

从业务员爬到老板给你4大经验 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E4_BB_8E_E4_B8_9A_E5_8A_A1_E5_c28_33988.htm 很多业务员在公司做业务的时候，看到自己的老板赚钱都是很轻松容易的。可是等到自己出来做的时候，就不是想象的哪个样子了。当你一脚踏如商海，立刻就知道海水是咸的，甚至有些涩。等到自己在商海中扑腾了几下之后，才发现自己水性其实不是很好。我把我的这些感触写出来，最多可以告诉大家暗礁在那里，让大家尽量避免而已。我们要学会在商海中弄潮，我们一定要亲自下海。不下海永远不能弄潮。因为我也是从业务员出来的，现在开厂创业，所以我所说的也是我的感慨，别的经验，例如开店等不在此列。 之一、钱 其实生意的一切的根源，说到底都是钱的事情。创业难，守业更难呀，没有钱守业就更更难了。我现在可以接到非常多的单，天天给人催货，不知道的以为我生意很好。其实我自己知道，是我的生产能力不高，没有钱去添加设备，没有钱去开发更好的供应商。搞的我不敢努力的去维护客户。只能眼睁睁的看到手的生意做不了，我有几个客户拼命的下单给我，因为没有钱，就拼命的推掉。实在推不了，就拖。其中有个客户，下单很久了，我都没有交完，最后实在没办法，他就找了一个新供应商，无形中我自己给自己找了一个新的竞争对手。因为我如果有钱，他是愿意跟我合作的。当自己做老板的时候，就是开始吃老本的时候。所以我们在创业还没开始的时候，要准备足够的钱，例如我们预计要10万元可以搞掂的，我们最少要准备20万元，因为有很多无形的开支，我们还没真正开

起厂来，是算不到的。如果我们一下子弄不出那么多钱来，至少也要有在需要钱可以立即弄的到的承诺。没有钱对经营会有很大影响的，就象我现在一样。当时开厂的时候，预计要20万的，可是我当时只有10多万元的积蓄，也就开了。到现在搞的周转非常困难。也供应商的关系搞的也不是很好，看到很多好单也不敢去做。没有钱，看到了单不能做，就好象看到了钱不能捡一样。那种感觉，别人很难体会。节约用钱，开厂创业是很艰苦的。创业不是讲排场的。我们每天一打开门就要用钱。甚至连我们在睡梦中都在花钱，所以我们在事业还没稳定的时候没理由不节约。这个时候，我们在对自己的各个方面，能省就省，如果不用装空调就不装，因为装了，空调要钱，以后每个月还要电费。办公室有桌子，有凳子就可以，没必要学别人弄个盆景，弄个金鱼缸什么的。那都是要花钱的。例如你买了个金鱼缸，就要买金鱼吧，买了金鱼总是要买饲料吧，哈哈。不过我们对客户，对那些和我们一起吃苦的员工，我们要舍得花钱，因为把钱花在他们身上是可以得到回报的。

之二、单 当我们准备好足够的钱开厂创业了，如果没有单也是很难生存的。不过现在大多数的老板都是从业务开始起步的。所以对单其实也不是很怕。不过要注意几点。

1. 起步高点。企业在创业之初就应该把客源定位在大客户上。我们虽然开始不可以做下大客户，但我们不要放弃开发大客户，还是要主动维护和大客户的感情。而且我们的质量一定要搞好。开始就是做小客户也要象做大客户那样去认真对待。把质量做好点，把价格定高点，刚开始如果利润太低的话，是很难维持的。我们刚开始的时候，和别人竞争，论产量，我们没那些成熟的对手多，论价格我们也

做不过别人，其实我们真正可以和别人比较的只有服务，只有质量。我们要坚持好的服务和质量，慢慢的我们就要机会和大厂配套了。我刚开始时就犯了一个错误，当时开始自己畏缩，不敢跑大客户，就去帮几个浙江的人加工一些没要求的电位器，慢慢的做了一段时间，我的工人的质量观没有因此而建立起来，我也没赚到钱，到头来只是为人民服务。所以后来发现了这个问题，就不再做加工了，而是要求员工改善质量观，谁知道他们已形成习惯，花了好长时间的严加看管才有点效果。所以我们要从一开始就要定位高点，做好质量，才可以接到好的单时可以做，才可以生存。2、接单适可而止，我们创业后跑业务和以前帮别人跑业务是不一样的。以前跑业务是拿提成，是多多益善。月结多长时间都可以接，只要公司允许。但是自己做了，一定要注意要和工厂的经营情况相结合。记得有多大的头戴多大的帽。我们有多少钱可以压给客户。我们每天可以做多少。我们都要根据情况来接单的，并不是越多越好。过头了，我们的服务就会跟不上。服务如果跟不上，客户也是难做的长久的。我就是犯了这个错误。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com