

“旁门左道”

——经营奇招·新招——

管俊林 刘钢 编

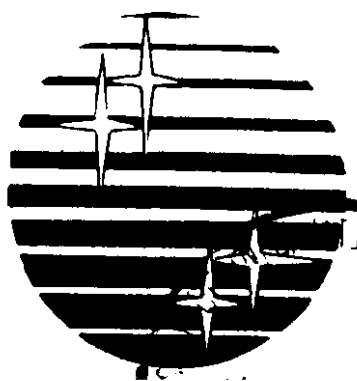


四川人民出版社

“旁门左道” ——经营奇招·新招

管俊林 李国平 编

(河南省焦作市金利电器实业公司主持编写)



四川人民出版社

1994·成都

(川)新登字 001 号

责任编辑:何朝霞

封面设计:邱云松

技术设计:古 蓉

“旁门左道”——经营奇招新招

管俊林 刘 钢 编

四川人民出版社出版(成都盐道街3号)

四川省新华书店经销

四川绵竹教育印刷厂印刷

开本 787×1092mm 1/32 印张 11.5 插页 字数 248 千

1994 年 5 月第 1 版 1994 年 5 月第 1 次印刷

ISBN7-220-02529-7/F·242 印数:1—10000

定价:8.50 元

前言

祝您发财！

这是我们首先要说的话。我们反对拜金主义，不主张一切围着“钱”字转，但也决不忌讳“发财”二字。自己发了财，又能给别人以方便，何乐而不为呢？

但是，一句“祝您发财”是绝对帮不了您什么的。要发财，得有发财之道。俗言：“要想富，开饭铺。”又曰：“要想富，卖房屋。”还曰：“要想富，快炒股。”总之，要想发财，必须得干点什么，上帝不会赐给僵卧梦想者一分钱。

本书即是从这一观点出发，向您提供一些发财的新奇门道。说其新奇，包括两个方面的含义：一是说书中介绍的新奇行当在我国甚至外国还很少有人从事，或从来就还没有人从事过，基本上属于一种开创性的事业，您如果从事，必然标新立异，领一代风潮。二是说经营这些行当所用的方法招式新奇少见，大多是国外和港台企业界所创并在实践中获得成功的经验和点子，对我国消费者来说，可能会生奇效。

这当然绝不是说我们介绍的是歪门邪道，相反，这些门道都是合理合法、光明正大的。您尽管放心地使用，放心地去干，绝不会违法，不会坑人。

从表面上看，我们介绍的是种种行当，但它给予您的不仅

仅是这些。我们在介绍行当的同时,还兼顾到另外两个方面:一是提供了经营这些行当的方式方法,二是赋予这些行当和方法以更大的启发性,也就是说尽量要启发您去发现与这些行当相关的新行当,创造与这些方法相关的新方法。一句话,就是要通过您的智慧去再创造。

书中介绍的这些行当,有的是目前亟待开办的,具有立竿见影的现实性;也有的或许还有些超前,暂时还不宜兴办,但随着改革开放的深化和从业形势的发展,就会成为热门行业。需要明白的是,如果等别人都干起来了,我们才敢去干,那就太迟太迟了。我们应该有点超前意识,努力去开创前人所没有干过的事业,创造新的消费需求。

这些新奇的行当,大多具有很大的可塑性,既可以作为您业余从事的第二职业,也可以作为您的专业;既可以一人从事,也可以合伙经营或由国家、集体来兴办;可以小干,也可以大干;有钱的人能干,没钱的人也能干。

我们不是常常感叹自己“穷”吗?再不要怨天尤人,再不要自暴自弃了。我们愿以此书为您开一个“小头”,希望您能由此走上致富的大道。我们愿和此书的受益者一起来感谢为此书编写提供素材的人们,感谢四川人民出版社,是他们的辛勤劳动为我们在书中相会创造了契机。

编 者

1994 年 3 月

目 录

管俊林
刘
钢
编

饮 食 业

半价饭店·····	(2)
户头回扣饭店·····	(4)
奇特建筑饭店·····	(6)
奇特服务饭店·····	(8)
动物服务饭店·····	(10)
既吃又玩的魔术饭店·····	(12)
中餐西吃饭店·····	(13)
“自己动手做”饭店·····	(15)
阿弥陀佛饭店·····	(16)
随身饭店·····	(18)
儿童服务餐厅·····	(20)
情侣餐厅·····	(22)
礼品餐厅·····	(24)
文化餐厅·····	(25)
药膳餐馆·····	(27)
施舍餐馆·····	(29)
饭店外卖服务·····	(31)
公路快餐外卖店·····	(33)
流动现做现卖服务·····	(35)
送饭上门的电话厨房·····	(37)
不要厨师的工作餐公司·····	(39)
学生营养餐公司·····	(41)
家常便饭摊点·····	(43)
野菜摊店·····	(45)

目 录

管俊林
刘
钢
编

方便菜店	(47)
一日一价食品店	(49)
名酒品尝店	(50)
人造咖啡店	(52)
餐桌上的“新贵族”	(53)
肉狗和狗肉生意	(55)

旅 馆 业

海底旅店	(58)
仿古旅店	(60)
奇特建筑旅店	(62)
服务学生的暑假旅社	(64)
不收费的方便店	(66)

商店经营业

汽车商店	(70)
列车商店	(72)
没有柜台的仓库商店	(74)
“无人售货”商店	(76)
死价商店	(78)
配对商店	(80)
情侣商品店	(82)
变形商店	(84)
有奖商店	(86)
样本商店	(88)

目 录

管俊林
刘
钢
编

定位零售商店	(90)
半价商店	(92)
自动降价商店	(94)
俱乐部式商店	(96)
特优退换货商店	(98)
消费信用商店	(100)
以旧换新商店	(102)
以换代订商店	(104)
全“新”商品商店	(106)
“小小世界”商店	(108)
替人送顾客的商店	(110)
业余爱好者商店	(112)
胖子时装店	(114)
女性店	(116)
方便发明者的“发明店”	(118)
平价合作社	(120)
邮购公司	(122)
不要店铺的直销公司	(124)
“x”铁联营公司	(126)
化整为零商品经营业	(128)
出卖空气巧赚钱	(130)

广 告 业

电话广告业	(131)
漫画广告业	(136)
街道补空广告业	(138)

目 录

管俊林
刘
钢
编

奉送品广告业.....	(140)
公厕广告业.....	(142)
广告旅游业.....	(144)
身上广告业.....	(146)
空中广告业.....	(148)
先行广告业.....	(150)
广告车服务.....	(152)
肢体模特.....	(154)
长途旅行广告宣传队.....	(156)

社会服务业

代理服务公司.....	(160)
家庭劳务服务公司.....	(162)
搬家公司.....	(164)
婚庆用车服务公司.....	(166)
鲜花邮寄服务.....	(168)
家庭备忘服务.....	(170)
召之即来的应召服务.....	(172)
家庭保险箱业务.....	(174)
新式租车公司.....	(175)
“摩托的士”.....	(177)
“麻木的士”行.....	(179)
车站劳力服务站.....	(181)
有偿问路服务.....	(183)
寻人公司.....	(185)

目 录

管俊林
刘
钢
编

护送公司·····	(187)
家电维修投保公司·····	(189)
音像磁带银行·····	(191)
收藏品交换店·····	(193)
旧货交易公司·····	(195)
礼品回收店·····	(196)
洗衣冷饮店·····	(198)
闲聊理发店·····	(199)
理发图书馆·····	(201)
寻偶图书馆·····	(203)
电脑试衣房·····	(205)
服装租赁店·····	(207)
街头服装美容师·····	(209)
情侣影剧院·····	(211)
自选电影服务·····	(212)
新式卡拉 OK ·····	(214)
高科技娱乐厅·····	(216)
电脑对弈厅·····	(218)
闹市登山娱乐业·····	(219)
战争游乐场·····	(220)
野兽观人的动物园·····	(222)
移动公厕·····	(224)
蔬菜批发业·····	(223)
收煤火炉的“破烂王”·····	(225)
礼品券兑换店·····	(226)
代人送礼业·····	(228)

目 录

管俊林
刘
钢
编

礼品再包装店.....	(230)
礼品帮办公司.....	(232)
电话终端服务.....	(234)
新式电话服务.....	(236)
家庭医生服务.....	(238)
“医院陪人”服务.....	(240)
护士个体户.....	(242)

其他服务业

顾客侦探公司.....	(246)
查假公司.....	(248)
讨债公司.....	(250)
保护工厂的公司.....	(252)
善解燃眉之急的“跑街公司”.....	(254)

虚 体 公 司

担保公司.....	(258)
“猎头”公司.....	(260)
工资事务所.....	(262)
礼仪服务队.....	(264)
职员外调任职.....	(266)
旅游客运混合业.....	(268)
降价拍卖会.....	(270)
有偿选美.....	(272)
可变型住宅.....	(274)
农业服务社.....	(276)

目 录

管俊林
刘
钢
编

农村“信息红娘”·····	(278)
粮食银行·····	(280)
失败产品陈列馆·····	(282)
骗子展览馆·····	(284)

文化、教育、信息业

书刊银行·····	(286)
单打一的专业书店·····	(288)
音乐加咖啡书店·····	(290)
礼品书店·····	(292)
免费赠阅的报刊·····	(294)
无印刷报纸·····	(296)
快速编书生意·····	(298)
让人信得过的《家庭信得过》·····	(299)
代写文稿服务公司·····	(301)
文稿发表代理业·····	(303)
剪报公司·····	(305)
点子公司·····	(307)
“意见”经销公司·····	(309)
咨询服务公司·····	(311)
最低报价公司·····	(313)
起名公司·····	(315)
头脑交易所·····	(318)
经营管理录像服务公司·····	(320)
教人实本事的模拟公司·····	(322)

目 录

管俊林
刘
钢
编

经理培训学校·····	(324)
经营对策训练班·····	(326)
风度仪表培训班·····	(328)

制造加工业

旧服装再生业·····	(332)
旧衣复染业·····	(334)
加油站修车业·····	(336)
家具擦洗上光业·····	(337)
流动家电医院·····	(338)
宠物用品制作·····	(340)
游戏机附件业·····	(341)
乐器改造业·····	(343)
商品“杂交”业·····	(345)
商品“迷你”业·····	(347)
商品“简化”业·····	(349)
商品“修改”业·····	(351)
益智商品业·····	(353)
钥匙串上的好生意·····	(354)
楼顶上的摇钱树·····	(355)

● 管俊林 刘钢 编

「旁门左道」——经营奇招新招

饮 食 业

半价饭店

差不多每家餐馆开业时都要装修一番，并在墙壁的显要位置悬挂什么“宾至如归”、“欢迎惠顾”、“顾客至上”之类的字条。店主、老板们都在极力为顾客创造一种舒适、安逸的环境和温馨亲切的氛围，给顾客留下一个深刻的印象。但这种环境、气氛往往使人产生千篇一律，缺乏新意和实意的感觉。对就餐的顾客来说，什么“宾至如归”之类的词儿，他们压根没有在乎过。

餐馆酒店不论悬挂张贴何种标牌、条幅，都要有与之相配的具体服务措施，否则，条幅口号再大再醒目，也只会给人一种装潢门面的感觉。

“点子大王”何阳一日应某饭店老板之邀去吃饭，看见饭店门口“宾至如归”的字条，即建议老板撕掉，换上如下三个内容的告示：1. 进门一分钟内服务员不接待你，用餐半价；2. 碗筷没洗净、杯碟有缺口，用餐半价；3. 菜谱上便宜菜售完了，顾客食用其他菜一律以便宜菜计价。老板照此办理，果然顾客纷至沓来，生意一下子红火起来。

把“宾至如归”的字条换成了具有实实在在意义的告示，是这家酒店成功的原因。我们由此得到启示，干脆开办一个“半价餐馆”，除了上述例子所提到的三个内容的半价外，我们还可以逐步揣摩顾客的心理需求，不断修改、补充和完善

这种服务。譬如还可以有：服务员与顾客发生口角，用餐半价；饭菜发生质量问题，调换的饭菜按半价计；顾客等待用餐超过××分钟，用餐半价……等等。

推行这种“半价”措施，会给饭馆带来许多好处：它有利于加强饭馆内部管理，可促使职工提高服务质量和业务素质，从而对顾客产生强大的吸引力。

户头回扣饭店

在饭店里留个户头，可以在就餐时暂不付款，等到薪水发下来或到月头饭店结算时再付款，这种方法许多饭店都用过，许多顾客对这种方法也很感方便。

为某一家企业推销产品，或到某家企业购买产品，可以从这家企业得到回扣，推销得越多或购买量越大，得到的回扣也越多。饭店也可以实行回扣政策，吃得越多，付钱越多，顾客得到的回扣也越多。此法对于常住户顾客有颇大吸引力。

如果把户头制度和回扣制度结合起来，使饭店成为“户头回扣饭店”，就会出现这样一种情况：每位来饭店用过一次餐的顾客，只要愿意讲出自己的常住地址和姓名，饭店就给他上一个户头。以后，这位顾客再来店里吃饭，所花的钱都要如实记在帐上。店里每年或每季或每月结算一次，结帐时，按照户头算出每户用餐花费的总金额，然后再把饭店总利润的一部分按每户用餐金额分摊下去，作为对顾客的回扣。

户头回扣饭店的实质是给顾客好处，是薄利多销。这种方式正应了一句经营格言：“要想自己多赚钱，就必须让顾客少花钱。”

其实许多饭店早已实行了变相回扣，如有的实行赊帐，一月一结，结算付款时适当照顾；有的虽是随吃随付款，但也舍去些零头，这些办法并不少给顾客好处，但顾客还是不买