

小企业 赚大钱

快速致富的18条
终极策略

NO B.S. BUSINESS
SUCCESS

本书作者白手起家成为千万富翁
世界潜能大师博恩·崔西倾力推荐



● [美]丹·肯尼迪 (Dan Kennedy) 著 ● 杨志军 等译



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

小企业赚大钱

快速致富的 18 条终极策略

[美]丹·肯尼迪 (Dan Kennedy) 著

杨志军 等译

中国水利水电出版社

No B.S. Business Success

Copyright © 2004 by Entrepreneur Media, Inc.

Published in Chinese by China WaterPower Press/Beijing Multi-Channel Electronic Information Co., Ltd. under license from Entrepreneur Media, Inc. dba Entrepreneur Press.

ALL RIGHTS RESERVED.

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2005-4933

图书在版编目 (CIP) 数据

小企业赚大钱: 快速致富的 18 条终极策略/(美)肯尼迪(Kennedy, D.) 著; 杨志军等译. —北京: 中国水利水电出版社, 2005

书名原文: No B.S. Business Success

ISBN 7-5084-3384-X

I. 小... II. ①肯... ②杨... III. 小型企业—企业管理
IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 130672 号

书 名	小企业赚大钱: 快速致富的 18 条终极策略
作 者	[美]丹·肯尼迪 (Dan Kennedy) 著
译 者	杨志军 等译
出版 发行	中国水利水电出版社 (北京市三里河路 6 号 100044) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: mchannel@263.net (万水) sales@waterpub.com.cn 电话: (010) 63202266 (总机)、68331835 (营销中心) 82562819 (万水)
经 售	全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京万水电子信息有限公司
印 刷	北京天竺颖华印刷厂
规 格	787mm×1092mm 16 开本 10.375 印张 110 千字
版 次	2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷
定 价	25.00 元

凡购买我社图书, 如有缺页、倒页、脱页的, 本社营销中心负责调换
版权所有·侵权必究

作者简介

丹·肯尼迪，美国知名营销顾问与电视营销节目制作人，畅销书作家，享誉国际的成功学专业讲师，被誉为“百万富翁缔造者”、“真正拥有商业心灵的企业人”、“揭示残酷现实的教授”。每年慕名参加其讲座的听众超过20万人。曾与美国前总统布什、美国前国务卿鲍威尔将军、美国头号激励大师金克拉等知名人士同台演说。其著作以尖锐、辛辣、一针见血而著称，著有*No B.S. Sales Success*、*No B.S. Sales letters*、*How to Make Millions with Your Ideas*等畅销书。

NO B.S. BUSINESS
SUCCESS

《白手起家——成功创业的11堂必修课》



该书不仅启发创业者思考创业过程中的关键问题，而且给出实用而有价值的解决方案，引导经验不足的首次创业者们审视创业动机，客观衡量自己的创业条件，找到最适合自己的业务模式。该书所提供的指导将会助你避免落入创业陷阱，大大增加你成功的机会。

美国最大的特许经营连锁机构赛百味创始人佛瑞德倾力推荐并作序。



《你需要有些疯狂》

本书对创办公司的全过程进行了深入探索。作者以一种轻松、幽默的方式，把你的注意力集中到创业中的一些根本问题上：激情、人际关系、失败。

“没有什么比创办公司更有创造性也更能满足身体和灵魂的需要了。巴里的书是帮助你创办公司的非常好的开始。”

—— 赛斯·高汀，畅销书《紫牛》(Purple Cow)的作者

《小公司大智慧——企业迅速称霸的100招》



本书向创业者讲述了100个成功创立企业并使之高效运营、快速成功的管理智慧，在指导创业者成为一名多面手方面提出了有益的建议。这本资源手册所包含的方法和技巧会使你的公司业绩实现重大突破！

项目经理：杨智慧

责任编辑：张焕强

润和佳艺 | 专业书籍装帧设计 |
ART RIVER | art-river@126.com

译者序

翻开丹·肯尼迪的这本书，扑面而来的是一种前所未有的犀利感觉。小企业如何赚大钱是本书贯穿始终的思路。久经商场的作者以其多年的成功经验，以及无数成功企业家的现实案例，客观地讲述了一系列独特的企业成功经营的理念、方法和模式。

本书的作者丹·肯尼迪是一个非常睿智的成功企业家。按照他自己的说法，他是一个天生充满激情的、雄心勃勃的企业家。他经营管理着多家公司，通过交叉式销售和联合式经营将它们管理得井然有序。同时，他还是一位著名的演讲家，一位久负盛名的咨询顾问。

本书语言精练，入木三分。作者从创业者在创业之初所必然面对的问题切入，结合自己的亲身经历和客户案例，以极富感染力的语言描述了成功企业家所要经历的每一个步骤，以及这一过程中应该注意的所有事项。

在本书中，丹会告诉你 20 条经过实践检验的经营箴言，它们值得每位创业者深刻体会。拿来与自己的行为相对照吧，它们会使你看到自己的不足，能一直伴你到大获全胜的那一天。

目前我国正处于一个创业规模日渐增大、中小企业日渐增多的时代。本书荟萃了美国企业家创业及发展的精华思想，能够给予中国的创业者极其实用且有效的宝贵指导建议。如果你正打算创业，或已经走在创业路上，本书正是为你而著，它将是你的事业前行的灯塔。

本书的翻译力求做到“信、达、雅”。原书中大量使用了美式口语词汇，译者尽力将其译为国人习惯的表达方式。此外，在本书的翻译过程中，焦俊辉、杨宏、何新宇、黄丹提供了很多有价值的参考资料，黄凤泉、何思奇、傅江、唐艳萍核对了全部的人名和术语，通读了本书的译稿，并提出了很多宝贵的建议。在此向他们表示感谢。

杨志军

2005 年 11 月

NO B.S. BUSINESS
SUCCESS

推 荐 序

成为本书的读者后，你可能会觉得自己一些无可非议的想法受到了猛烈抨击，遭到了彻底批判，甚至会有一种喘不过来气的感觉。请不要害怕，正是如此，你的创业之路才会更加平坦。

在我的咨询和演说生涯里，我曾写过 28 本书，出版了 300 多盘培训录音带和录像带。我十分了解好的经营想法的价值和重要性。

我的朋友丹·肯尼迪十分与众不同，在许多方面他甚至算得上是一个天才。我很佩服他对企业重大问题的洞察能力，他对这些问题的描述和见解总是入木三分。

丹的这本书是一部不朽的著作，书里充满着各种有关致富的奇思妙想和真知灼见。只要运用得当，它们能立即使你的企业更快、更好地发展。

虽然丹的想法常常引起争论，但他所提出的方法实用而有效，他为客户解决问题的能力无人匹敌。认真阅读本书，细细体味，将你的感悟和理解应用到企业经营中去，你的事业，你的收入，都将发生质的飞跃。

做好准备，保持清醒，你将接受一次思想的洗礼。有了这一经历，你必定会以前所未有的速度获取利润，达到目标，实现事业的成功！

祝你好运！

博恩·崔西（Brian Tracy）

博恩·崔西，世界潜能大师，美国首屈一指的个人成长权威人士，国际上个人职业发展方面最成功的演说家和咨询家之一，畅销书作家，在成功学、潜能开发、销售策略及个人实力发挥等方面具有独树一帜的心得。主要畅销书有《100 条牢不可破的商业成功法则》、《吃掉那只青蛙》、《涡轮战略》、《创建你的未来》等。

前言

欢迎阅读本书，我真心希望本书能够引起身为企业家的你的共鸣。

在这本书中，没有空洞的理论，没有矫揉造作的废话，有的只是来自成功企业家的、经过实践检验的致富真经。

老实说，这是一本关于我个人的书。我并不是要向你灌输我的想法和观念，而是希望与你分享我 25 年真实的企业家生活——从一无所有到拥有千万美金的财富！在本书中，我将告诉你很多关于我个人和企业的故事——过去的经历、现在的状态、未来的发展。与你分享这些，只是为了让你了解我的那些建议都是基于什么提出来的。

有时候，我会被人说成是“揭示残酷现实的教授”，但这并不是说我是一个消极、悲观的人。相反，我也许是你遇到过的最乐观、最积极的人。我绝不会将积极的态度与盲目的幻想混为一谈，因为基于客观现实的乐观和不切实际的乐观简直有天壤之别。

如果你已开始创业

如果你已走在创业路上，本书将使你更有效率、更自信地向前走。阅读本书，你会不住地点头，对自己说：“这个人了解我过去的那些经历。”有时候，发现自己并不孤单是非常有意义的！我最初受到的“成功教育”来自十几岁时听过的厄尔·南丁格尔（Earl Nightingale，现代商业和激励教育的主要代表人物）的演讲录音带《带头追猎》（*Lead the Field*）。在磁带里，南丁格尔说出了许多我曾想到过但从未经任何人证实过的话。这给了我极大的自信，让我敢于打破常规。他那些振奋人心的话我至今还记得：

“如果你的身边没有成功的范例可以模仿，那你就只需注意周围大多数人的行为，看他们是怎么做的，然后反其道而行之就行了。要知道，多数人的做法总是错误的。”

以上这些话已作为一条主要的指导原则深深地印刻在我的脑海里，使我总是质疑行业标准，总是敢于向行业常规挑战。不仅如此，我还积极地鼓励我的客户也这么做。也许，这也是本书将给你带来的感受。

如果你正打算创业

如果你正打算创业，或许本书会使你放弃初衷。因为在了解了创业者的真实生活后，你可能发现企业家的生活并非真正如你所愿。如果真是这样，那这本书也算帮了你一个忙。企业家的竞技场可不是那些胆小、短视、保守的人的舞台。

如果你的创业想法依然坚定，本书则能让你避免许多麻烦，教你处理那些企业家必须面对的问题。它不是告诉你怎样创建一家小企业，而是告诉你如何取得关键性的胜利！

本书的内容

这是一本指导你快速致富的书。

如何赚取超乎想像的巨额财富，如何以超乎想像的速度积累财富，这正是本书所要告诉你的内容。

白手起家完全可能。看看我的经历吧！高中毕业时，因为父母破产我不得不开始谋生。但在我49岁时，我成为了一个千万富翁，舒舒服服地过着自己想要的生活。我总结了使这一切成为可能的思考方式、做事态度、行为习惯，并在本书中毫无保留地告诉了你。

真诚地希望你能受益于本书。

目 录

译者序

推荐序

前言

第一章 通向成功的决策	1
企业家的成功主要在于决策.....	2
警惕：你的创业理由也许是亟待克服的障碍.....	4
摒弃“光试试”的想法.....	6
信守你的诺言.....	7
谴责：你是个工作狂.....	8
切记：你正迎着风险前行.....	11
弥天大谎：企业家成功要付出巨大代价.....	12
自主的决心.....	14
时刻保持精神上的韧性.....	18
嘿，这不公平.....	19
第二章 真正的企业家经验：来自一线的成功报告	23
自豪感——企业家前进的动力.....	24
行走在寂寞的道路上.....	25
20年后，我一夜成功.....	27
伴随着成功的是失败.....	28
成功的企业家和失败的企业家.....	30
好消息.....	32
第三章 如何检验一个真正的好主意	35
问问你的顾客.....	37
问问你的合作伙伴和竞争对手.....	37
便捷的直邮试验.....	38
“偷”已被检验的好策略.....	38

NOTES BUSINESS
SUCCESS

他山之石，可以攻玉.....	39
怎样变得更富“创造性”.....	41
如果每个人都不赞成你的想法.....	44
第四章 正确进行企业定位	49
定位策略一：正确为企业命名以吸引目标客户.....	50
定位策略二：如何进行定价.....	53
定位策略三：恰当定位你的品牌形象.....	56
定位策略四：自我规划.....	58
你以为你是谁？.....	59
第五章 企业家如何赚大钱	61
长大后你想做什么.....	63
财富积累的秘诀.....	64
对价值的错误认识.....	66
可复制模式的惊人价值.....	67
企业家必备的6种能力.....	68
第六章 怎样实现营销突破	71
避免重大营销失误.....	73
突破策略一：瞄准机会市场进行开拓.....	74
突破策略二：寻找新的销售媒介.....	75
突破策略三：通过有力的质量保证挫败你的竞争对手.....	76
突破策略四：提供优质服务，赢得良好口碑.....	78
突破策略五：寻求战略营销联盟.....	78
突破策略六：借助专家和顾问的专业支持.....	79
第七章 推销你的人生	81
错误的销售观.....	82
时刻保持推销的状态.....	83
一生中要做的两个最重要的推销.....	84
架起自信的桥梁.....	84
推销你的产品或服务.....	86

第八章 企业的关键人物	89
摘掉你的玫瑰色眼镜	91
挑选关键的事业伙伴	91
企业经营中最糟糕的数字	92
第九章 与律师和会计师共事	93
该起诉时就起诉	94
你也可以反击	94
当你确实需要求助律师时	95
一个好会计	95
“后视镜”、“放大镜”和“望远镜”	95
你能指望谁	96
第十章 为何企业家不同于职业经理人	97
忘掉所谓的主人翁精神	99
你的雇员会怎样破坏你的业务	100
对你有效的方法才是最好的方法	101
第十一章 怎样管理现金流	103
五种增加现金流的方法	104
两种常被忽视的提升销售额、利润和现金流的方法	107
增加现金流的终极策略：预付	108
第十二章 如何实现最高效率	109
时间管理是个大问题	111
“立即采取行动”并不是最好的建议	111
关注时间成本	113
企业家的时间管理	113
不要让别人偷走你的时间	114
致富秘诀中的秘诀	115
第十三章 让幸运来敲门	117
明确你的目标	118
如何在正确的时间做正确的事	119
招来好运的实用性建议	120

第十四章 在不健全的世界里保持自己的完整	123
前方的危险	124
如何兼得“鱼”与“熊掌”	125
诚信是发展之本	127
发挥信念的力量	129
企业家需要强大的信念	130
第十五章 迷你型的联合企业	131
善用战略联盟	133
带来财富的偶然机会	133
广告宣传的防疫针	135
第十六章 使你的企业更加独立	137
不要被你的企业所束缚	139
走出自己的路	140
如何使你的企业快速成熟	141
第十七章 如何使企业摆脱困境	145
现金流就是一切	146
大刀阔斧地削减成本	147
制定工作计划	147
不要默然接受失败	148
把精力集中到企业革新上	148
第十八章 关于互联网技术	151
互联网的使用者真正购买的是什么	152
不见不散	152
互联网上没有免费的午餐	153
你应该如何对待互联网营销	154
传真机：营销推广的工具	154
关于技术的最终想法	154
后记	156

第一章 通向成功的决策

人们专注于改善他们所处的环境状况，而不愿意去改善自身，因此他们只能维持原状。

——詹姆斯·艾伦 (James Allen), 《人生的思考》(*As a Man Thinketh*)

与大多数企业管理类书籍的看法不同，我认为，即使拥有优质的产品、一流的战略、绝妙的想法、优越的地理位置、旺盛的市场需求、优秀的财务人员、井然有序的会计系统，以及充足的资本，也不能保证你就一定会成功。反之，即使只有一般的产品、普通的战略、平庸的想法，或极差的地理位置、极小的市场需求、糊涂的财务人员、混乱的会计系统、资金匮乏，甚至所有这些不利条件都找上门来，也不见得你就一定会失败。

我看到过许多人在困境中取得成功，也看到过许多人似乎是好运相随，但却以失败告终。所有这些事情，其实都是个人自身的问题导致了差异。这也就是为什么人们总是说，没有成功或失败的事，只有成功或失败的人。

企业家的成功主要在于决策

合作关系、朋友关系或婚姻关系成功还是失败，写出一本书还是在抽屉中留下一堆废纸，车库在周六就打扫干净还是拖到下个礼拜，这些都取决于你是否能正确地做出决策。正确地做出决策往往比做出正确的决策更为重要。只有做出决策并加以实施，事情才能有实质性的进展。若是一味地追求惟一完美的决策，你就只能维持原状，根本无法取得进步。正如我的一位在广告界很有名气的朋友加里·哈尔伯特 (Gary Halbert) 所说：“行动胜于熟虑。”

丹·肯尼迪经营箴言 1

每一项成功都从决策开始。大多数事业不成功的人都是因为他没有及时地做出决策。

大多数人错误地做出决策而枉废一生——他们往往只是在既定的环境里或在他人的指导下对人生做出狭隘的选择。我的一位在小镇长大的百万富翁朋友曾告诉我，在他的家乡，人们只有两条生活道路可选择：进工厂工作或者喂猪养鸡。从学校毕业后，绝大多数人选择其中一条路过完一辈子，只有极少数人例外。

我常常在旅途中被问及是干什么的，每一次在我尽可能清楚地向别人描述了自己的工作后，常常会听到一些“哇，好希望我也能做那种工作啊”之类的充满羡慕的感叹，然后就是一长串对于自己目前工作或生活的抱怨。我觉得这种反应耐人思考，显然他们没有意识到可以通过自己的决策来改变这种状况。

成功的企业家在做决策时更果断，也更具前瞻性和创造性。他们往往竭尽全力以使事情朝他们希望的方向发展。作为一名企业家，如果你想取得成功，就必须改变既定的传统思维模式，要行事果断而富有前瞻性，必须摒弃凡事只存在有限选择方案的想法。

作为一名企业家，你必须彻底抛弃任何局限性思维和想法。

你或许认为，某些道路是为那些拥有特殊教育背景或者资质证书的人而铺设的。是的，也许无论你怎么努力也无法成为一名外科医生或者飞机驾驶员。但你也也许能当一位首席执行官（CEO），而且你能在自己选择的人生道路上赚到足够多的钱。

告诉你一个真实却可能让你感到十分惊讶的故事：一位与房地产经纪人们一起工作的薪水很高的市场营销顾问，每年都能得到房地产代理商们为获得他的建议而向他支付的数百万美元的报酬，但他从未在房地产

企业中工作过，也没有房地产行业的相关资质认证。这个人就是我身边的一个长期客户。而我本人在一家规模庞大的业务培训公司为牙科医生和脊椎指压治疗师服务了4年，与10000多名医生在一起工作，但我既不是脊椎指压治疗学博士也不是牙科学博士。这些例子对你来说也许值得参考。

令人疑惑的是，人们把自己的生命耗费在完全由自己建造的牢笼中，而开门的钥匙就挂在锁上，而且并没有人看守。

这些糊涂虫其实不值得别人同情。在我家附近的一家便利店——我有时去那儿买咖啡——我曾听到一位40多岁的工作人员用抑扬顿挫的语调高声抱怨他卑微的工作、少得可怜的收入和苦闷的生活。我问他住在哪里，从哪条路驱车上班。在他回答后，我问他是否注意到他每天开车所路过的公共图书馆，那儿有大量可免费借阅的藏书能帮助他更换职业、提高薪水、改善生活。结果正如你可能猜到的，我的建议毫无作用。在听到这种劝告时，对方总是会告诉你他太忙或者太累，没法去看书，或者不喜欢看书，或者说在学校求学时搞坏了视力，或其他想引发别人同情的借口。

警惕：你的创业理由也许是亟待克服的障碍

对于大多数人而言，创业的动机可能仅仅源于对现在工作的不满意、与老板的不合谐关系甚至失业。他们或者觉得自己被大材小用，或者是已经挣到了足够多的钱，足以向老板说“不”，辞职走人。他们创业当老板的原因，不过是为了逃避厌恶的工作罢了。这种被动的选择必定会给他们将来的创业生涯带来一大堆问题。普通员工思考问题的习惯和解决