

成功经验：生意永远做不完钱永远赚不尽！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__E6_88_90_E5_8A_9F_E7_BB_8F_E9_c28_33989.htm 塑料生意是难做,本大而利润率低,一笔坏帐100单生意白做.所以,控制风险,提防坏帐有时比你完成交易赚取差价更重要. 生意永远做不完,钱永远赚不尽.所以,做生意不要太勉强,学会放弃,选择好的合作伙伴,生意才会越做越顺畅. 我的做法: 我的销售对象主要是下游塑料制造企业,向区域代理商进货. 我的供应商一般都是大公司,实力和信誉都没多大问题,开始做先款后货,合作时间长了彼此熟悉了,对方也可以接受货到付款,有时还给一定时间一定额度的欠款,这是建立在对方信任和本人守信的基础上的,说到哪天付款,我一定安排好资金将货款付清.所以,现在进货上只需要要一个电话,谈好货物,单价和付款方式就可以了.特别要提醒的是,绝对不要滥用别人对你的信任,一次失信会让对方动摇对你的信心,以后进货对方坚持要款到发货你也就没理由了.另外,大的代理商一般价格和资源上都有一定优势,有时有些小公司会抛出明显低于市场价的货,你一定要搞清楚再下单,并注意要坚持货到付款或至少一手钱一手货,千万小心上当,这种被骗的事例很多.我觉得尽可能固定进货渠道,长期合作最终受益的. 我的销售对象是下游企业,除少数拿现款来我公司交易外,一般都是货到付款,有的还要求欠款的. 对销售中的风险控制我十分注重.对新的客户我原则上一定做到货款两清,这点在交易前双方就要明确,价格可以商量,原则不可让度.如果对方不能接受,那就不做,千万不要为了做成生意而去迎合对方不合理的要求,当然态度要好些,留条路以后可以合作.刚开始做,一般

厂家都会接受的,问题是做了一段时间后彼此也有点熟了,对方多半会提出欠款要求,这时一定要考虑清楚能欠不能欠,不欠担心生意跑掉,欠嘛怕收款成问题,难啊,这是真的难!我把客户分成四类:有实力讲信誉,有实力没信誉,没实力讲信誉,没实力没信誉.最后一种,一分钱也不能欠!第一种也简单,一般就要求你价格低,薄利多销,只要能做微利也行.有时也有会提出要欠钱的,谈好付款时间一般也没问题,都会兑现.对第二类客户,不怕钱收不回就怕他拖,要欠款一定要有心理准备,一定要盯紧.这类客户最好是货到后拿到期票,到时间就进帐.第三类客户,要控制欠款的额度和时间,正常情况下少量的欠款也没多大的问题.欠款与否全凭你对客户的了解,多去厂家跑跑看看,多从侧面了解厂家的情况才能比较全面,不要凭表面现象不要听一面之辞.在没了解清楚前不要轻易开欠款的口子.一旦发生欠款,就有收款风险.所以更要关注企业的经营状况,在正常运转的情况下,一般没太大问题,怕就怕对方遇到大的问题,比如被骗,比如投资失误,那就要马上想办法把款尽快收回,以免殃及池鱼.另外,对所有有欠款的,必须手续完备,万一打官司也有凭据.我一般都要求对方给我开期票,将答应付款的日子填在支票上,界时入帐.特别要强调的是,要控制自己的赊帐额度,安排好自有资金,绝对不能把上家欠给我的货款欠给客户,一旦收不回就会影响公司的正常运转和自己的信誉,切记!切记!就我而言,宁可做货款两清的薄利生意,也尽量少赊帐.在赊帐上,大客户可以欠,小客户绝对不欠,因为后者的规模小,抗风险能力也小.少做点生意没关系,不要把本也倒贴进去.赔钱不说,至少影响心情.还有把钱都赊出去,遇到好的行情没钱进货,让赚钱机会白白流失,那才叫真的得不偿失.有多大的能力做多大的生意,千

万别勉强,学会放弃,学会选择,赚钱的机会多的是.做生意是难,既要把生意做大,又要控制风险不被骗,真难!但这也是做生意的乐趣,要不满世界都是做生意了. 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