

THE 85 ESSENTIALS
OF STARTING AND RUNNING
A BUSINESS



针对性 指导性 趣味性

李卫生 编著

创业经商的 85个关节

创业素质关节
投资创业关节
市场营销关节
广告促销关节
价格关节
商务谈判关节
商务交往关节

START BUSINESS



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

创业经商的 85 个关节

李卫生 编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业经商的 85 个关节/李卫生编著. —北京: 企业管理出版社, 2006. 1
ISBN 7-80197-342-9

I. 创… II. 李… III. 商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 147683 号

书 名: 创业经商的 85 个关节

作 者: 李卫生 编著

责任编辑: 阎书会

书 号: ISBN 7-80197-342-9/F·343

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 (010) 68414643 发行部 (010) 68414644
编辑部 (010) 68416775 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 155 毫米 × 225 毫米 16 开本 20.75 印张 295 千字

版 次: 2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 0001—5000 册

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前 言

2005年10月11日中共十六届五中全会通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十一个五年规划建议》，是我国全面建设小康社会进程中的重要规划。2006年~2010年，是本世纪头二十年我国发展“尤为关键”的“重要战略机遇期”。同时，也是全中国人民的“尤为关键”的“重要战略机遇期”。中央“鼓励劳动者自主创业和自谋职业”。在这个“尤为关键”的“重要战略机遇期”，我们每个人应如何发展好自己？答案应该是全面增强“自主创业”能力和全面增强“转变经济增长方式”能力！诚然，创业经商，已成为众多有识、有勇、有谋、有能之士在这个“尤为关键”的“重要战略机遇期”的共同选择。

创业永恒，热潮涌动，波澜壮阔；商海广阔，水也滔滔，波也滔滔。综观当今社会，无数人想创业，涌入企业家的行列，一显身手，成为富豪；无数人正在进行着商战，激烈异常，体验着商贾们的快乐和苦涩。在创业的大军里，有无数的人功成名就，体验着创业的幸福和快乐；在浩瀚的商海里，有无数的人成为航海的高手，跃入当代中国富豪的行列。然而，也有无数的人被淹没，悲惨地或悄然地沉入了海底，给人们留下了许多宝贵的经验和教训！

当前的问题是，无数人想创业、经商当老板，却不知怎么开始，更不知如何操作；无数人生意刚刚起步，就遇到生意清淡、资金短缺等严重问题，却不知怎么应对；无数人做梦都想

增加销售量，获得更大利润，却苦于没有销售的策略；无数人因不知道销售技巧、不知道如何与人谈判而使一桩桩生意从身边溜走，懊恼不已；无数人想增强竞争力，却不知从何着手；无数人盼望着成功地与人打交道，成为一个商战的高手，却不知道怎么做起；还有无数人在经营中不知道该做什么，不该做什么……以上问题，既没有人愿意向你倾囊相授，也没有现成材料可学，怎么办？

《创业经商的 85 个关节》一书，是许多成功经商者智慧的结晶和经验的总结，它毫无保留地给你传授创业与经商的经验知识，热情地向你奉献创业与经商的金点子。它就像茫茫大海里的一盏明灯指引着你，使你在焦急的搜寻中、百般的无奈中、热切的盼望中、不知所措的迷惑中得到真诚的帮助，助你走向成功——把握好、发展好你的“尤为关键”的“重要战略机遇期”！

书中内容，具有实战性、指导性、针对性和趣味性。如能对你创业经商有所启迪和帮助，将是笔者的极大荣幸！

作者

2005 年 12 月

目 录

前言

创业素质关节

- 关节 1. 有强烈欲望 / [3]
- 关节 2. 有致富目标 / [10]
- 关节 3. 有坚强意志 / [15]
- 关节 4. 有超人思维 / [21]
- 关节 5. 有机遇意识 / [38]
- 关节 6. 有冒险精神 / [50]

投资创业关节

- 关节 7. 最好的方法是自己创办
公司 / [55]
- 关节 8. 投资决策 / [62]
- 关节 9. 创业何必舍近求远 / [69]
- 关节 10. 让钱生钱 / [72]
- 关节 11. 从事你所喜欢的,
或者你最擅长的工作 / [75]
- 关节 12. 瞄准六大财源 / [79]
- 关节 13. 巧妙解决资金问题 / [88]
- 关节 14. 不讲贵贱、不拘方式地
赚钱 / [107]

市场营销关节

- 关节 15. 直接销售 / [113]
- 关节 16. 间接销售 / [115]
- 关节 17. 实证法 / [118]
- 关节 18. 展示证据 / [120]
- 关节 19. 真诚揽客 / [122]
- 关节 20. 信誉取胜 / [125]
- 关节 21. “一招鲜，吃遍天” / [128]
- 关节 22. 巧用包装 / [131]
- 关节 23. 先予后取 / [133]
- 关节 24. 有奖销售 / [136]
- 关节 25. 许诺销售 / [137]
- 关节 26. 限量销售 / [139]
- 关节 27. 故事促销 / [141]
- 关节 28. 投其所好 / [143]
- 关节 29. 文化营造 / [145]
- 关节 30. 反弹琵琶 / [147]
- 关节 31. 化整为零、分期付款 / [149]
- 关节 32. 展览销售 / [151]
- 关节 33. 组合销售 / [152]
- 关节 34. 权威推荐 / [153]
- 关节 35. 回购销售 / [155]
- 关节 36. 礼品 / [156]
- 关节 37. 用户至上 / [158]
- 关节 38. 语言艺术 / [164]
- 关节 39. 每次都是初交 / [170]

广告促销关节

- 关节 40. 广告准备 / [177]
- 关节 41. 广告效果评价 / [181]
- 关节 42. 吸引顾客的眼球 / [186]
- 关节 43. 借题发挥 / [188]
- 关节 44. 伟人灵光 / [190]
- 关节 45. 明星效应 / [193]
- 关节 46. 专家推荐 / [195]
- 关节 47. 赛事助力 / [196]
- 关节 48. 善举成名 / [198]
- 关节 49. 文艺塑造 / [200]
- 关节 50. 借生日促销 / [202]
- 关节 51. 招摇过市 / [203]
- 关节 52. 事实胜于雄辩 / [204]
- 关节 53. 琅琅上口的歌曲 / [205]
- 关节 54. 知耻而后勇 / [206]
- 关节 55. 不可能吗?! / [208]
- 关节 56. 阴阳颠倒 / [210]
- 关节 57. 蹭车沾光 / [212]

价格关节

- 关节 58. 尾数定价 / [217]
- 关节 59. 厚利适销 / [219]
- 关节 60. 撇脂（油）定价 / [221]
- 关节 61. 逐步渗透 / [223]
- 关节 62. 产品线 / [227]
- 关节 63. 统一定价 / [228]
- 关节 64. 折扣与让价 / [229]
- 关节 65. 价格差别 / [232]

关节 66. 声望定价 / [234]

关节 67. 招徕定价 / [236]

关节 68. 地区定价 / [238]

关节 69. 合作双赢 / [240]

关节 70. 原价销售 / [242]

商务谈判关节

关节 71. 做好准备 / [247]

关节 72. 不同的谈判地位 / [252]

关节 73. 了解谈判对象 / [256]

关节 74. 开局 / [263]

关节 75. 报价 / [266]

关节 76. 讨价还价策略 / [269]

关节 77. 让步 / [272]

关节 78. 成交 / [276]

关节 79. 签订协议 / [279]

关节 80. 叙述 / [281]

关节 81. 说服 / [285]

商务交往关节

关节 82. 注重人际关系 / [299]

关节 83. 有福同享 / [305]

关节 84. 以诚待人 / [309]

关节 85. 交往技巧 / [313]

后 记 [321]

参考书目 [322]

创业素质关节



创业者有其共性。研究这些共性，并把握这些共性，是一件非常有意义的事。大作家托尔斯泰说：“幸福的家庭都是相同的，不幸的家庭则各有各的不幸。”套用这句名言，我们也可以说：“成功的创业者都是相同的，失败的创业者则各有各的原因。”总结这些成功创业者的共性，可以发现，他们的成功缘于创业者的心理素质。最主要的表现在以下“六个有”方面。

关节 1. 有强烈欲望

创业的成功取决于什么？取决于自己的内在素质，内在素质首先取决于个人的“强烈欲望”！

由《中国青年报·创业周刊》编辑部和新浪网共同推出的问卷调查：要想创业成功，哪些因素最重要？结果显示：排在第一位的是资金。清华创业园的一份调查也表明：80%的大学生认为“阻碍自己创业的最大原因是资金”。

可是，如果把决定创业成败的因素作一个排列，第一不是资金，第二不是资金，第三还不是资金！为什么？

当年北京中关村小军电脑公司的雷虹，精选了12名学软件的大学生，每人给予30万元，让他们自由选项、自主创业，结果无一成功。

《美利坚合众国演义》记载着100家企业发展史：摩根、洛克菲勒、福特、通用电气等等，他们个个都是白手起家。松下幸之助不是因为有钱才创业，而是年轻时身体不好，不得不在家里做电器开关。

《民富论》作者赵延忱10年中做了5个项目，死掉的不是缺少资金，活下来的也不是因为资金充裕。

将“强烈欲望”放在创业经商的第一位，你是不是觉得很奇怪？一点也不奇怪。俗话说“心有多大，舞台就有多大”。“欲望”，实际就是一种生活目标，一种人生理想，是做一切事业的

前提！

佛经上有一句话，叫做“无欲则刚”，意思是说，一个人如果没有什么欲望的话，他就什么都不怕，什么都不必怕，万事也不求人。可和尚在寺院里修炼一辈子，末了没有一个不想上西天的；道士整日闭关打坐，末了没有一个不想白日飞升成仙的。可见虽然“无欲则刚”，但要做到“无欲”是一件多么困难的事情。

一个决定创业经商的人，通常就是受下面的一些“欲望”的强烈驱使：

——是为了赚钱！为了赚更多的钱，发大财，当富翁，改变贫穷落后的命运！

——是为了自己当老板！为了自己主宰自己的命运，改变身份，提高地位，扩大影响，受人尊重。

——为了创业！拥有自己的事业，创造成就，创造辉煌，实现人生价值和理想。

身为北京希尔有限公司董事长兼总经理的何忠义对创业有着很好的诠释。他说自己：“为什么创业？完全是出于一种爱好和兴趣。别人遇到困难可能徘徊，我有一种应对困难的兴奋。”“我不知道我能走多远，但我对创业充满想象。”

现为甘肃银帆公司董事长的陈耀祥，毕业于西北农林科技大学，在校时是学生会主席，曾任陕西省学联主席。1991 年大学毕业时，陈耀祥被分配到陕西省政府做秘书。这对于很多人来说，是个不可多得的好差事。然而，1992 年邓小平南巡谈话和后来他在深圳的所见所闻，唤起了他内心强烈的创业愿望。他不满足于四平八稳的行政性事务，毅然下海，去了海南。

在海南三亚，陈耀祥住过茅棚，宿过渔船，曾冒着 38℃ 的高温，提着矿泉水四处求职。可那时的海南青睐的是财经、金融专业的学生，对一个手持农大毕业文凭刚刚毕业的学生却少有人问津。

是李宁领带公司给了陈耀祥机会。在那里，他从普通销售员做到副总经理，一共用了 4 个月。

1995 年，陈耀祥又参与一家信托投资公司的创建。在那里，一个掌管着几十亿元资产而老总才年仅 20 多岁的事实，给了陈

耀祥极大的刺激，更加激发了他创业的愿望。

在“我要创业”这个强烈的欲望驱使下，1996年，陈耀祥回到兰州，在亲朋好友的帮助下，凑齐50万元注册了甘肃银帆经贸有限公司。开始做礼品生意，以后经营过芒果、防盗门、装饰工程，担任房地产投资顾问等。2004年，陈耀祥投资2000万元，创办甘肃陇原中天生物工程有限公司，在甘肃陇西县征地300亩建成牛羊良种繁育及养殖示范基地，“兴办富民工程，破解‘三农’问题”，并同时担任武威全圣集团副董事长兼总经理。

研究发现，成功创业者的欲望都是非常强烈的。这强烈的欲望一方面来自于创业者不安于现状，追求更大理想，实现人生抱负；另一方面，则更多来自于现实生活的刺激，是在外力的作用下产生的，而且往往不是正面的鼓励型的。刺激的发出者经常让承受者感到屈辱、痛苦。这种刺激经常在被刺激者心中激起一种强烈的愤懑、愤恨与反抗精神，从而使他们做出“超常规”的行动，焕发起“超常规”的能力，这大概就是孟子说的“知耻而后勇”。一些创业者在创业成功后往往会说：“我自己也没有想到自己竟然还有这两下子。”

现在是吉林省公主岭市“名誉市长”的赵汉章，温州人，亿万富翁。他之所以成为亿万富翁，是他强烈的致富欲望的结果。

15岁那年，要为家里挣钱的他，虽然是班上的学习委员，可还是退学了，成了建筑队的临时小工，搬运砂石水泥，一天一元钱。几个月后，跟着同村的裁缝师傅到内蒙临河开服装店、摆地摊。后听说山西太原有不少温州人，又跑到太原自立门户，在郊区租了房子，自己购料，自己做衣服。

15岁开始自己独立做生意当然本钱不够。他想到了在湖北武汉当建筑队包工头的舅舅。于是从太原坐火车去武汉，沿途忍饥挨饿，吃了不少苦，到了武汉东找西找好不容易才找到舅舅。可当他向舅舅提出借2000元钱，并保证用不了一年就还钱的时候，使他万万没想到的是，他的舅舅一口拒绝了。舅舅说：“你借那么多钱，你怎么用？你知道生意是好做的吗？”

舅妈拉舅舅到屋里，说他大老远地来找你，你就让他拿点去吧！可舅舅却说，我不能拿钱让他白抛，他还是个孩子！他懂什

么？他会经营什么？

赵汉章难过极了。他带着伤害和痛苦的心情坐火车离开了武汉。他憋了一肚子气。他发誓，一定要做出个样子出来，让舅舅看看！

在这个强大的精神动力驱使下，他后来到了哈尔滨、沈阳专做服装生意，由于他吃苦、勤奋、聪明、敢闯，终于成为一个富豪。

1997 年，他慷慨帮助、无私支持吉林省公主岭市建设中国北方温州城以及城市建设和学校建设，共投入 1.75 亿元，个人捐资 1800 万元，被公主岭市政府聘任为“名誉市长”，以他的名字命名一条路——汉章路，一所学校——汉章学校。第 15 个教师节，公主岭市教育委员会还为他镌刻了“功德碑”。

如果说，没有当初向舅舅借钱无果的那一幕，也许不会有赵汉章的今天！

因为想得到，而凭自己现在的身份、地位，财富得不到，所以要去创业，要靠创业积累财富，改变身份，提高地位，这构成了许多创业者的人生“三部曲”。做电器生意的庄美公司在上海有很大的名声，它的老板叫黄世文。黄世文来自北方冰雪之国的长春，在一向瞧不起“外地佬”，尤其是“北方佬”的上海打出了一片天地，身价要以若干个亿元计算。黄世文在接受媒体采访时说自己的创业动力来自“三大差别”。这“三大差别”不是他自己提的，是他现在的岳父给他提的。黄世文说自己早恋，高二就开始谈恋爱，身体又不好，后来女朋友考上了大学，他却落了榜。女朋友的父亲就对他说：你和我的女儿有三大差别：第一是城乡差别。女朋友是城市户口而黄世文却来自贫穷的农村；第二是脑力劳动与体力劳动的差别。黄世文的女朋友已经考上了大学，而黄却不得不接父亲的班，到县城一个建筑队去出卖劳动力；第三是健康上的差别。黄世文因为身体不好影响到大学都没考上，难以想象一个身体不好的人以后怎么靠体力活儿吃饭，你怎么能够养得活我的女儿？所以，你和我的女儿谈恋爱，坚决不成！

要想不放弃自己的女朋友，那就只有一条路，就是消灭“三

大差别”。在这样的情况下，黄世文开始了创业，并且创业成功。现在，女朋友早已变成了老婆。

为了得到自己的女友而抱定坚决消灭“三大差别”的决心，义无反顾地怀着强烈的创业欲望，再辅之以出色的行动，黄世文终于如愿以偿，“抱得美人归”。

无独有偶，大名鼎鼎的王道友的创业亦是源于一个刺激。只不过，这种刺激比黄世文的“女朋友”来得更为刻骨铭心，因为关系到父亲的生死。王道友深深地回忆说：“我记得1992年我父亲患癌症来上海，到1994年去世，我们无不想挽回父亲的生命，多尽孝心，多给父亲以最好的医疗，最后想做很多的事情，却总是因为囊中羞涩做不了。这对我的刺激很大，哀莫大于心死。当时我就下决心，一定要改变贫穷现状。”王道友就是在这样一种状态下，由机关干部而下海，而成为一个创业者的。当时创业的目的很简单，就是没有钱，想有钱，要赚钱。后来王因为大举投资房地产、旅游业而声鹊雀起。现在王道友是嘉和通投资公司的老板，已经由一个成功的创业者，发展为一个用自己的钱投资的职业投资家。

因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数创业者走过的共同道路。做杉杉西服的郑永刚如出一辙。郑总是不满足，在部队里不满足，退伍之后仍不满足。从一个公司到一个公司，从一个工厂到一个工厂，他总是觉得自己能做更大的事，应该拥有更大的舞台。他就在这样的不满足中，将自己的事业一步一步推向前进。现在他终于使“杉杉西服”成为“中国西服第一品牌”，同时也使自己成了一个亿万富翁。

中国的成功创业者无不是受强烈欲望的驱使，那么外国人是不是这样的呢？回答是肯定的。

美国路易斯安那州黑人贫穷农户的一个孩子叫福勒，他有一位不平常的具有进取精神的母亲。她目睹自己家庭的生活环境，时常思考着这样一个问题：我们全家即使每日艰苦劳动，收入却仅能糊口，孩子也没有读书的机会。她知道自己的家庭与繁荣昌盛的世界生活形成鲜明的对比，她慢慢觉得这个现实必定有什么原因。她想啊想啊——

有一天，她与儿子福勒讨论说：“福勒，我们不应该贫穷。我不愿意听到你说：我们的贫穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你的父亲从来就没有产生过致富的愿望。我们家庭中的任何人都没有产生过出人头地的想法。”

妈妈这番话在福勒的幼小的心灵里刻下了深深的烙印：没有产生过致富的愿望，甘愿世代代贫穷下去。福勒此时虽年纪不大，但他的心里已萌发了致富的决心。随着年龄的增长，他致富愿望的种子也与日俱增，不断成长。从此他时时刻刻注意怎么才能走上致富之路。于是，在他的生活中，总是把那些能够创业致富的东西放在心上，对那些无关创业致富的东西置之不理，一心致力于创业致富，最终，福勒成了八个公司和一家报馆的董事长。

福勒没有将贫穷看做是自己的负担，相反，他把它当做了法宝。这个法宝就是强烈的致富欲望。

欲望是创业的最大推动力。一个真正的创业者一定是强烈的欲望者。他们想拥有财富，想出人头地，想获得社会地位，想得到别人尊重。有人一谈起这些东西就觉得很庸俗，甚至一些成功者亦不愿提起这样的话题，特别是一涉及到钱，便变得很敏感、很禁忌，其实完全不必如此。禁“欲”的时代早已结束。欲望代表未来，没有欲望就没有希望，欲望足以让你释放心灵，放飞自己理想。你完全可以轰轰烈烈、堂堂正正地去追求自己的所欲所愿。圣人孔子一旦学有所成，不也周游列国，急着求个一官半职么？可见，在欲望的问题上，是无所谓俗与不俗的。

综观国内创业者，基本可以分成以下三种类型。

第一种类型：生存型创业者。创业者大多为下岗工人、失去土地或因为种种原因不愿困守乡村的农民，以及刚刚毕业找不到工作的大学生。这是中国数量最大的一拨人群。清华大学的调查报告说，这一类型的创业者，占中国创业者总数的 90%，大多属于“小打小闹”从事于商业贸易一类。但由于现在国内市场已经不像 20 多年前的那个年代，经济短缺，机制混乱，机遇遍地。如今这个时代，多的是每天一睁眼就满世界找钱的主儿，少的是赚钱的机会，用句俗话来说，就是“狼多肉少”，仅仅想依靠一