

XIAOBENSHENGYIYENENG
ZHUANDAQIAN

勿以利小而不为，小生意也能赚大钱

小本生意也能 赚大钱

黄明长◎编著

小额投资的技巧，小本经营的“金科
玉律”

打仗需要战略，做生意需要策略

小商机无处不在，善布局才能成大
买卖



中国商业出版社

XIAOBENSHIYI NENG
ZHUANDAQIAN

小本生意也能 赚大钱

黄明长◎编著

小额投资的技巧，小本经营的“金科玉律”

打仗需要战略，做生意需要策略

小商机无处不在，善布局才能做成大买卖



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

小本生意也能赚大钱 / 黄明长编著. —北京: 中国商业出版社, 2012. 6

ISBN 978 - 7 - 5044 - 7228 - 1

I. ①小… II. ①黄… III. ①商业经营 - 经验
IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 135667 号

责任编辑:张振学

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 www. c - cbook. com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京旺银永泰印刷有限公司

*

850 × 1168 毫米 32 开 7.5 印张 126 千字

2012 年 10 月第 1 版 2012 年 10 月第 1 次印刷

定价:24.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

俗话说，条条大路通罗马。在走向人生成功的道路上，有着很多的途径和方法。当今社会是一个商业社会，拥有财富是每个人的渴望和追求，而经商无疑是一条相对快捷的路。然而，要想通过做生意来实现自己的财富梦想，往往就需要从头做起，从小本生意做起。很多成功的大商人，都是从小生意做起，最后才有所成就的。

当今的商场上，竞争日益激烈，一个小本生意人要想在竞争残酷的生意场分得一杯羹，并且将自己的生意做大做强，并不是一件容易的事情。然而，正如人们所说，天无绝人之路。大生意有大生意的做法，小生意有小生意的招数，只要运用得法，一样能够将小生意做的红火，很快地腾达起来。

我们说，打仗需要战略，做生意需要策略，这话一点不假。对于小本生意人而言，也许规模上比不过大商

人，但是，小本经营往往有着机动灵活的优点，这是大生意所不具备的。针对小本经营的特点，小资本经营者在做生意的过程中，可以采取薄利多销、小额投资、巧妙布局、借势操作等策略，并在实际的操作中开动脑筋，多用点子，在洞悉了顾客心理的同时，用好的口才刺激顾客的购买欲望。这样一来，小本生意就一定会有大“钱”途。作为小资本经营者，一定要相信，小本生意也一定能够做强做大，有了策略，剩下的就是靠你的全力执行。

本书以客观的事实为基础，以普及小生意的知识为目的，从七个方面来详尽地解读如何将小本生意做大的生意经。衷心希望本书能给那些有志于做生意的人以帮助。闲暇之时，不妨捧起此书，细细地品读，相信你一定能够找到自己需要的答案。



目 录

目
录

第一章 勿以利小而不为,小生意也能赚大钱

古语说,“大海不拒细流,故能成其大;泰山不却微尘,故能成其高。”在商场上,很多时候,成功的大商人都是从小生意做起,才慢慢成就了大的事业。在最初做生意的过程中,他们懂得薄利多销的道理,懂得小生意经营得好也一定能够做成大生意。作为小本经营者,在早期做生意的时候,一定要明白这些道理,并在实际操作中严格遵循,做到这些,你离成功就不远了。

勿以利小而不为 2

小本经营要学会薄利多销 7

生意不怕小,赚钱就好 12

做生意不要小看细小的账 18

只要你愿意,就能省得更多 24

小产品小本钱不一定利薄 29



小本生意也能 赚大钱

目 录

小生意有大“钱”途 35

第二章 小额投资技巧,小本经营的“金科玉律”

小本经营,意思就是资金实力还不够雄厚,但是这并不是说你不能够做投资生意。作为小资本经营者,在投资的过程中一定要学会采用小额投资技巧。在投资之前一定要根据自身情况做一个全面的分析,确立一个明确实际的目标,并且保证投资的是自己最擅长和熟悉的行业或者项目。只有按照这样的步骤和思路,根据实际情况来做,才会更快的实现自己的财富梦。

小本经营,要投资你最熟悉的行业 42

小本经营不要盲目投资 48

选择最适合自己的行业 54

秉持量入为出的投资原则 60

确定明确实际的投资赚钱目标 65

小本经营,保持理性的投资心态 71

第三章 小商机无处不在,善布局才能做成大买卖

人们常说,生活不是缺少美,而是缺少发现美的眼睛。对于生意人而言,任何时候都不会缺少商机,就看你是否能够去发现。小资本经营者,要想将自己的生意做大,往往就是需要一个商机。当然,我们说做事要有策略,不仅战场上需要策略,做生意更需要策略。所以说,要想真正的让自己的生意兴旺发达起来,还要善于对自己的生意精



心布局,这样才会有实效。

眼光敏锐,商机无处不在	78
从司空见惯中发现商机	84
从冷门中觅得商机	90
善于发现市场的空白	96
人弃我取,人取我予	102

第四章 多些点子多些财富,小本经营常用的营销策略

在生意场上,一个生意人不能小心眼,更不能缺心眼。当今社会,不管哪个行业都存在着激烈的竞争,在这样的局势下,小资本经营者要想在强者如林的商海中求得生存并力图发展,就一定要有解决问题的点子,赚钱的点子。在经营自己的生意中,就要根据小本经营特点,灵活多变,开动脑筋,想尽一切办法来赢得顾客。有了众多的顾客,自然就会财源滚滚。

小本经营要懂得随机应变	110
标新立异,特色经营	116
灵活利用政策赚大钱	122
哄好孩子好赚钱	127
利用逆向思维赚钱	132
利用女性市场好赚钱	137
用赠品赢得顾客	143



小本生意 赚大钱

目 录

第五章 他山之石可以攻玉，“借势”让小生意做大做强

俗话说，一个好汉三个帮。在21世纪没有完美的个人，只有完美的团队。的确，一个人要想成就一番事业，仅靠一己之力是很难实现的。同样，一个生意人要想将自己的生意做大做强，也需要别人的帮助。因为在做生意的早期，你并没有雄厚的实力和别人竞争，这个时候，你就要学会灵活善借，借势成事，这样往往会让你事半功倍。

小本经营者要学会借势成事	150
巧借局势东风，搭顺风车	156
善于借助名人取利	161
借势操作的诀窍	167
做生意要懂得灵活善借	172

第六章 赚小钱要靠“嘴皮子”，口吐莲花商家大发

俗话说，人好在嘴上，马好在腿上。这句话就是说一个人会说话，有个好的口才的重要性。在生意场上，一个生意人要想做成生意，就要和别人打交道。在你卖商品的时候，往往首先要让别人对你产生信任，这样，别人才会买你的东西。如果你没有一个好的口才，不能将话说到顾客的心里，让顾客产生购买的欲望，你的生意就很难做成。所以，要想做好自己的生意，赚更多的钱，就必须练就好的口才。

好口才才能好办事	180
----------------	-----



会讲话是事业成功的保证	185
运用幽默打开财路	191
让自己赢在激将法上	197
推销商品首先要推销自己	203

第七章 一眼看透顾客心,小生意场上的心理洞察术

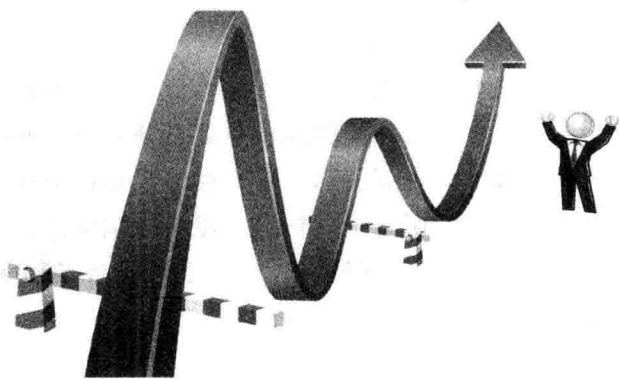
孙子兵法上说,知己知彼,百战不殆。商场如战场,做生意很多时候就是做心理学。一个生意人要想做到知己知彼,就要学会心理洞察术。在做生意的时候,就要能够看透顾客的消费心理,根据这些来确定自己的销售方案。这样一来,往往就会有非常好的成效。小资本经营者,由于很多时候会直接与顾客打交道,所以,学会看透顾客的心理有着更为重要的意义。

洞悉消费者的心理	210
看透顾客占便宜的心理好赚钱	214
通过眼神看透顾客的心理	220
手势中体现出的内心世界	225

第一章

勿以利小而不为， 小生意也能赚大钱

古语说，“大海不拒细流，故能成其大；泰山不却微尘，故能成其高。”在商场上，很多时候，成功的大商人都是从小生意做起，才慢慢成就了大的事业。在最初做生意的过程中，他们懂得薄利多销的道理，懂得小生意经营得好也一定能够做成大生意。作为小本经营者，在早期做生意的时候，一定要明白这些道理，并在实际操作中严格遵循，做到这些，你离成功就不远了。





小本生意 赚大钱

第一章

勿以利小而不为，小生意也能赚大钱

勿以利小而不为

古语说：“泰山不却微尘，积少垒成高大。”这在生意场上也有着它的重要意义。对于小本生意人而言，在做生意的过程中，财富主要就是靠积少成多而来的，所以，小本生意人一定要做到“勿以利小而不为”。

司马迁说过：“贪贾三之，廉贾五之。”就是说，贪心的商人要价十分高，不能做到当卖则卖，当买则买，所以得利特别少；而“廉贾”则不然。价格虽然低廉，但销售额多、销路广，利润虽小，但赚得很多，经营小本生意反而能赚大钱；相反，倘若一口想吃成个“胖子”，则会导致生意不景气。

在生意场上，存在着一种蝴蝶效应：一只蝴蝶在巴西扇动翅膀，有可能在美国的得克萨斯州引起一场龙卷风。这个蝴蝶效应告诉我们，一个微不足道的动作可能产生惊人的影响。所以，只要自己没有与世隔绝，一举一动就处在世界的生产链条上，时刻准备验证蝴蝶效应。

小本生意也能赚大钱



第一章

勿以利小而不为，小生意也能赚大钱

其实，我们也会看到，生活往往也含有一些酵质，假如酵质膨胀了，就会使生活产生剧烈的变化，从而影响命运。查尔斯·狄更斯在他的作品《一年到头》中曾经写道：“有人曾经被问到这样一个问题：‘什么是天才？’他回答说：‘天才就是注意细节的人。’”在风云变幻的现代经济社会里，零售业就是商场中的细节，而一个成功的商人，往往也是善于发现并成功运作细节的人。在李嘉诚的企业王国里，零售业占据了一方不容忽视的天空。他旗下的屈臣氏连锁就是一个很好的例证。零售业的巨大利润空间，不仅李嘉诚看到了，全球巨商中的许多双眼睛也都盯住了这个领域。

曾经的华人首富李嘉诚的业务遍布全球许多国家和地区，涉及多个领域，但是，即便是这样的一位企业家，他也是从推销员开始起家的。尽管他现在拥有了巨大的财富，但是他同样不会轻视零售业这样的“蝇头小利”。曾有位百万富人说了这样的一句话，“小钱是大钱的祖宗”，的确如此，现实中的很多百万富翁就是靠赚不起眼的小钱，做不值一提的小生意起家的。

从众多的生意人的发家史我们可以看出来，那些靠着小本起家，最终取得巨大成就的生意人既图厚利，又绝不轻视小利。因为他们深知积少成多的道理。然而，现实中，有很多的小老板在经营的过程中看不透



小本生意 赚大钱

第一章

勿以利小而不为，小生意也能赚大钱

这个道理，只想着怎么样才能够一步登天，干出一番轰轰烈烈的大事业来，而结果往往都是好高骛远一事无成。殊不知，一点一滴的蝇头小利才是构成成功的主要因素。对于微不足道的细枝末节，我们绝不能够将其草草一笔带过。蝇头小利虽微，但不能因利小而不为。

在河南郑州有个被称为“花生米大王”的农民，他销售的花生米价廉物美，在当地很有影响。这个只有 20 多岁的农民，当初只是从身背一袋花生米来到武汉做生意，后逐渐发展起来的。他将这袋花生米卖掉后，发现花生米在武汉十分热销。但是卖花生米的人却很多。经过一番思索，他便购置了上千斤花生米，运到武汉后，他发现如果同别人一样的经营，自己根本赔不起，因为一无资本，二无店铺。于是，他就将这上千斤花生米低价出售了。他虽然赚得不多，但周转快，总会有些赚头。于是，他大胆购进了 10 万斤花生米运到武汉，然后将零售价从每斤的 1.10 元降低到 0.95 元。消息一经传出，人们纷纷来购买，一些大店铺也纷纷到他那里进货。从此，武汉的花生米价格也稳定了下来。后来，他的花生米生意不断扩大，最终形成了一定的规模。

当小本经营的生意人，可以在把握细枝末节之时，

小本生意 赚大钱



第一章

勿以利小而不为，
小生意也能赚大钱

找到其中暗藏的玄机，这一刻就可能因此成为事业腾达的转折点。善于从角落中发现别人不齿的财富，就可能获得别人永远无法想象的大商机。在市场上，千万注意勿以利小而不为，经营好利小的生意同样能够赚大钱。正所谓利小而有为，小利润可以获得大作为。

发财致富是大多数人的共同愿望，但为什么只是少数人成为富人，更多的人终其一生也难以做到？其原因就是这些人赚钱心理过于迫切，导致心态出现偏差，他们只想发大财、赚大钱，不把赚小钱的机会放在眼里，殊不知，许多大富人都是从小生意做起，赚小钱发家的。

贾亚芳，2004年中国十大经济女性年度人物之一，曾经的下岗女工，现在因为一碗凉皮成了闻名全国的百万富人。她靠500元起家卖凉皮，后来将自己的捷尔泰凉皮连锁店开到全国20多个省市，有近200家店。

贾亚芳的凉皮事业从她下岗第二天就开始了。她先调查市场，然后采购原料制作凉皮。第一次卖凉皮就净赚20元，这让她高兴不已。她继续把凉皮做大，但第一次正式开店让她受到了损失，凉皮的口味不好导致无人上门。在第二次开店的时候，她更加精心地研制新的凉皮口味，开张的第一天，她的凉皮卖了



小本生意 赚大钱

第一章

勿以利小而不为，小生意也能赚大钱

100碗，第二天200碗，第三天550碗……前两个月她净赚5万，第三个月要吃捷尔泰凉皮就要早早排队，这也成了她店前的一景。小有成绩的贾亚芳并不满足，她又将自己的连锁店发展到了全国，捷尔泰凉皮已经在新加坡、加拿大注册，在贾亚芳眼里，世界才是真正的舞台。

这些生意人的经历告诉我们，钱没有小钱大钱之分。一个拥有致富心、财富梦的人能将小钱做成大钱，小生意也可以做出大格局，但是，要想做到这些，就要做到“勿以利小而不为”。这样，小本生意人才会最终拥有更多的财富。

小本经营的生意人，在做生意的过程中，一定要明白这样的道理，要想赚到大钱，就要先从小钱开始，赚小钱是赚大钱的基础，很多的大公司都是从一点一滴做起，并最终成长为大公司的。同时，从点滴做起更是赚大钱的必要步骤，因为在赚小钱的过程中，你可以增加运营经验，提高抗风险能力，同时积累各种人脉关系。做小生意可以增加阅历，培养金钱意识和赚钱能力，积累人脉，摸索市场。一个连小生意都经营不了的人更驾驭不了大事业。

作为小本生意人，在早期的生意中，一定不要好高骛远，只想着大钱而不顾小利。只要你能先把小事做好，



总有一天你也会开创属于自己的一片天地。同时我们还要明白，生意场上多坎坷，要想把自己的生意做大，创造出更大的财富，还要不断进取，不断前进，只有这样，你才会将自己的小本生意做成大格局。

小本经营要学会薄利多销

说到薄利多销，相信对做生意有一些了解的人都知道，这是小本生意人在做生意初期最常用的方法之一。对于尚在起步阶段的小本生意人来说，薄利多销可谓为其“量身打造”的方式。小本生意人如果能够用好薄利多销这一策略，很快也会将自己的生意越做越大，拥有的财富也会越来越多。

薄利多销在30年前，刚开始改革开放的时候，人人高呼市场经济，航天部的工程师收入不如门口卖茶叶蛋的大妈。30年后的今天仍然有这种现象：一个在写字楼工作的小白领很可能真的不如楼下卖煎饼的！

许经理在北京一家写字楼内上班，由于工作原因，经常会在半夜12点以后回家。经过一晚上的工作，肚子到12点就开始叫了，不得不买点夜宵充饥。一天晚上，