

新世纪经商实用丛书

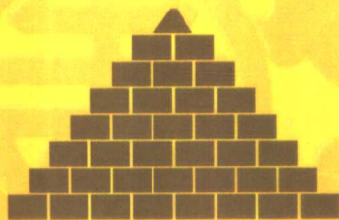
给管理者阅读的书

金字塔

经商法

经商难得时机 经商难得糊涂
经商难免忍让 经商难免厚黑

刘法/主编



时机 策划 厚黑 忍让 糊涂 运作 创新 反复 运气 致富

新世纪经商实用丛书

金字塔经商法

经商不难 经营有方

刘 法 主编

陕西旅游出版社

(陕)新登字 012 号

责任编辑：李 斌

封面设计：谭雄军

版式设计：刘喜业

责任监制：刘青海

新世纪经商实用丛书

金字塔经商法

刘 法 主编

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码：710061)

新华书店经销 通州大中印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 16 印张 412 千字

1999 年 10 月第 1 版 1999 年 10 月第 1 次印刷

印数：1—10000 册

ISBN7-5418-1059-2/F·103

(全套三册) 总定价：85.60 元

前言

在日益商业化的社会，下海经商成为了这个时代最火爆的现象，那些成功的企业家已经取代了政治家成为时下最惹人仰慕的明星，他们是时代的英雄。据有关报道，仅仅中国大陆地区的亿万富豪（以人民币计算），至少有一千人以上，其中包括不少不愿意透露财产数目的富翁大佬。从这个层面上说，商人确实为社会创造了巨大的财富与价值。

经商犹如造金字塔，需要一级一级不断地向上营造。按某些发达地区流行的顺口溜说：“十万不算富，几十万才起步，百万才叫富。”从白手起家，夯实基础再往更高一层奋斗；有十万资金自然会向百万财富进取；有百万应该向往千万；千万的上一层便是亿万……

然而，并不是每个人都能造出金碧辉煌的“金字塔”。以前那种纯粹靠投机牟利的商业行为已明显地落伍了，取而代之的是有内涵、有行业素质的经商活动，后者赚取的财富明显地高于前者，这一点已不容否定。《金字塔经商法》应社会所需，从 18 个篇章精华以近 500 个寓含经商法则的案例，详实、生动地介绍了如何凭借您的智慧和双手缔造事业的“金字塔”。

如果您还没步入或已步入商海，正苦心经营着你的小生意、店铺或小企业，抑或从事与经商有关的管理活动，那么，请您打开此书，它可以帮您圆一个造金字塔的梦。

谨以此书献给那些真正为国民创造着财富的人们。

目
录

第一章 素质篇

1. 触媒化学的励精图治策略 (3)
2. 用法律保护自己 (6)
3. 装扮赚钱术 (7)
4. 经商以信誉为本 (8)
5. 老板形象“包装”很重要 (9)
6. 切勿轻信他人 (11)
7. 敏、信、创、勤 (12)
8. 致富的 13 个条件 (13)
9. 商人成功的十二项诀窍 (19)
10. 留给世界的财富 (20)
11. 商人就是要做个讨人喜欢的人 (22)
12. 不失尊严和气生财 (23)
13. 丰田老板的毅力制胜术 (24)
14. 商人同样要“学识渊博” (27)
15. 三洋老板的专心致志策略 (28)

16. 平息争端的妙方..... (31)
17. 虚心接受批评..... (33)

第二章 创业篇

1. 金利来的艰辛创业 (37)
2. 白手起家的王安公司 (38)
3. 靠 300 元钱打天下的科技个体户 (39)
4. 靠巧捉蟑螂起家的千万富翁 (41)
5. 美国妇女泰勒修指甲致富 (42)
6. 依黛打破习俗创造流行 (43)
7. 皮鞋大王的“三招” (44)
8. 啤酒制作技术的被盗 (45)
9. 从双手空空到世上豪富的智慧 (46)
10. 靠 200 美元起家的戒指经销商 (47)
11. 小小面包屋闯出了大世界 (48)
12. 勤杂工的发迹 (49)
13. 尼西奇的“名牌尿垫” (50)
14. 方便面大王的创业故事 (51)
15. 从小小药油起家的亿万富翁 (52)
16. 用爱心赢得财富和权势的典范 (53)
17. 从学徒起家的出租汽车大王 (54)
18. 差点倾家荡产的富翁华基斯 (56)
19. “近水楼台先得月”的赚钱高招 (57)
20. 从学徒开始创业的企业家..... (59)

第三章 创意篇

1. 创新立意·····	(63)
2. 解救美人·····	(64)
3. 特色系列化服务·····	(65)
4. 迈克的机遇·····	(66)
5. 垃圾物尽其用·····	(67)
6. 从失败走向成功·····	(68)
7. 改写字体发家的印刷销售商·····	(69)
8. 挑衅逼出的线钱袋·····	(70)
9. 奇思怪想广开财源·····	(71)
10. 为太太发明的创可贴·····	(72)
11. 出其不意的推销能手·····	(73)
12. “刀片巨人”的成功·····	(74)
13. 借“古”发财的天得堂·····	(75)
14. 米曼的灵机一动·····	(75)
15. 讲价公司业务广泛·····	(76)
16. 吃香的晚装租赁店·····	(77)
17. 传统手工艺的现代化·····	(78)
18. 日本商人创新奇生意·····	(78)
19. 一反常道的寄放销售·····	(80)
20. 噢：给你一碗热面条·····	(80)
21. 品牌广告感召力重在联想·····	(81)
22. 时装店标价比“天高”·····	(88)
23. 改进缺陷为你招财进宝·····	(88)

第四章 行销篇

1. 七字经 DOLLARS 妙术·····	(93)
------------------------	------

2. 吊胃口的打折销售..... (94)
3. 还本销售..... (96)
4. 引诱顾客积极购买的推销术..... (97)
5. 起死回生的汽车厂..... (98)
6. 精明的卡片促销..... (99)
7. 统筹安排倾销积压品..... (100)
8. 拿自己上品货比别人次品货..... (101)
9. 错觉销售..... (102)
10. 面包家具展览促销..... (103)
11. 瞬间催眠术促销..... (104)
12. 函销法效益高..... (105)
13. 九龙菜摊特有风格促销..... (106)
14. 精明的自动降价商店..... (107)
15. 市场“连锁”促销策略..... (107)
16. 零售商派发积点卡促销..... (108)
17. 馈赠礼品..... (109)
18. 资生堂化妆品香味促销..... (110)
19. 环境促销..... (110)
20. 上门推销..... (111)
21. 发放票券..... (112)
22. 示范推销..... (112)
23. 实物比较..... (113)
24. 放饵引鱼..... (114)
25. “强力”啤酒的成功销售..... (115)
26. 声势浩大的“变形金刚”..... (116)
27. 推销中的绕圈子..... (117)

28. 苦苦哀求	(118)
29. 用好的招引好的	(119)
30. 解除防御	(120)
31. 产品的“以形服人”	(121)
32. “野马”汽车的推销策略	(122)
33. 把积压品变为时髦商品	(123)

第五章 谈判篇

1. 讨价还价	(127)
2. 失而复得	(128)
3. 虚张声势	(129)
4. 结束谈判 11 招	(130)
5. 喊价要狠	(131)
6. 注意细节和仪表	(132)
7. 车轮战术	(133)
8. 经商场外谈判	(134)
9. 拖住对方击垮对方的几种诀窍	(136)
10. 兴风作浪	(139)
11. 出其不意	(140)
12. 谈判桌上的“珍珠港事件”	(141)
13. “僵局”的打破	(142)
14. 谈判中的浑水摸鱼	(143)
15. 既成事实	(144)
16. 制造假象	(145)
17. 疲劳战术	(146)
18. 转移视线	(147)

- 19. 常胜的买卖术 (148)
- 20. 以逸待劳 (148)
- 21. 谈判中的“转身就走” (150)
- 22. 先发制人 (150)
- 23. 满意的服务可以代替让步 (151)

第六章 管理篇

- 1. 加强管理的重要性 (155)
- 2. 使员工充满干劲并不困难 (156)
- 3. 对症下药屡见奇效 (156)
- 4. 以俸养“神”的三菱商事策略 (158)
- 5. 三泽之家的“鲶鱼效应” (160)
- 6. 自断皇粮的压力经营 (161)
- 7. 制服“野马”的丝织厂 (162)
- 8. 制造危机的管理方略 (163)
- 9. 罚得心痛的硬手腕 (163)
- 10. 花园式工厂的吸引力 (164)
- 11. 精兵简政的史密斯公司 (165)
- 12. 三菱财团勤俭育人 (166)
- 13. 日兴证券的传家宝 (167)
- 14. 从小就学会处理金钱的正确观念 (168)
- 15. 知人善任的空调厂 (169)
- 16. “癌症”企业的起死回生 (170)
- 17. 激励部下乃企业创新之源泉 (170)
- 18. 企业管理的四策略 (171)
- 19. 集体主义经营 (172)

20. 终身雇佣制	(173)
21. 年功序列工资制	(173)
22. 企业工会	(174)
23. 摆脱困境的治理方法	(174)

第七章 广告篇

1. 广告的感召力应随时代而变化	(179)
2. 学会十二条制作广告法	(183)
3. 花小钱做广告	(185)
4. 在洗手间贴海报	(186)
5. 省力省钱的广告赚钱招术	(187)
6. 幽默广告	(189)
7. 丰田公司的改变形象广告	(190)
8. 巨款悬赏广告	(191)
9. 揭短露丑广而告之	(192)
10. 勾起顾客好奇心的煤气公司广告	(193)
11. 古井号列车创名牌	(194)
12. 承诺广告各具特色	(195)
13. 广告上天	(196)
14. 夸中有实不虚不假	(197)
15. 送货中的广告	(198)
16. 印象广告	(199)
17. 周末发行报纸赠券招徕顾客	(200)
18. HRC 成名之术	(201)
19. IBM 如何制作一部成功的广告片	(202)
20. 倚玉雕玉广告	(203)

- 21. 玛莉药皂戏剧性的广告 (204)
- 22. 速派社搞活动广告单车 (205)
- 23. 虚无广告 (206)
- 24. 广告口号的精心策划与勇于更新 (207)

第八章 顾客篇

- 1. 察颜观色诱导顾客 (213)
- 2. 不尝忘不掉的赚钱术 (215)
- 3. 用精采的示范操作打动顾客 (216)
- 4. 学会引用别人的话打动顾客 (217)
- 5. 以女人为赚钱对象的经商务 (219)
- 6. 大款身上拔一毛 (221)
- 7. 凯瑟琳的认真 (222)
- 8. 接触女性顾客 (223)
- 9. 自己有理也得让人十分 (224)
- 10. 对待顾客的高明之处 (226)
- 11. 抓住老顾客的经商务 (227)
- 12. 把眼光瞄向女人的钱袋 (229)
- 13. 平等接近顾客和气生财 (230)
- 14. 迎合顾客心态的经商法 (232)
- 15. 善解人意使之动心 (233)
- 16. 老爷酒店以人为本 (234)
- 17. 成功的价格对比销售法 (235)
- 18. 招呼顾客要有针对性 (236)
- 19. 切莫与顾客争辩 (237)
- 20. 入境问俗法顾客调查 (238)

第九章 投资篇

1. 远利暗示 (243)
2. 引诱投资 (244)
3. 独资合资利和弊几个方面 (245)
4. 工薪阶层无本万利的投资术 (247)
5. 百元投资术种种 (249)
6. 工薪阶层千元投资术指南 (251)
7. 集体小厂的腾飞 (253)
8. “橡胶大王”的经营之术 (254)
9. 远征败北的百货公司 (255)
10. 敲开美国国门的“葛兰素” (255)
11. “海上霸主”的成功之举 (257)
12. 犹太人的投资策略 (258)

第十章 商品篇

1. 地道商品 (261)
2. 单一品牌的百货公司 (262)
3. 商品买卖中的钻石圈套 (263)
4. 枯木逢春的“通乳丸” (266)
5. 复制“古董” (266)
6. 财源滚滚的热浪油 (268)
7. 现做现卖的丽水羽绒被 (269)
8. 糖果中带玩具的罗宾 (270)
9. “黑旋风”带来的财神 (271)
10. 巧占市场的“燕舞”收录机 (272)
11. “少女欢乐丸”出台始末 (273)

- 12. 尿垫闻名世界 (274)
- 13. 卷土重来的“克丽牌” (275)
- 14. 风行世界的牛仔裤 (276)
- 15. 逆反心理“吃香” (277)
- 16. 争相领养“椰菜娃娃” (278)
- 17. 新产品的命脉 (279)

第十一章 行情篇

- 1. 随行就市 (283)
- 2. 摸清底细 (292)
- 3. 抓住时机 (293)
- 4. 转卖套进 (294)
- 5. 迅速出击的经商术 (294)
- 6. 有六招可以抢先掌握经营信息 (296)
- 7. 靠调查消费动向卖钱 (298)
- 8. 填补市场空缺是赚钱的捷径 (299)
- 9. 及时信息决策 (301)
- 10. 信息战中的险恶 (301)
- 11. 日美之间的情报战 (302)
- 12. “五知”赚钱术 (303)
- 13. 盗窃情报 (305)
- 14. 开垦处女地寻找致富门路 (306)
- 15. 搜集情报 利用信息 (307)

第十二章 竞争篇

- 1. 生意竞争中应注意四要点 (311)

2. 克敌之短的优势竞争法	(312)
3. 有限压抑及时引爆的商战	(314)
4. 惨胜不如巧败的商战术	(316)
5. “汽车王国”的忧虑	(317)
6. 降价竞销	(318)
7. 制造舆论	(319)
8. “买一送二”的何礼记	(320)
9. 永利公司的远销策略	(321)
10. 龙伯罗斯挑起的“火并”	(322)
11. 陷入重围的间隙理论	(323)
12. 以少扰多的“灯泡大战”	(325)
13. 打败“白猫”的“金鱼”	(326)
14. 太姆公司的低价战略	(327)
15. 成功的“猪鬃大王”	(328)
16. 绝处逢生的军工厂	(329)
17. 光明眼镜的信誉之光	(329)
18. 见风使舵的生意经	(330)
19. 虎林和美鹰的蚕丝之战	(331)

第十三章 理财篇

1. 借别人的钱用你的智慧	(335)
2. 用别人的钱使自己发财的方法	(337)
3. 起死回生的锅炉设备厂	(339)
4. 借用别人的土地和资金白手起家	(340)
5. 从负债十万到筹资五亿美元	(342)
6. 小恩小惠 小气理财	(344)

7. 两亩地起家的理财能手 (345)
8. 巧用“迂回”的空手道 (346)
9. 日本企业的危机经营 (347)
10. 华尔街上的小鱼吃大鱼 (348)

第十四章 人才篇

1. 经营之神的用人之道 (353)
2. 思丹雷的“朝礼” (355)
3. 让员工学习外文 (356)
4. 不可忽视临时工的力量 (357)
5. 爱惜人才的“白云山” (358)
6. 表扬员工 (359)
7. 求教内行 (360)
8. 重视人才的奥美公司 (361)
9. 启用一流人才 (362)
10. 重视专家在公司的作用 (363)
11. 丸井的人才策略 (364)
12. 中内功的挖人战术 (366)
13. 用人不疑疑人不用 (367)
14. 日商的用人策略 (368)
15. TDK 的用人学问 (370)
16. 夏普公司以人取胜 (373)

第十五章 计谋篇

1. 成功的煤炭商 (377)
2. “周口味精”的进军策略 (378)

3. 精明的老板娘	(379)
4. 大西洋赌城的“慷慨”	(380)
5. 制造假象的“后光效果”	(380)
6. 放长线钓大鱼	(382)
7. 脑有妙算脸带微笑的赚钱绝招	(383)
8. 大搅浑水的间组公司	(384)
9. 贼喊捉贼的奸商	(385)
10. 被逼身死的银行家	(386)
11. 以巧取胜的玻璃厂	(387)
12. 非“洋”不喜的弊端	(388)
13. 卡西欧的崛起	(389)
14. 皮鞋中的秘密	(390)
15. 以硬对硬的策略	(391)
16. 波音公司的复苏	(392)
17. 皮鞋厂的“侦察兵”	(392)
18. 斗智斗勇的商标战	(393)
19. 神部的如意算盘	(394)
20. 鼓动起来的首饰热	(395)
21. 干扰对方浑水摸鱼的计谋	(396)
22. 真而不假自我完善的经商术	(397)
23. 可进则进该退则退的商战术	(399)
24. 日商的挖人战	(401)
25. IBM 的将计就计	(402)
26. 东京风帆船会社的挫折	(403)
27. 人为脱销的迷魂阵	(404)
28. 环环相连计计相扣的经营术	(405)