

梁凤仪
经商丛书

◎「香港」梁凤仪著

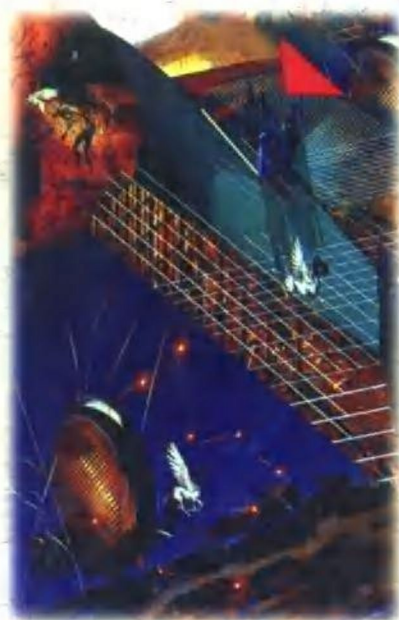
锦囊

YIBENWANLI JINNANG

◎中信出版

一本万利

生意人人会做，各有法宝不同。
谁不想一本万利，
成为商战中的常胜将军！
本书授你锦囊妙计，
其中有作者的独门功夫。



一本万利锦囊

梁凤仪 著

中信出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一本万利锦囊/梁凤仪主编.-北京:中信出版社,
1997.4

(梁凤仪经商丛书)

ISBN 7-80073-152-9

I. 一… II. 梁… III. 商业经营-通俗读物

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 02273 号

梁凤仪经商丛书

一本万利锦囊

著 者	梁凤仪	开本	787×1092mm 1/32
责任编辑	罗伟尧	印张	4.5
责任监制	肖新明 朱 磊	字数	77 千字
出 版 者	中信出版社 (北京朝阳区新源 南路 6 号京城大厦 邮编 100004)	版次	1997 年 5 月第 1 版
		印次	1997 年 5 月第 1 次印刷
承 印 者	中国青年出版社印刷厂	书号	ISBN 7-80073-152-9 F·114
发 行 者	中信出版社	印数	00001—15000
经 销 者	新华书店北京发行所	定价	9.50 元

京权图字: 01-97-0200

版权所有·翻印必究

目 录

一、营商致富策略

做生意基本准则	3
赚钱第一	5
没有定规	7
创业风险	9
商场如战场	11
稳操胜算	13
冷静处事	15
勿错良机	17
互惠互利	19
联合同行	21
能人所不能	23
一意孤行	25
盈利尺度	27
生意新概念	29
发达原因	31
青出于蓝	33

虚假经济	35
放眼长远	37
二、运用生意计谋	
生意眼	41
遵守诺言	43
优质铺位	45
次货免问	47
好头好尾	49
包装艺术	51
待价而沽	53
赠品吸引	55
瞄准客户	57
买“冷马”	59
利用空隙	61
控制成本	63
知进晓退	65
发掘潜能	67
了解潜质	69
反面教材	71
欲罢不能	75
三、驾驭市场法则	
市场定成败	79
市场制定	81

目 录

市场需求	83
生意不是私家游戏	85
经济上要留有余地	87
专利观念	89
防止分肥	92
目标客户	94
敢于接受挑战	96
幸运被挑选	98
前辈意见	100
流行作品	102
读者如潮	104
四、成功投资要诀	
一本万利	109
资产与风险	111
计算利息	113
冒险与收益	115
择善投资	117
投资价值	119
投资地产铁则	121
同步前进	123
开源节流	125
成本失控	127
因小失大	129

专业炒家 131

妇女副业 133

一、营商致富策略

做生意基本准则

做生意必须理智，绝对不能感情与意气用事。

做生意真是各师各法，成功之道，因人因事而异。然而也有些必备的基本准则不可忽视。

做生意必须理智，绝对不能感情与意气用事。

所谓理智，包括注意市场需求，尊重数据显示，肯定人手才干，具备充裕资金，掌握秘诀专利等。

万万不能一时兴奋，或偶然发泄而作任何投资。

我记得求学时代有位高贵漂亮的女老师，她出身富豪之家，一举手一投足均极有教养韵味。有一天，她下课后去逛百货公司，看到一双意大利皮鞋，标价三百大元，在二十多年前，那是极昂贵的货色。当她请售货员取出两种不同颜色适合她的尺码的鞋子让她试穿时，遭到莫名其妙的白眼。

那售货员大概是看到女老师只穿一袭净素的布旗袍，因而瞧不起她，说：

“你知不知道每双鞋子的价钱？你先决定买哪一种颜色，我才拿出来给你试！”

我老师一时气盛，答：“你有多少种颜色，全部给我包起来，我付款好了。”

当年，听故事至此，班上的同学都热烈欢呼鼓掌。如今我仍对这种“壮举”表示支持。无他，生活上无端端的惹上是非，干扰自己的安乐，也有忍无可忍的时候，因而在自己的能力范围内设法宣泄闷气，也是情有可原的。

然，如果我那老师一时气愤，却说：“我来买起你这家百货店！”那就是愚蠢不智，且不值得同情了。

做人有时可以宣泄闷气。然而，延展至一笔生意，非同小可。生意的成功是绝对不会建筑在感情与意气上头的。

赚钱第一

除非不做生意，否则，一定要赚钱，且最好是向赚大钱的目标进发。

有位跟我们同行的厂家，生意并不算太好，他倒是费尽心机，悉力经营的。

对他本人的干劲与理想，行内人都一致敬佩，我当然不会例外。

有天跟大批行家面叙，提起合作问题，其中有人把我拉到一边去，建议我把那位生意普通的厂家，也邀请加盟，跟大厂一起联手做某些特别的非经常性业务，极可能有厚利可图。

我一口答应了，立即负责联络对方，把我们大厂的会议结果相告，并诚意地邀他成为一员。

谁知对方说：

“不，不，我做这厂无非是提早退休后的一个精神寄

托，并没有雄图大略，赚钱对我的意义不大。”

我吓那么一大跳。

相形见绌之下，我是真的太过俗气缠身了。

我的观念是除非不做生意，否则，一定要赚钱，且最好是向赚大钱的目标进发。

时局艰难的话，更非要争取保障不可。

在我的观念上，有意义的生意是赚钱的生意，这证明投资者的眼光正确，证明行政管理健全，证明客户满意货色，证明市场需要与业务计划配合。

这一切都是眼光、才干与信心的具体表现。

然而，话得说回来，当今之世，有人肯不把赚钱放在第一位，苦撑着，甚至贴补，也为自己的一个信念、心愿或理想得以持续下去，这份坚持值得鼓掌。

道不同，仍可以互相谅解与欣赏的。

没有定规

**没有一项投资，在世界上是
全无风险的，且风险无日无之。**

商场上偶然也有人运气特旺，糊里糊涂，拿了把小刀就把大树锯下。然而，占极少数。

我总觉得从前做生意成功的人，一般比较聪敏，因为他们的学识与社会接触面都不及现代从商者，只是单凭触觉眼光，去衡量得失。生意的成败，差不多完全取决于其个人对市场前景的看法是否准确。

现代人从商，首先做足市场调查，肯定支持网络，将那笔开支数目，打入电脑分析。总之，有许多划时代的新式计算方法，产生甚多数据资料，才去下注。

当然仍有不可预测的风险在内，譬如国际上突然有中东大战，或强国政治经济计划有变，以致影响全球不景气。地方上亦会出现各种行业的低潮，或无端端从四方八面杀出几个竞争对手来，这些都影响了生意上的如意算盘，那就叫没法子的事了。

没有一项投资，在世界上是全无风险的，且风险无日无之。别以为已上轨道的一笔生意，必然永恒。连大城市内的大银行，分明稳如铁塔，也会因为最顶层的头头支持错一个大客，巨额贷款泡了汤，而至当事人被迫提早退休的。

生意要是靠群众的日常必需去维持，一夜之间会变得无人问津的可能性还算是微的；若是靠群众情绪爱恶而做的生意，被取代的机会就极高了。当事人有种朝不保夕的担忧，也不是太过分的。故而从事娱乐事业者在当时得令之际，尽情要价，也属合情合理。

创业风险

创业必有一定程度的险要
冒，赌注是自己手上已有的安稳
生活。

收到很多封读者来信，都是给我谈论创业，请我给
他们提供意见。

其中有两位读者问我，应否硬起心肠来，辞掉现成
的一份工作，自创天下。这就好比问我，家有不贤妻，跟
她离婚好不好？一声说好之后，万一别人下半世再找不
着归宿，孤寡终生，这重歉疚如何应付？

写小说，我一定会以鼓励众生积极创业，排除万难
为宗旨，因为我可以全权控制故事发展，令那受尽饥寒
交迫、奚落白眼者，终于得成正果，吐气扬眉。

然，现实生活中，我实在不敢造次。

创业必有一定程度的险要冒，赌注是自己手上已有
的安稳生活。赌赢这一铺，当然是风生水起，傲视同群。

赌输呢，连遮头之瓦也掉了，人海江湖上多的是横风横雨，如何过世？

为此，我只能给读者理论上的分析。如果你目前手上的筹码少，譬如说是牛工壹份，勉强营生，或甚至濒临失业，则不妨挺起胸膛，放胆干去，反正就算失败，损失有限。从头再起，也比较容易。

但如果赌注大，全副身家押在上头，就非要将成败的比例、以及成功后的得益，细心计算清楚不可了。简单点说，放弃年薪百万的工作，自己经营每年利润有机会达千万的生意，当然值得考虑。

若来来去去只是那个百分之五十以内的差额，而冒的风险又大，就不必了罢。

再者，请注意自己的年纪。三十五岁以下，尽管放手干去；以上者，请三思而后行。