

6

成功之道系列

Heng Gong Zhi Dao Xi Lie

小投资赚大钱

Xiao Tou Zi ZHuan Da Qian



江玉明 编著

北京燕山出版社

目 录

第一章 创业之初

一、用理智代替感情·····	(3)
二、工作日程表·····	(5)
三、流程图·····	(6)
四、自我感觉·····	(8)
五、工作场所·····	(10)
(一) 信任·····	(11)
(二) 空间·····	(11)
(三) 颜色·····	(13)
六、设 备·····	(13)
七、电话通讯·····	(16)
(一) 工作时间必须有人接听电话·····	(16)
(二) 电话必须由专人负责接听·····	(17)
(三) 使用电话秘书服务·····	(17)
(四) 电话系统的选择·····	(18)
八、模 仿·····	(20)
(一) 模仿的目的要明确·····	(20)
(二) 不要盲目照搬·····	(21)
(三) 有所创见发展·····	(22)
(四) 联系与交流·····	(22)

九、机动工具	(24)
--------------	------

第二章 销售市场纵横谈

一、调查销售情况	(27)
二、名字和标记	(28)
(一) 容易记忆	(28)
(二) 概括产品特点	(29)
(三) 留有发展余地	(29)
(四) 具吸引力	(30)
(五) 跟上潮流	(30)
三、包装设计	(32)
四、陈列方式	(34)
(一) 容易审视	(35)
(二) 容易度量	(35)
(三) 容易试用	(36)
(四) 容易寻找	(37)
五、商品价格	(37)
六、销售方式	(39)
七、市场调查	(42)
八、长期或短期畅销	(44)
(一) 及时更新	(45)
(二) 方便订货	(45)
(三) 值得搜集	(46)
(四) 适宜送礼	(46)
九、销售热情	(47)
十、销售地点	(48)

第三章 企业成长与风险

一、不怕被人拒绝	(53)
二、多重推销方式	(56)
(一) 形象塑造	(58)
(二) 投入时间和精力	(59)
(三) 注意举止言谈	(60)
(四) 避免离群独居	(60)
(五) 欢迎批评	(61)
(六) 立足发展	(62)
三、促销试验	(63)
(一) 摊贩市场	(64)
(二) 拍卖场合	(66)
(三) 社区活动	(67)
(四) 顾客订货	(69)
四、批发和零售	(70)
五、改变全般控制的生产方式	(72)
六、寻找合适的供货渠道	(75)

第四章 步入发展阶段

一、大批量生产	(81)
二、贸易展销会	(84)
(一) 决定是否参加展销	(85)
(二) 寻找合作伙伴	(86)
(三) 争取理想的展销位置	(87)

(四) 注意商品陈列技巧	(87)
(五) 简化订货手续	(88)
(六) 通知老主顾	(88)
(七) 定价适当	(89)
(八) 兼做顾客、学徒和公关	(89)
三、上门推销术	(90)
(一) 充分的准备工作	(91)
(二) 接洽合适的买手	(94)
(三) 从小处做起	(95)
(四) 样品要有代表性	(96)
(五) 持之以恒	(97)
四、雇用代理人	(98)
五、争取公司客户	(100)
六、回顾与展望	(105)

第五章 广告、推广及公关

一、广告	(109)
(一) 选择做广告的媒介	(110)
(二) 决定做广告的时机	(113)
(三) 把握做广告的技巧	(116)
二、推广	(120)
(一) 推广的注意事项	(120)
(二) 推广的各种方法	(124)
(三) 充分利用推广的效果	(130)
三、公关	(133)
四、样品	(135)

(一) 普通样品和精美样品	(136)
(二) 常见的普通样品	(139)
(三) 精美样品简单化	(140)
(四) 小型复制品和其他	(142)
(五) 如何分送样品?	(144)

第六章 直接与间接销售

一、直接销售	(152)
(一) 家庭商店	(152)
(二) 平价市场	(153)
(三) 多层次直销	(154)
(四) 邮寄销售	(162)
二、间接销售	(171)
(一) 展销会	(172)
(二) 零售商店	(174)
(三) 销售代理	(175)
(四) 公司客户	(176)

第七章 争取专家的帮助

一、银行家	(180)
(一) 银行贷款的条件	(180)
(二) 争取贷款的办法	(184)
二、律师及法律专家	(189)
三、会 计	(191)
四、保险代理人	(195)

五、企业顾问·····	(201)
-------------	-------

第八章 出口业务诀窍

一、贸易公司·····	(208)
(一) 贸易公司的特点·····	(208)
(二) 如何选择贸易公司? ·····	(211)
(三) 如何获得最佳效益? ·····	(213)
二、附属于大企业·····	(215)
三、出口与进口的结合·····	(217)
(一) 进口的方法·····	(218)
(二) 自己从事进口业务·····	(220)

第九章 小本经营赚钱成功的秘诀

一、肯定自我, 建立信心·····	(225)
二、掌握时间, 管理时间·····	(227)
三、未战先算, 掌握先机·····	(230)
四、在工作中找乐趣, 在稳定中求发展·····	(233)
五、成功的领导, 成功的管理·····	(236)
六、首开风气, 造新机·····	(242)
七、探求问题的根源, 恒保率真之心·····	(246)

第一章

创业之初

小企业为求发展腾达，就必须在经营、组织、形象等方面采取同任何大企业完全相同的标准。任何人都不能在工作时间用电话同朋友聊天；办公室及工场的设施只允许用于与业务相关的事情；放入档案内的任何一张纸，再去取时应当还在原处。这一切似乎都是不言而喻的。然而也有许多人由于忽略了上述要求，以致影响到为成功而必须打好的基础。下面就是在你的个人业务刚起步时必须记住的一些关键。

一、用理智代替感情

家庭是使大脑得到休息、使天性自由发展、使自我约束得到缓解的地方，因此也就易于显出理智方面的弱点。这也就是说，当业务以家庭经营的方式而展开时，思考问题的能力难免要打些折扣。

张小姐经营的是木制装饰品，包括墙壁饰板、珠宝盒、窗台摆设、装照片的镜框之类。人们购买她的制品既为自己所使用，也有当作礼品馈赠他人的。张小姐设法使自己的产品带有个人特色，以满足客户的要求，并为了同客户保

持友好关系,甚至分送一些手工绘制的,颇具吸引力的画册。她在各方面的表现都颇为精明得体,不过她把一件主要的事做错了,从而使得她每年的经营利润受到了限制。

她错误的地方是:没有一年她不在表示要放弃眼前的一切,去找一件实实在在的工作。可是她没有看到:她本来从事的就是一件实实在在的,并且是她热爱的工作。她的的问题是:不能把在大企业工作时应该具备的业务头脑,用在自己独自经营的小企业里。她的价格指导方针也是有违一般业务习惯的。例如有很多人都争着预订她推出的某一产品时,她就认为自己给这一受欢迎的商品所定的价格太低了,而立即把价格大幅度提高。然而这样一来,一种本来抢手的产品变成了滞销货。

为什么会有这样的情况呢?主要是因为她像很多小本经营者一样,许多时候凭感情而不是用头脑和理智去思考问题,以致把产品只当作一种爱好,而不是当作审慎业务监查下的产物。其实,为满足对某一特定产品的高需求,就必须扩大业务,雇用帮工,并把一部分工作委托别人。对此,多数小本经营者声称没有思想准备,因而不愿放弃参与工作中的任何一个环节。但是,成功人士肯定不会这样做。他们为了让企业生存下去,都是用理智而不是凭感情进行

思索的。也只有这样做,小企业才会大发展。当然做出某些决定是痛苦的,但是作为小企业的老板还是要做出决定,而且必须做出正确的决定——即建立在财务而不是感情因素上的决定。

二、工作日程表

小企业在时间上的安排必须十分严格:要有年安排、月安排、周安排直到每天的安排。这就意味着把时间当作金钱一样加以考虑,不但要有整体的一般性任务,还要有具体的日常任务。为避免小企业疲疲沓沓,最佳办法就是凡事都严肃地列在工作日程表上。

列表内容应该包括研究的事项、要登的广告、必须购买或清点的产品、必须打的电话、必须寄出的发票、必须回覆的信件等等。刚刚开办业务之初,谁也不能把这一切都办得很妥贴,但是当你不再是新手时,你就必须按重要程度把任务列出表来。这些表会帮助你建立起旨在赚钱的日常事务性工作程序——使你能实现总体目标:让业务扶摇直上。

你当然需要在表中不断加进新的活动内容,也应该把已完成的活动内容删除。每天结束时,你还必须制定第二

天的日程表,并把当日未完成的任务结转到第二天的日程表上。此外,在每周、每月、每年结束时,你也要使用同样的方法,列出新表。

三、流程图



流程图是用来表现运作程序的图表，它所提供的运作逻辑，对于增加小企业的工作效率，有着很大作用。这一逻辑由一系列矩形和箭头所标示，它们有助于你迅速做出必要的业务决定。以下是流程图的一个范例。

小企业的流程图不同于电脑流程图，它的绘制是由两个方面构成的：

- 把不断发生的五到十个主要问题列成表；
- 用必须予以考虑的其他问题或行之有效的解决办法回答这些问题。

流程图可以给予企业一种程序感。每周对照一下流程图，能帮助你编制出更有条理的工作日程表，也促使你用一种超然客观的态度看待自己的企业。而如果你只是把与流程图有关的一些信息放在脑中，则无论如何都不会形成这种态度的。

由于小企业的活动会在家中进行，思想很容易倾向于无序化，从而导致心情纷乱。此外，你可能不会有很多同事在你身边提出问题，并随时给你帮助。因此，流程图的逻辑顺序将有助于迅速而正确地进行思考并采取行动。

四、自我感觉

你觉得在家中工作怎么样？你认为这是自由选择的结果，或只是因为经济上的考虑，才迫不得已地出此下策呢？如果告诉别人你的业务地址就是你的住址时，你是否有一种不得不自我辩解的羞耻感，还是对这种事实有一种自豪感呢？

总之，对在家中工作的感觉是同事业的成功息息相关的。你越是对于这种生活方式感觉良好，就越能把它当作一件激动人心的挑战来对待。你会热衷于提高销售量，对提高利润的新技术也持接纳的态度。你会如饥似渴地吸收点滴信息，而那些对自己的生活方式感到屈辱的小本经营者，则有可能把同样的信息弃之不顾。因此，如果你对于自己独自经营的小企业持否定态度，那么首先必须改变这种态度，然后才有可能有所进取。否则，你总是心情不舒畅，你的天资及扩展企业的能力都会受到损害。下面有一个很好的例子。

李先生碰上了季节性裁员而失业在家，一个朋友劝他

不妨暂时从事直销工作。于是他开始为一家直销公司服务。这家公司让雇员在多个销售层次上得到佣金——雇员可自己销售，也可雇人销售，而销售的产品是旨在强壮肌肉的保健食品。由于他先生长期从事健身运动，在这方面熟悉的人很多；他又很喜欢自己销售的这类食品，本人也一直食用，效果颇佳；因此他的销售业务进展很顺利。成功使他又惊又喜，他热衷于告诉朋友，他在“等待重新工作”期间，收入上相当过得去。随后由于经济不景气，加上他资历有限，原单位不打算重新雇用他；他销售的健康食品竟也同时开始不景气起来。

在李先生把他的努力当作一种临时性的工作时，他便能干得不错；可是，一旦他了解到原单位不会重新雇用他，而他的临时转向成为他经济上的全部依托时，他的态度就改变了。对前景的忧虑使他陷于困窘：他不断问自己是否应找另一份工作，或者是否应参加某种职业进修课程？

相当长的一段时间里他无所事事，他的健康食品的销售业务也随着情绪低落而急剧跌落。接着，由于他对汽车有兴趣，他结识了一位专营汽车配件的老板。这位老板生意兴隆，而其经营地点就在自己家中。于是事情有了转

机。渐渐地，李先生对自己的经营方式所持的恶感开始逐渐减少。于是他开始以一种新的眼光来看待直销行业。他对销售健康食品有了信心，找到了一些新手，后来又成了一批人的顾问……现在，李先生挣的钱已是他过去收入的四倍。他在家有一个办公室，还有一个货品存放处。有时他也会感到奇怪：为什么就不能更早地进入这种境界呢？

这是不是说李先生很幸运，所以凡事都对他有利呢？不是。幸运与小企业的成功没有半点关系。事实上，李先生一直就有从事销售的资质，同时他又十分相信自己销售的产品。因此只要他的态度有了一百八十度的转变，他开始把目前的经营看作正面可取的生活方式之后，成功也就随之而来。

五、工作场所

家居的面貌应取决于你如何使用它，理解这一点对于把工作场所设在家中的经营者来说是十分重要的。当然，家居布置应当符合个人及家庭成员的需要，但是它的服务