

[香港] 方建业 著



小本

创业10



日



通



广东高等教育出版社

# 小本创业 **10** 日通

(香港)方建业 著

**图书在版编目(CIP)数据**

小本创业 10 日通 / 方建业著 . — 广州 : 广东高等教育出版社, 1999. 11

ISBN 7 - 5361 - 2409 - 0

I. 小… II. 方… III. 小型企业 - 企业管理  
IV. F279.243

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 40432 号

广东高等教育出版社出版

广东省新华书店经销

番禺官桥彩色印刷厂印刷

\*

850 毫米 × 1168 毫米 1/32 7.5 印张 180 字数

1999 年 12 月第 1 版 1999 年 12 月第 1 次印刷

印数: 1—5000 册

定价: 13.00 元

## 编 者 的 话

为了满足想用少量资金创业的读者的需要，我们出版了《小本创业 10 日通》这本书。

本书以分日来谈问题的形式，分别就创业成败因素；可选择的行业；最常见及最易开创的行业；创业基本原则；资金、成本、利润；促销目标及原则；生意宣传策略及手法；生意人领导雇员之道；提高工作效率，迈向生意成功之道；成功的售卖技巧等 10 个问题专题论述，语言浅显生动，实例精彩，可操作性强，是小本经营者理想的读物。

本书作者是香港金融财经行业专才，曾有多部实用财经类著作在香港出版，颇有影响。本书所述内容基本取材于香港，遣词造句“港”味十足。为保持“原汁原味”，在出版时，我们基本没有改变原来的文风。由于香港实行的制度与内地不同，人们的价值观念也有异，敬请读者在阅读时注意分辨，必须结合内地的情况灵活运用书中的知识，不宜生搬硬套。

## 前 言

受薪阶层的最大愿望，就是从打工仔生涯中解脱出来，不必听任人家差遣，可以按照自己的构想，大展鸿图；利润归自己所有，虽然辛苦且有风险，却有极大的满足感。事实上，打工的发展始终有限度，并事事受人制肘，有志难伸。

但是，创业一事，听来容易，行之却不简单，如何开业，如何营运，是一门大学问，殊不简单。如果处理失当，每每在最短时间内，就把生意破败。你看看家居附近的店铺，有多少家在开业不到数月便关门，就知道创业容易，但能维持多久，却是一个疑问。

你知道当一个老板，需要有什么样的性格吗？你知道经营什么行业才容易赚钱吗？你知道如何处理人际关系，包括处理和顾客、雇员、货品供应商、行家等人的关系吗？你知道怎样管理、怎样促销吗？你知道如何筹集资本吗？你懂得如何进行企业管理吗？面对剧烈的商业竞争，你懂得如何应变吗？还有……

你试回答这些问题，如果你全都懂得，那么，恭喜你，你能创业，亦应能守业，在当老板的坦途上迈进。本书可以帮助你重温及系统整理已有的知识。但如果你想当老板，却千头万绪，不知从何入手，本书则可以帮你建立创业做老板的条件，一步步地来，循序渐进，当踏上创业之路以后，不用因失败而走上回头路，重新打工。

万丈高楼从地起，创业的基本原则，每位创业者都相同、

李嘉诚和邵逸夫没有不同，李兆基和邱德根没有不同，邹文怀和霍英东没有不同，潘迪生和谢瑞麟没有不同，虽然背景和人生际遇有别，各有前因，但创业所需的品质和技术，大家却是一致的。

当你懂得创业之道，你的起步点和这些商场巨人，也没有什么不同。

**方建业**

## 第 1 日 创业的成败因素：性格与思想

- 1 个人条件和运气..... 3
- 2 欲望的力量..... 5
- 3 明确的人生目标..... 8
- 4 自信心的威力..... 11
- 5 控制情绪..... 14
- 6 积极态度..... 17
- 7 善于处理人际关系..... 19

## 第 2 日 多种行业任你选择开创

- 1 女性服饰店..... 25
- 2 二手高价时装店..... 28
- 3 楼上的服装公司..... 30
- 4 临时服装店..... 32
- 5 国外产品代理及推销..... 33
- 6 玩具店..... 35
- 7 家庭式电器店..... 37
- 8 儿童服装店..... 39
- 9 体育用品店..... 40
- 10 婚姻介绍所..... 42
- 11 床上用品店..... 45
- 12 精品店..... 47

## 第 3 日 最常见及最易开创的行业：饮食业

- 1 小食店..... 51
- 2 营养甜品屋..... 53
- 3 药膳汤水店..... 55
- 4 健康素食馆..... 58
- 5 凉茶店..... 61
- 6 午餐饭盒供应..... 63

---

7	优雅茶室或咖啡店·····	65
8	健康食品店·····	68
<b>第 4 日 创业的基本原则</b>		
1	创业五大要点·····	73
2	掌握资料·····	75
3	成本计算·····	77
4	经营自己熟悉的生意·····	78
5	建立行内人际关系·····	80
6	留意市场变化·····	82
7	慎于入货·····	84
8	稳步发展·····	86
9	定出顾客对象·····	88
10	回应竞争对手·····	90
11	注意商品潮流·····	92
12	研究促销策略·····	93
<b>第 5 日 资金、成本、利润</b>		
1	储蓄资金·····	97
2	借贷是筹集资金的正当方法·····	98
3	和银行建立关系的方法·····	101
4	了解整体财务状况·····	103
5	如何周转资金·····	104
6	欠账和开支·····	107
7	债务问题·····	109
8	控制成本和定价·····	111
9	税务问题·····	115
<b>第 6 日 促销目标及原则</b>		
1	促销的意义·····	119
2	促销的目的·····	120

---



3	促销目标·····	121
4	影响促销成败的关键·····	125
5	促销前的分析·····	128
6	促销策略八大原则·····	130
7	开业促销的主题·····	134
8	开业促销的开支预算·····	136
9	情报搜集·····	137
<b>第 7 日 生意宣传策略及手法</b>		
1	搜集情报和分析情报·····	143
2	促销策略两大系统·····	145
3	竞赛促销宣传法·····	151
4	赠品促销宣传法·····	154
5	减价促销宣传法·····	157
6	样品促销法·····	158
7	其他促销宣传手法·····	161
<b>第 8 日 生意人领导雇员之道</b>		
1	了解并关心员工·····	165
2	了解自己·····	167
3	处理不同性格的员工·····	168
4	平等对待·····	172
5	民主与权威·····	173
6	承担责任·····	174
7	提拔员工·····	175
8	质量并重·····	177
9	注意工作环境·····	178
10	礼貌不可少·····	179
11	应骂时便骂·····	180
12	多激励员工·····	182

## 第 9 日 提高工作效率，迈向生意成功之道

- 1 检讨时间运用····· 187
- 2 编订工作时间表····· 190
- 3 生意目标明确····· 192
- 4 培养工作热诚····· 193
- 5 全盘认识业务····· 196
- 6 精简工作····· 198
- 7 注意环境设计····· 200
- 8 科技产品的应用····· 201
- 9 互相沟通····· 204
- 10 效果效率同样重要····· 206

## 第 10 日 成功的售卖技巧

- 1 推销员的基本要求····· 209
- 2 销售的基本程序····· 213
- 3 推销的渠道····· 215
- 4 推销的自信心····· 217
- 5 勤奋是金····· 218
- 6 建立人缘····· 220
- 7 势利眼光不可取····· 222
- 8 不要批评顾客····· 224
- 9 赞赏的威力····· 226
- 10 多用问题····· 228

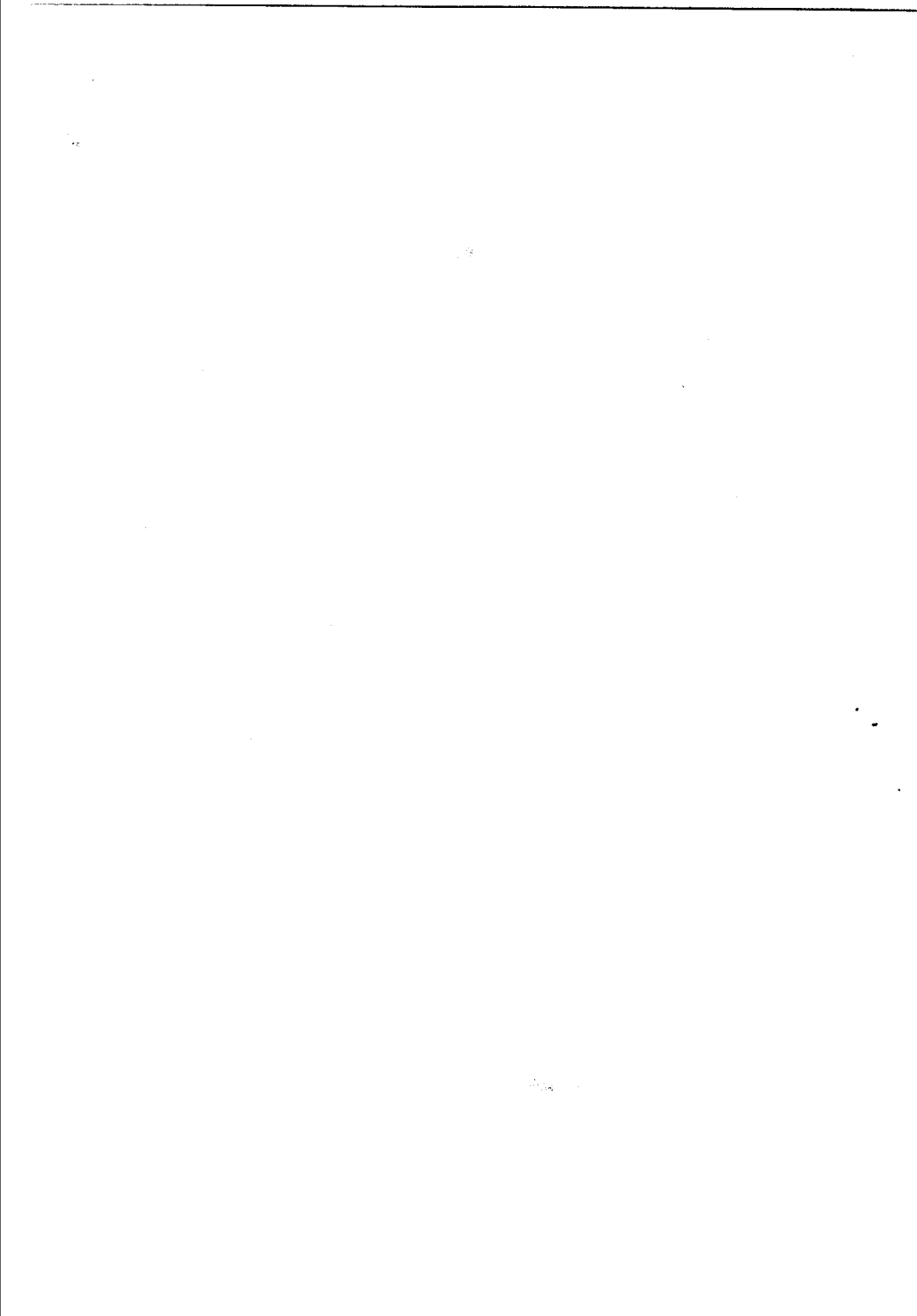
后记：致富是你的权利

# 第 1 日

创业的成败因素：

性格与思想





## 1

## 个人条件和运气

香港白手兴家的巨富李嘉诚先生曾说：“对成功的看法，一般中国人多会自谦那是幸运，绝少有人说那是由勤奋及有计划地工作得来。我觉得成功有三个阶段：第一个阶段，完全靠勤奋工作，不断奋斗而得成果。第二个阶段，虽然有少许幸运存在，但也不会很多。现在呢？当然也要靠运气，但如果没有个人条件，运气来了也会跑掉的。”类似的话，其他商场王国的巨人，也曾说过。

创业者具有创业者的个性，这是必备的条件，但不是充分条件，拥有这类个性，就有创业成功的潜能，欠缺这类个性，纵家境富裕，家族富甲一方，而且受过很高深的教育，也难以独当一面，自立门户。但是，如果你拥有创业者的个性，就是在起步点上，条件远不如其他人，却一样可以创业有成。

创业者最重要的个人条件，就是性格，严格地说，性格就是人的特征；性格也是人与人之间的区别，每个人都有自己的性格。把人的性格彻底抽离，那么，这个人与众人还有什么分别呢？

你若多研究世界各地富豪谈自己的成功之道，你就会发现，他们都谈到性格，甚至只谈性格，因为性格会变成态度，态度会带领他如何行动，如何选择，如何安排时间，如何做事，如何待人接物，这都是创业成功的关键。

但是，创业取得大成就的人，成就愈高，愈是虚怀若谷。他们经历过大风大浪，知道在时势的洪流之中，人实在太渺

小，单凭个人之力，岂能成事，因此，他们相信有命运，有天意，唯有人事努力配合天意，才可有成。有个人条件而无运气，便空有意愿而无环境配合。但若无个人条件，运气却不会到来，或到来了也会溜走。

不过，仍是以个人条件为主，运气为辅，七分人事，三分天意，但七分人事的力量，却可以把三分天意无限放大，如一个超级放大镜，把太阳光聚焦，产生极炽烈的光和热，令放大镜下的木头，焚起火焰。

个人条件和运气皆重要，你可以强化个人条件，亦强化你的性格，但对运气却没有做什么可做的。因此，要创业，就要强化个人条件，不必理运气，但运气却会很奇妙和你的性格相呼应。

# 2 欲望的力量

欲望就是心理渴望得到东西，我渴望吃雪糕，就会到雪糕店购买；我渴望游泳，于是就乘巴士到海滩游个不亦乐乎。我要买楼，我要买车，我要环游世界，我要收藏精致的古董表，我要这个，我要那个，我还要很多很多。

当我想要一些东西时，我便对这些东西产生了欲望，然后，我会想到做些什么，并且实践，从而获得我想要的东西，这看来很简单，吃雪糕，去游泳，只要行动，就可获得，欲望和行动是统一的。

但是，很多怀有创业理想的人，却一生都没有创业，那是什么原因？为什么他们不能像购买雪糕或乘车到海滩那样，获得他们所要的？因为他们欲望不足。

如果他们的欲望够强，他们一定会有行动，就好像一只饥饿了的小猫，寻找食物成为了他们最迫切的需要，尽管它胆怯，尽管在那碟小鱼前，有一只大狼狗。为了顺应欲望的驱使，它看准机会，趁大狼狗正在低头搔痒时，突然拼起一股劲向前冲，把小鱼衔走了。

我们要开创事业，便应反问自己，我们到底有多强的创业欲望，没有欲望的，只不过是愿望，就如那些文艺少女，趁流星飞逝的一刻，许下一个心愿，期望上天赐给他们一个白马王子，甚至期望有一个威猛的男士，在一个夜里以法力飞入她的闺房，与她共赴巫山。这些心愿只是心愿，欠缺实践的动力，结果就不容易兑现，只不过是自我陶醉而已。

我们必需分清楚愿望和欲望的分别。当男子见到一位风华绝代的美女，心中馋涎欲滴，心想，如果我可以一亲芳泽就好了。但却眼巴巴地看着她和其他男士翩翩起舞，握她的玉手，搂其腰肢，自己便只有看的份儿，然后就什么也没有发生，晚上偶然也梦见她。这只不过是愿望。

相反，一个属于行动型的人物，并不以看看为满足，他会顺从自己的渴望行动，面对此绝代佳人，他会想：“她会希望和什么样的男人在一起？这个男人要有些什么特质？”然后，他写下种种理想的男子特质，包括：英俊潇洒、事业有成、见识广博、风趣幽默、才华横溢、浪漫情怀、富裕等，再看看自己存有什么条件，然后就利用仅有的条件，尝试和她谈话，看看她是否愿意和自己交朋友。若果她愿意和自己结交，就慢慢再进一步，互相了解，多作邀约，一步步地来，并不是光坐着做梦。

创业也是这一回事，要能成为行动力量的，才是欲望，光是想没有用，欲望需要强烈得令人不能自己，不实践就心中不安、焦躁，好像性德的刺激一样，不加以疏导发泄，就不能安静下来。事实上，性欲和人生各种实践的动力有关。

怎样建立强烈的欲望？这是谋求创业成功的人应该首先追问的。但这并不是想一想而已，你应该把你自已想要的东西，用一张白纸，清清楚楚地，一点一点地写下来，共有多少样，有些可能是很大的幻想，好像不可能实现似的，也不要紧，只要不是超乎自然现象的，就写下来罢，稍后你还要作一点去芜存菁的功夫。

把所有想要的东西都写好了吗？包括洋房、汽车、1 000 万元的银行存款、美人在抱、环游世界、名贵古董表、游船、华





丽的衣服等。这里只是说得比较笼统，你可以写得更加精细，例如，要在半山区建一座面积若千的两层楼平房，西班牙式的，等等。

把所有想要的东西都写下来，便再作出取舍，看看哪些可以在一年内或两年内获得的，时限可自行决定，把那些需要很长时间才能获得的删除，在余下的众多渴望中，找出十项，按自己欲望的强烈程度，依次排出一到十的次序，最渴望的就列在第一，如此类推。用一张硬卡纸，把它们清楚地写下来，或是用电脑印出。

这张清理欲望的表格，可以用镜框镶起来，或是张贴在墙壁上，最重要的是在就寝地方容易看得见。每日清早起来，视线的第一个焦点就是这张表格，然后大声地念出这些欲望，把欲望印于潜意识中。晚上就寝前，亦同样地念出自己的欲望。

晚上念过的东西，容易在睡梦中萦绕，这时，潜意识可有效地运作，在脑中分解这些欲望，寻找满足欲望的方法。因此，你应该在被窝中想这些欲望，让它们形成庞大的动力，把你推向行动。

这些欲望是强烈的，你不可以让消极思想出现，你要积极，坚信必可得到，没有这个坚信，欲望就只是幻想的愿望而已，得不到，只可望梅止渴，却无行动，那对于创业便毫无好处。

要能成功创业，并且获得美满的成果，第一步就是要有强烈的欲望，这是行动的能源。