

钱可通财经系列



[香港] 程君略 著

做生意妙算 做盈亏

广州出版社

钱可通财经系列

做生意盈亏妙算

〔香港〕程君略 著

广州出版社

图书在版编目(CIP)数据

做生意盈亏妙算/程君略著. —广州:广州出版社, 2001. 8
(钱可通财经系列)

ISBN 7-80655-278-2

I. 做… II. 程… III. 商业经营-经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 055279 号

· 钱可通财经系列 ·

做生意盈亏妙算

广州出版社出版发行

(地址:广州市人民中路同乐路 10 号 邮政编码:510121)

高要市人民印刷有限公司印刷

(地址:肇庆市端州七路 7 号 邮政编码:526020)

开本:850×1168 1/32 字数:28 万字 印张:12.25

印数:1-6000 册

2001 年 8 月第 1 版 2001 年 8 月第 1 次印刷

出 品 人:黎小江

责任校对:邓建民 钟映华

责任编辑:高旭正 冯少贞

封面设计:刘伟建

发行专线:020-83781097

020-83793214

ISBN 7-80655-278-2/F·28

定价:18.00 元

前言

以前有一位老板对我说：“如果你高不成，低不就，最好就是创业。”就是这一句话，使我离弃了他，和他断绝了宾主关系，因为我听信了他，经过若干年打工生涯之后，决定创业，建立属于自己的事业，自己当老板，当上了企业的头头，享受企业利润的成果，也承受做生意亏损的风险。

多年来，有喜有悲，有得有失，但却无悔，因为做生意给自己带来了成就感，也带来了在打工生涯里直到退休也赚不到的收入；为自己的生意而忙个不亦乐乎，也因为自己的生意而换得了自由。

这本书是做生意的一点心得，探讨成功原因一百个，对于有志创业，脱离打工行列的读者，会有所帮助。这本书能够帮助你弄清自己的条件，看看自己是否适合做一个成功发达生意人，和怎样才可以做一个生意人。已经当了生意人的，如果还处于亏损，或是十宗生意九桩亏，这本书也可以帮你思考问题，不断改善。下了决心从商做生意的，本书是一本指南，帮你不断提高自己的素质，迈向成功之道。

目 录

第一部分 生意盈利胜算

一、掌握环境，战胜环境

1. 勇于尝试新事物 2
2. 跟随潮流文化，不会曲高和寡 4
3. 不能和科技脱节 6
4. 了解经济时势 8
5. 看通政治形势 10
6. 创新产品或服务 14
7. 经常检讨生意成败得失 14
8. 未做生意先部署 15
9. 有市场调查知识 17
10. 应收缩时随时收缩 18
11. 自己创造市场需求 20
12. 懂得造势 23
13. “混水摸鱼” 24

二、人际网络就是商机

14. 得道多助，有人帮忙 27
15. 人际关系良好 29
16. 谈话得体 31
17. 虚心向人请教 33
18. 好客 35

19. 与人深交	36
20. 不断扩大自己的生意网络	38
21. 注重谈吐仪容	41
22. 真诚待人	43
23. 待客有礼	45
24. 令人容易亲近	47
25. 懂得应酬	48

三、生意人成功处世之道

26. 经常微笑	51
27. 永远不做犯法勾当	53
28. 有说服力	55
29. 忠言逆耳听得入耳	57
30. 不会乱挑合伙人	59
31. 懂得小财不出大财不入之理	60
32. 有错必改	62
33. 懂得看风势	64
34. 乐观	66
35. 脸皮要厚	68
36. 举一反三	70
37. 衣着称身入时	71
38. 有条件令人佩服和尊敬	73
39. 做人懂得避忌	75
40. 永远不要认“叻”	78
41. 不要过于率直	80
42. 懂得观察人	82
43. 大智若愚	84

44. 应扮“傻”时则扮“傻”	86
-----------------------	----

四、生意策略与战略

45. 资本充足	88
46. 认识生意风险	90
47. 不断更新设施	92
48. 有成功的订价策略	93
49. 击中目标顾客	95
50. 掌握顾客心理	98
51. 现金周转充足	100
52. 产品吸引人	101
53. 生意地点够旺	103
54. 有成功推广生意策略	104
55. 有领导才能	107
56. 让下属心服口服	108
57. 有才智渡过难关	110
58. 公司组织有系统	111
59. 量才用人	113
60. 有得力助手，上下一心肯卖命	115
61. 有功则赏，有过则罚	116
62. 垄断市场	118
63. 绝无冗员	121

五、在商言商

64. 懂哪行做哪行	124
65. 肯冒险去赌	126

66. 有银行支持	129
67. 随时可在公众场合演讲	131
68. 主动出击，不会守株待兔	132
69. 放眼世界	134
70. 当一个谈判高手	136
71. 理智盖过感情	138
72. 不断求新求进步	140
73. 只贪大利不贪小利	141
74. 时间管理做得好	143
75. 一种生意不行懂转行	145
76. 底牌永远不要让人知	147
77. 先知先觉	148
78. 洞悉先机	150
79. 懂得利用对手的缺失	152
80. 把握任何生意的可能性	154
81. 应“贱”则“贱”	155
82. 应狠则狠	157
83. 熟识商场兵法	158
84. 不与官争	160
85. 对敌人永不要仁慈	161

六、生意人发达条件

86. 有自信心	163
87. 身体健康	165
88. 心理正常	168
89. 有上进心	170
90. 有欲望	171

91. 敢于赚大钱	174
92. 不断学习	175
93. 有既定目标，一往直前	177
94. 全情投入	180
95. 全力以赴	181
96. 有发达心态	183
97. 永不知足才会发达	184
98. 有个好配偶支持	186
99. 有智囊团	189
100. 运气好	191

第二部分 防范亏损风险

一、失败的生意态度

1. 服务态度差劣	194
2. 欺骗顾客	196
3. 懒惰	198
4. 不够胆扩张	200
5. 过于迷信	202
6. 自信心“爆棚”	204
7. 钱财太过显眼	206
8. 锋芒太露	207
9. 沉迷赌博	209
10. 衣着标奇立异	211
11. 有不良小动作	213
12. 不讲信用	215
13. 太过浮夸	217

14. 一朝得志，语无伦次	218
15. 做不到能屈能伸	219
16. 忘本	221
17. 不懂得保养身体	223
18. 没有发达意念，欠缺推动力	226
19. 随意兴讼	227
20. 不虚心学习	229
21. 会创业不会守业	230
22. 不听逆耳忠言，只喜欢“擦鞋仔”	232

二、错误管理方法和制度

23. 做生意地点不适当	235
24. 口碑太差	237
25. 毫无计划	238
26. 欠缺好帮手	240
27. 不懂得管理	242
28. 周转不灵	243
29. 不懂会计概念	245
30. 不懂得收缩	247
31. 盲目投资	249
32. 未能树立好榜样	250
33. 公司没有制度	251
34. 对员工态度差	253
35. 存货太多	255
36. 欠缺解决问题的技巧	257
37. 没有危机意识	258

38. 不买保险	260
39. 合约含糊	262
40. 太依靠“皇亲国戚”	263
41. 姑息养奸，容忍下属错处	265

三、生意成本毫无节制

42. 欠缺开源之道	268
43. 浪费	270
44. 冗员太多	271
45. 不懂得控制成本	273
46. 没有财务预算	275
47. 借高利贷周转	277

四、生意策略一塌糊涂

48. 订价太高	280
49. 订价太低	282
50. 欠缺宣传	283
51. 不懂得讨价还价	285
52. 不懂得急流勇退	287
53. 太过依赖某个买家	288
54. 太过依赖某个供货商	290
55. 公司改错名：不好听、难记、难读	292
56. 转完一行又一行	293
57. 和大财团对抗	295
58. 赊货太多给人收不回	297
59. 不知自己的优点缺点	299

60. 泄露商业秘密	301
61. 做自己不懂的生意	303

五、人际关系手腕低劣

62. 人际关系差	306
63. 不够圆滑	308
64. 做人太直	309
65. 太相信别人	310
66. 中美人计	313
67. 中“天仙局”	314
68. 入乡不问禁	316
69. 误交匪人	317
70. 得罪人多结仇家	319
71. 应“奸”不“奸”	321
72. 应狠不狠	322
73. 不懂得观察人	324
74. 出口伤人	325
75. 乱找合伙人	327
76. 没有一个顾问和良师益友	328

六、行业决策错误

77. 不专注自己本行	331
78. 用公司钱去投机	333
79. 犯法	335
80. 做假账	337
81. 卖假货冒牌货	339

82. 瞒税	340
83. 孤注一掷，无险可守	341
84. 不懂法律，无心触犯法纪	344
85. 使黑钱	345
86. 收黑钱	347

七、失败产品之特色

87. 货品服务素质差	349
88. 货品过时	352
89. 生产方法十年如一日	354
90. 没有自己特色	355
91. 没有创新意识	357
92. 设备落后	358

八、时势问题也可导致生意失败

93. 不能够追上潮流	360
94. 忽视市场实况，自以为是	362
95. 好高骛远	364
96. 被“大鱼”吞食	367
97. 不了解经济大势	368
98. 错估政局	370
99. 竞争太大	371
100. 时势使然，非战之罪	372

第一部分

掌握环境，
战胜环境

一、掌握环境，战胜环境

1. 勇于尝试新事物

你决定做生意了，不想再寄人篱下，不想再听上司和老板指指点点，宁可得失都是自己的，也要自己做主。这个决定可不是容易的。做生意的风险，比平平稳稳地打工可要高得多。当一个政务官，月入三五万，有假期，有福利，踏实地做，不犯错，不忧遭解雇。但做生意便不同，那必定要能做到收支平衡，才可以挨下去，否则，只有倒闭一条死路，惨淡收场，重回打工仔行列。

做生意要做得成功，必定要有一种勇于尝试新事物的精神。从打工跳到当老板的行列，已经是一项新尝试。从打工仔到老板阶层，要接触的事物更广，要学习的事物可多着呢，就算你是工商管理系的大学毕业生，甚至已取得硕士衔头，一样要学实际的商场操作。

商场千变万化，绝对不可以“一本通书读到老”。社会不断变迁，商场环境也在不断变化，做生意就要晓得不断自我调节，不能固步自封，以为10年前可行的，现在一样可行。时代在变，时代就是洪流，如果不响应时代的挑战，就会给时代淘汰，灰飞烟灭，变成历史陈迹。

60年代，甚至70年代，香港港九、新界各区，都有很多小商店、小土多，这是家庭式的小生意。那时租金廉价，尤其是在公共屋苑。那时一些人租下一个铺位，或是自置物业，前铺后居，买卖的货品也很普通，好像汽水、雪糕、雪条、香烟、酒类、罐头食品、面包、糖果、饼干及其他零食或小玩具。那时候，家家小商店都差不多，可以在属于自己的小角落中，安稳度日，店主有空时，可以叫街坊到店后搓麻将，或轻轻松松睡午觉。

可是，时代变了，超级市场在西方兴起，传入香港，初期是一些小型的超市，小规模经营，但已经给小商店带来震撼。开放式的摆货方式，顾客自己选货取货，不必劳烦店主，而且种类繁多，分门别类，每类货品都有不同的牌子，任君选择。因为入货量比一般小商店大很多，所以店主可取得比较便宜的批发价，挑战便开始产生了。

后来，早期的大型超市——惠康超级市场成立，其中一家在何文田的冠华园开店。大超市令消费者耳目一新——地方大而干净，可以自由在里面走动，货品种类更多更齐备，很多都是小商店买不到的，加上价钱较低廉，且以现代化的方法管理。小商店遭到冲击。

更严峻的冲击，是惠康超级市场广开分店，百佳超级市场也加入，它们都是由大财团支持的，几乎平分天下，只留下一些空间给其他同样由财团经营的超级市场。小商店的生意全面

萎缩，旧式的经营法没有前途。新的小商店变成了连锁便利店，先有 7-Eleven，后有 Circle k，小商店日渐消失。

如果你当时是经营小商店的，却没有尝试新事物的勇气，你惟一的结果，就是被淘汰出局。但如果你当时懂得应变，知道小商店已是夕阳无限好，只留给在 60 年代或以前出生的人怀旧，那么，你可以改变经营方式，用新的经营手法，售卖新的货品，采用新的行销策略，于是就可以生存下去。

做生意永远不可以停留在一点之上，要不断学习新事物，要将生意的点化为“线”，再化为“面”，但这需要生意人勇于尝试新事物，勇于接受时代变迁所带来的挑战。如果未能够接受时代挑战，未能够勇于尝试新事物，做生意只有死路一条。生意成功与失败，也在这一“线”之差。

2. 跟随潮流文化，不会曲高和寡

生意人多多少少总要有“市侩味”，不可以没有理想，但理想却不可以脱离现实，要和自己的生意挂起钩来。做生意第一大条件，就是要符合顾客的需要，客层区分因而极重要。做一种生意之前，要定好顾客对象，为的就是判断自己的商品和服务，是否为他们需要的，不可能把一些大家都不需要的东西推出市面。

做生意那么多年，我见过但最感到遗憾的，是过去那些文艺青年，那些学院派的小伙子。读文史哲出身的，喜欢读书写文章，喜欢把自己所爱的作品推介到市场上；所以，大学毕业之后，甚至还未毕业，便已经当起老板，在旧楼宇的楼上，租一两个房间，开起楼上书店来。

卖书其实也是一门生意，中华书局、商务印书馆、三联书