

<<小老板的生意经>>

图书基本信息

书名：<<小老板的生意经>>

13位ISBN编号：9787301164631

10位ISBN编号：7301164637

出版时间：2010-1

出版时间：北京大学

作者：老莫

页数：205

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<小老板的生意经>>

前言

一次偶然的机会认识了北京大学出版社的韩老师，闲聊时说起了一些生意场上的趣事，他极力鼓动我，将这些其他书上没有的，发生在自己身上或者身边朋友身上的真实故事写出来，让更多正在创业或者即将创业的朋友们借鉴一下，让他们少走一些弯路，避开一些陷阱，能够受到启发，开拓思路。

也许看到其中的某个故事和自己的经历相似，会心一笑，在前行的道路上不再感觉孤单。

大学毕业20年来，我从事过不少职业，当过锅炉工、电工、维修工、售货员、工程师、记者、编辑、销售部经理；也曾数次创业，开过商店、技贸公司、汽车配件公司和文化公司，既打理过一两个人的小店，也在联想和赛迪这样的上市公司做过部门负责人。

常言道，读万卷书不如行万里路，这些年来除西藏和海南岛外，全国各地因业务联系我都去考察过，结交了很多本行业和其他圈子里的朋友，看到了很多教科书上没有教，也不可能公开讲的真实案例。我想，如果将自己在大公司里面学到的一些理论和适合于小老板的最基层的草根类实战经验结合起来，应该会给广大的小老板们提供一些帮助。

<<小老板的生意经>>

内容概要

高：提炼便捷、高效的操作手法，让更多的小老板做事时有方可循，全面系统地考虑问题，解决问题，减少失误，避开陷阱。

奇：用逆向思维的方式，做成别人想做但不能做的事，最大限度地发挥小老板们的创新精神，用脑子来挣钱，避免在技术、资金、人脉和规模上没有优势时与对手硬拼。

狠：生意场上难免会遇到一些对手玩弄流氓手段，这时如能掌握一些巧妙而又不触犯法律的方式来解决，将事半功倍。

特：如果将其他的同类书比作“正说三国”，那么本书则是“水煮三国”，没有套话，一切皆从小老板真实生活中的解决方案入手。

这些招术虽然上不了经典教材的大台面，但却符合目前中国的国情，很实用。

<<小老板的生意经>>

作者简介

老莫，莫亚柏，大学毕业20年来，从事过不少职业，当过锅炉工、电工、维修工、售货员、工程师、记者、编辑、销售部经理；也曾数次创业，开过商店、技贸公司、汽车配件公司和文化公司；既打理过一两个人的小店，也在联想和赛迪等上市公司做过部门负责人。

当初，怀揣600元只身闯京城，每月只能拿到800元的工资。

凭着超强的工作能力，两年后年薪升为10万元。

曾经创造过3年内将年收入2万多元的小店做成年赢利40多万元的批发商，又有着将一个白手起家的项目做到当年全国同类产品销量第一的辉煌。

当然，也有策划和操作失误的时候，两年左右几乎颗粒无收，用老本来支付员工工资。

他将发生在自己身上或者身边朋友身上的真实故事写出来，让更多的小老板或者即将创业的朋友们借鉴，让他们少走一些弯路，多避开一些陷阱，在阅读中受到启发，开拓思路。

也许看到其中的某个故事和自己的经历相似时，他们会心一笑，在前行的道路上不再感觉孤单。

<<小老板的生意经>>

书籍目录

前言Part 1 进货篇 1. 最低5000元的货，现价4500元，进还是不进？

2. 怎样把亏损22万元，变成赢利4万元？

3. 为了留住客户，需要备全所有的货品吗？

4. 每样货物不能进得一样多，进货品种和数量怎么搭配才合理呢？

5. 以货易货比现金进货更划算 6. 困扰老板的进货吃回扣问题，用什么办法解决？

Part 2 营销篇 1. 备了一天的货，不到中午就卖完了，是好事还是坏事？

2. 生意不好，老板会愁；生意太好，老板也愁？

3. 卖得越多赔得越多，可还是要卖，损失怎么办？

4. 长袖善舞、巧舌如簧适合做生意，天生结巴一样能将生意做出特色 5. 做广告也有诀窍——广告费用节省的窍门 6. 大树底下好乘凉——小项目如何做广告？

7. 你想卖绿叶，那就先给绿叶配朵红花 8. 利润和人气，你要哪一个？

9. 同样是卖米豆腐，为何5元一碗比2元一碗更畅销？

10. 就餐环境变好了，为何利润却变差了？

11. 有货不发，要货不给，为何利润更高？

12. 买水免费送饮水机——昏招还是妙招？

13. 扩大销售，摊薄固定成本 14. 降低成本还是增加销售数量，何去何从？

Part 3 库存篇 1. 皮包公司，家里的货物缘何堆积如山？

2. 设立警戒线，库存多少有依据 3. 做生意就像炒股票，要有通过降低库存来止损的勇气 4. 谁说货物看涨就要囤货？

5. 1000元进的货，销售价降到了700元——卖还是不卖？

Part 4 账款篇 1. 巧用三角债，也能追回欠款 2. 虚拟的促销活动，钓回没有办法追回的货款 3.

要烂掉的欠款，找“带头大哥”帮忙 4. 哪些钱收不回来，又该如何看待这些钱？

5. 账面上明明有钱，可实际上就是没钱，原因何在？

6. 把握好时间差，几十万元也能当几百万元用 7. 信用卡结算帮你降低欠款风险Part 6 经营篇

1. 我卖多少才能保本，再卖多少才能达到目标？

2. 老板自己的工资也要算进成本 3. 老板做成了自己的生意，还能找对方要提成？

4. 应付款项也许是你最好的“无息借款” 5. 生意就像股市，别人往外跑的时候，也许就是你抄底的时机 6. 什么样的企业更容易贷到款？

7. 自己做花5000元，请别人做花1万元，这5000元要不要省？

Part 6 思路篇 1. 赊销进货——降低资金压力的又一个诀窍 2. 悄悄地把竞争对手变成你的下线 3.

3万元搞定30万元的业务拓展工作——让厂家为你做嫁衣 4. 用第三方买单的方式达成你的目标 5.

当心贪多嚼不烂，不要以为什么钱都能挣 6. 做不了但又不想放弃的生意，咋办？

——外包呗!

<<小老板的生意经>>

章节摘录

老李心想：“难道全世界的饭店老板都跟我一样，天天去市场买菜吗？

这里面肯定有方法，只是自己没有找到而已。

”经多方打听，老李终于找到一个饭店开得很红火的远房亲戚老王，他开了6家食堂，都很成功，老李决定专程去拜访取经。

老李和老王相隔200多里地，见到老王，老李先是恭维一番，对老王的食堂能开这么多家，并且都红红火火表示了钦佩，同时道出了自己目前的困境，最后开玩笑地说：“我原来还以为你有6个孩子，一人帮你管理一家店呢？”

”老王笑道：“就算我有6个孩子，也不能让他们天天骑着三轮车去买菜当小工啊？”

我以后还得再开十来家食堂，难道还要再生十几个孩子吗！

其实，食堂的采购说难也难，说不难也不难。

我的饭店的采购都分了工：需要每天买的青菜副食由大师傅负责，不需要天天买的粮油酱味招标采购，清洁用品等杂项由食堂经理买，炉灶器具、锅碗瓢盆等固定资产由我亲自负责。

”老李问：“大师傅去买菜你派人监督吗？”

”老王说：“我们没有监督大师傅，我们只监督买回来的东西是不是短斤少两，因为很多东西是大师傅去市场订，供应商给送，送来的东西由厨房小工复秤记录。

”“你不怕大师傅吃回扣吗？”

”老李奇怪地问。

老王说：“这个不用怕。

我们开的食堂是学校 and 工厂的，每人每天伙食费一般也就是10元标准，扣掉主食和其他费用，每人每天副食只有8元钱。

我们自己还要有利润，所以我们规定大师傅每天每个顾客只能用4元钱，用4元钱买回能做中餐和晚餐的材料已很不容易了，哪里还有多少吃回扣的份儿？

另外，我自己偶尔也逛菜市场，对市价比较清楚。

再说，他能不能吃回扣，根本不是我管理的重点。

”老李更奇怪了，问：“为什么？”

”老王说：“首先，我们开食堂的目的是为了挣钱，那怎么才能挣钱呢？”

我们做的饭菜顾客吃了满意，我们就有了营业额，有了基本的营业额我们才会有利润。

同时，我们让顾客吃得满意，明年还可以承包食堂接着挣钱。

先将这些大的方向确定了，我们再去谈成本控制。

如果顾客不满意，没有了生意，你的成本控制得再好也是没有用的。

我每个月都设有‘顾客对饭菜质量评分’，评分越高，大师傅的奖金就越高。

这样，我就将我的目标和大师傅的目标统一起来了，我好他也好。

”“为什么要让大师傅自己去买菜呢？”

因为食堂每天只花这么多的伙食费，要让顾客吃饱吃好，必须精打细算。

比如，不要买刚下来的换季新鲜菜，这些应季菜会比其他的蔬菜贵好几倍；不要买刚摘下来水灵灵的菜，尽量买过季菜、处理菜；不要买活鱼，要买快死了的鱼；不要买里脊肉，要买肥肉……大师傅在菜摊看到一些便宜的菜和肉时，脑袋里马上就能想象做什么菜。

如果价格合适，他甚至可以按堆来买。

要是买菜一个人，做菜是另一个人，肯定要天天吵架。

做餐馆的人都知道，凡是有人投诉饭菜质量，做菜的大师傅一定会先找原材料质量不好的原因，而购菜的人肯定会说是做菜的大师傅手艺有问题。

所以，我必须把买菜的权力交给大师傅，让他没有理由推脱责任。

同时，能像自己家里人过日子一样，用一点点的钱变着法让一家人尽可能吃好。

”当然，完全不让大师傅占点小便宜是不可能的，即使圣人来管理也不一定能做到。

程序、制度和人盯人监督都不能解决回扣问题。

<<小老板的生意经>>

买这些东西可不是一般人能买的，谁都知道管采购的人日子过得舒服一些，走到外面有人递烟、有人请吃饭，逢年过节时，还会悄悄地送上几条好烟、几瓶好酒，水果上市时也会给大师傅家里送上一筐。

这些都是正常的，我不会管这事，只要能赚4元钱做好中餐和晚餐。

顾客们没有意见，我能挣到钱就行了。

‘水至清则无鱼，人至察则无徒’，我是做老板的又不是要去做什么管理大师。

”老李深有感触地说：“是啊，看来买菜的事交给做菜的大师傅负责最合适。

每天限定购菜的总金额，让他自己去精打细算，同时将大师傅的工资、奖金和顾客满意度挂钩。

一方面用奖金发挥他的主观能动性，另一方面用总费用控制来掌握大局。

光靠人监督人是不可靠的，比如说：同样是菜心，有的是今天刚从地里摘的，有的是大前天摘的，淋上水表面上看起来都是新鲜的，你怎么监督？

一副猪下水上午卖30元钱，到晚上7点以后就是15元钱了。

如果采购的人想给你省钱，他会要求摊主将剩下的下水给他送来；如果心情不顺，他就会买贵的。

”每个经营性的企业都会面临着业务人员吃回扣的问题，要控制吃回扣，靠人管人不管用：用外行去管内行，你想管也管不住，每个行当都有自己的诀窍，外行是看不懂的；用内行去管内行，一方面很难保证他们不会同流合污，另一方面也会浪费宝贵的人力资源。

只有从源头控制，用量化的责任指标来控制。

老心莫得老板和员工是一对矛盾的统一体，老板常常寄希望于严格的管理制度，其实所有的制度都是有破绽的，同时在操作的时候都有不确定性。

老板一个脑袋想出来的制度下面有几十个员工在动脑子找漏洞。

老板只有合理地调动员工的积极性和创造性，将员工的目标和自己的目标统一起来，让员工在人格上得到尊重、在事业上有所发展、在生活质量上有所提高，才能真正获得双赢。

<<小老板的生意经>>

编辑推荐

《小老板的生意经:同行绝不会教你的45个赚钱诀窍》：一个资深小老板的赚钱秘籍，大量真实案例，披露赚钱高手的经营心得和商业门道。

进货少了不够卖，进货多了变库存——怎么办？

不花钱也能做广告——怎么做？

别人欠账不还——怎么追？

献给纵横商海的战友：同样是做生意，为什么有人挣钱，有人却赔钱？

翻开《小老板的生意经:同行绝不会教你的45个赚钱诀窍》，就能找到你想要的答案：每样货物不能进得一样多，进货品种和数量怎么搭配才合理呢？

卖得越多赔得越多，可还是要卖，损失怎么办？

哪些钱收不回来，又该如何看待这些钱？

账面上明明有钱，可实际上就是没钱，原因何在？

我卖多少才能保本，再卖多少才能达到目标？

大树底下好乘凉——小项目如何做广告？

有货不发，要货不给，为何利润更高？

一本争相传阅、不胫而走的赚钱秘籍！

<<小老板的生意经>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>