

1. 最难两件事 2001年10月20日 0:58

做生意，最难莫过于两件事：开拓市场和招贤纳士。

看别人做生意都是赚钱的，等到自己做，才发现没有那么简单。开始做生意，这市场真的是生存的基本，没有了市场，商品卖不出去，多好的产品，多高的利润，都只能是零。而且，商品存放的时间越长，越掉价，更何况是电脑配件。

而有了市场，没有合适的人员（当然这是指支付合适的薪金及具有相当技能的人员），也运转不起来。眼看着到手的生意做不了，剩下的就只有“可惜”。有时就是这样，突然有段时间生意很好很忙，而往往因时间上、人力上的限制，不知不觉让一些生意流走。等到淡季时，回头一想，才后悔失掉了这些生意。

这才体会到一句话：“力不到，不为财！”

jessie-miao Jessie Re : 最难两件事

前一段时间我也准备辞职跟朋友做生意。另一个已经在商场混了几年的朋友劝我们说：其实现在最重要的莫过于市场，硬件也好，软件也好，做什么都好，如果没有固定的、相对稳定的客户基础的话，很难做下去。

其实说得很有道理。注册一个有限责任公司花不了多少钱，几个朋友凑一凑就够了，但问题是，把公司办起来了，没有业务怎么把公司撑下去。以前都说创业难，其实现在来说，守业才是更困难的。

人才也是个问题。现在很多公司招聘要有经验的，其实我觉得没有必要。反而是刚刚出校门的学生，更能为你的企业带来丰厚的利润。人

在社会上时间一长，容易变的很“油”，很多时候可能在不自觉中反而可能成为你工作上的障碍。新手一是好学，二可以节省劳动成本，三他还没有学会在社会的大环境中如何世故，所以会比较容易塑造。

2. 骗子 2001年10月23日 0:58

做生意时间长了，总会遇到骗子。也难怪，做生意就是与人打交道，有时就是与“魔鬼”打交道。

前两天就遇到这样一件事：

一个说普通话的男人，说是去参加广交会的，从广州过来顺便看看朋友。并说在深圳问过电脑的报价，价钱高了点。说着说着，他要用一下卫生间（看来以后要小心外人这一着儿：顺手牵羊！）。据其名片上的介绍，他是“江西上饶军供物资开发公司”的“军用物资调拨科科长”，地址则写着：中山路 1 × × 号（上饶军分区内），电话是：0793—8290 × × ×。他想买台奔腾 4 电脑，让我列出配置、报价，并要求写出两份明细单。其中一份还加了 800 元，说是军区演习用的，特别说明是要 43 厘米（17 英寸）纯平的。一会儿，他又改口说一共会要 56 台电脑（天呀，56 台你去广州电脑城找得了，用不着找我这个小庙了）。之后，其又故作认真要看营业执照、公章、发票（以后遇到这种情况都不要在意）。后来又说，自己明天就走，回江西去。让我在星期一也去江西，并带台电脑，让他们领导、首长看看，以便决定是否大批进货（真荒唐！这种骗术也太低级了。我真去了那儿？能不能回来还两说呢）。

哼哼哈哈应付走这个人后，按名片上的电话打了过去，还

真有人接听，而且还认识这个人。不过一想，也不奇怪，肯定是一唱一和，人家是设了圈套等你来钻呢（真的不应该浪费这长途电话费）

又过了两天，还真有电话来了。那天下午看到手机显示了一个号码：13970308×××，当时不知是谁，一打，是长途。打通了，原来是他。胡乱和他说了几句，就挂了。果然，一会儿他又打来了，还是用手机打的（当然，他肯定还在本地，因此不敢用固定电话打）。我故意问他：“你在哪里呀？”他说：“我现在在江西公司，怎么你还没过来？”于是我说：“现在有些事很忙，一时走不开。这样吧，我把电脑寄给你，这样我就不用跑一趟了（这人一定以为有便宜赚了）。”于是，我又故意问他把电脑寄到哪儿。说了好一会儿，最后才说出关键：“你应该汇一部分货款给我，我才好发货（说真的，没有 100% 的货款，发货绝对没门）。”那人听后这样那样解释了一通：我们是大单位，不会骗你的；我不是领导不方便自己先垫这部分钱；我也是想赚点钱……看来骗子的本质露出来了，为了不把话说死，我故意说：“呀！不好意思，有人来买东西了，一会儿打电话给你。”那人说：“你到时可打我公司的电话（打那长途？一定会有人说：郑×？他刚出去，你有什么事可与我说）”

切记，没有 100% 的货款免谈！即使真有钱汇过来，这种钱也不想赚，不好赚！

世界上没有免费的午餐。很多事，坏就坏在一个“贪”字上。

3. 企业报 2001年10月26日 23:40

等到自己有机会，能成功创办一个企业的话，一定要办一份这样的企业报——在一面写着：这是我们的腐败、无能；在另一面写着：这是我们的光荣、骄傲。

任何事物都有两面性。我们并不否认我们的成功，也不应忌讳我们的失败。“成绩”与“错误”分开而论，功过分明。这种开明的制度，必能有效地防止当事人日后犯更大的错误，减少了企业面临灭顶之灾的机会与时间。有时候，我们自己能主动指出自己的失误，比起等到别人来指出，则显得更有诚意。一个企业，是不可能没有缺点的，哪怕在开始时，没有人敢写或没有人习惯这么做，那么就先将版面空出来好了，“宁缺毋滥”。

有句话叫“上行下效”。做领导的，不能以身作则，不能自己揭短。那么下属就更是言有所忌了。其实，从来都应该是“言者无罪，闻者足戒”，大可不必“防民之口，甚于防川”。其实，人言并不可畏，说与做还有很大一段差距，谁都知道理想与现实的差距。万事万物，都有好有坏，就看领导者，如何来正确引导了。大自然存在着自己的规律：顺其自然的效率是最高的。言论自由，畅所欲言，才能最大限度地激发出员工的创造性、主观能动性，让员工尽可能的施展所长。行动起源于思想，先要解放思想，行动上才能有所作为。

有一篇文章，抄录如下：

人才兼奴才

1939年9月1日，希特勒在欧洲发动了二次世界大战。1939年9月3日，英、法对德宣战。美国因战争威胁而开始扩军备战，借此机会，美国驻菲律宾的总统军事顾问麦克阿瑟手下一名胸怀奇才的军事助理艾森豪威尔坚决要求回国。麦克阿瑟舍不得放他走。

“西面已经打起来了！我都49岁啦，还没打过仗，不能再失去这次机会了！”艾森豪威尔恳切地说。

艾森豪威尔携带妻子动身回国的前夕，麦克阿瑟不无惋惜地在卧室内踱步、叹息：“可惜，失掉了我的一只右臂。”

“军人以服从命令为天职，你不可以来点硬性的把他留下？”麦克阿瑟的妻子琼对艾森豪威尔也颇有好感，怂恿丈夫采取强制措施。

“硬要留，当然也可以，考虑再三，我犯不着。”

“为什么？”艾克虽是个人才却不是个奴才。”麦克阿瑟口出奇语。

“什么，你只要奴才，不要人才？”琼吃了一惊。

“不，不，我既要人才，也要奴才。人才有用不好用，奴才好用没有用；最好是‘人才兼奴才’。艾克嘛，偏了点。”在爱妻面前，麦克阿瑟可以毫不隐讳地说出了他的“用人之道”。

（注：艾森豪威尔回国不久，即投入到二次世界大战的前线，其非凡的军事天才得以施展，仅4年时间，即由一名中校晋升为美国的五星上将，1952年被推举为美国总统候选人。

并当选为美国总统。)

Wangrj 天籁之鹰 Re :企业报

感激这样的一面“镜子”，它是永远刺激我们进步的“恩人”。

jessie-miao Jessie Re :企业报

恩！还有不能怕失败一个朋友跟我说，我 22 岁的时候赔了 27 万我要永远记住这个教训，以后才不会再犯同样的错误。失败是成功之母嘛

4. 投资 2001 年 11 月 17 日 00:17

投资在生意中占有重要的比重。

投资者承担的心理压力，也不是普通人所能够体会的。这就应验了一句话：“高风险意味着高收入”，一步走错就很可能血本无归。真正做决定时，你只能选其一，至于以后是成功的喜悦，还是失败的后悔，只能留给自己品尝了。

就说自己的体会吧：

想做电脑生意。听说新建了一座电脑城，实地考察后我觉得有几点不理想：一是地理位置不好，离城市中心太远；二是电脑行业要成气候，恐怕还需要很长一段时间；三是不知何时电脑城可以正式完工、正式使用；四是电脑城负责人不是房产所有人，担心钱交了，人跑了；五是理想的位置都被人预定了，没有更多选择的余地。

何去何从，这种选择真的很难。在为数不多的铺位中，父亲当时想交下定金（3000 元），按照他的说法：机不可失，不

然好位置就没有了。由于当时没能看到营业执照，决定第二天再去交钱。

第二天，决定不去电脑城了。主要是觉得地理位置不好，同时电脑行业在本地还不成气候，电脑城难以招满。

因此，我们决定在步行街上选个商铺。看来看去，前面好位置的商铺已没有了。在这些所剩不多的商铺中，费尽了心思，最后选定了一处，交了定金。

过了两天，突然发现，那个位置刚好在转弯处，外挂的灯箱广告，在步行街两头都看不见，要走近才能发现！按父亲的生意观，认为这儿的地理位置不好。在签订合同的前一天，我们在步行街靠前一点的位置找到一个认为比较合适的铺位。父亲当时就决定订下来，谈好了条件，交了订金。

然后，去退掉原来的商铺，按照规则，白送了一个月的租金。父亲说：“宁愿损失这些钱，也要找个好铺位。”

后来就决定在此做下去了。现在回想起来，认为不在电脑城做是对的：一是因为那里迟了一两个月才开张；二是地理位置真的不好；三是自己实际对做电脑生意一点也不清楚，还不入行，在价格上、经验上无法与同行竞争，离远一点，可边做边学；四是步行街的地理位置相对好得多，客流量也大。

做了一段时间后，慢慢发现事情又有了变化。电脑城有了一定的规模，买电脑、看电脑的人都习惯去电脑城了。同时也感到调货很不方便，有些生意没法做。这时才体会到人们所说的“成行成业”的意思。

差不多经营了半年，发现看别人做生意都是赚钱的，等到自己做，就不一样了。连自己都怀疑这生意还能坚持多久。因

为月月亏本，父亲想关掉店铺，但这样做就会血本无归，而且接近年底了，找工作也不容易。

这时，又有一家电脑城要开张了。不过这次的地理位置靠近市中心，比原来那个要好得多。和父亲去看时好的铺位差不多都没了。既想订个铺位，又想清理存货不做了。

以前的电脑城还在继续招商，但已颇具规模。这边的电脑城位置虽好，但还没开业。后来，还是决定在这边的电脑城的二楼订个铺位，但位置不是很理想，若能在一楼对着楼梯的位置就好了。

签了合同以后发现，其实那个位置也很好。因为是在二楼，周围的几个铺位，窗户正好让外面的大广告牌遮住了，那一排铺位白天都得开灯。另是有一种说法，很多人不会在刚进门的那些铺位中买东西，他们一般都会到各处转一圈，再选定一个铺位购物。

只要生意有机会做下去，就有机会领略到更多投资的风险。

Szwind 深圳风 **Re:** 投资

在投资的过程中，你会变得越来越理性。作为个人投资者，对市场的分析也要全面到位，才能百战不殆。

5. 成行成业 2001 年 11 月 23 日 23:40

做生意时间长了慢慢体会到成行成业很重要。以前认为在同一个地方，大家都卖一样的东西，竞争一定很激烈。但实际

上，顾客买东西时，会首先考虑那里。随着市场的有序发展，越来越趋向于成行成业，如家私城、电脑城、摩托车城等等。而且，你也会发现，其他地方的生意反而难做了，这里虽然竞争激烈，但客流量大，或多或少都可以分到一杯羹。当然，你也可以选择独处一处，但关键是：你必须大而全！

wangrj 天籁之鹰 Re：成行成业

像这种形似批发市场的卖场在前几年还是不错的，比如上海的轻纺市场，我们开始拿门面时 6 万元一间，2 年后转让费最高炒到 43 万。但随着那些投资者一窝蜂的去开发，加上产品的质量以及售后服务得不到保证，导致消费者越来越不信任它们了。在他们眼里，这是大兴货以及便宜货的集市。

理智后的决定是：买东西还是应该去大商场或专卖店。： P

szwind 深圳风 Re：成行成业

缺乏信誉是成长的过程，随着发展会完善的。

成行成市减少了消费者的信息搜集成本，有利于理性消费者的消费。

6. 薄利多销 2001 年 11 月 25 日 01:37

做生意不是一开始就能赚到钱的。而钱，也不是靠卖一两件商品赚到的，而要薄利多销、集腋成裘。

刚开始不懂得这个道理。新开张时，价格定得比较低，同时，顾客也是出于一种新鲜好奇的心理，因此开始的一段时间生意很好。当时想，若按照这样的销售量，把价格调高一点，那利润就更可观了。

过了一段时间发现，并没有达到预想中的销售量，利润自然就体现不出来了。随着时间的推移，商品的价值就会下降。同时也发现，可能是价格高吓走了人，也可能是过了开张期，顾客不觉得新鲜了。

价格，在经商中占有很重的分量。

价格定低了，商品卖出很多，但没有利润，赚不到钱，企业生存就有问题。

价格定高了，没有顾客。多好的利润，没有卖出，等于零！而且，库存积压使资金不能流通。生意就是这样：不赚就亏！

看来，必须牢牢把好价格关，与市场需求不能相差太远。

一句话：生意，要老老实实去做；钱，要一点一滴去赚，薄利多销！

7. 不熟不做 2001年11月30日 23:58

常言道：隔行如隔山。此言不假！特别在生意场上，对所在行业的不熟悉就意味着血本无归。看别人做生意是赚钱，等到自己做时，就只有赔钱的份了。

不熟悉的行业更不用说，就算你曾经接触过这个行业。例如电脑行业，原来你是从事技术研究的，尽管对电脑技术方面相当熟悉，但实际做起生意来，还是有很大差别的。你当初是从技术的角度看问题，或者，你仅仅熟悉你所使用过的一两台电脑设备的性能。但做生意是要从市场的角度看问题，需要了解与之相关的所有电脑配件的行情。你可以不十分了解其中的

技术性能，但你必须知道在目前市面上所有与之相关的产品的市场、需求、价格等等。如果说其他工种接触到的是“点”的话，那么做生意接触到的应该是“面”了。

“卖”里面包含着很多学问。从做生意的角度来说，卖出的并不一定是最好的产品，而是能体验“利润最大化”的产品。所谓的“行家”，实际上有时也是一知半解。但卖家就是有这样的本事，把对自身有利的产品，说得头头是道，让你信服，然后成功地销售出去。这其中的原因既有追求较高利润的，也有为了清货的，或者是自己只有这种产品的等等。

生意场上，只有做自己熟悉的、懂得的，才会在遇到问题时有能力自己解决。同时，也只有自己懂得，才能更好地预测今后市场行情的走势。做生意，本身就是以“利”为主，有“利”才能生存。既要注重目前的“小利”，又要看到以后的“大利”。

有句话说：生意场上没有永远的朋友与敌人，只有永远的利益！

Wangrj 天籁之鹰 **Re**：不熟不做

想做某行业，首先必须要对它了解至深，还有一点就是要对它抱有浓厚的兴趣与热情，事实上，很多成功企业家就是对自己所做的行业如痴如醉。

8. 亲历亲为 2001年12月04日 19:40

做生意有句话：亲历亲为，全情投入。

一个人的位置，有时候是不可以被替代的。就算你聘用了一些人，但有些事，要么就是聘用的人水平不行，要么就是你不让他们知道得太多。因此，有些事情只有你自己才能决定。

员工往往抱着一种“不求有功，但求无过”的心态，不敢贸然做决定。而自己作为老板，利益大小与自己息息相关，所以尽管加班加点，事事亲历亲为，也不觉得厌倦。

如商铺之类的小生意，就更要自己亲历亲为了。因为只有自己才知道进价、成本、库存积压等等，所以只有自己才会权衡得失，很多生意就可以当场拍板。

如果是规模较大的企业，那实际上也是另一种方式的“亲历亲为”。作为公司的董事长、总经理只负责决定公司大的发展方向、经营策略，执行的事情就交给员工去做。不过，自己还必须跟踪事情的进程、实施情况。

很多企业都是这样起步发展的：开始是“家族式”的管理，事无大小，一个人全盘过问，企业内的高级职位也多是由自己的亲朋好友来担任。等到公司有了一定规模时，就转向实行“企业管理”，向社会招聘管理人员了。

只有站得高，望得远，才能更好地把握公司的方向、命脉。企业的“权力下放”一向为人所称道。如果将管理权交给了由社会招聘来的员工，自己还会有一种使命感、压力感。但如果仅仅因为是自己的亲属、亲信，而赋予管理权，那么，由于没有太多的顾虑，随之而来的往往是贪污、受贿，进而腐蚀企业的整个管理层。

做生意，首先，要考察投资项目，不熟不做！其次，亲历

亲为，全情投入。最后，在“举轻若重”与“举重若轻”之间取得平衡。

Szwind 深圳风 Re：亲历亲为

创业期应该亲力亲为，当企业发展到一定阶段，事情多得让你无法亲力亲为的时候，你也必须学会授权与控制，只对关键的事务亲力亲为。

9. 力不到，不为财 2001年12月05日 23:40

生意场上有句话：力不到，不为财。换句通俗的话说：没有拿到手的钱，都不是你的！

做生意经常会遇到这样的事：客户想过些时候来买东西，当时与客户谈得很好，也很投机，成交的把握很大。但过了几天，仍没有结果，再过些日子，则音讯全无。也许是客户到别的地方买了，也许是客户暂时打消了购买的念头。总之，原来认为可以成交的生意，而实际上并没有做成。

还有这样的事：谈好的合同，算起来利润很可观。但在实施过程中，由于自己人力、精力、技术等客观因素所限，合同无法执行。或者，对方突然取消合同。总之，本来利润很好的生意，眼看到手的钱，就像煮熟的鸭子飞走了。

做生意的人，见多了、见惯了，慢慢的都形成了一个特点：已到手的利润，寸利必争！因为这是看得见，摸得着的。没拿到手的钱，不管谈得如何，都不要过分喜形于色。正所谓：力不到，不为财！

Szwind 深圳风 Re: 力不到，不为财

凡事不要想当然，就会主动持续跟进，就不容易出现丢单的现象。就像过马路，如果你谨慎，就很少发生意外，如果你大意，意外就容易出现。

10. 价格 2001 年 12 月 04 日 19:40

在生意中，价格占有很大的比重。

一切根源，说到底都是钱的问题。除了市场、技术、人员管理等因素之外，定价，在做生意中也是一门技术，决定着生意的成败。

有一句话：薄利多销（参见“6. 薄利多销”）。

当经营过程中的其他外在因素解决了以后，剩下的就是价格问题了。一个理想的定价，应该是既要让客户不觉得贵，又要能为自己体现出“利润最大化”，达到“双赢”的目的。

有经验的生意人往往是这样，视不同的客户而定价：一种客户，大家初次接触时，一般定的利润很低，是希望这种客户经常光顾，在以后的生意中逐步把利润补回来，或在卖出其他商品时把利润补回来。通常“低价倾销”也是占领市场的一种手段。还有一种客户，不知其中的底细，或者不太在乎价格，就把价格定高点，以求用这部分利润弥补其他的开支。有时候，由于顾客的一种逆反心理，“薄利”也未必能“多销”，这就需要把握好分寸。

当然了，看什么人定什么价，这是生意人的本事。

在商言商，时时讲求利润，讲求开支平衡。价格，在其中起到了杠杆的作用，没有了利润，企业就无法生存。

11. 装修 2001年12月08日 22:15

除了开始的投资准备，挑选经营场所以外，装修可以说是开始做生意的第二道工序了。

商业装修的花费很大，不同于一般的家居装修。几千几万的投进去，根本看不出什么。

有一定规模的企业投入大量的资金进行装修，往往能产生很好的广告效应，显示出一个企业的雄厚实力。如果是刚开始创业，白手起家的，财力有限，那就只好把钱用在其他更重要的地方。即使将来倒闭了，损失也能少点！

很多初出茅庐的年轻人，开始做生意时，都会犯这样的错误：在装修方面，觉得别人装得挺不错，就照葫芦画瓢。而这装修，越装到后面投入得越多。而以后的生意还是个未知数，忙了几个月，一是投入了过多的钱财，二是浪费了时间。

开始做生意了才发现，看别人赚钱很容易，等到自己做，却不是原来想像的样子。看来做生意，都是从亏本开始做起的！

过了几个月，收支仍不平衡，经济开始吃紧了。心里打起了退堂鼓：做吧，但眼看着每个月那么一点点的营业额，扣除了租金、管理费、卫生费、治安费、水费、电费、工商费、国税、地税、人工等等，还没算其他方方面面的开支，就把老本赔进去了。不做吧，那押金不用说，只能白白送给房东了。最

心痛的莫过于当初投进去的装修费。顾虑重重，反而为装修的事所困。

实际上，生意场上不乏这样的例子：很多人都有过“东山再起”的经历。虽然说坚持就是胜利，但有的时候，也必须拿出勇气：拿得起，放得下。俗话说：“兵无常势，水无常形”。

很多人都忽视了一点：那些可以装修得很豪华的，往往都是二次创业、二次投资的。这些人已经有了资本想再扩大经营、开分店或搬址等等。总之，别人在时间、财力方面出得起。

曾问过那些经商失败、血本无归的人，他们都会心有余悸地说：“攒钱真难！”有时还会幽默地补上一句：“花钱就容易多了！”

“烧钱”吗，谁不会！如果说到“少花钱，多办事”，那恐怕就要有真本事了。

生意场上很多事情是无法预测的，但可以看见的，要先避免它。

12. 赚单位的钱 2001年12月09日 00:58

记得读过一篇文章，介绍很多小规模的公司，都是靠赚单位的钱生存。若能与几家大型的国有企业建立业务往来，则自己公司今后的发展就有了保障。

除非你开的是个士多店（杂货店、食品店）、小商铺之类，那顾客当然是“衣食父母”了。如果你开的是个小公司，那单位就是你的“衣食父母”了。固然有一部分零散的客户，但相

对来说，个人在购买力方面，远远比不上单位。

有些公司，只有几个人，也没有什么高端技术、领先的产品，在产品质量、售后服务等方面与其他公司相比也没有什么优势。但这些公司年年效益不错、奖金不断。在所有打交道的“主子”中，国有企业的蛋糕是最大的一块。

一般自己做公司的，都想方设法靠上几个政府部门、国有企业，与这些单位建立长期的业务往来。往往，这部分利润就能使自己的公司生存下去。当然，也不能忽视个人购买力。

13. 中介 2001年12月17日 22:27

社会发展到今天，还有中介的存在，至少说明了一个事实：信息值钱！

做生意一般是自己从外地进货，然后在本地销售，因为相同的产品在不同地区价格各异。这实际也有点中介的意思。还有一种情况，就是正好客户要的货自己没有，就从别的同行那儿调货，一般没什么利润，目的是为了给客户一个“大而全”的印象。

在社会中，从事农业、工业的人都是生产者，是原始商品的制造者。还有一些，如软件设计、旅游业等是靠提供服务来赚钱的。

而从事商业的人呢，其本身不是生产者，只是倒货易货，从一进一出中赚取差价。商品的价值高低，有时在商业运转中也能体验出不同。

商业，是典型的靠信息赚钱。说到信息，从事科学研究的