

商海引航

资讯

小

本

现代经营实用手册

[经营学]



PERATE

个性化经营与小本创大业

代凯军◎著



为小本经营人

排忧解难、指点迷津

新疆人民出版社

商海引航

小本经营学

代凯军 著

新疆人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商海引航：小本经营学/代凯军著. - 乌鲁木齐：新疆人民出版社，2000.9

ISBN 7 - 228 - 06030 - X

I. 商… II. 代… III. 商业管理 IV F710

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 69866 号

商海引航——小本经营学

代凯军 著

出版 新疆人民出版社

地址 乌鲁木齐市解放南路 348 号

邮编 830001

发行 新疆人民出版社

印刷 河北保定地质工程勘察院美术胶印厂

开本 850 × 1168 毫米 1/32

印张 9.875

字数 240 千字

版次 2000 年 9 月第 1 版

印次 2000 年 9 月第 1 次印刷

印数 1 - 6000 册

ISBN 7 - 228 - 06030 - X/F·452 定价：16.80 元

经商与做人

(代序)

做人是一门艺术，经商也是一门艺术，是艺术就要揣摩，就要加以领会和感悟。从表层上看，做人与经商是两回事。做人要诚实，经商则多变，但诚实中不妨有些灵活，多变中不可丢失本分。在实际生活里，在具体工作中，人道商道不可分割，一个是笔，一个是颜料，颜料调得好，才能画出美丽的图画。

做生意，要巧妙地运用诚实。在适当的时候，以适当的方式，对适当的人讲适当的内情。

虚伪圆滑，不可养成习性。你始终讲一些圆滑的话语，即使讲的是真话也无人相信；你始终讲的是诚实恳切的话，即使讲一次有水分的话，别人也认为是真话。

做生意要敢于暴露自身的弱点，不要显得什么都行，可以包打天下。完美的人不真实，不完美才能让人感到可信。当你把自己的弱点都暴露在别人面前时，别人怎能不相信呢？当然，这中间有个适度掌握的问题，你的暴露是有基础的——是在已显出你极大自信的同时。

做生意要不怕显示谦卑的态度。与顾客谈判时，谦卑也是起跑线。销售是求人，求人是劣势，劣势就要谦卑。中国人有一种传统意识，希望你比他低，求他，他才肯帮助你。如果心理上老想胜过别人，想气势压人谈判就不成功。但谦卑不要过分，不要让人感到肉麻和讨厌。

做生意要善于发现对方的特点。人们都希望你尊重他的特

长。你应该在事前就尽量搜集对方的各种信息，找出他引以为骄傲的特长来。然后，你就抬高他这一点，让他高兴、满足，让他感到你理解他。在生意场上个人性格的魅力很重要。为什么同时有两个经理，别人只愿与其中一个打交道，这是有原因的。商道上讲信义。做人不要粘糊，要豪爽，即使不豪爽也要憨厚。处处耍小聪明，成不了大气候。生意场上要胸怀宽广，目标长远。胸怀宽广与目标远大关系密切。有了宽广的胸怀才能招贤纳才，有了远大的目标就不会被一般琐事干扰。

做生意要学会宽容。要善于对待不同意见，要能够理解上司或者部下的苦衷。任何时候，善良都是很重要的。人有时候要不怕吃亏，因为吃亏了能得到大家的支持。名誉暂时受损也不要紧，谁笑在最后，谁就会笑得最好。

做生意要兴趣专一。想干成一件事就要舍弃许多爱好。不要因爱好任自己的精力和时间随意抛洒。我不相信在生活上处处潇洒的人，又能把事业干得很成功。刻苦做事，往往会被人讥笑为“苦行僧”，但成功在自己脚下，欢乐在我们心中，当你站在山顶上一览众山小的时候，自然会得到爬山者的掌声和敬仰。

做生意要注意修养。修养有两个方面：一是生活经验、理论知识的积累；一是服装穿着、风度气质的训练。现在经商的人，最大的缺点是读书少，因此得见缝插针多学习，使自己的知识和视野始终跟上科技时代的步伐。知识丰富了，讲话才有水平，才能与别人交流。另外还得讲究言谈举止和姿态修饰。如果坐在那儿腿脚乱晃，烟头乱扔，一看就缺少社交素养。彬彬有礼，不亢不卑，方显出大家风范。

人格力量，决定经商的成败。

云 飞

2000年9月

目 录

第一篇 小本经营总论

- 一、小本经营人的条件····· (2)
- 二、开业要在三年前未雨绸缪····· (9)
- 三、经营的生命在于创新····· (10)
- 四、创新即创富····· (12)
- 五、筹措所需资金是第一步····· (13)
- 六、寻找适当的经营地点····· (15)
- 七、用“心”去经营····· (18)
- 八、经营出自己的个性····· (19)
- 九、以市场调查为竞争铺路····· (21)
- 十、未来的机遇与挑战····· (24)

第二篇 小本经营的初级阶段

- 一、用理智代替感情····· (34)
- 二、独立创业的精神····· (35)
- 三、不改开业时的初衷····· (36)
- 四、听取有关方面的意见····· (38)

五、到生意兴旺的同行作实地观摩·····	(39)
六、开业资金最好是自筹·····	(40)
七、新顾客也须殷勤款待·····	(40)
八、重视消费者的意向·····	(41)
九、迎合年轻人的口味·····	(42)
十、技巧性的财务管理·····	(43)
十一、周转资金应注意的事项·····	(44)
十二、营业地点的租赁协议·····	(46)
十三、设备的重整与翻修·····	(47)
十四、购入商品时的注意事项·····	(49)
十五、重视工作日程表·····	(51)
十六、转换角色与成功经营·····	(51)
十七、在所需设备上不可吝惜·····	(53)
十八、电话的巨大作用·····	(55)
十九、模仿别人成功的地方·····	(56)
二十、不怕被别人拒绝·····	(59)
二十一、推销商品与推销自己·····	(61)
二十二、改变全盘控制的生产方式·····	(66)
二十三、寻找合适的供货渠道·····	(68)

第三篇 小本经营的实战技巧

一、洽谈生意的礼仪·····	(70)
二、精心挑选座位·····	(71)
三、利用心理弱点·····	(72)
四、切莫透露商业情报来源·····	(73)
五、避免过分吹嘘·····	(73)

六、避免估价错误·····	(74)
七、坚守原则·····	(75)
八、商业谈判的五大忌·····	(76)
九、探明虚实·····	(76)
十、处理顾客抱怨的办法·····	(77)
十一、和气生财·····	(78)
十二、君子生财，取之有道·····	(79)
十三、切莫“食水太深”·····	(80)
十四、成交的迹象·····	(81)
十五、如果顾客没有钱·····	(81)
十六、莫下逐客令·····	(82)
十七、如何对待小偷·····	(83)
十八、巧妙提条件，买方变卖方·····	(83)
十九、赚钱的绝招·····	(84)
二十、经营不好怎么办·····	(85)
二十一、电话的特殊用途·····	(86)
二十二、你懂得交换名片吗·····	(87)
二十三、见什么人说什么话·····	(88)
二十四、推销图书的启示·····	(89)
二十五、最富创意的市场调查·····	(90)
二十六、相依相存的连锁经营方式·····	(91)
二十七、同推销员多交往·····	(91)
二十八、了解消费者的心理状况·····	(92)

第四篇 小本经营的管理技巧

一、经营失败的原因·····	(98)
----------------	--------

二、管理陷阱·····	(99)
三、千头万绪，心中有数·····	(100)
四、成功管理的要素·····	(101)
五、驾驭时间·····	(102)
六、快不等于冒失·····	(103)
七、你懂得管理资金吗·····	(104)
八、降低成本从小事做起·····	(105)
九、管好老板你自己·····	(106)
十、你不是超人·····	(107)
十一、分利给员工，水涨船高·····	(108)
十二、适当离开的作用·····	(109)
十三、给下属留面子·····	(110)
十四、让雇员调换工作·····	(111)
十五、鼓励部下“犯错误”·····	(112)
十六、与雇员同乐·····	(112)
十七、不要任人惟亲·····	(113)
十八、管理规则一：和谐与制衡·····	(114)
十九、管理规则二：恩威并用·····	(117)

第五篇 小本经营的广告与公关

一、广 告·····	(122)
二、推 广·····	(129)
三、公 关·····	(137)
四、样 品·····	(138)

第六篇 小本经营的营销策略

一、调查销售情况·····	(147)
二、名字和标记·····	(148)
三、包装设计·····	(150)
四、陈列方式·····	(152)
五、商品价格·····	(154)
六、销售方式·····	(155)
七、市场调查·····	(156)
八、长期或短期畅销·····	(158)
九、销售热情·····	(160)
十、销售地点·····	(160)
十一、促销试验·····	(161)
十二、权衡零售与批发·····	(165)

第七篇 如何使销售更上一层楼

一、大批量生产·····	(167)
二、贸易展销会·····	(169)
三、最原始也最有效的推销方法·····	(173)
四、雇用代理人·····	(178)
五、争取公司客户·····	(180)
六、回顾与展望·····	(182)

第八篇 小本经营禁忌

- 一、小本经营的模式选择····· (185)
- 二、内乱是小本经营的大忌····· (186)
- 三、各展所长的合作模式····· (187)
- 四、资金与人才····· (188)
- 五、不鸣则已，一鸣惊人····· (189)
- 六、有备而战的好处····· (190)
- 七、借鉴美国的小本经营····· (191)
- 八、良好印象····· (192)
- 九、每个细节都应做好····· (193)
- 十、千万别先花未来钱····· (194)
- 十一、不要过分乐观····· (195)
- 十二、成功与失败的关系····· (196)
- 十三、不怕一万，只怕万一····· (197)
- 十四、投机的分寸····· (198)
- 十五、切忌心急····· (199)
- 十六、开业时机的选择····· (200)
- 十七、有备无患····· (202)
- 十八、购物商场的启示····· (203)
- 十九、未雨绸缪是根本····· (204)
- 二十、不被兴旺的假象所迷惑····· (205)
- 二十一、怎样做一个好老板····· (205)
- 二十二、大事亲为，小事亲知····· (206)

第九篇 应付小本经营危机的策略

- 一、把话说得太好听的顾客应多加注意····· (208)
- 二、销售部门一律采用现金交易····· (209)
- 三、记账交易的限度····· (210)
- 四、不做超过自己能力范围的生意····· (211)
- 五、不要订立过分勉强的合约····· (212)
- 六、如何采取改善措施····· (213)
- 七、经济不景气时的对策····· (214)
- 八、经费缩减对策的三个阶段····· (215)

第十篇 小本经营案例精选

- 一、怎样开一家鲜果汁店····· (217)
- 二、冰淇淋小点心店的诱惑····· (218)
- 三、时髦的个性化酒吧····· (219)
- 四、火爆的汉堡店····· (221)
- 五、烧烤店的无限潜力····· (222)
- 六、现代咖喱饭····· (223)
- 七、家庭五金行····· (224)
- 八、修鞋与配锁的魅力····· (225)
- 九、蛋糕点心的个性化····· (226)
- 十、别担心巧克力太小····· (227)
- 十一、西式点心店····· (228)
- 十二、小型家电用品商店····· (230)
- 十三、必不可少的厨房用品····· (231)

十四、床上用品专卖店·····	(232)
十五、婴儿服饰用品·····	(233)
十六、夏季天使——冷饮店·····	(234)
十七、现代人最重视的食品——健康食品·····	(235)
十八、灯饰品的流行·····	(237)
十九、永恒的服装——牛仔装·····	(238)
二十、男士的形象——领带·····	(239)
二十一、针织品店·····	(240)
二十二、吸引孩子的魔方——糖果·····	(241)
二十三、必不可少的家常菜——蔬菜·····	(242)
二十四、家居、旅行必备品——水果·····	(243)
二十五、童装与父母心·····	(245)
二十六、新茶馆模式——茶艺馆·····	(246)
二十七、中国特色的火锅·····	(247)
二十八、大众食品——面包·····	(248)
二十九、音像商店·····	(249)
三十、儿童的天使——玩具·····	(250)
三十一、才艺中心·····	(252)
三十二、街头小吃店·····	(253)
三十三、大众平价餐厅·····	(254)
三十四、新鲜、香脆的饼干·····	(255)
三十五、巧手制作蛋卷饼·····	(256)
三十六、适应现代人品味——盆栽·····	(257)
三十七、城市人的交流工具——鲜花·····	(258)
三十八、民俗工艺品·····	(259)
三十九、城市人的新口味——自助炒菜·····	(260)
四十、儿童艺术班·····	(261)

四十一、自行车专卖店·····	(263)
四十二、快速冲印·····	(264)
四十三、都市亮点——流行服装·····	(265)
四十四、平价便利的综合商店·····	(266)
四十五、国宝中药材·····	(267)
四十六、手提包专卖店·····	(268)
四十七、男士用品也不可忽视·····	(269)
四十八、书店的革新·····	(271)
四十九、文具店的拓展·····	(272)
五十、种类繁多的运动用品·····	(273)
五十一、女性专利——化妆品·····	(274)
五十二、小礼品，大友谊·····	(275)
五十三、炸鸡快餐·····	(276)
五十四、不妨推广三明治·····	(277)
五十五、雨伞的秘密·····	(279)
五十六、美容美发院·····	(280)
五十七、自助洗衣店·····	(281)
五十八、牛肉面馆·····	(282)
五十九、饺子馆·····	(283)
六十、女装专卖店·····	(284)
六十一、宠物旅馆·····	(285)
六十二、鸟店·····	(286)
六十三、夜市摆摊企业化·····	(288)
六十四、如何经营机动车修理行·····	(289)
六十五、经营凉面摊·····	(291)
六十六、经营图书装订厂·····	(292)
六十七、卖五爪凤翅·····	(293)

六十八、书刊出租服务社.....	(294)
六十九、经营五金杂货店.....	(296)
七十、婴儿用品店.....	(298)
七十一、经营鱼具行.....	(299)

第一篇 小本经营总论

小本创业一直是许多人的梦想，在凑足了一定的本钱后，免不了有放开身手一试的雄心壮志。除了部分有一技之长，或脱离原先雇主自立门户的创业者外，大多数想自行创业的人常想到的是自己开一家店或做个小本生意什么的，既能满足做老板的心愿，也能在较小的心理压力下闯出自己的事业来。

除了受资金限制的男人们的创业梦外，许多家庭主妇在再就业时，自行创业也是她们的重点考虑之一，这样她们不仅能增加收入，又能实现兼顾家庭的心愿。当然退休后投入小本经营的人也不在少数。

由此可见，小本创业是许多人共同的梦想，但真正能眼明手快，抢得先机的人毕竟有限，原因何在呢？

事先缺乏详细的评估，未能做妥善的规划，这均是自行创业者最大的危险因素。因此，为了经营一家最适合自己的小店或者是其他小本生意，事前的规划和准备是最重要的关键步骤。

我们就是因许多有心小本创业者的需要，收集了国内外各种关于小本经营的理论和实践，特别是将小本经营各种商店的方式和注意事项详细列出，以最精简的分类形式，编纂成书，提供给那些有心自行进行小本经营的人参考，希望能使小本创业不再是一个遥不可及的梦想。

小本创业，不仅是人生中重大的转折点，而且也是人生冒险

之旅的开始。在决定要开启生命中全新一页的时候，做好全面的准备，才能使风险减到最小，离成功也就较近了。下面从宏观方面介绍一下小本经营在创业之初的有关注意事项。

一、小本经营人的条件

我想创业，但似乎每一行业都已经饱和，而且我没有经商才能。我想开创的事业不需要特殊才能、不需费力、不需要离乡背井，而且获利高，有前途。

——作者

（一）从商的理由

1. 错误的理由。创业前，小心两个错误的理由，第一是因为喜爱某种商品。一位年轻的女士开了一家乐器商店，因为她极爱小提琴。一位年轻的男士经营男装店，因为他喜爱穿着和处理高级服饰。对商品感兴趣是好事，因为兴趣和决心可以帮助我们渡过难关，或满足内心深处需求。但是如果只因为兴趣而创业，最后可能落得血本无归。第二个危险的理由是为了延续家族企业。儿子可能觉得有责任继承父亲留下的事业，以维系家族的声誉。他对客户、产品、营销网络有些概念。他延续了父亲的姓氏，亲戚们都支持他（因为他们是亲戚，这些人认为他不会欺骗他们）。母亲相信儿子可以和他的父亲做得一样好，只要肯听母亲的话，更可以青出于蓝。

这一切听起来很乐观，但是儿子通常无法面对难关和竞争。也许他在大学里修过商业课程，甚至当过哥哥的财务经理。对资产负债表的定义可以背得滚瓜烂熟，但是缺乏实际的认识。就像