

经营技巧精萃



中财 B0017451

“下海” 宝典

C228.09

严冬 主编

本书编写组 编著



431260

财政金融学院图书馆藏

号 431260

五号 F72-48

学苑出版社

(京)新登字 151 号

经营技巧精英

“下海”宝典

主 编：严 冬

编 写：本书编写组

责任编辑：郑 远

出版发行：学苑出版社 邮政编码：100036

社 址：北京市海淀区万寿路西街 11 号

印 刷：北京南华印刷厂

经 销：各地新华书店

开 本：787×1092 1/32

印 张：7.5

版 次：1994 年 7 月北京第 1 版第 1 次

ISBN 7-5077 0510 2/F·25

全书定价：355.00 元

本册定价：5.05 元（平装） 8.45 元（精装）

前 言

随着我国改革开放的不断深入,社会主义市场经济体制下多种所有制企业并存,个体和私营企业发展迅猛,城市街道和农村乡镇企业发展势头不减。来自不同行业、有着不同专业技能的人们随着商品经济的大潮纷纷“下海”。已经开办或正在审办的企业、个体业主成倍增长。但是,一帆风顺成就大事是没有的,他们在审办开业、商业经营过程中肯定会遇到种种难题。本着为“下海”经商者排难解疑的宗旨,我们编写了这本“下海”宝典,其目的就是帮助意欲“下海”或已经“下海”的弄潮儿在商品经济的大潮中正确运用经济规律,在经营活动中做到游刃有余,运用自如。

全书共分为:经营之道、商业谈判与经济合同、商标广告及商业信息、个体与私营企业基本常识、赚钱实用技术、商战成功实例等6大部分,供人们在经商活动中运用参考。由于编写者水平有限,书中难免出现遗漏或不妥之处,恳望读者给予指正,以便本书再版时补充修订。

编 者

一九九四年八月

目 录

一、经营之道

1 优秀老板的特征	(1)
2 使人讨厌的老板	(2)
3 企业家的经验之谈	(2)
4 使企业家成功的诀窍	(3)
5 从柜台上掌握行情	(4)
6 搞活生意,薄利多销	(5)
7 要学会把赔赚置之度外	(5)
8 不要做一锤子买卖	(7)
9 怎样在逆境中奋起	(8)
10 怎样推销商品	(9)
11 如何搞好快速推销	(10)
12 千变万化的推销术——心理促销法	(11)
13 千变万化的推销术——赠物促销法	(12)
14 千变万化的推销术——抬价销售法	(13)
15 千变万化的推销术——削价销售法	(13)
16 千变万化的推销术——通讯销售法	(14)
17 千变万化的推销术——上门推销法	(14)
18 千变万化的推销术——赊售推销法	(15)
19 特殊的生意经	(16)
20 服务行业如何争取顾客	(17)
21 先学管理后开店	(19)
22 经营管理方面的人际关系	(20)
23 如何管理员工	(21)

24	具有独特作用的越级报告	(22)
25	怎样抓好销售管理	(23)
26	怎样摆设商品	(25)
27	接待顾客应不骄不卑	(25)
28	怎样善待顾客	(28)
29	要注意顾客的需求	(28)
30	不可墨守成规	(29)
31	不要形象干瘪	(30)
32	不要天马行空	(31)
33	不要漫天要价	(31)
34	不要名货不实	(32)
35	忌营业时间不当	(33)
36	怎样与顾客保持近距离接触	(34)
37	学会自我推销	(35)
38	应常用商品术语	(37)
39	奇妙的“和气生财”	(38)
40	价格的心理模式	(38)
41	研究顾客的逆反心理	(39)
42	怎样使钱生钱	(41)
43	搞好一定资金的投资	(42)
44	加速流通,财源旺盛	(43)
45	经商神速能取胜	(45)
46	变坐商为行商	(47)
47	经商切莫孤注一掷	(48)
48	经商忌讳邪门生财	(49)
49	注重装潢好处多	(50)
50	摆脱困境的秘诀	(52)
51	奇妙促销法——大减价	(53)
52	名称的奇妙作用	(55)
53	对顾客应以礼相待	(56)

54	“兵法”与“商战”	(57)
55	企业应不断把新产品推向市场	(59)
56	服务型领导	(61)
57	日、美的经营管理有何不同	(62)
58	抓住亮点为我所用	(63)
59	奇特的经营妙招	(64)

二、商业谈判与经济合同

1	商业谈判的基本知识	(67)
2	商业谈判的技巧	(68)
3	幽默的妙用	(70)
4	怎样巧妙地运用沉默	(72)
5	“拒绝”的技巧	(73)
6	期限的重要性	(73)
7	最后的砍价	(74)
8	何为经济合同	(75)
9	签订合同的主要步骤	(76)
10	在签订合同时应注意的事项	(77)
11	经济合同的担保形式有哪几种	(77)
12	什么样的经济合同为无效经济合同	(78)
13	无效经济合同的处理	(79)
14	什么情况下合同可提前终止	(80)
15	什么情况下允许变更或解除合同,其程序如何	(80)
16	合同纠纷应怎样处理	(82)

三、商标广告及商业信息

1	何为《商标注册证》	(84)
2	申请商标注册应具备哪些条件	(84)

3	对商标注册的审查和核准	(85)
4	怎样正确使用注册商标	(86)
5	如何判断相同商标或近似商标	(86)
6	何为伪造、仿造、假冒商标行为	(87)
7	什么是假冒商标罪	(87)
8	当商标专用权受到侵犯时将如何办	(88)
9	国外申请商标注册有哪些手续	(88)
10	注册商标的管理工作有哪些	(89)
11	商标的使用管理内容有哪些	(89)
12	广告形式的选择	(90)
13	怎样设计广告	(92)
14	纸上推销的方法	(92)
15	信息的收集方法	(94)
16	做广告必须注意八个方面	(95)

四、个体与私营企业基本常识

1	个体经济的经营特点有哪些	(97)
2	哪些人能成为个体工商户	(98)
3	个体户的经营应办何种手续	(100)
4	个体工商户经营方式的核定	(101)
5	个体户所需商品和原料怎样解决	(101)
6	个体经营者享有哪些基本权利	(102)
7	个体户所承担的法律义务和责任有哪些	(103)
8	个体工商户、私营企业营业执照使用规范	(104)
9	何为私营经济	(105)
10	私营经济与个体经济的区别是什么	(107)
11	私营企业与集体企业的区别是什么	(108)
12	要办私营企业应具备什么条件	(109)
13	搞好私营企业的分级登记管理	(109)

14	搞私营企业要交什么证件	(110)
15	对私营企业提交证件的要求	(110)
16	私营企业变更需要哪些手续	(114)
17	私营企业申请歇业应办哪些手续	(115)
18	私营企业申请的其他注意事项	(115)
19	工商行政管理机关对私营企业违法、违章行为的行政处罚	(117)
20	支票的使用	(119)
21	如何进行银行结算	(120)

五、赚钱实用技术

1	烂水果制酒精	(127)
2	怎样加工阿胶	(127)
3	怎样用废旧橡胶制作再生胶	(128)
4	如何用稻草造纸	(129)
5	蜡烛生产配方及技术	(130)
6	怎样制作肥皂	(132)
7	灭蚊片生产配方及工艺	(132)
8	鞣制畜兽毛皮	(133)
9	鸡毛掸子的制作	(134)
10	旧自行车翻新	(135)
11	箱式太阳灶的制作	(136)
12	工艺布贴的加工	(137)
13	如何干洗毛呢服装	(137)
14	制作鞋油	(138)
15	药物鞋垫制作法	(139)
16	鞋用特效除臭剂	(139)
17	香味彩色无尘粉笔制作	(140)
18	制作全功能橡皮	(140)
19	怎样配制蓝黑墨水	(141)

20	废锯末制作装饰板	(142)
21	用稻草制纤维板	(143)
22	如何用石膏制作天花板	(143)
23	生产银粉技术	(144)
24	怎样用炉渣灰制水泥	(145)
25	怎样用棉油渣制沥青	(146)
26	制作加锌松花蛋	(146)
27	制作果味薯糕	(147)
28	鹌鹑皮蛋加工方法	(148)
29	加工杏脯	(150)
30	制作笋干	(151)
31	怎样加工无渣豆腐	(151)
32	气球业	(152)
33	照片冲印店	(153)
34	酱菜专卖店	(154)
35	卖做好的窗帘	(155)
36	晒衣柱	(156)
37	清洗地毯	(157)
38	油漆房屋	(158)

六、商战成功实例

1	怎样做到投资不败	(160)
2	成功的预测	(162)
3	可口可乐与电影	(162)
4	批评带来效益	(163)
5	多做一些感情投资	(164)
6	如何利用好奇心	(164)
7	神奇的以假乱真	(165)
8	做胖女士的生意	(165)

9	搞不垮的吉列刀片	(166)
10	充满智慧的孩之宝公司	(167)
11	销货最快的商店	(168)
12	登喜路公司是如何渡过难关的	(169)
13	它是怎样由滞销变畅销的	(170)
14	怎样搞好特殊商品的推销	(170)
15	白手起家者的特性	(171)
16	折扣商店是怎样获得成功的	(172)
17	巧做无本生意	(173)
18	总统为饭店“做广告”	(173)
19	裹在衬衣里的广告	(174)
20	小店经营中的音乐效应	(175)
21	小店经营中的气味效应	(177)
22	缩小消费者范围	(178)
23	李嘉诚是如何走向成功的	(178)
24	威廉·佩利的发家史	(180)
25	艰苦创业的霍英东	(182)
26	汽车王的成功秘诀	(185)
27	邵逸夫——电影业的巨头	(187)
28	曾宪梓——领銜之三	(188)
29	魏书祺——经济界的明星	(189)
30	传奇人物李秉哲	(192)
31	冯景禧——股市的“活字典”	(193)
32	船王包玉刚	(195)
33	交通业巨子——胡忠	(196)
34	春卷起家的范岁久	(201)
35	罗桂祥的创业史	(202)
36	南洋兄弟烟草公司的创业沧桑	(204)
37	陈弼臣、陈有汉父子的足迹	(207)
38	因祸得福	(209)

39	充满活力的创业史	(211)
40	思维就是财富	(212)
41	能够抓住机会的人	(216)
42	汉堡包王国的成功之路	(218)
43	福特汽车成功的要诀	(220)
44	超越生命的人(之一) 创造机遇	(222)
45	超越生命的人(之二) 古董收藏	(223)
46	超越生命的人(之三) 养牛业	(224)
47	超越生命的人(之四) 意外收获	(227)

一、经营之道

1、优秀老板的特征

美国波士顿的哈利奇顾问对五千个经理进行调查表明,优秀经理必须具有以下十大特征:

(1)提供明确的指引。必须替部下树立明确的工作目标与标准,在设定目标时,应与部属商讨,而非独断专行。

(2)鼓励公开的沟通。与部属相处,必须坦率、恳切,并把握要求。

(3)愿意教导及帮助部属。能够具体地估计他们的工作成绩和效益。

(4)客观的赞赏。有关奖酬必须系于工作绩效,而不取决于资历深浅或私人关系。

(5)对重要的业务与行政,建立跟踪考核程序。对部属的工作成绩立即回馈。(告知属下)

(6)能够选择适当的人选填补组织的空缺。

(7)了解每项决策对财务所造成的影响。

(8)能鼓励部属创新、提出新点子。

(9)必要时能够给予部属以明确的决策。

(10)能够持续表现高度的公正性。大多数员工愿为他们所尊敬的经理效力。所以,优秀经理应保持公正,才能赢得人们的尊敬。

2. 使人讨厌的老板

- (1)没有成功经验的老板；
- (2)事必躬亲的老板；
- (3)鱼与熊掌都想兼得的老板；
- (4)朝令夕改的老板；
- (5)喜新厌旧的老板；
- (6)感情生活复杂的老板；
- (7)言行不一的老板；
- (8)喜欢甜言蜜语的老板；
- (9)多疑的老板；
- (10)心胸狭窄的老板。

3. 企业家的经验之谈

美国《回家商业》杂志记者访问了几百位企业家，以下是这些人的创业经验之谈。

(1)到其他公司悉心观摩学习。找机会到别的公司服务，学习他们在经营方面的长处。

(2)雇用精明能干的员工。雇用这样的员工不但有助于事业的发展，还可以亲自向他们学习。

(3)时常与创业经验丰富的人聚餐。积极主动地多与这类人聊聊，吸取他们的经验。

(4)利用电视器材增加管理知识。

(5)多与政府主管部门人员交朋友。工业、商业、财税等部门的公务人员都是极好的学习对象，多与他们联系交往，从他们那里获得新资料。

(6)敢于从错误中学习。敢于尝试，摸索经验。自己所领悟的经营诀

窍，通常是最珍贵最实在的。

(7)加入经理人协会、当地各种商会。出席宣讲会、研讨会等聚会活动。

(8)同员工共进午餐。可以加强思想交流，解决问题，互相学习。

(9)听取家中成员的意见。

(10)多阅读书籍、杂志、报纸、商业通讯以及交易刊物等。

(11)聘请顾问。不仅为解决问题，也作为学习对象。

(12)购置个人电脑。可使你把业务经营得更好。

(13)倾听员工意见，聆听员工心声。

(14)在潜移默化中学习，多与经验丰富或才华横溢的人相处，时常出外走动，与顾客、员工、专家等人多聊聊。

(15)运用供应商的智慧。他们不仅熟悉本行业务，而且会向你提供有益的资料。

(16)定期请专家前来演讲，使员工有新的商业知识。

(17)注意倾听顾客的抱怨和赞誉。以便及时改进或继续保持发扬。

(18)摹仿他人。寻找模范，然后如法炮制。最好直接拜访他人，倾听他的意见。

(19)修习管理课程。参加各种管理进修班，举办专题演讲。

(20)帮助员工成长。资助员工参加各种研讨会或管理进修班。因为企业的成功，不仅有赖于你的知识，而且也取决于员工的知识。

(21)持续寻找问题。你希望知道更多，你首先应付出更多。

4. 使企业家成功的诀窍

一个成功的企业家必须具备哪些素质？法国首屈一指的企业经营训练学校 INSEAD 学院的企业经营训练课程主任穆苏卡总结出以下几项诀窍：

(1)善于掌握机会。成功的企业家没有固定模式，不过，他们都善于

掌握机会，而后创造出成果。

(2)眼光远大。勿因生意小而不为，企业家可以在许多小生意机会中，创造庞大的经济效益。

(3)按你所熟悉的领域去发挥。成功的企业家不会挑一些完全不在行的事来做。他们的事业通常是他们的能力、经验和兴趣的延续。

(4)花钱前三思。不要把几百万浪费在市场调查上，你的思考分析能力，比一份上百页的调查报告重要得多。

(5)别受自己手头上的资金所限制。你应先去找机会，而后才去找可以配合的资源，好的生意构思不愁没有人提供资金。

(6)避免传统商业陷阱。许多人会以他们管理多少下属、可以运用多少资金，来衡量本身的地位。但成功的企业家所关心的是如何创造经济机会，他们不会担心自己权位低而受人轻看。

(7)勿以金钱至上。银行帐户里有多少存款，跟你是否是一位成功的企业家没有多大关联，只要你把握住机会，存款自然会大大增加。

(8)别只看到你的产品的优点。太爱自己的产品，可能使你忽略产品的缺点。要有取人之长补己之短的能力。

5. 从柜台上掌握行情

老板是一店之主，他的主要职责在于抓好商店的经营管理，对一些大的问题作出决策。但是，老板要想出色地完成这一任务，就必须收集来自各方面的信息。信息灵，决策才准，那么，信息从哪里来呢？柜台是捕捉信息的一个重要来源。

因为柜台是商业企业的最前线，直接同来自四面八方的顾客打交道，市场行情在这里反映得最灵敏。如，社会购买力的增长与投向，消费者的心理、习惯和消费结构的变化，市场物价及物价的涨、落动向，生产增长与新产品销售的趋势，不同地区不同产品的供求关系等等。老板只有掌握了这方面的信息，才能把握经营方向，从而作出正确的决策。

6. 搞活生意，薄利多销

了解市场行情的变化，并相应地采取主动对策，应外界变化而变化。否则，反应麻木，就会处于被动的地位。

“水因地而制流，兵因敌而制胜。故兵无常势，水无常形，能因敌变化而取胜者，谓之神”。这句话指出了：水因地形变化而变化才能流动，军队只有因敌情变化而变化才能取胜。流水如此，作战如此，做生意亦如此。

市场行情是三变六化的。要在变化莫测的市场经济中掌握主动权，就必须经常进行市场预测，并根据市场的变化，及时调整战略部署。否则，市场行情开始发生变化，自己仍无动于衷，那是注定要失败的。

除了加强对市场的了解，培养自己的应变能力外，还要在经营方法上坚持薄利多销的原则，这样，就可以：“芝麻”带“西瓜”，积小利而成大利。

7. 要学会把赔赚置之度外

做为一个成熟的老板，要学会把赔赚置之度外。只有这样才能够轻装上阵，临场发挥正常。

吴仕期是明代的一位学者，他把日常听到的小故事和一些名言警句收集起来，汇成一部题为《古今名喻》的书。书中讲了一则“三人行贾”的故事，告诫人们遭到挫折不要气馁，气馁是毫无益处的。只有坚定信心，继续干下去，才能够取得成功。

书中“三人行贾”的故事是这样的：三位商人满载着一船货物，共同外出经商。当船只行到大海的深处时，天气忽然发生变化，刮起了飓风，将船只打翻，船上所载的货物全部沉入了海底。三位商人死里逃生，被海水冲到岸边。其中两位商人看到自己所带的货物已沉入水中，感到天

绝人路，再无生还的希望，竟然呆在海岸边日夜啼哭，由于过度悲伤，伤害了身体，不久就告别人间。究其原因，则是他们不懂得赔与赚的辩证关系。经商不可能只赚不赔。从主观愿望来说，经商当然想通过一买一卖赢取利润，但主观有时与客观相距甚远。做买卖有亏、有赢是正常的现象。因此，经商的行家并不要求每一笔生意都必须赚钱，而是赚了不忘乎所以，赔了不灰心丧气，赚中有赔，赔中有赚。结果小赔而大赚，短赔而常赚，生意长盛不衰。那两位商人或许是刚刚步入生意行的新手，没有经受过赔与赚的考验，因此一遭到失败便灰心丧气，连自己的性命也赔了。这样的做法是绝对不可取的。

其中留下的那位商人则不同，他认为，生意有赔有赚是正常的，关云长过五关，斩六将，英雄盖世，还有走麦城的时候。生意赔了毫不奇怪。于是，掉过头来转回家乡，凑足了本钱，仍然外出做生意，经过几年努力，成为名震一时的大商人。

虽然是故事，但颇说明经商要正确看待赔钱的问题。在对待赔与赚的问题上，采取的态度不同，效果也不一样。前两位商人在船只打翻、货物沉没之后，由于丧失了进取之心，走上了绝路。后一位商人采取不同态度，没有被挫折所吓倒，而是认为赔钱是生意上不可避免的现象，何况“天有不测风云，人有旦夕祸福”，大浪翻船毕竟带有偶然性，这次失败了，还有不一次，因而不怕失败，积极进取，更大程度地发挥主观能动性。这位聪明的商人操作精神，结果也就大不一样，不仅保全了性命，而且生意日益兴隆，获得了成功。

要想把生意做好，使之少赔多赚，仅有不怕失败的勇气还不够，还必须认真地与他人多学些经商的学问，这是正确处理生意中赔与赚关系的重要方法。俗话说：“不懂生意经，买卖做不成。”所谓生意经就是如何把生意做好的学问，也是经商的经验总结。尽管这种学问并不是佛经、圣经、古兰经那样的经典巨著，但却大量地流传于人们的实践生活中。有心人只要认真学习，总会沙里淘金，领悟到其中的真谛。一旦掌握了这门学问，就可以受到很大益处，可以少赔多赚，甚至不赔多赚。虽不像那位不怕失败的商人那样，成为巨富，可也会成为生意场上的行家里手。