

经 商 宝 典

——献给经商者一整套成功与血泪经验

海波等 编

CD222/11

科学技术文献出版社

(京)新登130字号

内 容 简 介

初次经商者往往因经验不足而误入歧途或遭致失败，因此学习和掌握他人的经商经验，是一切经商者的必修之课。本书以商界成功与失败经验为主题，从如何开辟赚钱门路、如何动脑筋赚大钱、如何花小本赚大钱，以及如何避开赚钱陷阱等一系列经商实际问题入手，揭示出一整套成功与血泪经验。本书突出经验之谈，讲求实效，以务实为本，文字简练、内容生动活泼，具有极强的实用性和可操作性，是一部宝贵的经商经验宝库，很值得商界人士一读。

经商宝典——献给经商者一整套 成功与血泪经验

海 波 等 编

科学技术文献出版社出版

(北京复兴路15号 邮政编码100038)

建外印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

**787×1092毫米 32开本 9印张 202千字
1993年10月第1版 1993年10月第1次印刷**

印数：1—4100册

社科新书目：330-086

ISBN 7-5023-2076-8/F·219

定 价：8.40元

目 录

上篇：经商技巧启示录 (1)

一、如何开辟赚钱门路..... (2)

1. 从癖好中寻求门路；2. 努力发现自己的长处；
3. 重视以往的工作经验；4. 相信直觉；5. 愈简单的生意愈难做；6. 兼职赚钱不容易；7. 过度算计无济于事；8. 开辟特殊的新行业；9. 仔细观察是成功的关键；10. 知识产业易于失败；11. 智能型服务必先让对方尝到甜头；12. 把握时代趋势；
13. 用家乡味招揽生意；14. 一般零售业风险大；
15. 不要轻视薄利；16. 没有竞争心的人最好办教育；17. 天下没有不劳而获的事；18. 从事自己力所能及的生意；19. 化兴趣为财富；20. 白手也能起家；21. 寻找资助者；22. 自筹资金三成原则；
23. 选择生意地点；24. 重视调查客流量；25. 做生意要与当地的特点相适应；26. 寻找办公地点的要诀；27. 凡事从小事做起；28. 创造好运；29. 运用传播媒介的技巧；30. 打动传播媒介的方法；
31. 创造独特的商品；32. 失败是成功之母；33. 注重礼貌可提高销售量；34. 了解同一代的原则；
35. 符合潮流才不会被淘汰；36. 贱卖的界限；
37. 小商品也能立大功；38. 流行商品的寿命是两

年；39. 培养坚韧不拔的意志；40. 做生意至少要忍耐三年；41. 如何与大资本竞争；42. 断绝退路；

二、用脑发财43计…………… (48)

1. 周末公司；2. 小事也不能忽略；3. 韩国特产公司；4. 晴天雨天都赚钱；5. 一杯咖啡五千日元；6. 不辣的咖哩粉；7. 理发师的创意；8. 植花树作纪念；9. 借用别人的店面；10. 大型汽车商店；11. 利用滞销公寓；12. 速成人头塑像；13. 介绍房地产；14. 向天空动脑筋；15. 手工装饰品；16. 休假也不忘顾客；17. 预铸房屋广告；18. 必须先发制人；19. 外行比专家强；20. 猎师起死回生术；21. 如何畅销不衰；22. 免费供应清水；23. 让别人替你卖命；24. 吃亏就是占便宜；25. 联营骑马场；26. 找初恋的情人；27. 家教企业化；28. 书套盒里的财富；29. 运输公司的妙招；30. 替你举办宴会；31. 推销书籍要标新立异；32. 行走的修理店；33. 为别人牺牲自己；34. 异军突起的半熟蛋；35. 店铺银行；36. 一文不名的大老板；37. 商品代购业；38. 针对有钱人的需要；39. 开发你的头脑；40. 扭转劣势的战术；41. 电脑健康诊断；42. 设置宣传单箱；43. 免费经营七天

三、用小钱赚大钱36行档…………… (117)

1. 小食店；2. 面食餐厅；3. 寿司店；4. 甜食店；5. 流动餐车；6. 午餐速递；7. 创意糖果店；

8. 天然食品店; 9. 三级甜食; 10. 命运饼干;
11. 健康食品店; 12. 清洁公司; 13. 代客购物;
14. 移民顾问所; 15. 估值公司; 16. 婚姻介绍
所; 17. 退休者职业介绍所; 18. 电脑顾问; 19.
电脑医生; 20. 宠物美容屋; 21. 代管宠物服务中
心; 22. 流动宠物诊所; 23. 流动理发师; 24. 本
地旅行团; 25. 补习社; 26. 伤残者用品店; 27.
流动美容师; 28. 托管服务; 29. 三级玩具店;
30. 逗笑物品店; 31. 洋娃娃店; 32. 枕头店;
33. 拍摄录像带; 34. 节日喜庆礼品店; 35. 新潮
专卖店; 36. 怀旧店

下篇：经商人17戒 (155)

第一戒：姻亲关系带来的危机 (156)

1. 呆帐35亿; 2. 姻亲关系的陷阱; 3. 硬塞式销
售的后果

第二戒：只知确保“点”造成的危机 (161)

1. 顾客不上门; 2. 从“点”到“线”; 3. 使“点”
成为“面”的三角经商法

第三戒：想象与实际相去太远的恶果 (168)

1. 从中小企业蜕变而来的意愿; 2. 对直销制度的
抗拒; 3. 不再信任经营者的领导能力; 4. 想象与
实际的差距

第四戒：管理疏忽带来的危机 (178)

1. 从小空隙侵入的失误；2. 岂可只知挥棒打钉；
3. “创意与经营努力”比较论

第五戒：拙劣的妥协造成的危机 (185)

1. 从光荣宝座跌落的制作人；2. 强大无比的影星阵容；3. 还是非走大众路线不可

第六戒：插足于新行业带来的危机 (193)

1. 惑于美式经商法；2. 追二免者不得一免；3. 攀住不放只有溃灭

第七戒：价廉味佳带来的危机 (200)

1. 用地瓜制造啤酒；2. 始料未及的意外；3. 对新产品有抗拒感的舌头

第八戒：靠别人带来的危机 (208)

1. 一个圆两家公司的构想；2. 失去干劲的员工；
3. 断然分开；4. 让各部门负起责任

第九戒：“FACE”出版社的危机 (217)

1. 濒临倒闭的出版社；2. 坏事连连；3. 倒闭者的心理

第十戒：面对掌握生杀大权的人 (224)

1. 进退维谷的灾祸；2. 不幸事件接连而至；3.

赌注一生的交涉

第十一戒：缺乏先见之明的投资带来的危机 … (232)

1. 扩大设备的构想；2. 订单大减，资金短绌；
3. 支票差一点就出纰漏

第十二戒：激烈变革带来的危机 …… (239)

1. 专走妇女装的经销路线；2. 传统旧习中的重要事务；3. 没有检核制度等于竹篮汲水

第十三戒：扩充太快造成的危机 …… (246)

1. 该积极与该保守的部门；2. 保守部门必须“向后方积极”；3. 不要怕，主动第一

第十四戒：一意猛冲招来的危机 …… (252)

1. 危机起因；2. “败者复活”之策；3. 盲目勇进？

第十五戒：“活动百货公司”的大危机 …… (259)

1. 面临绝境；2. 故作泰然；3. 虚张声势也会产生力量

第十六戒：向主妇出售“方便”的惨痛教训 … (265)

1. 诸事顺遂；2. 大困扰；3. 关门大吉；4. 另找利润优厚的行业

第十七戒：创意至上也有可能带来危机！ …… (276)

1. 不符合时代感觉的价格；2. 创意有两种陷阱；
3. “有趣”披上了“恐怖”的外衣

上 篇

经商技巧启示录

一、如何开辟赚钱门路

1. 从癖好中寻求门路

有些人一心想自立门户赚钱，却不清楚自己的目标，不知道该做些什么。假如曾经从业务或交际广泛的人，可能比较容易发现赚钱的门路。但是，如果以前是普通办事员，生活范围狭窄，信息又不灵，又将如何寻找适当的赚钱门路呢？

如果是这样的话，你就应该留意自己过去曾有的经验，看看自己是否有什么嗜好，这对于你目前的思考与选择会有所帮助。相信每一个人都曾有一二件这样或那样的体验，这种体验对你现在很有益处。回想这件事也许令你讨厌，但是你不妨拿出勇气来，仔细回想自己的过去。

小野光雄从前是一家大型贸易公司的股长，他有一个不光彩的经验，从不肯向人吐露。在一位知心朋友的再三询问下，他不得已才说出这段往事。

他有恋物癖，对异性的内衣有嗜好，但是只能靠理智来压抑这种欲望。有一次，他多喝了几口酒，凭借三分醉意偷走了邻居家公寓阳台上的女用内衣，后来被目击者报警逮捕。因为是一次酒后行为，而且又是初犯，所以写了悔过书以后就被警方释放了，不再追究法律责任。但是从那一天开始，他就耿耿于怀，自卑感一天比一天加深。他每天借酒消愁，过着难堪不安的日子。

看着他一天天消沉下去，他的朋友忍不住悄悄地问道：

“到底发生了什么事？告诉我，或许我可以帮你想办法。”在好友的追问下，他才坦白地告诉对方。他的朋友听了后说：“啊，原来是这么回事，根本就算不上大问题。既然你有恋物癖，索性你就开一家妇女内衣专卖店，不就一举两得了吗？”

小野听了朋友的话恍然大悟，虽然可能只是一句玩笑话，对小野来说却是很大的启发。于是他立刻辞职，并在东京某地铁附近开了一家妇女内衣专卖店。由于满足了自己的嗜好，所以也不觉得很辛苦，每天生活得很快乐，生意也愈渐兴盛。

2. 努力发现自己的长处

每个人都有一种最基本的长处，只要能发现并给予磨炼，同时结合自己长处寻求赚钱门路，就一定能够找到适当的机会。所以，如何发现自己固有的长处，便是实现赚钱梦想的关键。

所谓一个人的长处，就是有与众不同的地方，这种与众不同之处并非会受到别人的赞扬，但是自己仍然要坚持到底。如果你具有下列的长处，那么请你想一想，你如何才能赚钱。

①在任何地方都能睡觉；②酷爱钓鱼，尤其熟悉淡水鱼的习性；③身为男性，但却爱唠唠叨叨。也许这些不被人们认为是一种长处，所以具有这类与众不同嗜好的人，大多忽视了其中所暗含的赚钱机会，平平凡凡度过自己的一生，自己当然也不认为这些是自己固有的长处。然而，正是这些与众不同的长处，对于寻求自己的赚钱门路是非常有益的。

居住在东京的唐森政光先生十分酷爱钓鱼，而且是在河边钓淡水鱼，对淡水鱼习性了如指掌。于是他便从事养殖销售业，把自家庭院内喂养的淡水鱼卖给百货公司的淡水鱼水族旅馆，从中获取利益，这就是活用第②项长处的事例。

另外，从事“综合司仪业”的寿太郎以前业余爱好是当司仪，后来他把这种业余爱好发展扩大成为正式的企业。在各大饭店举办的服装演示会上，人们经常看到寿太郎出席会议乘机大作广告，以扩大公司的业务范围，这就是活用第③项长处的事例。

至于第①项“到处都能入睡”的长处，则适合成立“守卫公司”。普通24小时服务的守卫人员一般只有5小时的睡眠时间，但是睡觉也不是一件轻活，始终要处于警觉状态，这是相当辛苦的任务。但是具有这种长处的人，就可以胜任这项艰苦的守卫工作。

如果你也试着发现自己固有的长处，相信就能够发现赚钱的门路。

3. 重视以往的工作经验

在完全陌生的领域自立门户赚钱是很不容易的，最好能够利用过去长期积累的工作经验，来独立经营自己的事业。

在池袋的东上线车站，有一家三明治专卖店，面积不足三平方米，但是生意兴旺，座无虚席，现做现卖的三明治供不应求。该店老板佐藤博文先生说：“我曾曾在一家粮食加工厂当厂长，由于孩子身体多病需要照顾，所以才决定把工作辞掉。由于对面包加工十分熟悉，我就决定要开一家三明治专卖店。

于是，我让粮食加工厂提供原料，用其原料开设这家店，成为这家工厂的第一个连锁店，每天总收入不低于拾万元。我自己调配佐料，由工厂提供面包，其利润是四成，这样我不但有了固定收入，孩子也得到妥善的照料。如今孩子已恢复健康，我也在其它地区成立了分店。”

虽然这不过是一家小型商店，终年经营，其年收入300万元，利润是120万元。两位店员的月薪是20万元，扣除10万元的支出，每月仍有10万元净利。象他这样充分利用自己以往的经验独立经营事业是十分可取的。

4. 相信直觉

有些人独立门户赚钱，结果十分成功。要问其何以选择那个门路，一些人会说是直觉告诉我的，很少人会说是按照书本去做的。

可见，做生意的人并不是根据书本，而是根据自己的灵感和直觉力去做事。尽管现在是一个信息化的社会，有无数杂志报刊在提供有关选业致富的信息，但是，大众传播媒介的报道往往夸大其辞，而且我们自身收集信息的能力有限，若是囫圇吞枣未加消化，那是非常危险的。因此，我们不要轻信传播媒介的报道，而应以自己的直觉进行判断。直觉与不假思索的灵机一动绝不可混为一谈。

具体的方法就是持续思考，每天花3个小时想想自己该做些什么，经过一年必可决定自己的赚钱门路。有种人偶然在街上看见一家服饰店生意兴隆，就决定要开服饰店。象这样灵机一动临时想到的主意，就不属于直觉力，即使他开了店，生意也不好做。

当然，有了直觉力，还需要花费长期的努力，才能把直觉力变为现实的财富。例如，“东京都建筑维修缮公司”的前任董事长宝田明先生，现年已经50多岁。他在20年前就意识到建筑物修缮业广阔的发展前景，于是办了一家修缮公司，初期的经营状况不甚理想，但是他仍然努力经营。他的经营终于在七十年代后符合时代的需求，并且蓬勃发展。因此，我们对于自己新选择的赚钱门路应抱以坚定的信念，而且要经得起时间的考验。

5. 愈简单的生意愈难做

选择致富门路时，直觉上认为很难做的生意，实际上是很容易做的；相反，开始认为很容易的事情，事实上是很难的。这并非没有根据，一旦你开始独立创业之后，就能体会到这个道理。

我们现在来看看被认为容易做的事情，例如自动销售机商店，它是靠机器做买卖，不需要手工帮忙，因此想做这种生意的人很多。一旦找好了地点，就要装修和购买自动销售机，然后签约开业，但立刻就会碰到很多的问题。

在东京新宿东北泽车站站前有一家自动销售机商店，老板川岛先生说：“自动销售机如果没有人照料，店里就会被弄乱，机器也容易出毛病，因此蒙受损失及关门停业时常发生。”所以，川岛在店里安装了闭路电视系统，将顾客使用自动销售机的情况记录下来。某天晚上的记录发现，使用自动销售机的15岁至20岁的学生约占5成，男性职员占80%，年轻女性占15%，但是几乎没有中年人使用它。而且白天的使用比例是五比五，自动销售机大多是深更半夜时年轻人使

用它。由于销售机有故障，令年轻人不满，动不动就敲敲撞撞，破坏的几率很大，这是造成自动销售机损坏的主要原因。

当机器发生故障时，就必须把钱退还给顾客，这样还要把商店设在住家附近，以便及时退款，以免顾客不满。某自动销售店曾在店里贴了一张布告：“请顾客注意，销售机若发生故障，请立即打电话到某某号，本店会立刻退款。这实际上是赔偿损失。因此，看似简单的生意也有各式各样的困难。

此外，即使每天有200位顾客光临，也未必就有利润。例如，东京高级住宅区某车站有家自动销售机店，店里非常清洁，布置得也很豪华，店里有自动销售机，以供应汤面为主要经营项目。由于面积宽敞，又有冷气设备，似乎生意应该不错。但是老板却说：“唉！不赚钱的。现在好不容易才摆脱亏损，开始赚点蝇头小利。”

据他介绍，这个店每天总收入约2万元，每月就是60万元，若利润有3成，净利就是18万元，扣除机器租金10万元，电费3万元以及保养修理费2万元，则净利微乎其微了，可见看起来容易的事，做起来却是很难的。

6. 兼职赚钱不容易

有位先生问道：“听说自动销售机可以利用小资本和业余时间来赚钱，这是不是真的？”但是，这位先生每天必须消耗很多的精力在工作上，在工作疲劳之余，还想利用业余时间来赚钱，这是很难做到的。一般人都认为利用自动销售机做生意很简单，实际上如何呢？现在继续谈谈自动销售机

的问题。

位于东京中野区的“饮食屋”，其老板野本昌敬约30多岁。这家自动销售机商店地理位置十分优越，每天进出的人很多，经常是客满。老板对店里的经营状况作了分析，他说：“店里有8台销售机，供应面包、果汁、咖啡等食品，并设有40个出租保管箱，一天收入三万元，每月可得90万元，利润三成，照此推算可获利约30万元，但是自动销售机的租金每月16万元，电费是5.5万元，保养费2万元，总计要支去24万元，虽然不需要人工费用支出，但是30万元利润扣除24万元杂支，其净利只有6万元。”真是令人吃惊呀！

这家位于闹市区的自动销售店所产生的利润实在太少了！幸亏这块地是野本自己的，不用租赁，否则连租金算在内的话，必然入不敷出了。由此可见，从事自动销售机的生意，如果机器、店铺都是租用的，就算是每天客满，其利润也是零。

自动销售机虽然无须人力销售，但是机器在24小时内随时有可能发生故障，由于机器在吃钱或找钱时出现差错，必有顾客要求赔偿损失，因此野本的太太必须经常在店里应付各种情况的发生。至于那些顾客时常随手乱丢或不收拾吃剩下的东西，往往把店里弄得乱七八糟，也不能没有人在此照料。因此，世界上并没有轻巧赚钱的美事，要想有所收获，必须付出相当的努力。

7. 过度算计无济于事

“如果那样做，结果就会变成这样……”

人们在做某件事情的时候，往往会有这样的预测和构

想，但是结果并非如其所料。实际上，我们的成功时常是受到意料之外的偶发事件的帮助所致。

例如，在创业的时候，我们会先想到：“向哪家银行贷款？到哪家批发商采购商品？收入平均水平有多少？每月净利有多少？”但是这一类的估算多半会估计错误，在实际行动中，常有意想不到的情况发生，所以过度算计是无济于事的。

吉冈五郎先生在千叶县拥有最多的起重车，而且在建筑业颇有名气，他在回忆当年创业经历时说：“我来自乡下，今天能当上老板，连自己也不敢相信。若不是遇到贵人相助，我也不会有今天。”吉冈先生1968年来到东京，当时他梦想成立一家建筑公司，好不容易存够资本买了一辆起重车。

有一天，他遇见了一位驼背老人，老人对他说：“这辆车很好，是你的吗？”吉冈很诚恳地把车子的操作方法介绍一番。然后老人对他说：“如果你有困难，我很乐意帮助你”，于是吉冈就提起他想成立公司却找不到地点的事，想不到这位陌生的老人指着面前的广阔土地说：“这块地免费借你10年”。

后来吉冈仔细打听才知道，那位老人是个大地主，因为被吉冈的诚恳态度所打动，所以才乐意提供自己的土地给他使用。从此以后吉冈就一帆风顺，现在已拥有10部起重车和修理车，员工也增加到30人，已发展成为颇具规模的企业。

吉冈说：“我因为遇到这位贵人，才能顺利成立这家公司，并不完全靠自己创造的事业，所以请不要宣扬我。经历这些年，我总觉得人的一辈子是许多偶然的累积。”

其实，这种好运并不鲜见，有许多人就是靠走好运而扩

展了自己的事业，寻找到了发财门路，而仅靠本人的努力和实力，有时未必就能成功。

也许有人要问“何处有好运”，这是无法回答的。任何偶然的机遇都是不可预测的，但是开辟赚钱门路不论会不会成功，都要一心一意地埋头苦干，总有一天会有好报。

8. 开辟特殊的新行业

对赛马、麻将和打台球游戏完全陌生的人一定很少。这些赌博的玩意都具有输赢风险。人们平时忙碌于工作，下班之余又想寻找刺激，所以才迷上这些游戏。虽然表面上是金钱的输赢，实际上他们已从游戏中获得了真枪实弹般的满足感。

既然人们热衷于赌博，那么最好不要将它视为游戏，而把它当作赚钱的门路。田村光昭以前在一家有名的出版社服务，当了好几年的编辑，由于向往紧张刺激的生活方式，所以决定辞去工作。经过一番考虑以后，决定外出当职业赌徒。

田村先生外表温文尔雅，竟然做出这种决定，令亲朋好友吃惊。

他离开东京游遍各地，传说有人在北海道、青森县、九州看到他身穿牛仔褲和夾克出入于各种賭場，只要听说有打牌高手，就前去挑战，不断磨炼自己的技巧。

有一天，他道出了选择职业赌徒的理由；他说：“我认为打牌如果仅停留在游戏娱乐阶段，不符合男性喜欢输赢的本性，为了恢复我的本性，所以才选择这种职业。或许这只是我的梦想，但我愿意为此下赌注。”