)
4. 租购融资	(34)
5. 延期融资手段	(35)
二、天才大老板的起死回生术	(36)
● 把握契机, 率先行动	(36)
● 看准市场动向, 开发重点业务	(40)
● 重创豪华形象, 倡导厚利多销	(43)
● 引进空降部队, 启用冷面杀手	(45)
● 推广速食化, 营造新氛围	(47)
● 着力开发新产品, 操作市场出奇招	(50)

●着眼全球,敢冒风险..... (55)

●改变传统形象,博取大众喜爱..... (59)

三、天才大老板的经营法则..... (64)

●多做生意,薄利多销,讲究实际..... (64)

●永不模仿,立志创新,不断努力..... (65)

●独辟蹊径,意料之外,情理之中..... (68)

●博采众长,匠心独运,灵活多变..... (71)

●重视客情,着重品质,满腔诚意..... (73)

●牌子唯一,无需设厂,不问缘由..... (75)

●结合实际,扬长避短,以小博大..... (77)

●超越时空,主动出击,外送外卖..... (81)

●开发情感,经营人生,文化开路..... (83)

●打破陈规,标新立异,大胆尝试..... (87)

四、天才大老板的拓展高招..... (92)

●经营策略多角化..... (92)

1. 相同技术的多角化经营..... (93)

2. 相关行业但技术不同的多角化经营..... (94)

3. 相互之间毫无联系的多角化经营..... (95)

4. 多角化拓展的十个步骤..... (98)

●管理制度创意化..... (101)

1. 激发员工的思维和心灵..... (102)

2. 培训员工适应外界环境的变化..... (102)

3. 训练员工正视自己的弱点..... (103)

4. 以工人为主的管理模式..... (104)

●营销方式多样化..... (106)

1. 函索购物·····	(106)
2. 电话购物·····	(107)
3. 电视购物·····	(107)
4. 流动上门服务·····	(108)
5. 常用营销招数·····	(108)
●情报收集牛角化·····	(115)
●售后服务优质化·····	(118)
●产品更新时代化·····	(119)
五、天才大老板的决策韬略 ·····	(122)
●透明经营,货真价实,以诚待客·····	(122)
●顾客永远是对的,不满意便退钱·····	(124)
●眼光超前,先入为主·····	(126)
●把握市场,适时善变·····	(130)
●着眼于无竞争的市场真空·····	(133)
●什么赚钱经营什么·····	(135)
●相机而动,待价而沽·····	(137)
●吃小亏赚大便宜·····	(138)
1. 小钱智谋大效应·····	(138)
2. 电影院里的寻人启事·····	(140)
3. 万金油大王的经营秘诀·····	(141)
六、天才大老板的经营辩证观 ·····	(143)
●一个乡镇企业家的经营辩证观·····	(144)
1. 兴盛与衰败·····	(144)
2. 赚钱与赔本·····	(146)
3. 美誉与丑名·····	(148)

4. 守成与创新.....	(150)
●辩证观里出名牌.....	(152)
●企业集团化与企业小型化.....	(154)
1. 小型化企业应变能力.....	(155)
2. 小型化企业容易创造局部优势.....	(155)
3. 各种费用开支降低.....	(156)
4. 小型化企业可使集团化企业降低风险	(156)
●顺流而下与逆流而上.....	(157)
●锱铢必较与一掷万金.....	(158)
七、天才大老板的促销艺术	(165)
●石破天惊的决策换来名扬海内外.....	(165)
1. 生命核能的价值:1000 万	(165)
2. 更大的绣球抛出:拍卖经销权	(167)
●卖雪给爱斯基摩人.....	(169)
●名人效应有财到.....	(172)
●无限情意不言中.....	(174)
1. 是真是假我自知.....	(174)
2. 故意出错,计在其中	(176)
3. 沉默生金.....	(178)
●女人,你喜欢什么	(179)
●营销死亡的促销招数.....	(183)
1. 广告:高度密集的狂轰滥炸	(184)
2. 策划隐形的商标骗局.....	(185)
3. 把“美国”拿来作钓饵.....	(186)
●记住:是他满足了你的欲求	(186)

八、天才大老板的用人方略 (189)

●制造幌子，一击成功 (189)

●刺激热情，提高效用 (191)

1. 秘密发放薪水 (191)

2. 鼓励员工入股 (191)

3. 特别敬老尊贤 (191)

4. 巧施小恩小惠 (192)

5. 奖励发明创造 (192)

6. 指责工头为主 (192)

7. 定期同玩同乐 (192)

●亚科卡用人艺术 (193)

1. 大刀阔斧精简机构 (193)

2. 不惜代价网罗能人 (193)

3. 严格的定期查询制度 (194)

4. 重大决策个人拍板 (194)

5. 以情感人 (195)

6. 亚科卡的用人标准 (195)

●重担子主义用人艺术 (196)

●英雄不问出处 (197)

●启用大学生智囊团 (199)

九、天才大老板的贸易谈判技巧 (201)

●减价要狠策略 (201)

●从容不迫战略 (202)

●吹毛求疵战术 (203)

●步步为营战术 (204)

●以退为进战术·····	(205)
●理想的让步模式·····	(206)
●商贸谈判中的笑话艺术·····	(207)
●六种常用模式·····	(208)
十、天才大老板的营销语言技巧·····	(210)
●见机行事,投人所好·····	(210)
1.把迷你灯推销给你·····	(211)
2.大爷,冬天夜长啊·····	(212)
●善套近乎,进入圈中·····	(213)
●把缺点毫不留情地说出·····	(214)
●合乎事理,重点突出·····	(216)
十一、天才大老板的品质魅力·····	(221)
●衣着、语言、举止的魅力·····	(221)
●信任的魅力·····	(223)
●果决·····	(225)
●敢于承担责任·····	(227)
●自我完善·····	(229)
●富有人情味·····	(230)
●公正无私·····	(232)
●光明磊落·····	(233)
●实事求是·····	(234)
●宽容·····	(235)
●言行一致·····	(237)
●赞扬·····	(239)
●谦恭·····	(241)

- 诚恳..... (242)
- 奖罚分明..... (243)
- 处变不惊..... (245)
- 廉洁..... (246)

十二、天才大老板如何与下属相处 ... (248)

- 使下属信赖你..... (248)
- 不要让下属铺张浪费..... (250)
- 提高下属工作积极性..... (251)
- 鼓励下属战胜困难..... (253)
- 给下属明确的责任和权利..... (254)
- 给下属表现的机会..... (256)
- 给下属明确的目标..... (257)
- 讲究批评的方式..... (258)
- 适当保持沉默..... (260)
- 适当把功劳让给下属..... (261)
- 培养下属的全局观念..... (262)
- 讲究下达任务的方法..... (264)
- 敢于驾驭喜欢“造反”的下属..... (265)
- 分配工作应扬长避短..... (267)
- 消除你和下属之间的对立..... (267)
- 告诫下属及时报告、商量..... (269)
- 面向下属广开言路..... (270)
- 不要对犯错误的下属有成见..... (271)
- 与下属平等相处..... (272)
- 适时给下属以忠告..... (273)
- 让下属参与企业计划..... (274)

- 不断培养下属的工作能力…………… (275)
- 不让酒色之徒担负重任…………… (277)
- 不能在事业范围内贪恋女色…………… (278)
- 正确对待下属的错误…………… (279)
- 正确对待有靠山的下屬…………… (280)
- 保持威信…………… (280)
- 避免重用私心重的下屬…………… (281)
- 正确对待下属的谣言…………… (282)
- 避免人才跳槽…………… (283)
- 细致观察下属的言行…………… (284)
- 正确对待有优越感的下屬…………… (285)

十三、祝你成为天才大老板 …………… (287)

- 天才大老板的常见类型…………… (287)
 - 1. 评论家型的天才大老板…………… (287)
 - 2. 教练员型天才大老板…………… (287)
 - 3. 影子型天才大老板…………… (288)
 - 4. 分析机型天才大老板…………… (288)
 - 5. 发明家型天才大老板…………… (288)
- 成为天才大老板的 8 个条件…………… (288)
- 怎样做一名赢得部属的天才老板…………… (290)

一、天才大老板的融资手段

融资即货币资金的融通。

融资手段对于天才老板来说是相当重要的。在社会经济日益发展的今天,融资的手段花样百出,不胜枚举。但从总体上而言,可分为两大类。一类是直接融资,一类是间接融资。

直接融资。

所谓直接融资,就是说,在资金融通的过程中,没有金融中介机构参加的一种融资方式。在这种融资方式下,在一定时期内,资金盈余单位通过直接与资金需求单位协议,或者在金融市场上购买资金需求单位所需资金而发行的有价证券,将货币资金提供给需求单位使用,而不经中介环节。

间接融资。

所谓间接融资,就是指通过金融中介机构进行资金融通的方式。这种融资方式,在一定时期内,资金盈余单位通过购买各种金融机构发放的证券,或者将盈余的资金存入这些金融机构,然后,再由这些金融机构购入资金需求单位所发行的有价证券或者直接贷款给资金需求单位。

间接融资比较灵活,运用更加合理有效,同时也可以免除了对投资对象的资信调查。

从另一角度而言,融资的方式可以考虑采取信用的

形式。所谓信用,就是说,在商品生产和货币流通的条件下,以商品赊销或者货币借贷的形式来体现的一种经济关系,是以偿还为条件的价值的特殊运动形式。在这种运动形式中,商品或者货币的放出者,称为债权人,而赊销商品或者借入货币者是债务人。

债权人赊销出商品或者贷出货币之后,经过一段时间之后,要将赊销商品的价值额或者贷出的货币额,连同利息额一并收回。也就是说,除了收回本金之外,再加上利息。

债务人也应当按照契约规定,到期如数偿还贷款及按数支付利息。

信用是随着商品生产与货币流通的发展而产生和发展起来的,在商品经济不发达的条件下,信用更多地采用实物借贷;而在商品经济发达的条件下,信用更多地采用货币借贷。

信用的形式,通常有商业信用、银行信用、国家信用、消费信用等。

天才大老板的所属行业不同,他们各自的融资手段也各不相同。常用的融资方式,有以下几种——

(1)贷款。包括流动资金贷款,科技开发贷款,抵押贷款,经纪贷款等等。

(2)集资。即把社会闲散资金,集中起来加以利用。包括开发性集资,发放证券,建立基金等等。

(3)信用。包括延期付款,预支贷款等方式相互之间提供的商业信用。

(4)赊销。包括代购代销,寄售,租购,分期付款,租赁,典当,拍卖等等。

(5)利废。

(6)炒卖。

下面,我们举些例子来加以说明。

●贷款:最常见的融资方式

贷款是天才大老板最常用的融资方式。

老板们在考虑贷款这种融资方式时,首先应当了解的问题,有以下几个方面:

1. 贷款的申请办法及发放手续

根据银行有关规定,凡是第一次向工商银行申请流动资金贷款的企业,包括各种商业企业,都要向银行出示营业执照,提供企业近期的资金平衡表和借款申请书,向银行如实地介绍企业的生产、经营情况、资金使用情况,以及供、产、销情况和所借款项的用途,以便银行查询、监督。

银行根据企业的借款申请,认真进行贷前调查和贷时审查工作。经过信贷部门审查同意后,企业可以填写借款凭证,并由企业与银行签订流动资金借款合同,有的企业还要按规定提供经济担保。

然后,企业凭银行信贷部门批准的借款凭证到会计部门办理正式借款的财务划转手续。企业再次借款,因与银行已建立了正式的借贷关系,可以不用再出示营业执照和提供资金平衡表。其他手续照常。

2. 借款合同的签订办法

首先,应当弄清借款合同的主要条款。这些条款包括:

①贷款的种类:

- ②借款的用途；
- ③借款的金额；
- ④借款的利率；
- ⑤借款的期限；
- ⑥还款来源及还款方式；
- ⑦保证条件；
- ⑧违约责任；
- ⑨当事人双方商定的其他条件。

其次，在签订借款合同之前，应当明确了解，出现哪些情况可以变更借款合同，或者解除借款合同。根据银行有关规定，凡发生下列情况之一，便允许变更或者解除借款合同，这些情况分别是：

①订立借款合同所依据的国家计划以及有关的概算、预算，经原计划下达机关修改或者取消的；

②工程项目经原批准机关决定撤销、停建或者缓建的；

③借款主经过国家机关批准决定关闭、停产、合并、分立或者转产，确实无法履行借款合同的；

④由于不可抗力或者意外事故，致使借款合同无法履行的；

⑤在借款合同履行中，因决策不当，继续履行将造成损失浪费的。

出现上述情况之一，可以考虑变更或者解除借款合同。

提出解除或者变更借款合同的当事人一方，应当及时通知对方，不得借故拖延。

变更或者解除借款合同的协议，必须用书面形式确立，口头达成的协议不具有法律效力。同时，还应当注意：

协议未达成之前,原借款合同仍然有效。

变更或者解除借款合同以后,借款方已在用的借款和应付的利息,应按原借款合同的规定偿付。而当事人一方发生合并,分立时,由变更后的当事人承担或者分别承担履行借款合同的义务,以及享有应有的权利。

3. 流动资金贷款的对象与条件

银行有关规定确认,流动资金贷款的对象,包括在工商银行开户的国有工交企业,物资供销企业,以及按企业管理的科研单位,科研生产联合实体。凡是不在工商银行开户的企业,一律不予贷款。

企业向银行申请流动资金贷款的基本条件,包括以下几个方面:

①必须经县以上的工商行政管理部门批准登记注册,领取营业执照,具有法人资格。

②实行独立核算,有比较健全的管理机构和齐备的财务人员,能按时编制财务报表。

③必须拥有固定的厂址或营业场所和能够正常生产经营的厂房、设备。

④拥有一定比例的自有资金,建立了流动资金补充制度,能按规定不断地增补流动资金,逐步达到工业生产自有流动资金占定额的 7%,物资供销企业占 50%的比例。

⑤企业流动资金水分超过 30%的中、小企业,必须具备有法定条件的保证人。

⑥企业必须遵守国家法令,政策和银行的信贷管理规定。

4. 贷款的种类

常见的贷款种类,有以下几种:

- ①工业周转贷款,期限最长不超过一年。
- ②流动资金贷款,期限为2—3年。
- ③临时性贷款,期限一般为6个月。
- ④票据贴现贷款。
- ⑤卖方贷款,期限为1—2年。
- ⑥科技开发贷款,期限最长不超过3年。
- ⑦专用资金贷款,期限最长为18个月。
- ⑧结算贷款。

●科技开发贷款的融资手段

通过科技开发来融资,是天才大老板的融资手段之一。怎样才能利用科技开发来融资呢?下面就相关的问题,作一些阐述。

1. 科技开发贷款的对象

银行及有关部门规定,下列对象具有利用科技开发来进行融资的条件:

凡工交企业,科研生产联合体,实行企业管理的科研单位,经过工商行政管理部门批准登记注册、并在工商银行开立帐户的经济法人,均可以向工商银行申请科技开发贷款。

2. 发放科技开发贷款应具备的条件

申请发放科技开发贷款,应当具备以下条件,才可以

融资。这些条件是：

- ①花钱少，见效快、经济效益显著；
- ②产品新，科技成果先进，与生产紧密结合，具有实用性；
- ③各种主要物资，设计，施工条件落实；
- ④贷款项目有 10—30% 的自筹资金和有经济实体单位的经济担保。

3. 科技开发贷款的范围

能够通过科技开发进行融资的范围，有以下几个方面：

- ①主要用于开发新产品、新技术、新材料的研究，试制和推广应用；
- ②科技成果转让中的中间试验；
- ③引进技术的消化，吸收或者配套产品的应用等；

科技开发贷款不能用于搞土建和与科技技术无关的技术改造，购置设备等项目。

4. 科技开发贷款的申请、发放手续

科技开发贷款，属于统一安排的专项贷款。因此，这种融资手段程式性高，特别要注意有关申请，发放手续。

借款单位向开户银行申请借款时，要填写好借款申请书，以及有关文件、资料。

开户银行对贷款项目进行审查，根据工商银行规定和该项目的条件，决定是否贷款，贷款的数目，贷款的期限。对不符合贷款条件的项目，银行可以拒绝贷款。

经审查同意贷款的项目，借款单位要与开户银行签订借款合同，并有经济实体进行经济担保之后，方可发放