

百万不是梦

赚一百万的一百零一种方法

王峰 主编



企业管理出版社

致富宝典

百万不是梦



一百零一种方法
助你圆百万富翁之梦

ISBN 7-80001-770-2



9 787800 017704 >

ISBN7-80001-770-2

F·768 定价: 38.00 元

百万不是梦

赚一百万的一百零一种方法

王峰 主编

图书在版编目(CIP)数据

百万不是梦/王峰主编. —北京:企业管理出版社, 1997. 1

ISBN 7—80001—770—2

I. 百… II. 王… III. 商业经营-经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 23865 号

责任编辑:吴太刚 刘 伟 成思霖

出版发行 企业管理出版社

邮 编 100044

经 销 全国各地新华书店

排 版 北京芙蓉咨询电脑排版中心

版 次 1997 年 1 月第 1 版

印 刷 河北省保定满城文化印刷厂

开 本 850×1168 毫米 1/32

印 张 26.25

字 数 650 千字

印 数 1—10000 套

书 号 ISBN 7—80001—770—2/F·768

定 价 38.00 元

[版权所有]

侵权必究]

致读者的信 序

本书编委会

主编:王峰

编委:夏 春

吴绪昭

王晓霞

马清升

谢国民

余勇

吴临生

王天然

致读者的信(代序)

亲爱的读者：

古人云：“半部《论语》治天下”，可从古至今又有哪本书让人按图索骥直达自己的目的地呢？我们对本书当然更不敢夸下这样的海口。“百万不是梦”——听着就有点儿吓人，是不是？

这不由得让人想起一个流传很广的故事：有一个人 在图书馆看到一本极为乏味的书，出于想看看这本书到底能乏味到何种程度，他以极大的毅力通读了一遍。然而在书的倒数第二页，他看到了如下文字：“我知道这本书极为乏味，感谢你能坚持读到这里。为了酬谢我的知音，在下一页有我留下的一个银行帐号，请收下帐户上的钱……”。下一页上，真的有一个银行帐号，那位读者将信将疑地依书上教导而行，没想到，真是没想到，帐户上还确实有数百万元。

故事的真假我们且不去管他，但能这么快见效的书恐怕只有货真价实的寻宝图。

我们这本《百万不是梦》与故事中的那本书有两点不同：首先，没有留在倒数第二页的帐号赠给亲爱的读者；其次，我们自信本书在内容的趣味性上与那本书截然相反。

70年代末80年代初，革故鼎新，国门渐开，人心日变，经济建设的地位日重一日，到今天已成了举国上下、十亿同胞最为关注的事情。具体到每个人，千头万绪只有四个字——个人致富！

关于个人致富的书有成千上万，已经致富的个人还没有谁说是看了某一本致富妙诀依计而行获得成功的。

我们这本书同样不会提供针对每一位读者的致富计划，因为人与人千差万别，没有用之四海而皆准的发财真理。

“授之以鱼，不如授之以渔”。

如果说，个人致富就象山间寻宝藏，那么本书不是藏宝图。

如果说，个人致富如同海中探仙山，那么本书也不会提供准确的航线。

但此书却会给你开山的利斧、攀援的长索、航海的坚船——

我们所不能给予的，是你自己走出来的路

你致富的愿望、个人的素质，若是干柴，这本书就是

一颗小小的火星，引燃你生命的火焰！

你致富的梦想、个人的机遇，若是扬帆在港的航船，这本书就是一只轻柔的手，解开束缚你的缆绳！

得意忘言——读此书的关键；

抛砖引玉——写此书的初衷。

这个世界充满成功的机遇，每个人都有平等的机会。你会成功，关键在于你是否心存梦想，并努力去实现它。百万不是梦，让你的美梦成真！

在本书的几个部分，我们为有志于个人创业的读者提供了101个引爆致富的创意火花。

一双明亮的眼睛和一个聪明的大脑将使你财源滚滚。不信？这正是创意策划之魔力所在。“知识就是金钱”已不再是一句空话，而你脑细胞电闪雷鸣般的撞击必使你终生受益无穷。如果你不想步上致富快车道，请跳过“创意企划篇”。

谁不想将手中小小的资产变成一份庞大的家业？这并不难！“条条大道通罗马”，在个人创业篇中，你将看到普通人如何“万丈高楼平地起”。

市场经济浪潮汹涌澎湃、锐不可挡。要想做成功的“弄潮儿”，必先熟悉“水性”。如何搞好营销、推销以及成功地运作广告正是“水性”之精要所在。营销篇、零售致富篇以及广告篇、房地产篇林林总总的成功秘诀必使你受益匪浅！

当今中国股市正兴，股民队伍迅速壮大。过去一年

中，股市波澜壮阔的表现更让人惊叹不已。牛年已到，牛市就在眼前，聪明的你为何要白白错过这一大好时机？股市篇的金玉良言必让你在股海中自由遨游、潇洒走一回！

若你豪情万丈、雄心勃勃，欲与“大富豪”试比高，巨富篇中的欧、日、美及港、台、侨巨富的成功之道、发家诀窍，必让你大快朵颐，大开心智！

这本书并非百万富翁自传，所以并非列举一条条不可重复的成功之路。

我们的书是一面镜子，反射的将是读者的智慧。读我们的书应是互动的，正反考察，举一反三。所以我们才留下了第一百零一法——你自己的方法！

读我们的书——走自己的路

祝

一路顺风

本书编委会

1997 年元月 25 日

目 录

创意企划篇

- [9]方法一 海纳百川有容乃大 [165]
- [17]方法二 不当状元当榜眼 [173]
- [27]方法三 “变”是唯一的不变 [179]
- [39]方法四 环球创意占上风 [182]
- [49]方法五 心理定价出奇胜 [183]
- [57]方法六 于无声处看创意 [201]
- [63]方法七 语不惊人死不休 [200]
- [71]方法八 买椟还珠包装胜 [217]
- [77]方法九 合纵连横公关赢 [227]
- [83]方法十 创意助成人上人 [232]

创业致富篇

- [91]方法十一 信用就是金钱 [247]
- [99]方法十二 利用小行业赚大钱 [253]

- | | |
|------------|-------------|
| [107]方法十三 | 精打细算来创业 |
| [119]方法十四 | 趋时创业 |
| [125]方法十五 | 专卖电脑挣大钱 |
| [131]方法十六 | 小松饼勇闯大市场 |
| [139]方法十七 | 蜜饯王国的财富 |
| [145]方法十八 | 联合超级市场的发财术 |
| [153]方法十九 | 开发汉堡,可成就事业 |
| [159]方法二十 | 经营电脑软件成功术 |
| [167]方法二十一 | 太阳能热水器市场有潜力 |
| [173]方法二十二 | 从老人的角度去考虑 |
| [179]方法二十三 | 传媒促销的指数效应 |
| [185]方法二十四 | 铃声不断财源广进 |
| [193]方法二十五 | 经营书店也能成巨富 |
| [201]方法二十六 | 做生意瞄准儿童 |
| [209]方法二十七 | 电子行业可赚大钱 |
| [217]方法二十八 | 利用你的特长致富 |
| [227]方法二十九 | 开发焦糖糖粉发大财 |
| [235]方法三十 | 打开女性的钱包 |

营销篇

- | | |
|------------|-----------|
| [247]方法三十一 | 与人为善,与己为便 |
| [253]方法三十二 | 打草惊蛇 |

- [259]方法三十三 树立名牌促行销 [394]
 [265]方法三十四 欲擒故纵 [391]
 [271]方法三十五 正面出击 [390]
 [277]方法三十六 无中生有
 [285]方法三十七 针对性别搞推销
 [291]方法三十八 欲将取之,必先予之
 [299]方法三十九 奇货可居

推销篇

- [309]方法四十 先入为主
 [317]方法四十一 即兴发挥
 [325]方法四十二 商场鏖战,攻心为上
 [335]方法四十三 细分顾客 有的放矢
 [343]方法四十四 先发制人
 [351]方法四十五 后发制人
 [361]方法四十六 沟通有四招
 [371]方法四十七 催眠提问

零售致富篇

- [377]方法四十八 流动商店 标新立异 [112]

- [383]方法四十九 邮购公司帮您发家
[391]方法五十 家庭主妇自选商店造富翁
[399]方法五十一 连锁使您从无有到无不有
-

广告篇

- [411]方法五十二 别出心裁
[419]方法五十三 善用广告媒体
[427]方法五十四 捕捉广告时机
[433]方法五十五 处处关情
-

股市投资篇

- [443]方法五十六 入市规划决胜法
[453]方法五十七 挑三捡四
[463]方法五十八 未雨绸缪 防范风险
[471]方法五十九 选择最佳买卖时机
[483]方法六十 长线投资钓大鱼
[491]方法六十一 追涨杀跌,短线客也可成富豪
[497]方法六十二 顺风使舵,把握股市的主题
[505]方法六十三 善用消息,以快致胜
[511]方法六十四 利用股市心理操作

[525]方法六十五 “搭车政策”，紧跟市场主力

房产个人爱好篇

- [537]方法六十六 “为人作嫁”法
[549]方法六十七 “筑巢引凤”法
[555]方法六十八 “平步青云”法
[565]方法六十九 “独辟蹊径”法
[571]方法七十 “横刀夺爱”法
[575]方法七十一 “先机而动”法
[581]方法七十二 “开天辟地”法
[587]方法七十三 “因人成事”法
[595]方法七十四 “沙里淘金”法

巨富篇

- [607]方法七十五 “借鸡生蛋”法
[615]方法七十六 “冷门致胜”法
[623]方法七十七 随机应变法
[633]方法七十八 以名取利创名牌
[643]方法七十九 投其所好看需求
[651]方法八十 创大业人才为本

- [659]方法八十一 广结人缘促人和
- [667]方法八十二 多元化稳中求利
- [675]方法八十三 以诚取信广开源
- [683]方法八十四 紧追科学事半功倍
- [691]方法八十五 骑上好马追好马
- [699]方法八十六 高瞻远瞩成大业
- [705]方法八十七 白手起家创基业
- [711]方法八十八 合理化管理台塑由小而大
- [721]方法八十九 产品须丰富多样
- [729]方法九十 科研开发练内功
- [737]方法九十一 “易子而教”法
- [745]方法九十二 营销合理赚大钱
- [753]方法九十三 千锤百炼法

——从乡村货郎到蓝色 IBM 巨人

- [763]方法九十四 人才——财富的阶梯
- [771]方法九十五 好服务,财源方能滚滚来
- [781]方法九十六 “日新月异”法
- [791]方法九十七 科学技术——百万的源泉
- [799]方法九十八 管理须“因材施教”
- [807]方法九十九 买下华尔道夫
- 有梦想才有成功
- [817]方法一百 佐川捷运的脚夫精神
- [825]方法一百零一 新时代成功法则

创意企划篇

“出谋划策”是人们在企盼成功之前谈论最多、用心最苦的步骤。实际上，这个千百年流传的成语揭示了成功的发财术所必不可少的两大要素：一为创意，一为企划。

所谓创意，通俗地说就是“出谋”、“出点子”，从较全面宽广的意义上，创意不仅指一般艺术创作，著名科学上的发明，发现或者划时代的技术开发革新，举凡在工作上讲求效率、追求创新、突破现状，使事业更上层楼，一日千里等等都称得上创意的发挥。在今天这样一个追求效率、竞争激烈的现代社会中，人人都渴望出类拔萃，凸显风采，这需要不断地自我激励，掌握先进。然而在我看来，激发潜在的创造力，尽最大努力发挥创意实在是事业腾达，财源滚滚的捷径。

所谓企划，通俗地说就是“划策”、“策划”。从较细致深入的意义上，它就企业或行政组织而言，是全体组织以及和组织有关的涵盖各部的企划，由于要求的是既有弹性又是多元化的内容，所以从长期性、战略性的整体经营上的企划开始，到总务、财务、研究开发、生产、销售、人事等部门的企划再进入更细节的各科、各所的小企划，在规划设计中都可以加以分类处理。实际上，企划不过是将

创意得出的“点子”精雕细琢，使其切实可行地成为个人或企业成功发财的利器罢了。

毫无疑问，无论创意还是企划都须较为系统完善的理论知识。仅以企划为例，就可概括出4个步骤、15个顺序。如第一个步骤是仔细考虑企划对象，确立主题，并且把握问题的要点等等。然而在今天这样一个“知识爆炸”的社会，人们更为普遍地是希望寻求到事半功倍的“文化快餐”。在发财的机遇面前更是如此，倘若捧起书本一页页读下去，学会之后发财机遇却已经消逝，那么所学所会岂不成了屠龙之技，更何况具体到创意与企划方面，深刻的掌握与体会更多地要依靠悟性或灵机一动，电光一闪，依靠书籍必能成功岂不人人都成了大富豪。因此本篇的目的即是以最快的时间向广大朋友奉献最为创意企划界所推崇、长期以来被视为经典圭臬的成功法则以及相应的若干案例。案例分两类，一种是只可意会不可言传，也就是只介绍大略，各位朋友浏览之余需自己思考总结；另一种则剥丝抽茧，层层雕琢，极尽精工细作之能事。深切体味个中奥妙必能使各位朋友在滚滚商机中如鱼得水，无往不利。

或许到此，一部分朋友已经产生了疑惑，心想“创意企划真有如此之神吗？我自觉颇具创意，脑瓜也挺机灵，怎么还是穷光蛋一个！”而另一部分朋友可能已经等不及了，急欲翻到后面看看究竟是哪些法则有如此之奇功妙效。此时请各位记住，“戒疑”、“戒躁”是一个成功人士必备的心理素质。

对于前面一部分朋友，我表示非常理解。就我