

超值畅销  
品质升级

白金版

读懂生意经 轻松赚大钱

# Global Business

XINXIZUIXIN SHIJIAOZUIGUANG NEIRONGZUIQUAN DIANZIZUIHAO

# 纵横商场 生意经

——创业者搏击商海攻略指南

李伟业◎编著

教你赚大钱的智慧锦囊  
帮你实现财富梦想的成功秘籍



给你一个公司,你能赚钱吗?  
世界上最宝贵的商训

## 经商有道,造财富帝国

本书从经商的实际情况出发,从教你入行做生意开始,多层次、多角度地揭示了做生意的秘诀和艺术。通读全书,不仅能使经商的新手从中学到各种各样的经商方法,而且会让久经“杀场”的老将也从中受到启迪。

延边大学出版社

# Global Business

XINXIZUIXIN SHIJIAOZUIGUANG NEIRONGZUIQUAN DIANZIZUIHAO

# 纵横商场生意经

——信息最新 视角最广 内容最全 点子最好



## ●●做生意前需审视自己，熟悉行业

无论从事什么行业，一定要了解自己，审视自己，实事求是地评价自己，只有知己知彼，才能百战不殆。想创业，又希望比较有把握的话，一定要对某一行业愈熟愈好，不要光凭想象、冲劲、理念做事。

## ●●做生意要有创新意识

社会已进入资讯时代，科技日新月异，没有一个产品能永远畅销，没有一个人能够永远成功，在“快鱼吃慢鱼”、“聪明鱼吃笨鱼”的时代，要想在市场上取得成功，就必须有创新意识。企业要以“以变求胜”去面对市场。转变思路，另辟蹊径，才有可能找到捷径，迅速走向成功。

## ●●机会只会垂青有准备的人

做生意，凭的不是运气，也不是“瞎猫碰死耗子”，而是在发现商机的同时，能够及时抓住，才能事半功倍。商机是无处不在，只是我们没有把握好，运作好，在商机突然来临时，没有做好充分的思想准备，显得手忙脚乱而造成了商机的流失。商机垂青那些善于动脑，善于抓住机会的精明商人。



ISBN 978-7-5634-5804-2



9 787563 458042 >

定价：59.00元

超值畅销  
品质升级  
白金版

读懂生意经 轻松赚大钱

# Global Business

XINXIZUIXIN SHIJIAOZUIGUANG NEIRONGZUIQUAN DIANZIZUIHAO

# 纵横商场 生意经

——创业者搏击商海攻略指南

李伟业◎编著

延边大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

纵横商场生意经/李伟业编著. —延吉: 延边大学出版社, 2013. 8

ISBN 978-7-5634-5804-2

I. ①纵… II. ①李… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 201997 号

---

## 纵横商场生意经

编 著: 李伟业

责任编辑: 孙淑芹

封面设计: 宋双成

出版发行: 延边大学出版社

社 址: 吉林省延吉市公园路 977 号 邮编: 133002

网 址: <http://www.ydcbs.com>

E-mail: [ydcbs@ydcbs.com](mailto:ydcbs@ydcbs.com)

电 话: 0433-2732435 传真: 0433-2732434

发行部电话: 0433-2133001 传真: 0433-2733266

---

印 刷: 三河市明华印装厂

开 本: 195 × 280 毫米 1/10

印 张: 42 字数: 500 千字

印 数: 5000 册

版 次: 2013 年 10 月第 1 版

印 次: 2013 年 10 月第 1 次

ISBN 978-7-5634-5804-2 ( 民文 )

---

定 价: 59.00 元



教你轻松赚大钱的智慧锦囊 帮你实现财富梦想的成功秘笈

超值畅销  
品质升级  
白金版

读懂生意经 轻松赚大钱

# Global Business

XINXIZUIXIN SHIJIAOZUIGUANG NEIRONGZUIQUAN DIANZIZUIHAO

# 纵横商场生意经

——创业者搏击商海攻略指南

李伟业◎编著

延边大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

纵横商场生意经/李伟业编著. —延吉: 延边大学出版社, 2013. 8  
ISBN 978-7-5634-5804-2

I. ①纵… II. ①李… III. ①商业经营—通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 201997 号

## 纵横商场生意经

---

编 著: 李伟业

责任编辑: 孙淑芹

封面设计: 宋双成

出版发行: 延边大学出版社

社 址: 吉林省延吉市公园路 977 号 邮编: 133002

网 址: <http://www.ydcbs.com>

E-mail: [ydcbs@ydcbs.com](mailto:ydcbs@ydcbs.com)

电 话: 0433-2732435 传真: 0433-2732434

发行部电话: 0433-2133001 传真: 0433-2733266

---

印 刷: 三河市明华印装厂

开 本: 195 × 280 毫米 1/10

印 张: 42 字数: 500 千字

印 数: 5000 册

版 次: 2013 年 10 月第 1 版

印 次: 2013 年 10 月第 1 次

ISBN 978-7-5634-5804-2 ( 民文 )

---

定 价: 59.00 元





# 前言

## P R E F A C E



对于很多人来说，经商致富已经成为改变人生的唯一选择。特别是许多刚毕业的大学生，以及一些离开国有企业的下岗职工，选择了自己创业，努力开辟出属于自己的一片天空，真可谓是“千帆竞渡，百舸争流”。

无论从事什么行业，首先一定要了解自己、审视自己、实事求是地评价自己，只有知己知彼，才能百战不殆。想创业，又希望比较有把握的话，就要做好充分的调查，将这一领域了解透彻，不要只凭想象、冲劲、理念做事。

现今社会已进入资讯时代，科技日新月异，没有一个产品能永远畅销，没有一个人能够永远站在成功的塔顶上。在“快鱼吃慢鱼”、“聪明鱼吃笨鱼”的时代，要想在市场上取得成功，就必须有创新意识。企业要以“以变求胜”去面对市场，转变思路、另辟蹊径，才有可能找到捷径，迅速走向成功。

经商必须重视信息，充分利用信息。市场信息是有关市场营销状况的消息和情报，是经营者进行市场营销活动的重要资源。经营者的一切营销活动，从营销方向的确定到目标市场的选择、从产品设计到产品销售后的服务、从营销决策的制定到营销策略的运用，都要以信息为先导，以信息为依据。经营者要想捕捉到市场机遇，就必须掌握来自各方面的信息。

“机会总是垂青有准备的人”，做生意也是如此。做生意，凭的不是运气，也不是“瞎猫碰死耗子”。而是在发现商机的同时，能够及时抓住商机，这样才能事半功倍。商机是无处不在的，只是我们没有把握好、运作好，在商机突然来临时，没有做好充分的思想准备，从而造成了商机的流失。商机总是垂青那些善于动脑，善于抓住机会的精明人。

重视客户、理解客户是客户管理的基础。在客服制胜的今天，你不能忽视客户。在技术、资源、产品和管理逐渐走向一体化，不再有绝对的秘密之后，客户服务和客户管理就又成了各大商家、企业克敌制胜的新的“杀手锏”。要知道，客户的选择永远不只你一家。所以，从现在起，必须给你的客户以更多的关注和关怀，只有抓住这一点，才有可能实现真正的发展和强大……

本书从经商的实际情况出发，从教你入行做生意开始，系统而广泛地介绍了一些中外成功的经商绝招及经验，多层次、多角度地揭示了做生意的秘诀和艺术。通读全书，不仅能使经商的新手从中学到各种各样的经商方法，而且也会让久经“沙场”的老将从中受到启迪。

限于学识，书中难免存在不足，敬请专家、学者批评指正。





# 目 录

## C O N T E N T S

### 第一章 选择行业

|                   |    |
|-------------------|----|
| 尽量选择新兴产业·····     | 16 |
| 做生意首先要转变思想观念····· | 18 |
| 赚钱要从实处下手·····     | 21 |
| 量体裁衣,准确定位·····    | 23 |
| 找准最赚钱的项目·····     | 26 |
| 朝阳产业利润大·····      | 30 |
| 了解自己,量力而行·····    | 32 |
| 选择适合投资的行业·····    | 35 |
| 通过调查熟悉市场·····     | 37 |
| 对行业前景做出预测·····    | 39 |
| 在考察过程中发现切入点·····  | 41 |

### 第二章 熟悉商品

|                 |    |
|-----------------|----|
| 商品品种·····       | 46 |
| 商品质量的特性·····    | 50 |
| 熟悉商品运输知识·····   | 51 |
| 熟悉商品包装知识·····   | 53 |
| 熟悉商品保管和贮存·····  | 56 |
| 熟悉真假货物识别知识····· | 57 |



### 第三章 组建团队

|                    |    |
|--------------------|----|
| 找优秀人才 .....        | 60 |
| 建立良好的激励和制约机制 ..... | 63 |
| 根据经营的需要来聘用人才 ..... | 65 |
| 知人善用,用其所长 .....    | 66 |
| 敢于任用超过自己的人 .....   | 67 |
| 用人不疑,大胆授权 .....    | 68 |
| 尽量让员工满负荷工作 .....   | 70 |

### 第四章 建设网站

|                   |    |
|-------------------|----|
| 经商一定要有自己的网站 ..... | 74 |
| 给网站起一个好名字 .....   | 78 |
| 建设一个高效的网站 .....   | 79 |
| 网站的维护和管理 .....    | 80 |

### 第五章 捕捉信息

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 在信息中发现财富 .....    | 84  |
| 抢先一步就会遥遥领先 .....  | 86  |
| 商战需要竞争情报 .....    | 88  |
| 捕捉竞争对手的情报 .....   | 90  |
| 信息灵,百业兴 .....     | 94  |
| 逆向思维创商机 .....     | 97  |
| 对情报保持高度敏感 .....   | 100 |
| 竞争情报的收集和分析 .....  | 102 |
| 预感潜在的危险力避后患 ..... | 105 |
| 从谋算商机中赚钱 .....    | 107 |

### 第六章 把握市场

|               |     |
|---------------|-----|
| 具有卓越的眼光 ..... | 110 |
|---------------|-----|



|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 创造市场需求 .....          | 111 |
| 靠对市场预测赚钱 .....        | 113 |
| 关注身边潜在的商机 .....       | 115 |
| 找准市场的空白点 .....        | 117 |
| 果断地把握机遇 .....         | 119 |
| 做生意要有发现的眼光 .....      | 120 |
| 从“发问”和“聆听”中激发创意 ..... | 122 |
| 降低价格,增加销量 .....       | 124 |
| 紧跟政策步伐 .....          | 126 |
| 品牌就是效益 .....          | 128 |
| 在变化多端中及时决断 .....      | 131 |

## 第七章 发现商机

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 机遇青睐有准备的人 .....    | 136 |
| 信息是致富的钥匙 .....     | 138 |
| 用你的慧眼捕捉商机 .....    | 140 |
| 商机需要自己去创造 .....    | 141 |
| 转换思维,发现商机 .....    | 143 |
| 商机里的商机 .....       | 144 |
| 小机会,大商机 .....      | 146 |
| 善用政策谋求商机 .....     | 147 |
| 发现商机的 13 种法则 ..... | 149 |

## 第八章 以变求胜

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 思路决定财路 .....       | 152 |
| 赚钱要有好创意 .....      | 155 |
| 经营就是要以变应变 .....    | 157 |
| 在新奇上面下足功夫 .....    | 159 |
| 唯有变者才能生存 .....     | 161 |
| 创新是获得发展的唯一出路 ..... | 163 |
| 做别人没有做过的 .....     | 165 |
| 奇货可居,巧赚高利润 .....   | 167 |



经商有技巧,出奇方能取胜 ..... 169

## 第九章 精明谈判

重视谈判原则 ..... 172

设定谈判目标 ..... 174

制订不同的谈判方案 ..... 176

谈判前摸清对方底细 ..... 179

要选择最好的谈生意时机 ..... 182

喊价要狠,让步要慢 ..... 184

需要注意的谈判细节 ..... 187

设法知道对方的底牌 ..... 189

软硬兼施两手准备 ..... 192

不知对方底细少开口 ..... 194

谈判中的竞争原则与技巧 ..... 196

谈判的开局策略 ..... 198

商务谈判的报价策略 ..... 199

谈判时,从对方的角度想问题 ..... 202

小心谈判的十个陷阱 ..... 204

## 第十章 敢于冒险

敢冒风险才能赚更多的钱 ..... 208

敢于追求卓越 ..... 210

风险与机遇同在 ..... 212

慎重应对经济风险 ..... 214

胆识是成功关键 ..... 216

有勇气进入新市场 ..... 218

胆大还需心细 ..... 220

将冒险进行到底 ..... 222

胆量和谋略 ..... 226

掌握投资要诀 ..... 228

开发自身的巨大潜能 ..... 231

## 第十一章 规避风险

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 稳健经营 .....      | 234 |
| 小心落入别人的陷阱 ..... | 235 |
| 慎重选择合作伙伴 .....  | 237 |
| 不轻易相信合同 .....   | 238 |
| 不赚“烫手”的钱 .....  | 240 |
| 输不起的事情不要做 ..... | 241 |
| 识破骗术 .....      | 243 |

## 第十二章 资金投资

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 了解信用及资金筹措知识 .....   | 246 |
| 筹资渠道与筹资方式 .....     | 247 |
| 掌握资金核算及记账知识 .....   | 249 |
| 投资的种类 .....         | 250 |
| 投资风险与投资收益 .....     | 252 |
| 了解外汇知识 .....        | 254 |
| 负债经营的利弊分析 .....     | 256 |
| 吸纳民间资金和筹集短期资金 ..... | 259 |

## 第十三章 战略制定

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 企业战略管理概述 .....  | 264 |
| 企业战略的类型 .....   | 266 |
| 企业战略环境分析 .....  | 268 |
| 企业发展战略的制定 ..... | 269 |
| 企业发展战略的创新 ..... | 271 |
| 企业战略实施与培训 ..... | 273 |
| 企业竞争战略 .....    | 276 |

## 第十四章 客户管理

|              |     |
|--------------|-----|
| 客户需求分析 ..... | 280 |
|--------------|-----|



|                 |     |
|-----------------|-----|
| 创造积极的客户体验 ..... | 281 |
| 目标客户分析 .....    | 283 |
| 客户资料的建立 .....   | 284 |
| 兑现自己的承诺 .....   | 286 |
| 解决客户的复杂难题 ..... | 287 |
| 完善售后服务 .....    | 289 |
| 赢得客户的忠诚 .....   | 290 |

## 第十五章 口才艺术

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 事业想成功,先要会说话 .....   | 294 |
| 与人交谈是一门艺术 .....     | 296 |
| 巧妙迂回,说服对方 .....     | 298 |
| 善于做一个倾听者 .....      | 300 |
| 烧香看神,说话看人 .....     | 302 |
| 观察对方的性格说话 .....     | 304 |
| 说话要符合自己身份 .....     | 306 |
| 赞美,让你更有机会赚到大钱 ..... | 307 |
| 周密考虑、想好再说 .....     | 310 |
| 利益永远高于一切 .....      | 312 |
| 幽默能让你的话语更精彩 .....   | 315 |
| 不能当着矮人说短话 .....     | 318 |
| 好口才来自刻苦训练 .....     | 320 |

## 第十六章 借势经营

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 借他人之光照亮“钱”程 .....     | 324 |
| “无中生有”创奇迹 .....       | 325 |
| 懂得借势的妙处 .....         | 327 |
| 注重与知名大企业合作 .....      | 328 |
| 借钱有如借鸡,生“蛋”多多益善 ..... | 330 |
| 借“鸡”生蛋,借钱发财 .....     | 331 |
| 擅用最巧妙的借法 .....        | 333 |
| 通过外力发展自己 .....        | 335 |



|                     |     |
|---------------------|-----|
| 做大生意必须借大势 .....     | 337 |
| 做生意就是做人气做关系 .....   | 338 |
| 先做朋友,而后才是生意伙伴 ..... | 340 |

## 第十七章 营销有道

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 市场营销的定义 .....       | 344 |
| 首先要明白客户的需求 .....    | 346 |
| 为客户创造利益是营销的核心 ..... | 347 |
| 客户的满意度最重要 .....     | 349 |
| 用专业化占领市场 .....      | 350 |
| 用差异化树立竞争优势 .....    | 354 |
| 用细分化进行市场定位 .....    | 356 |
| 强强联手,合作共赢 .....     | 359 |
| 选择适当的销售方式 .....     | 360 |
| 做好营销广告 .....        | 362 |

## 第十八章 诚实守信

|                  |     |
|------------------|-----|
| 做生意,首先要诚信 .....  | 366 |
| 诚信经营,利人利己 .....  | 368 |
| 诚信是企业的立足之本 ..... | 369 |
| 经营不离“诚信”二字 ..... | 370 |
| 做人要言而有信 .....    | 372 |
| 以诚待人最重要 .....    | 374 |
| 坚守诚信、正直的原则 ..... | 376 |

## 第十九章 善用谋略

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 不能忽视任何可能的竞争对手 ..... | 380 |
| 抓住对手的弱点进行反击 .....   | 381 |
| 机动灵活,奇正互变 .....     | 383 |
| 精彩布局,诱敌上钩 .....     | 384 |
| 从利益整合中赚取利润 .....    | 386 |

