

小手段做大事 小点子省大钱 小窍门获大利

做生意，往往会疏漏

一些小点子

而这些小点子正是公司

省钱、省力、省时间的金点子

奥特◎著

掌握好小窍门会使你获得意想不到的赢利



做生意小窍门

ZUOSHENG YI
XIAOMEN

F272.3

36

做生意小窍门

掌握好小窍门会使你获得意想不到的赢利

生意人 SHIYING TONGDIAN 双赢通典 2

小手段做大事 小点子省大钱 小窍门获大利

做生意，往往会疏漏
一些小点子
而这些小点子正是公司
省力、省时间的金点子

奥特◎著



ZUOSHENGYI
XIAOQIAOMEN

生意人双赢通典丛书
做生意小窍门
奥特 著

出版发行 内蒙古文化出版社
(海拉尔市河东新春路08号)
印刷装订 河北省高碑店市印刷厂
责任编辑 毛乐尔
装帧设计 老乡
开 本 850×1168 1/32
印 张 30 字数 62千
2000年9月第一版
2000年9月第一次印刷
印数 1-10000册

ISBN7-80506-888-7/Z·127

总定价:58.80元(分册定价:19.60元)

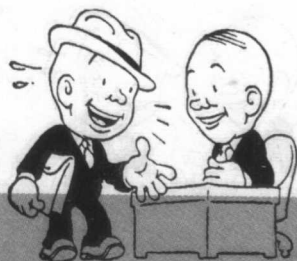
前言

“财”字者，一边是“贝”，即钱也；一边是才，即人材、材干、本领也。为了使财富滚滚而来，就必须练好赚钱的本领。

追求财富是生意人的天职；期望能赚大钱则是生意人憧憬的成功。钱，谁不想赚？问题是：怎么赚？赚多少？为了获得鲜花与掌声，生意人整天都在费尽心机琢磨着干什么赚钱，怎么干才能赚到钱。为了能给自己贴上一张成功生意人的大红烫金标签，生意人可谓绞尽脑汁，使出了浑身解数：有的人不辞劳苦、挑灯夜战攻读 MBA，以图增加自己在商场上赚钱的资本；有的人举杯把盏、笑脸相迎，一心经营确保其生意成功的人际网络；有的人卑躬屈膝，讨好奉承，千方百计想背靠大树好乘凉……

然而，生意人在追求成功的艰难航程中，却往往忽略了最容易使自己获得成功的制胜小窍门。因为这些小窍门通常情况下都难登大雅之堂，是埋藏在沙堆里的黄金小颗粒，与美丽的白雪公主相比，他们是最不引人注目的“灰姑娘”。

正如战争需要枪炮一样，做生意也需要出奇制胜的小



zuo shen yi xiao gao men

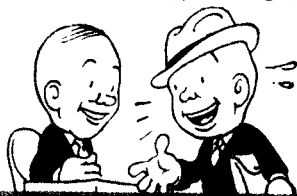
窍门。军事上有种说法,叫做“出奇制胜”,而军事谋略的最高水平也正体现在这个“奇”字上。为什么?主要有两个原因:其一,“奇”往往是人们思维的盲点,如果巧加利用,可以打对手一个措手不及,取得超乎寻常的效果;其二,“奇”是以小搏大,用很小的力量,突然砸在对方柔软的下腹部,一举将其制服。

孙子说:“凡战者,以正合,以奇胜。”这里的奇与正是相互依存,互为前提的,没有正就没有奇;同样,离开了奇,正也无从谈起。人们所熟悉的“明修栈道,暗渡陈仓”,如果没有“明修栈道”在那里正兵当敌,又哪里会有“暗渡陈仓”之出奇制胜呢?本书所归纳总结的“做生意小窍门”,就是生意人能够赚钱赢利之“奇兵”。

商战,表面上是商业竞争,实质是智慧的较量,从制造、生产到经营以至占领市场,无不是人们智慧的结晶。在激烈的商战中,生意人要想获得成功,除了应该掌握与对手争斗“正法”之外,也绝对不能忽视那些能够出奇制胜的“小窍门”。

小窍门是智慧的结晶;小窍门是一种方法,一种思维活动。培根说,“知识就是力量”。现在,我们应该引申而加以补充说,思维就是财富。谁善于顺应事理情势恰当运用思维,谁就会为社会创造财富。池田菊苗发明味精,奥蒂斯改进电梯……

思维是种非常奇妙的东西,不怕做不到,就怕想不到,



尤其是怕不去想。对社会而言,许多财富建立在众多杰出人物的思维基石上;对个人而言,亿万富翁的庞大王国往往都是由一些小思维网络编织起来的。有时一套思维就可创利上亿元。比如我们从小就知道大人国小人国的故事,可谁也没想到从中能赚许多钱。锦绣中华 74 个微缩景区就建在一块荒滩上,利润滚滚而来,有万里长城、名川秀林、古刹佛寺、宫殿陵墓、客家土楼、傣族村寨等等。这一小窍门之绝妙,令人佩服。不久以前有人想把全世界景点微缩在一起,如今不是出现了世界公园之类的景观吗?如此众多的小思维,都是生意人发财致富的捷径。

本书中的诸多小窍门、小手段、小利用、小诡计、小借用、小思维,无不属此。只要生意人能够熟练掌握,并能在生意运作中略施小技,那么做生意中的许多小难题都可迎刃而解。编写《做生意小窍门》一书的目的,就是试图在这方面给生意人帮助和启发。

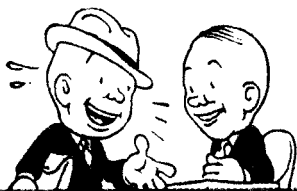
小窍门可以帮助你起步创业!

小窍门可以推动生意运作顺利!

小窍门可以帮助你战胜对手!

小窍门可以使生意人创利致富!

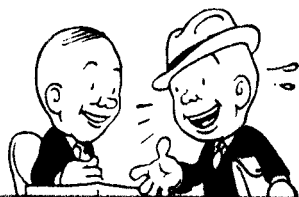
成功与每一个人都有缘份,千万不可让它从你的身边悄悄溜走。本书编列的近 300 条做生意小窍门,涉及到生意运作



的各个方面，堪称做生意小窍门之大观，生意人成功经营之宝典。所列各项窍门恰似经过浓缩而有效的“胶囊丸”，文字不多，各有独特之处，但可归结为一点：巧妙。生意人可以从中受到启发乃至借鉴，生发出适用于自己的奇招妙策，从而改善经营，创造厚利。

此外，这些小窍门简单明了，一看就会，一点便通，操作也比较简便，花钱不多或分文不用，便可帮助生意人排忧解难，极具实用性、知识性和趣味性，并能使你立即从中受益。本书适合于所有期望成功的生意人阅读。看完此书，想信你马上能够获得对做生意成功之道的新见解。

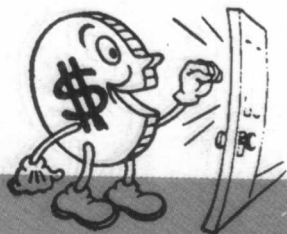
由于编写经验不足，掌握资料不全，知识水平有限，书中疏漏在所难免，希望读者不吝指正，以利今后修改补充，更臻完善。



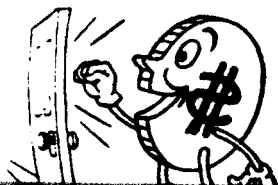
目 录

巧学活用之一:小窍门,获大利

- 小窍门 1 巧妙抓住“上帝”的心 (2)
- 小窍门 2 诱饵的神奇魔力 (3)
- 小窍门 3 小电话本起大作用 (4)
- 小窍门 4 用游戏抓住客户的心 (5)
- 小窍门 5 只有哄好孩子才能稳住客户 (6)
- 小窍门 6 如何在地图上开拓生意 (7)
- 小窍门 7 会“说话”的包装袋 (8)
- 小窍门 8 包装之后的信封才能吸引顾客 (9)
- 小窍门 9 如何在睡觉时也能赚钱 (10)
- 小窍门 10 巧妙利用顾客的赌博心理 (11)
- 小窍门 11 善于从最易忽略处挖掘财富 (12)
- 小窍门 12 如何让客户重视你的信 (13)
- 小窍门 13 如何学会以“傻”赚钱 (14)
- 小窍门 14 让顾客回函的小秘密 (15)
- 小窍门 15 如何与大型商店打交道 (16)



- 小窍门 16 如何使顾客兴趣日益高涨……………(17)
- 小窍门 17 如何将销售淡季变成旺季……………(18)
- 小窍门 18 别出心裁的“刺绣”……………(19)
- 小窍门 19 如何使主角和配角唱得更精彩……………(20)
- 小窍门 20 产品摆放门道多……………(21)
- 小窍门 21 如何打着经销商的屁股往前跑……………(22)
- 小窍门 22 出国前如何打好包……………(23)
- 小窍门 23 如何突破语言障碍……………(24)
- 小窍门 24 好名字可以带来大效益……………(25)
- 小窍门 25 如何找到最佳顾客……………(26)
- 小窍门 26 如何巧用名片的背面……………(27)
- 小窍门 27 如何设计富有创意的名片……………(28)
- 小窍门 28 如何发挥传真首页的最大效果……………(29)
- 小窍门 29 如何发挥联盟的力量……………(30)
- 小窍门 30 需求疲软时如何保持赢利……………(31)
- 小窍门 31 如何创造皆大欢喜的局面……………(32)
- 小窍门 32 如何与客户搞好关系……………(33)
- 小窍门 33 如何激励销售人员的干劲……………(34)
- 小窍门 34 如何集中有限的销售力量……………(35)
- 小窍门 35 如何巧妙让对方回你的电话……………(36)



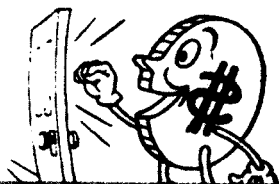
小窍门 36	如何使用不支薪的销售人员·····	(37)
小窍门 37	颇见成效的“一分钟推销术”·····	(38)
小窍门 38	小公司如何引人注目·····	(39)
小窍门 39	如何解读顾客的心·····	(40)

巧学活用之二:小手段,做大事

小手段 1	化对手为朋友可以双赢·····	(42)
小手段 2	从最寻常的途径刺探对手的情报·····	(43)
小手段 3	鹤立鸡群永远都是最显眼的·····	(44)
小手段 4	小礼物可以温暖顾客的心·····	(45)
小手段 5	如何讨取顾客的欢心·····	(46)
小手段 6	如何在抓住顾客的同时管好员工·····	(47)
小手段 7	如何让员工尽职尽责·····	(48)
小手段 8	只有为顾客着想才能抓住顾客·····	(49)
小手段 9	如何提高顾客的满意度·····	(50)
小手段 10	个人魅力是最出色的广告·····	(51)
小手段 11	如何用小礼物钓顾客上钩·····	(52)
小手段 12	如何使幼儿对你的产品上瘾·····	(53)
小手段 13	如何使产品不压库·····	(54)
小手段 14	会哭的孩子有奶喝·····	(55)



小手段 15	如何开拓国外市场·····	(56)
小手段 16	如何从客户嘴里掏出成功之谜·····	(57)
小手段 17	如何巧妙与顾客沟通·····	(58)
小手段 18	如何适应顾客的需求·····	(59)
小手段 19	如何从过去的档案中发现商机·····	(60)
小手段 20	如何发挥照片的效用·····	(61)
小手段 21	如何避免让顾客等着花钱·····	(62)
小手段 22	如何刺激员工的积极性·····	(63)
小手段 23	如何让客户时时记着自己·····	(64)
小手段 24	如何使你的宣传简单易懂·····	(65)
小手段 25	如何寻找谈生意的最佳时间·····	(66)
小手段 26	如何利用新技术宣传自己·····	(67)
小手段 27	如何让顾客前来住宿·····	(68)
小手段 28	如何调适客户的期望值·····	(69)
小手段 29	如何成功地商谈价格·····	(70)
小手段 30	如何以速度制胜·····	(71)
小手段 31	如何增加顾客的亲切感·····	(72)
小手段 32	给顾客拍照也能拉来新生意·····	(73)
小手段 33	如何建立自己的客户资料库·····	(74)
小手段 34	如何化解危机于无形·····	(75)



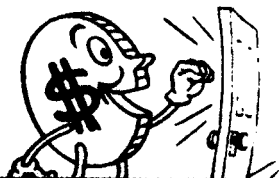


做生意小窍门

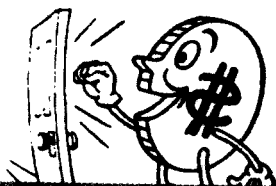
- 小手段 35 如何让顾客再度光临.....(76)
- 小手段 36 如何及时抓住客户.....(77)
- 小手段 37 如何给零售商增加活力.....(78)
- 小手段 38 如何利用现代设备搞好销售.....(79)

巧学活用之三:小投入,赢巨财

- 小投入 1 街头传单省钱又实惠.....(81)
- 小投入 2 巧用电视台做广告.....(82)
- 小投入 3 小投资可以做大广告.....(83)
- 小投入 4 热线上如何让客户心情愉快.....(84)
- 小投入 5 破产对手藏有软黄金.....(85)
- 小投入 6 凸显自己的招术.....(86)
- 小投入 7 如何把顾客变成热心推销员.....(87)
- 小投入 8 如何请回不知疲倦的“永动机”.....(88)
- 小投入 9 如何让一部电话胜过十名好员工.....(89)
- 小投入 10 将自己的小辫儿交给每一位客户.....(90)
- 小投入 11 一张照片胜过 10 个推销员.....(91)
- 小投入 12 用巧克力换来的大生意.....(92)
- 小投入 13 要重视现有的老顾客.....(93)
- 小投入 14 “试吃”是最好的广告.....(94)



小投入 15	磨刀不误砍柴工.....	(95)
小投入 16	雇用大学生获取信息.....	(96)
小投入 17	如何抓住每一名客户.....	(97)
小投入 18	如何通过“试吃”刺探敌情.....	(98)
小投入 19	如何贿赂顾客帮助自己.....	(99)
小投入 20	如何别出心裁吸引顾客.....	(100)
小投入 21	如何让顾客开口说话.....	(101)
小投入 22	如何把一分钱掰成两半花.....	(102)
小投入 23	“彩券”的神奇魔力.....	(103)
小投入 24	如何高效推销自己.....	(104)
小窍门 25	如何使犹豫不决的客户定下决心.....	(105)
小投入 26	如何抓住潜在的顾客.....	(106)
小投入 27	免费电话卡的巨额利润.....	(107)
小投入 28	如何顺应顾客的惯性思维.....	(108)
小投入 29	如何抓住庞大的顾客群.....	(109)
小投入 30	如何使你的商店成为顾客选购的最后一站	(110)
小投入 31	如何从赞助竞赛中寻找商机.....	(111)
小投入 32	如何放长线钓大鱼.....	(112)
小投入 33	如何把客户追到手.....	(113)





做生意小窍门

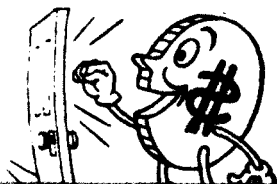
小投入 34 如何用传真找到真正的客户.....(114)

巧学活用之四:小利用,成大器

- 小利用 1 不寻常的“喷水头”式广告.....(116)
- 小利用 2 及时抓住被对手冷落的顾客.....(117)
- 小利用 3 学会利用顾客的指责.....(118)
- 小利用 4 如何以个人魅力赢得顾客信赖.....(119)
- 小利用 5 小传真机可以滚出大财源.....(120)
- 小利用 6 如何搭上彩券旺销的便车.....(121)
- 小利用 7 巧用新闻媒体吸引客户.....(122)
- 小利用 8 如何控制和减少支出.....(123)
- 小利用 9 如何利用超市发自己的财.....(124)
- 小利用 10 如何让羊群里变出骆驼来.....(125)
- 小利用 11 如何骑在大公司的肩上奔跑.....(126)
- 小利用 12 如何利用竞争对手发展自己.....(127)
- 小利用 13 背靠大树好乘凉.....(128)
- 小利用 14 如何利用手头的客户资料.....(129)
- 小利用 15 如何激发顾客的想法.....(130)
- 小利用 16 如何寻找需要的买主.....(131)
- 小利用 17 如何使自己一夜成名.....(132)



小利用 18	如何让顾客帮助自己改进不足	(133)
小利用 19	如何利用成人的孩童心理	(134)
小利用 20	如何巧用图片平息谣言	(135)
小利用 21	如何发挥现代办公设备的效能	(136)
小利用 22	以书促销可以名利双收	(137)
小利用 23	如何利用联谊会寻找商机	(138)
小利用 24	如何结成赚钱联盟共同发财	(139)
小利用 25	如何利用公共机构宣传自己	(140)
小利用 26	如何与生意伙伴相互帮助	(141)
小利用 27	如何让客户成为你的销售伙伴	(142)
小利用 28	如何找出最忠实的顾客	(143)
小利用 29	创业伊始如何起好步	(144)
小利用 30	学会在相互推荐中赢利	(145)
小利用 31	如何利用价格策略打开市场	(146)
小利用 32	如何利用媒体进行促销	(147)
小利用 33	如何利用人们的虚荣心赚钱	(148)
小利用 34	为如何激发顾客的多米诺骨效应	(149)
小利用 35	如何利用参赛把生意做大	(150)
小利用 36	如何利用媒体宣传自己	(151)
小利用 37	如何利用专家为自己推销产品	(152)





做生意小窍门

- 小利用 38 如何利用电台的热线电话赚钱……………(153)
小利用 39 如何让老客户给你抬轿子……………(154)

巧学活用之五:小诡计,省大钱

- 小诡计 1 转换角度可以转危为安……………(156)
小诡计 2 与从竞争对手同吃一桌菜……………(157)
小诡计 3 从对手的碗里挟肉吃……………(158)
小窍门 4 节省邮资的几个妙招……………(159)
小诡计 5 抓住“免费”背后的巨额利润……………(160)
小诡计 6 巧搭便车也能带来效益……………(161)
小诡计 7 如何剔除混水摸鱼者……………(162)
小诡计 8 新瓶装旧酒也能卖出好价钱……………(163)
小诡计 9 如何将皇帝的女儿下嫁……………(164)
小诡计 10 如何扮演竞争者来抬高自己的身价……………(165)
小诡计 11 投资前如何“投石问路”……………(166)
小诡计 12 如何让孩子在游戏中为你服务……………(167)
小诡计 13 如何别出心裁地宣传自己……………(168)
小诡计 14 如何巧妙运用不同的名片……………(169)
小诡计 15 如何改变不佳的公众形象……………(170)
小诡计 16 如何让人抢着赞助你……………(171)





做生意小窍门

小诡计 17	如何以少赚大	(172)
小诡计 18	如何以退为进拓展生意	(173)
小诡计 19	学会“套住”客户的小花招	(174)
小诡计 20	道歉带来的商机	(175)
小诡计 21	奇特的椰子壳“明信片”	(176)
小诡计 22	将产品变成服务收益多多	(177)
小诡计 23	如何通过虚构的“大奖”赚钱	(178)
小诡计 24	“赔本”所带来的巨额利润	(179)
小诡计 25	如何让顾客只选择你	(180)
小诡计 26	如何轻松找到潜在的客户群	(181)
小诡计 27	如何通过咨询赢得顾客	(182)
小诡计 28	如何促使顾客买你的产品	(183)
小诡计 29	如何将员工置于死地而后生	(184)
小诡计 30	立竿见影的激励妙招	(185)
小诡计 31	如何把“球友”变成客户	(186)
小诡计 32	脸皮厚,吃个够	(187)
小诡计 33	如何使客户乐于光顾你的摊位	(188)
小诡计 34	如何用钞票吊人们的胃口	(189)

