

本书献给迫切需要改善自己经济状况的人

大本领畅销书系列

# 大赢家

## DA YING JIA

### 做一个会赚钱的人

■ 张家林 / 著



内蒙古文化出版社

# 大赢家

做一个会赚钱的人

张家林 / 著



内蒙古文化出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

大赢家/张家林著. —海拉尔: 内蒙古文化出版社,  
2002, 3

(大本领畅销书系列)

ISBN 7-80506-409-1

I. 大… II. 张… III. 商业经营—通俗读物 IV.  
F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 005661 号

大本领畅销书系列

**大赢家——做一个会赚钱的人**

张家林 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** 河北省永清县印刷厂印刷

**责任编辑** 格日乐

**开 本** 880×1230 毫米 1/32

**印 张** 48

**字 数** 1000 千字

**版 次** 2002 年 3 月第 1 版 2002 年 3 月第 1 次印刷

**印 数** 1-10000 册

**书 号** ISBN 7-80506-409-1/Z·180

**全套定价** 88.00 元

# 前 言

这是一本如何使用经商的本领来实现你的财富目标的书，是一本给你带来勇气和信念的书。请相信，投入商界是你迈出的正确的一步——只要你始终把顾客放在第一位，只要你坚定不移地朝着即定目标努力。

WTO后，我们正在经历着一场史无前例的深刻的变革，随着市场经济的深入，变革和竞争将成为这个时代的特征。从一定意义上来说，今天已经没有什么单位让你依托终身，唯有自强自立才是我们可以依靠的，除此之外别无选择。而发挥自己的潜能，创办自己的公司，是自强自立的一种最好的形式。

本书将向你展示诱人的机会和前景，它使你的决心更加坚定，做一个自由人，独立经营，独立决策。没有人对你指手画脚，告诉你什么是对的，什么是错的，你不必再为“我究竟是在为什么，为谁工作”这样的问题而困惑。

在独立创业中充满了新的机遇和前景。要在激烈的竞争中站稳脚跟，你必须对市场做一综合考虑，必须进行清晰的分析，必须注意观察市场上最细微的变化，抓住每一个商机。通过独立经营你的事业，你将成为真正的实干家，活动家和策划者。这也同时意味着，每一份计划，每一个策略都必须是个性的设计，必须各具特色，互不雷同。

本书会使你热血沸腾，信心百倍地去争取成功，开创未来，创建属于你的事业。

本书告诉你，怎样系统地制定一份周祥的计划，如何有目标，有步履地实现这一计划，对一位初次创业的你来说，“实干”是最重要的前提。

阅读本书，会提醒你必须惜时如金，时时注意事业和运转是否顺利，与你的客户保持联系，必须竭尽全力工作，创建令人信服的业绩，使新客户乐于与你建立长久的业务关系。

本书会忠告你从一名创业者成为一位成功人士的三步骤：

第一步骤：市场调查与分析。

市场在哪里？顾客需要什么？有什么对策。

第二步：制定行动计划。

到什么时候应该解决什么问题？

第三步：坚定不移地做下去。

做！做！做！

相信本书会给有志创业的人以有益的帮助。我们期望越来越多的人走上创办公司的道路，度过一个更加富有成就的绚丽人生。

尽情享受“成功的振奋和激动”，勇敢地去接受独立经营的挑战！如果你真的渴望自立，你就一定要实现，通过你的拼搏和奋斗，将成功地塑造一个独立的自我。

**有志者，事竟成！**

**祝你成功！**

# 目 录

目  
录

## 第一篇 经商的准备

第一章 你所具备的经商条件 .....	(2)
一、经商的优势 .....	(2)
你具备什么样的优点 .....	(2)
你有何技能 .....	(3)
你有没有经验 .....	(3)
你的经济现状 .....	(4)
你所具备的知识 .....	(4)
你所具备的能力 .....	(5)
二、自我检讨 .....	(6)
经商条件的自我检查 .....	(6)
增强良好的记忆力 .....	(7)
第二章 经商的正确财富观念 .....	(9)
一、正确观念 .....	(9)
经商的理由 .....	(9)
自身文化的建立 .....	(9)
增加财富 .....	(9)
坚持“愿望” .....	(10)
灵活性 .....	(10)
你是否适合经商的全能测试 .....	(10)
二、经验借鉴 .....	(14)

经商一定要乐观 .....	(14)
影响致富的观点 .....	(16)
宝贵的财富经验 .....	(17)
财富是创造美好人生的手段 .....	(18)
<b>第三章 发现商机 .....</b>	<b>(20)</b>
<b>一、商机出现 .....</b>	<b>(20)</b>
奠定你经商的基础 .....	(20)
创造自己的运气 .....	(21)
把握自己的运气 .....	(23)
另外一点点 .....	(25)
发现万分之一机会 .....	(25)
<b>二、收购小公司 .....</b>	<b>(26)</b>
探查出售小公司的信息 .....	(27)
进行深入调查 .....	(28)
商谈购销情况 .....	(29)
签订成交合同 .....	(30)
<b>三、做有利可图的生意 .....</b>	<b>(32)</b>
健康、长寿行业 .....	(32)
满足人的虚荣心的行业 .....	(32)
休闲行业 .....	(33)
“稀少的行业” .....	(34)
人的方便的心理 .....	(34)
父母对孩子的心理 .....	(35)
高档或廉价商品 .....	(36)
受女性欢迎的产品 .....	(36)
利用众人感到困扰的事情做生意 .....	(37)

第四章 经营思路 .....	(38)
一、定好位子 .....	(38)
寻找一个好的点子 .....	(38)
找到你的经商位置 .....	(39)
二、最佳经商思路 .....	(41)
调查与分析 .....	(42)
分析思路可行性 .....	(43)
要有销路 .....	(43)
确立经营特色 .....	(45)
了解竞争对手 .....	(46)
合理价位 .....	(46)
备好书面材料 .....	(47)
三、供您参考的经营设想 .....	(48)
未来“茧式生活”市场 .....	(48)
冒险市场 .....	(49)
个性市场 .....	(49)
多维生活消费市场 .....	(49)
享受生活的奢侈品市场 .....	(50)
辞职的市场 .....	(50)
延长寿命市场 .....	(51)
永葆青春市场 .....	(51)
SOS——环保市场 .....	(51)
最可能失败的 10 种行业 .....	(52)
四、在家开公司 .....	(53)
在家工作的好处 .....	(53)
在家工作的缺点 .....	(54)



在家工作的策略 ..... (57)

## 第二篇 经商付诸行动

第五章 规划经商形式 ..... (61)

一、确定经营形式 ..... (61)

个体经营与法律 ..... (62)

个体开业要求 ..... (63)

合伙经营与法律 ..... (64)

合伙条款 ..... (67)

合伙资本 ..... (67)

经营管理方式 ..... (67)

职责与权益 ..... (68)

利润分配和亏损分担 ..... (68)

财务和税务 ..... (68)

合伙变更及终止 ..... (68)

二、个体经营与合伙经营分析 ..... (69)

个体经营的好处 ..... (69)

个体经营的弊端 ..... (70)

合伙经营的好处 ..... (70)

合伙经营的弊端 ..... (71)

合伙经营的核心要素 ..... (72)

三、经营遇到的问题 ..... (74)

避免常犯的错误 ..... (74)

开始组织、规划 ..... (75)

组织规划能力测试 ..... (76)

加强组织能力的办法 .....	(77)
<b>第六章 利用你的关系网</b> .....	(79)
<b>一、让专家指导你经商</b> .....	(79)
如何寻找财富指导 .....	(79)
哪种人能指导你经商 .....	(80)
什么样的人障碍你经商 .....	(82)
做主的还是你 .....	(83)
<b>二、营造生意网</b> .....	(84)
方方面面的关系 .....	(84)
有效的沟通方法 .....	(85)
增进与他人共事的能力 .....	(88)
与家人相处 .....	(91)
做自己拿手的事 .....	(92)
先做好熟人生意 .....	(93)
<b>第七章 制订经商计划</b> .....	(96)
<b>一、度过经济拮据期</b> .....	(96)
做预算 .....	(96)
省钱秘诀 .....	(96)
<b>二、你的一生财富规划</b> .....	(98)
你的长远财富规划 .....	(98)
你的10年规划 .....	(99)
<b>三、经营计划制定</b> .....	(101)
收集资料 .....	(101)
计划书编写形式 .....	(102)
计划书封面 .....	(103)
计划目的 .....	(103)

编写计划书目录表 .....	(103)
计划书总结 .....	(104)
公司情况介绍 .....	(104)
产品或服务介绍 .....	(105)
经销计划 .....	(105)
员工情况 .....	(105)
资金情况 .....	(106)
经营计划书的报表 .....	(106)
请专家设计表 .....	(109)
<b>四、其他计划书 .....</b>	<b>(111)</b>
创建计划书 .....	(111)
制定经营目标计划书 .....	(115)
制定经营计划注意事项 .....	(119)
<b>第八章 经商的各项开支 .....</b>	<b>(122)</b>
<b>一、启动费用 .....</b>	<b>(122)</b>
启动费用表 .....	(122)
<b>二、生活费用 .....</b>	<b>(124)</b>
营业费用和生活费用 .....	(124)
<b>三、营业支出 .....</b>	<b>(126)</b>
工资费用 .....	(127)
偿还贷款 .....	(128)
各种征税项目 .....	(129)
会费和订阅费 .....	(129)
维修和维护费 .....	(130)
运行费用统计 .....	(130)
<b>第九章 筹集资金 .....</b>	<b>(132)</b>

一、自己存款 .....	(132)
拿出积蓄 .....	(132)
继续积攒 .....	(133)
抵押股票或债券贷款 .....	(133)
用信用卡透支 .....	(136)
二、抵押住房资产贷款 .....	(136)
抵押住房资产贷款须知 .....	(137)
抵押住房资产贷款的弊端 .....	(137)
三、从人寿保险中贷款 .....	(138)
从个人退休金帐户贷款 .....	(139)
贷款利息能否减免 .....	(141)
四、从个人或商业信用贷款 .....	(141)
贷款注意事项 .....	(143)
贷款风险 .....	(144)
商业贷款的期限 .....	(144)
向亲朋好友贷款 .....	(145)
出让股份 .....	(145)
五、其他特殊渠道 .....	(149)
政府拨款 .....	(149)
基金资助 .....	(149)
权衡利弊，作出选择 .....	(150)
六、向银行贷款 .....	(151)
以个人名义向银行贷款 .....	(151)
以公司名义向银行贷款 .....	(152)
银行贷款申请步骤 .....	(153)
七、贷款计划书规则 .....	(156)

贷款计划书应具备的要素 .....	(156)
范例一、计划说明函 .....	(157)
范例二、××公司商业贷款细划书 .....	(160)
八、租赁筹款 .....	(161)
选择理想的租赁公司 .....	(161)
选择合适的租赁筹资形式 .....	(162)
租金越低越好 .....	(163)
租赁时机选择要适当 .....	(163)
尽可能减少地支付保证金 .....	(164)
善于防范和化解租赁融资风险 .....	(164)
九、挖掘内部资源 .....	(165)
在公司全体员工薪水上打主意 .....	(166)
积极削减不必要的开支 .....	(166)
积极催收应收帐款 .....	(166)
能变钱的都变钱 .....	(167)
与员工建立借贷关系 .....	(168)
十、与资金相关的问题 .....	(168)
学会用别人的钱发财 .....	(168)
设定一个合理的目标 .....	(171)
钱要用在刀口上 .....	(172)
以数字为导向 .....	(173)
做最坏的打算 .....	(174)
别让欠帐把你拖垮 .....	(175)
减少固定开支 .....	(176)
和债主拉好关系 .....	(176)
掌握全盘状况 .....	(178)

<b>第十章 办公场所与设备</b> .....	(180)
<b>一、办公场所</b> .....	(180)
办公面积 .....	(180)
画出示意图布置 .....	(181)
仓库问题 .....	(183)
其他细则考虑 .....	(183)
办公场所需注意的问题 .....	(184)
商业区办公室的空间布置 .....	(185)
办公室设计 .....	(187)
有关商业办公室的切身忠告 .....	(188)
营造一个舒适的办公环境 .....	(189)
办公室内的摆设 .....	(193)
<b>二、通讯方式</b> .....	(195)
线路要求 .....	(195)
私宅电话 .....	(196)
究竟需要几条电话线路 .....	(197)
录音电话 .....	(197)
电子邮件 .....	(198)
语言信箱 .....	(199)
电话答录机 .....	(200)
移动电话 .....	(200)
传呼机 .....	(200)
<b>三、办公设备</b> .....	(201)
购买何种电脑 .....	(201)
电脑软件 .....	(202)
电脑出故障向谁求救 .....	(203)

打印机 .....	(203)
显示器 .....	(204)
文件备份 .....	(204)
存储器 .....	(204)
音乐和画面 .....	(205)
传真机和调制解调器 .....	(205)
扫描仪 .....	(206)
复印机 .....	(206)
多功能设备 .....	(206)
<b>第十一章 如何申请开业手续 .....</b>	<b>(207)</b>
<b>一、工商登记 .....</b>	<b>(207)</b>
在工商局领取申请表 .....	(207)
私营企业申请开业注册书 .....	(208)
合伙企业设立登记申请表 .....	(209)
全体合伙人和执行合伙企业事务的合伙人名录 .....	(210)
公司设立登记申请表 .....	(212)
查询拟办企业名称 .....	(213)
由会计事务所验资 .....	(214)
验资证据 .....	(217)
准备文件 .....	(217)
刻制图章 .....	(219)
申请企业代码证 .....	(219)
<b>二、开立银行帐户 .....</b>	<b>(220)</b>
帐户 .....	(220)
单位申请开户证 .....	(221)
中国工商银行印签卡 .....	(221)

一般帐户 .....	(222)
专用帐户 .....	(222)
个体帐户 .....	(222)
三、税务办理 .....	(223)
办税步骤 .....	(223)
办税内容 .....	(225)
领购发票 .....	(230)
四、其他 .....	(231)
用工手续 .....	(231)
供水申请 .....	(231)
市供水总公司用水申请表 .....	(233)
用电申请 .....	(234)
市区电力工业局用电申请书 .....	(235)

### 第三篇 经营秘诀

第十二章 精通市场运作 .....	(239)
一、了解销售 .....	(239)
市场调查 .....	(239)
销售渠道 .....	(240)
制定价位 .....	(240)
广告宣传 .....	(241)
营销获利 .....	(242)
二、营销计划 .....	(243)
营销目标 .....	(243)
了解竞争对手 .....	(244)



宣传媒体 .....	(245)
后续措施 .....	(246)
三、少花钱、多办事 .....	(247)
他人之口传美名 .....	(247)
<b>第十三章 雇用员工</b> .....	(248)
<b>一、雇哪些人</b> .....	(248)
周全考虑办公空间 .....	(249)
是否雇人 .....	(249)
合伙人 .....	(249)
独立承包商 .....	(250)
<b>二、招聘方式</b> .....	(250)
招聘员工应注意哪些问题 .....	(250)
怎样对员工进行面试 .....	(253)
人才选用和招聘 .....	(256)
<b>三、怎样识别人才</b> .....	(258)
招聘方式比较 .....	(260)
呵护最好员工 .....	(261)
“能人”的七大类型 .....	(262)
如何用好不同性格的员工 .....	(265)
<b>三、委派工作的秘诀</b> .....	(268)
选定需要委派他人去做的工作 .....	(268)
选定能够胜任工作的人 .....	(269)
确定委派工作的时间、条件和方法 .....	(270)
制定一个确切的委派计划 .....	(271)
委派工作 .....	(271)
检查下属的工作进展情况 .....	(272)