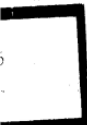


- 本书 蓝本以其独特的经营秘招
轰动欧美三次再版
- 本书向您提供以小本赚大钱
的锦囊妙计
- 一册在手令您受益无穷

HOW TO START & MANAGE
YOUR OWN BUSINESS



广西人民出版社

怎样做小本生意

怎 样 做 小 本 生 意

陆江波 石开生 编
肖怡钦

☆

广西人民出版社出版、发行

(南宁市河堤路14号)

广西崇左县印刷厂印刷

*

开本787×1092 1/32 4印张 88千字

1989年7月第1版 1989年7月第1次印刷

印数 1—10000册

书号: ISBN7-219-01163-8/F·67 定价: 1.70元

目 录

第一章 胜利者的姿态与素质	(7)
1. 几乎所有的大富翁都从小生意起家, 其中 奥秘何在	(7)
2. 什么是小本生意	(9)
3. 不敢独立闯荡, 永远不会发财	(9)
4. 是安安稳稳地上8小时班好, 还是自由自 在地经商好	(10)
5. 谁有可能发家致富	(11)
6. 要想赚钱, 就得真正一试	(12)
7. 每时每刻你都要以胜利者的姿态出现	(13)
8. 避免自疑的办法	(13)
9. 把每张钞票都看作是自己的儿子	(14)
10. 不要过于迷恋第一桩生意	(15)
11. 在决定开第二间店前, 你应离家出游一段时 间再回来	(16)
12. 随机应变, 善于发现, 占领新市场	(17)
13. 经商的目的就是为了得到利润	(18)
14. 谈生意的技巧	(19)
15. 洽谈生意时你应该坐在哪个位置上	(19)
16. 人无笑脸莫开店	(20)
17. 对没有暴露的小偷也要讲礼貌	(22)

18. 碰到竞争对手怎么办.....	(23)
19. 把你的对手当作一个数字.....	(24)
20. 注意克服竞争中“下意识的嫉妒”.....	(24)
21. 现代市场学告诉我们，同行并非都是敌手...	(25)
22. 傻瓜才会对推销员不友好.....	(27)
23. 忠厚不折本，店好客自来.....	(28)
24. 下面这20种人最易走上失败之路.....	(28)
第二章 小池塘能养大青蛙.....	(30)
25. 占领大商人们不屑一顾的小市场.....	(30)
26. 骑自行车送纸尿片的启示.....	(31)
27. 日本避孕套为何能独占美国市场.....	(32)
28. 在落后地区做生意更有利可图.....	(33)
29. 哪些小生意最省力又最赚钱.....	(34)
30. 你的第一桩生意最好经营服务行业.....	(36)
31. 年轻人在选择经营项目时常犯的三种毛病...	(36)
32. 如果你赚了1000元，会全部投入第二桩生意中去吗.....	(37)
33. 你的商店设在什么地方最能赚钱.....	(38)
34. 如何为你的商店起个好名称.....	(40)
35. 小财不去，大财不来.....	(42)
36. 为什么许多餐馆开张不久便关闭.....	(43)
37. 不要随便浪费一张纸.....	(44)
38. 只有一句话的信息也会带来巨大的财富.....	(45)
39. 如何收集、加工市场信息.....	(46)
40. 机会一旦出现，就要立即抓住并利用之一——先下手为强.....	(47)

41. 如果附近的山谷里发现一个金矿，你也会带上工具，加入淘金者的行列吗·····	(48)
42. “矮人餐厅”使奇招，顾客盈门财源盛·····	(49)
43. 生意越新越好·····	(51)
44. 连锁经营，同甘共苦·····	(52)
45. 借“鸭”生蛋，技高一筹·····	(53)
46. 明知山有虎，偏向虎山行·····	(54)
47. 当心经营中的“近视眼”病·····	(55)
48. 掌握钱的最佳投向·····	(55)
49. 你的第二桩生意最好是经营不动产业·····	(56)
50. 特许经营是无本速效生意·····	(56)
51. 天旱时要准备做船的买卖，水灾时则要做车的生意·····	(57)
52. 应该靠进货赚钱而不靠出售赚钱·····	(58)
53. 进货渠道多多益善·····	(60)
54. 是独资经营好还是合股经营好·····	(61)
55. 专捡“死老鼠”也可发大财·····	(63)
56. 小本生意有发展前途吗·····	(64)
第三章 灵活多变 推销商品 ·····	(66)
57. 雇佣推销代理人·····	(66)
58. 雇佣那些有求于你的推销员·····	(67)
59. 这些人不能聘用作你的推销员·····	(68)
60. 建立独自的销售网络·····	(68)
61. 通讯销售的作用不可忽视·····	(69)
62. 如何摸准顾客的购买心理·····	(69)
63. 附赠物品会提高顾客的购买欲·····	(71)

64. 装饰品或其它高级日用品稍微提高价格,反而有助于销售.....	(71)
65. 如何把你的商店装饰得鲜闹些.....	(72)
66. 拉紧固定客户.....	(73)
67. 同一种商品,你卖2.00元,我卖1.99元,看谁卖得多些.....	(74)
68. 如何推销积压的商品.....	(75)
69. 在炎热的盛夏,羽绒衣反而好销的奥秘.....	(76)
70. 如果你开一间专营中底档钟表的小商店,请不要在柜台上佩戴名贵的手表.....	(77)
71. 最快捷的销售方式——上门推销法.....	(78)
72. 生日餐厅、生日商店的绝妙之处.....	(79)
73. 开设特别服务的婚宴服务公司.....	(79)
74. 赊帐推销法.....	(80)
75. 要下“逐客令”,该怎样寻找时机.....	(82)
76. 另外八种常用的促销法.....	(82)
第四章 做好广告 大有学问.....	(84)
77. 做广告时不能象个十足的吝啬鬼.....	(84)
78. 维护你的声誉至关重要.....	(84)
79. 维持一个良好的公共关系 = 做了一个好广告.....	(85)
80. 宣传广告的形形色色.....	(86)
81. 怎样组织广告工作.....	(87)
82. 你要准备一则独特的广告.....	(87)
83. 把几则广告分期登出.....	(88)
84. 特聘专家来帮你做广告.....	(88)
85. 做不花钱的广告.....	(88)

86. 制作广告必须考虑的六个问题·····	(89)
87. 如何设计一则优良的广告·····	(90)
88. 小商人制作广告时常犯的15种谬误·····	(91)
第五章 第一流的管理技巧·····	(95)
89. 91.4%的亏本生意败在拙劣的管理上·····	(95)
90. 拙劣管理的10种表现·····	(96)
91. 一切经营活动都需要一丝不苟·····	(97)
92. 精明管理的四大因素·····	(98)
93. 要管好企业, 必须首先管好自己·····	(99)
94. 不要随便任用自己的亲友·····	(100)
95. 极力压低雇员工资, 永远不会繁荣·····	(101)
96. 不要在众人面前严厉批评任何一位雇员·····	(102)
97. 只要条件许可, 让雇员随意调换工作吧·····	(102)
98. 让部下犯合理的错误·····	(103)
99. 每个月组织一次“娱乐日”活动·····	(104)
100. 做时间的主人·····	(105)
101. 拿不准主意时什么也不要干·····	(106)
102. 资金的管理艺术·····	(106)
103. 人受了伤要及早治疗, 治晚了就会丧命·····	(108)
第六章 月光奏鸣曲·其它·····	(109)
104. 如何筹集资金·····	(109)
105. 哪些小生意容易得到政府机构的资助·····	(110)
106. 利用专利时应注意哪些问题·····	(111)
107. 如果顾客想为你当红娘, 你就是第一流的生意人了·····	(111)
108. 打电话有它的好处和局限·····	(112)

109. 讲家乡方言也会产生意想不到的效果……	(113)
110. 情绪低落时怎么办……	(114)
111. 交换名片的三个规矩……	(115)
112. 零售书店做生意的要领……	(116)
113. 当顾客说“我没有钱”的时候……	(117)
114. 不要放过成交的信号……	(118)
115. 读报也有生意经……	(118)
后记……	(120)

目 录

第一章 胜利者的姿态与素质.....	(7)
1. 几乎所有的大富翁都从小生意起家, 其中 奥秘何在.....	(7)
2. 什么是小本生意.....	(9)
3. 不敢独立闯荡, 永远不会发财.....	(9)
4. 是安安稳稳地上8小时班好, 还是自由自 在地经商好.....	(10)
5. 谁有可能发家致富.....	(11)
6. 要想赚钱, 就得真正一试.....	(12)
7. 每时每刻你都要以胜利者的姿态出现.....	(13)
8. 避免自疑的办法.....	(13)
9. 把每张钞票都看作是自己的儿子.....	(14)
10. 不要过于迷恋第一桩生意.....	(15)
11. 在决定开第二间店前, 你应离家出游一段时 间再回来.....	(16)
12. 随机应变, 善于发现, 占领新市场.....	(17)
13. 经商的目的就是为了得到利润.....	(18)
14. 谈生意的技巧.....	(19)
15. 洽谈生意时你应该坐在哪个位置上.....	(19)
16. 人无笑脸莫开店.....	(20)
17. 对没有暴露的小偷也要讲礼貌.....	(22)

18. 碰到竞争对手怎么办.....	(23)
19. 把你的对手当作一个数字.....	(24)
20. 注意克服竞争中“下意识的嫉妒”.....	(24)
21. 现代市场学告诉我们，同行并非都是敌手...	(25)
22. 傻瓜才会对推销员不友好.....	(27)
23. 忠厚不折本，店好客自来.....	(28)
24. 下面这20种人最易走上失败之路.....	(28)
第二章 小池塘能养大青蛙	(30)
25. 占领大商人们不屑一顾的小市场.....	(30)
26. 骑自行车送纸尿片的启示.....	(31)
27. 日本避孕套为何能独占美国市场.....	(32)
28. 在落后地区做生意更有利可图.....	(33)
29. 哪些小生意最省力又最赚钱.....	(34)
30. 你的第一桩生意最好经营服务行业.....	(36)
31. 年轻人在选择经营项目时常犯的三种毛病...	(36)
32. 如果你赚了1000元，会全部投入 第二 桩生 意中去吗.....	(37)
33. 你的商店设在什么地方最能赚钱.....	(38)
34. 如何为你的商店起个好名称.....	(40)
35. 小财不去，大财不来.....	(42)
36. 为什么许多餐馆开张不久便关闭.....	(43)
37. 不要随便浪费一张纸.....	(44)
38. 只有一句话的信息也会带来巨大的财富.....	(45)
39. 如何收集、加工市场信息.....	(46)
40. 机会一旦出现，就要立即抓住并利用 之一——先下手为强.....	(47)

41. 如果附近的山谷里发现一个金矿，你也会带上工具，加入淘金者的行列吗·····	(48)
42. “矮人餐厅”使奇招，顾客盈门财源盛·····	(49)
43. 生意越新越好·····	(51)
44. 连锁经营，同甘共苦·····	(52)
45. 借“鸭”生蛋，技高一筹·····	(53)
46. 明知山有虎，偏向虎山行·····	(54)
47. 当心经营中的“近视眼”病·····	(55)
48. 掌握钱的最佳投向·····	(55)
49. 你的第二桩生意最好是经营不动产业·····	(56)
50. 特许经营是无本速效生意·····	(56)
51. 天旱时要准备做船的买卖，水灾时则要做车的生意·····	(57)
52. 应该靠进货赚钱而不靠出售赚钱·····	(58)
53. 进货渠道多多益善·····	(60)
54. 是独资经营好还是合股经营好·····	(61)
55. 专捡“死老鼠”也可发大财·····	(63)
56. 小本生意有发展前途吗·····	(64)
第三章 灵活多变 推销商品 ·····	(66)
57. 雇佣推销代理人·····	(66)
58. 雇佣那些有求于你的推销员·····	(67)
59. 这些人不能聘用作你的推销员·····	(68)
60. 建立独自的销售网络·····	(68)
61. 通讯销售的作用不可忽视·····	(69)
62. 如何摸准顾客的购买心理·····	(69)
63. 附赠物品会提高顾客的购买欲·····	(71)

64. 装饰品或其它高级日用品稍微提高价格,反而有助于销售.....	(71)
65. 如何把你的商店装饰得鲜闹些.....	(72)
66. 拉紧固定客户.....	(73)
67. 同一种商品,你卖2.00元,我卖1.99元,看谁卖得多些.....	(74)
68. 如何推销积压的商品.....	(75)
69. 在炎热的盛夏,羽绒衣反而好销的奥秘.....	(76)
70. 如果你开一间专营中底档钟表的小商店,请不要在柜台上佩戴名贵的手表.....	(77)
71. 最快捷的销售方式——上门推销法.....	(78)
72. 生日餐厅、生日商店的绝妙之处.....	(79)
73. 开设特别服务的婚宴服务公司.....	(79)
74. 赊帐推销法.....	(80)
75. 要下“逐客令”,该怎样寻找时机.....	(82)
76. 另外八种常用的促销法.....	(82)
第四章 做好广告 大有学问	(84)
77. 做广告时不能象个十足的吝啬鬼.....	(84)
78. 维护你的声誉至关重要.....	(84)
79. 维持一个良好的公共关系 = 做了一个好广告.....	(85)
80. 宣传广告的形形色色.....	(86)
81. 怎样组织广告工作.....	(87)
82. 你要准备一则独特的广告.....	(87)
83. 把几则广告分期登出.....	(88)
84. 特聘专家来帮你做广告.....	(88)
85. 做不花钱的广告.....	(88)

86. 制作广告必须考虑的六个问题.....	(89)
87. 如何设计一则优良的广告.....	(90)
88. 小商人制作广告时常犯的15种谬误.....	(91)
第五章 第一流的管理技巧.....	(95)
89. 91.4%的亏本生意败在拙劣的管理上.....	(95)
90. 拙劣管理的10种表现.....	(96)
91. 一切经营活动都需要一丝不苟.....	(97)
92. 精明管理的四大因素.....	(98)
93. 要管好企业,必须首先管好自己.....	(99)
94. 不要随便任用自己的亲友.....	(100)
95. 极力压低雇员工资,永远不会繁荣.....	(101)
96. 不要在众人面前严厉批评任何一位雇员.....	(102)
97. 只要条件许可,让雇员随意调换工作吧.....	(102)
98. 让部下犯合理的错误.....	(103)
99. 每个月组织一次“娱乐日”活动.....	(104)
100. 做时间的主人.....	(105)
101. 拿不准主意时什么也不要干.....	(106)
102. 资金的管理艺术.....	(106)
103. 人受了伤要及早治疗,治晚了就会丧命.....	(108)
第六章 月光奏鸣曲·其它.....	(109)
104. 如何筹集资金.....	(109)
105. 哪些小生意容易得到政府机构的资助.....	(110)
106. 利用专利时应注意哪些问题.....	(111)
107. 如果顾客想为你当红娘,你就是第一流 的生意人了.....	(111)
108. 打电话有它的好处和局限.....	(112)

109. 讲家乡方言也会产生意想不到的效果……	(113)
110. 情绪低落时怎么办……	(114)
111. 交换名片的三个规矩……	(115)
112. 零售书店做生意的要领……	(116)
113. 当顾客说“我没有钱”的时候……	(117)
114. 不要放过成交的信号……	(118)
115. 读报也有生意经……	(118)
后记……	(120)

第一章 胜利者的姿态与素质

1. 几乎所有的大富翁都从小生意起家， 其中奥秘何在

香港当代大亨李嘉诚的发迹，就是一个典型的白手起家例子。他11岁那年，正值战乱，父亲把他接到香港读书。三年后，其父病故，小小年纪的李嘉诚，不得不放弃读书，挑起维持家庭生计的重担。

退学后，他找到了一份零售胶花的活计，沿街叫卖。含辛茹苦地干了三年之后，他才在一间生产胶花和玩具的塑胶厂找到一份正式工作。他勤奋地在那间小厂干了五年。22岁那年，他用平时节衣缩食所积蓄的一笔小钱，毅然自立门户，开设一间小小的塑胶加工厂。由于当时香港的胶花市场很有潜力，他的小厂越变越大。到六十年代中期，李嘉诚已是香港尽人皆知的大富翁了。

世界闻名的企业界巨人，香港环球航运集团主席包玉刚先生，从经营一条破旧的烧煤货轮开始，仅仅用了20年的时间，就发展成为拥有总吨位居世界之首的远洋船队，一跃登上“世界船王”的宝座。

日本松下电器公司的创办人松下幸之助，在1918年与人合资40,000日元，办起一个生产普通电源插座的家庭小作坊。后来逐步向家用电器的各个方面发展。到1979年，营业

额达17160亿日元，雄居日本电器行业的首位。

再举国内近几年白手起家的几位个体户成功的例子：

安徽省濉溪县农民丁仰震，六年前卖掉自家的两只羊，得到72元作本钱，带领二十多位农民外出干起了建筑业，到去年止，净利润已达到115万元。

山东菏泽市沙土镇的李凡脱，仅投资20元，土法上马，兴办一间生产酱油的小作坊。由于善于经营，几年之后，这间“夫妻厂”就变成了拥有五个分厂、六百多名员工，680万元固定资产、年产值二千多万元的“大家业”。他们生产的“葵花牌”特鲜酱油，质量超过瑞士的名牌货，畅销欧亚美16个国家，为国家创汇五百多万美元！

河南省武陟县复员军人张庆理，花600元资金买回一台旧印刷机，在家办了一个小型印刷厂。由于印刷质量好、速度快而获得用户青睐。短短几年时间，由1台机器发展到了3台机器，用户遍及七个省、市，已经有十几万元的固定资产，生意越来越兴隆。

这样的例子还可以举出很多很多。这里先不去考究他们各自精妙独到的经营管理高招，只请你好好想想，他们都具有那些共通的成功素质呢？

这些成功的“幸运者”至少有着以下五个方面的优良品质：

- ①胸怀大志，有强烈的进取心，不安于现状。
- ②敢于承担风险，行动果断，说干就干。
- ③善于随机应变，驾驭市场，而非投机取巧或被动适应市场变化。
- ④不怕艰苦，勤奋工作。特别是创业之初，对他们来说是

没有白天、黑夜之分的，除了工作，还是工作。“创业，不是带着自己的情人去旅行”。这是一位美国大商人说的话。

⑤眼光长远，不为眼前利益和暂时的失败所打动，有长期经营的气魄。

这是百万富翁们白手起家的奥秘所在。

2. 什么是小本生意

什么程度的经营规模才算小本生意呢？对于这个概念的定义，世界各国由于其相对于总体经济实力的落差而有不同的划定范围。如美国的小企业管理局把年营业额在2500万美元以下的企业都划定为“小”企业（2500万美元！这个数字会令我国的某些大企业目瞪口呆！）。在台湾，则习惯上把年营业额在十亿新台币以下的企业划定为中小企业类。在我国，到目前为止，还没有明确的划分标准。不过，按照我国的总体经济实力，人们往往以50万元人民币以下的经营规模称为小企业，即50万元以下的投资规模都称为小本生意。

其实，小本生意的划分标准还可以以经营项目的不同来确定。一般来说，零售行业、服务行业、批发行业都属于小本生意的范畴。如小至水果摊，大至中级旅馆都可算是小本生意。它的特点是资金少，经营人员少，经营活动范围较小。

3. 不敢独立闯荡，永远不会发财

绝大多数的百万巨富都是以做小本生意为发迹起点的。这些人之所以能够取得惊人的成就，除了具有上面讲到的五