

刷新你的投资理财观念

钱赚钱

三字诀 准快狠



肖胜萍◎编著

空手套白狼，已是昨日黄花。拍出真金白银，又能让鸡下蛋才是真本事。只要牢记本书“三字诀”你也可以成为投资理财高手

 中国纺织出版社

刷新你的投资理财观念

钱赚钱

三字诀 准快狠

江苏工业学院图书馆
藏书章



中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

钱赚钱三字诀:准、快、狠/肖胜萍编著. —北京:中国纺织出版社, 2003.9

ISBN 7-5064-2637-4/F·0364

I. 钱… II. 肖… III. 投资学 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 037869 号

责任编辑:王学军 加工编辑:陈克剑
责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行
地址:北京东直门南大街 6 号
邮政编码:100027 电话:010—64160816
<http://www.c-textilep.com>
e-mail:faxing @ c-textilep.com
北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销
2003 年 12 月第 1 版第 1 次印刷
开本:889×1194 1/32 印张:11
字数:240 千字 印数:1—6000 定价:22.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

寻找生意场上的阿拉丁神灯

投资创业,做自己的主人。

每年都有数以百万计的人投身商海。其中,有手里有点余钱的中产阶级,有下岗待业的中年职工,有刚刚大学毕业的青年学生,还有不甘寂寞的打工仔……生意场就像古代传说中卡拉斯山脚的巨大宝库,以超强的磁力吸引着大批寻宝的人。

如果我们能够找到那盏神奇的阿拉丁神灯,我们就能够在生意场上出奇制胜,百战不殆。

也许,以“准、快、狠”为核心的赚钱三字诀就是你在生意场上苦苦寻觅的阿拉丁神灯!

赚钱三字诀是一套经商的主导原则,也是一门经商哲学。其中,所谓“准”,指的是对市场现状和前景的判断准确。谈到判断就有个选择标准问题,标准制定的合理与否将直接关系到选择的准确性。所谓“快”,指的是当你发现市场上有黑马的身影时,要飞快地骑上它;另外,也指当你骑上黑马后却发现它原来是一匹白马时,也要飞快地跳下来。所谓“狠”,强调的是在生意场上搏击的力度与角度。看准了的生意,就要找准角度全力出击,争取利润的最大化;万一判断失误,你也要狠下心来勇于出局,重新开始。

投身商海本来就是为了赚钱。在追逐最大的利润时,“准”能帮助生意人有效规避投资风险,“快”可以使生意人对市场反



应敏捷而稳立潮头,“狠”会令生意人在运作过程中张弛有序、收发自如。当然,“准、快、狠”说来简单,具体到实施却有一定的难度,因为它受到生意人本身一些根深蒂固的观念及手法的影响。

本书对投资三字诀的分析与讲解,并不是一夜之间形成的,她建立在国内外无数成功生意人多年实践的基础之上。其中,既就“准、快、狠”的修炼心法作了颇具建设性的指导,还紧密联系当今商场形势作了实事求是的投资建议,将理论与实践融为一体,抽丝剥茧、层层深入。相信读者在仔细阅读之后,只要将三字诀运用在生意场上,一定可以形成一种异于常人的经营方式与经营态度。这种异于常人的方式与态度,将使你在面对变幻莫测的商海时时刻刻保持高度的警觉和敏感,于有规可循之中进退自如、游刃有余,你的生意也会因此精彩纷呈、蒸蒸日上。

编者

2003年9月

目 录

准 字 诀

把井掘在有水的地方·····	3
找准市场的“软肋”·····	13
用心去感悟财富·····	19
看准市场变化·····	23
关注政府行为·····	28
不要小看小本经营·····	33
细说特许经营的利与弊·····	35
警惕致富陷阱·····	43
像找对象一样慎重地找合伙人·····	46
酒香最怕巷子深·····	53
好名号是一笔财富·····	59
不要“满天麻雀都想抓”·····	62
商品的分类与组合·····	67
寻找最合适的商品及批发商·····	69
找到最佳雇员·····	71
定价务必做到“准”·····	79
摸透顾客购买动机·····	88



找准经营不同行业的“着力点”	91
纽约最著名的美容院	109
假日酒店的诞生	116
3 千元投资赚钱建议	118
5 千元投资赚钱建议	120
1 万元投资赚钱建议	123
2 万元投资赚钱建议	126
3 万元投资赚钱建议	127
4 万元投资赚钱建议	129
5 万元投资赚钱建议	131
6 万元投资赚钱建议	134
7 万元投资赚钱建议	137

快字诀

以快制慢,先声夺人	143
果敢决策,勿失良机	150
妙用促销提升销售额	156
保持商品的新鲜度与活力	164
快速吸引顾客上门	175
轻松说服不同年龄段的顾客	179
快速建立良好口碑	182
让 $1 + 1 > 2$ 的营销快招	186
快速超越对手	188
随市而动,灵活定价	193

让资金在快速流通中增值	196
处理纠纷要干净利落	202
“非典”过后的八大商机	207

狠 字 诀

做一条打不垮的硬汉	213
塑造成功生意人的特有气魄	219
黎明前的黑暗要咬紧牙关挺住	232
生意是冒险家的乐园	238
练就慧眼识骗局	251
讨债不要心太软	259
做个铁嘴老板	268
严格做好资金管理	279
与众不同的观察与思考方法	288
善于从平凡中发现问题	297
苦练推销技巧	304
能伸亦能屈	311
商品防损管理	316
小型商店如何对抗大型超市	322
商业谈判稳执牛耳	324
远离诱惑	336

准字诀

所谓“准”，指的是生意人对市场现状和前景的判断准确。

“准”字诀能帮助生意人有效规避投资风险。

把井掘在有水的地方

有经验的掘井人,在掘井之前总是先要仔细地查看四周的地形地貌,然后找准一个最合适的开掘点。只有找对了地点,才能花最少的力气与时间掘出一口水源充足、水质甘甜的井。

投资赚钱就好比挖井,若事先不作一个全面细致的考量,就将人力物力投放在一个毫无把握的领域,得到的回报就很可能是“一口枯井”,或者在尚未打到“泉眼”的深度就因力气耗尽而“渴死”。进入了错误的创业行业,是许多生意人钱没少花、力没少费、汗没少流,但到头来却两手空空的重要原因之一。

那么,在试图投资某一项目时,生意人应该先作哪些考量——才称得上“全面细致”呢?

下面将列出值得你仔细推敲的要点。

◆受宏观经济形势的影响程度

大多数行业在经济衰退时都要受到负面的影响,只有低价生活必需品受到的冲击最小。此时,某些市场领域还会向低档化转移,即对于某种产品来说,高价品牌的商品会将一部分市场份额让给低价品牌。有时甚至还会出现产品的互相替代,一般来说,经济衰退期间非耐用生活必需品的供求是稳定的。

对那些能够推迟消费的商品来说经济兴衰的影响最为明显。如希望更新自己汽车的消费者可能会将购买行为推迟一年或几年,因此汽车销售商在景气年份日进斗金,而在萧条年份能收支平衡就不错了。认识不到宏观经济对生意的影响会使生意



陷入困境。

◆对行业的熟悉度

究竟经营什么行业为好？通常并不是凭生意人的主观愿望或兴趣所能决定的。也就是说，并非生意人自己想干什么，就一定能干得了的，还要考虑生意人本身的经验、学识与财力，以及社会需求等条件。

如果想致富，必须熟悉所在的行业，看清它近五年的发展趋势，然后找准自己的位置，潜下心来，踏踏实实地奋斗。隔行如隔山，不必看到别人日进斗金就两眼发直，一定要明白那是别人通过多年不断专注及辛劳付出才得来的。更不必头脑发热，如对股票一窍不通，硬是要“股海”一搏。随着社会分工的日益细化，每个人只能在自己所熟悉的领域里得到发展。

例如，广州有一位韩先生和刘先生，原先合伙在天河开办了一家汽车修配厂，生意做得相当成功。但时间一长，便感到有点腻了。不久，两人干脆卖掉汽车修配厂，然后去了海南。两人发现自从地产建筑热在海南兴起之后，一直长盛不衰，感到“混凝土预制件”这门生意有奔头，于是把一家混凝土预制厂买了下来。可是，他们两人都是建筑行业的门外汉，既不懂建筑，也不懂施工，工厂亏损严重，最后只好忍痛把该厂低价出让，回过头来重新开办汽车修配厂。

类似事例在现实生活中也屡见不鲜。因此，生意人在考虑选择要干哪行生意为好的时候，首先要反问自己：“你懂得什么？”“自己干什么最有把握？”况且，通常也只能是懂哪行干哪行，哪行有把握就干哪行，直至干好为止。

如果你没有选择自己非常了解的行业做生意,那么你奋斗的历程将会变得非常的漫长。

◆了解自己的竞争优势

要下海经商,必须对自己的优势有所认识。商场如战场,如果在下海前就能够认识到自己的竞争优势,就可少交或不交“学费”,避免遭受失败。

认识自己的竞争优势有很多方法,以下将介绍六种。

1. 自我反省法

自我反省可帮助我们深入了解自己的才能及事业倾向。了解在过去的生活及工作中有哪些是自己最乐意做而又取得较大成功的事。检讨一下以往几年间自己性格和“自我形象”的转变,其中有哪些明显的优势,能否借以推断出以后的转变方向及自身发展的趋势。

2. 征询意见法

向自己的父母亲人、同学朋友、师长同事征求意见,了解他们对自己的看法评价。让周围的人指出自己的优势所在。

3. 实证法

就是用事实作证明。譬如,你有没有经商的才能,不妨先练练摊,试一试,看看能挣多少钱。

4. 心理、职业测试法

目前社会上出现不少有关性格、智力等方面的测验,不妨试一一试以做参考。

5. 感觉法

对自己无把握的事,本能地会产生一种畏难情绪,这是无才



能的反映。与此相反,如果对所做的事感到确有信心做好的话,则往往说明你在这方面或许有一定的才能。

6. 自问法

向自己提出需要解决的问题,可分为两类。先问:“我是谁?”其中要搞清楚的具体问题包括:人生观、价值观、满足需要次序、资质、兴趣、能力、学业背景、个人形象、动机、家庭背景和影响、其他性格特征等。再问:“我的优势是什么?”包括目前从事的工作、专业特长、其他资格和技能、社交及与别人沟通的能力、可能发展的技能、社会活动、旅行经验、工作经验、喜爱的工作环境、推销产品的能力、喜欢冒险等等。

例如,山西平遥古城的老百姓利用古代民居开发了不少古客栈,生意红火。

其中,平遥县兴隆客栈是一座建于明清时期的四合院。进了房间,有一盘土炕,炕周围是彩绘描金炕围子,麻纸顶棚,方砖地板,秀格窗棂。卫生间和大宾馆差不多,各项设施一应俱全。店老板王晋平 50 岁出头,原先是一家针织厂的工人,由于工厂不景气,便自谋出路多年,逐渐有了些本钱。平遥古城被联合国科教组织评定为世界文化遗产后,原有的旅游饭店不够用了,他便想到了以明清古风为经营特色开发古宅办客栈。他介绍说,这座宅院始建于 1455 年,有 15 套客房,可容纳 30 人住宿,现有员工 15 人,宅院经装修后,自 2002 年 4 月开业以来,生意兴隆,客人蜂拥而至,争相感受古宅民风。

◆进入该行业的门槛

在某一行业中成功或失败的概率在很大程度上取决于进入该领域的难易程度。进入某一行业越容易,竞争就会越激烈,失败的可能性也越大。

未来的生意人面临着一条狭窄的道路。一方面,某些行业虽富有吸引力但却难以进入,在这些领域里,竞争会稍缓和一些。还有许多行业非常容易进入,如果大家都能够毫不费力地进入这一领域,大家都将无利可图。即使这一行业曾经利润丰厚,当人满为患时,僧多粥少是不能保证未来的利润像过去一样诱人。

以下是一些形成进入障碍的因素:

1. 资金

- (1)用于购买(或租用)企业经营的场所和设备
- (2)用做运营资本
- (3)用做开业费

2. 专有技术及诀窍

- (1)技术上的
- (2)营销上的
- (3)管理上的

3. 法律事项

- (1)许可证
- (2)专卖证
- (3)排他性合同
- (4)专利



4. 地理位置因素

战略位置

5. 营销

(1) 品牌名称

(2) 有效沟通

(3) 已有的消费者基础

(4) 分销渠道

6. 对关键原材料的控制

7. 低成本生产设施

如果不具备以上的一项或几项战略优势的话,事业将直面激烈的竞争和微薄的利润。其中的一些因素,对小企业家来说难以构成保护,而另外一些因素则为小企业把握自己的命运提供了难得的机遇。例如,对专利、商标和版权的保护使其拥有者能够减少竞争。无论这些所有者是否参与了对该商品的生产,由于他所处的这种“收费站”的位置,也能从被保护对象的收入中获得分成。

例如,郑州市纺织厂下岗工人秦志忠,一直盘算着开办一家私人企业,办什么厂好呢?经过市场调查,他发现市场上销售的蜡烛普遍存在“流泪”现象,并有烛光不稳定和时间短毛病,他决定开办家庭蜡烛厂。针对市面上蜡烛的三个“通病”,他刻苦攻关,创出了光明牌蜡烛,质量大大超过同类产品,赢得了市场,一年下来获纯利十多万元。

以上事例说明,凡是经营效益好的行业,都有自己的特色。另外,在投资的过程中有三个“万万不可”。一是万万不可先交钱后办事,不要拿上自己的辛苦钱,仅凭一纸合同或协议就轻易

付钱给对方；二是万万不可轻信对方一定具有履行合同的能力，因而在签订合同时应留一手，以防对方有意违约给自己带来损失；三是万万不可求富心切，专门挑选轻而易举就能赚大钱的项目去干，有时越是有诱惑力的项目，往往风险越大。

◆个人的兴趣

在选择自己所要从事的项目时，不管这一领域从客观上看多么具有吸引力，生意人都不能忽视自己的喜好。一个人不仅是为挣钱而工作，他还要追求工作的趣味和个人成就。每一项工作对于不同的人而言有着不同的吸引力。究竟哪种事业对自己最具有魅力，每个人自己必须做出选择。

生意人在创业时要仔细考虑影响创业成败的有利或不利条件。通常喜欢做的事情我们就容易把它做得最好，因此甚至可以说一个人在某项事业上能否获得成功，取决于创业者本人是否真正喜欢它。当然，这只是其中一方面因素，但不管怎么说，这个问题至少和其他问题同等重要。

◆透视当前创业领域

有关专家对“十六大”以后的创业形势做了一番分析。他们认为，当前确实是民营经济发展的又一个极好机遇。根据创业者刚开始时投资规模不会很大，创业又往往拥有技术创新、拾遗补阙、经营灵活等优势，专家建议创业者可在以下八大领域有所作为。

1. 日用小商品产销领域

浙江义乌的小商品市场、上海的襄阳路小商品市场等，为什