

小老板的生意经



[小老板的生意经_下载链接1](#)

著者:老莫

出版者:北京大学

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787301164631

《小老板的生意经:同行绝不会教你的45个赚钱诀窍》内容简介：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《小老板的生意经》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。

作者简介:

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。

- 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！
- • • • • [\(收起\)](#)

[小老板的生意经_下载链接1](#)

标签

创业

商业

生意经

入门

营销

经济

方法

实用

评论

道理都是司空见惯的，难得的是，作者都用具体的例子把这些一一阐释出来。

好多小故事都听过

内容有些落后了

快速跳读，感觉作者是研究股市的，而且没研究好。

做生意关键词： 1、聚集人气 2、摊薄固定费用 3、增加资金和资源的流转

在大宗暴涨的时候读读生意经，做一做实业的梦

了解真实的小生意，还有不少启发

53#60@2014很好很强大，精华见笔记。点到为止。6.12

#2013读书计划#（67）内容一般，冲着作者编写的诚意打4星。为下一次创业做积累。
。。

//

实用

和例子结合才是我现在需要的，也和我未来的规划挂钩（市面上这种书真的不多）

介绍了一个小老板做生意在各个方面可能遇到的问题，以及如何处理，不过感觉就是些小聪明，没有形成更完备的体系，也许正如作者所说，只是赚钱，又不是当管理大师

简单财会入门集，不过写的很生动。

内容重复度比较高，重点主要是在财会和借力方面。学过会计后，会觉得例子太浅，且太零散，不普遍。核心思想：1、只做重点产品，集中扩大重点产品订货量，来削减成本。通过让利同层及下游扩大订货量争取上游低成本
2、不能单纯追求单笔利润率，交易频次非常重要
3、现金流为王，尽量以货易货，债方面再以货易债。诱惑欠债方购货，再扣货抵债
4、利用上下游资源来拓展，利用上游时候可帮忙宣传其他产品，利用下游拓展时借口是抱团争取上游优惠价格 5、通过固定成本来进行成本分摊，并提高边界成本
6、寻找有同一目标的第三方来分摊费用，此处可用于利用上游赞助来进行地方台的自家店推广

小生意也有大智慧 午后读物

实在

用讲故事的方式梳理讲解经营生意的不同侧重点，很有趣，看起来也不会乏味

作为一个外行我觉得很长见识

一周内读完，可圈可点。经历多了，研究的书多了，研究的公司多了，现在很难发现好的书了。这本书里面只发现了5个亮点。

[小老板的生意经_下载链接1](#)

书评

现在很多白领在制定财务自由规划时，都会想到“家财万贯不如旺铺一间”，都想做点小生意。虽然我还么有开始着手这件事情，但还是打算慢慢积累一些做生意的思维素养，从这本书中收获很大。 part1 进货篇

1、做生意不要仓促表态，要给自己留一些理性思考的时间。在进货时，除了...

无论你做什么，也无论你现在身居何职，努力赚钱让自己的腰包更鼓生活更好都是我们每个人的终极梦想和目的，但做生意，原本就不是一件容易的事，不是说你有梦想有追求就可以的，在生意场上赚钱有很多的诀窍，只有摸准脉才能切中要害。
现在是一个流行自爆和揭秘行业潜...

用45个生动有趣小故事将小企业面临的进货、营销、库存、账款、经营、思路等方方面面讲解的很清楚，并且在故事中教授了大量的基本财会知识！另外小故事也能够给读者带来很多的启发性，因此针对性强、实用性强，科普性好，阅读起来不易疲劳。

其实这书前后有点重复，知识点什么的了无新意。举例子的行业，也多集中在汽车配件和书籍出版这两块。那我为什么觉得值得看呢，因为就像作者自己说的，是他自己经商的见闻。
好多想自己创业的人，缺经验，心里总是不踏实。经验是啥？经验是在这行干的久了，见得多了，知道的事...

读后总结：各种案例结合理论，实践与理论相结合的各种小故事，让读者受益匪浅，很有代入感。如果真的是做生意的人，一边看一边联系自己遇到的问题，我相信会开阔新的思路，解决很多问题^_^摘录如下：
进货时，要考虑资金周转率，不宜压货过多。进货多有折扣时，可以和同行共享...

解密温州{炒房团}的一老太拥有百座豪宅！其中到底有什么秘密！
大家在网上还有新闻里面应该知道，温州操作房产，几十人却操作这数千亿的资产，到底他们成功的秘密是什么！从2000年开始温州人开始在上海、杭州、苏州、厦门、北京、宁波、金华等地置业。“温...

解密温州{炒房团}的一老太拥有百座豪宅！其中到底有什么秘密！
大家在网上还有新闻里面应该知道，温州操作房产，几十人却操作这数千亿的资产，到

底他们成功的秘密是什么！从2000年开始温州人开始在上海、杭州、苏州、厦门、北京、宁波、金华等地置业。“温...

最好的商业发展，为地球居民服务。
我们都是地球居民，地球居民是万能的。建设地球居民的品牌商业网络居民后院OGRH
R 明确真理；做生意人在做，做生意给人做。 www.ogrhr.com

[小老板的生意经_下载链接1](#)