

王 丽◎编著

小资 赚钱 100 招 本

· 不必慨叹人生多艰 小资本也能赚大钱 ·

XIAOZIBEN
ZHUANGQIAN100ZHAO

世事洞明皆学问，俯拾皆是**生意经**。资本小并不等于**没资本**，再小的资本，也有**赚钱的招数**。
不要总想着攒够了资本再**做生意**，时间不等人，机会不等人，人生不等人。



王 丽◎编著

小资 赚钱 100 招 本

· 不必慨叹人生多艰 小资本也能赚大钱 ·

XIAOZIBEN
ZHUANQIAN100ZHAO

世事洞明皆学问，俯拾皆是生意经。资本小并不等于没资本，再小的资本，也有赚钱的招数。不要总想着攒够了资本再做生意，时间不等，机会不等，人生不等。



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

小资本赚钱 100 招 / 王丽编著. — 北京 : 企业管理出版社, 2014. 7

ISBN 978-7-5164-0850-6

I. ①小… II. ①王… III. ①商业经营—通俗读物
IV. ① F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 112498 号

书 名: 小资本赚钱 100 招

作 者: 王 丽

责任编辑: 张 羿

书 号: ISBN 978-7-5164-0850-6

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮 编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部 (010) 68453201 发行部 (010) 68701638

电子信箱: emph003@sina.cn

印 刷: 北京潮河印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米 × 240 毫米 16 开本 18.5 印张 210 千字

版 次: 2014 年 9 月第 1 版 2014 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装错误 负责调换



常言道：“有钱不算本事，能赚钱才是本事。”有些人身无分文，能够白手起家；有些人富甲一方，到头来却落得倾家荡产。在财富的竞技场上，钱不是第一重要的东西。第一重要的，是用智慧的头脑、灵活的思路去创造财富。

改革开放以来，有三次创造财富的机会：

第一次是个体户致富机会。下海经商的个体户有许多成为了万元户，当初盯着铁饭碗的，铁饭碗成了泥饭碗。

第二次是炒股致富机会。很多聪明人认为这是“傻子”的游戏，结果造就了一大批富翁，害得很多人满世界找后悔药。

第三次是房地产致富机会。有一大批人投资房地产迅速成为百万富翁、千万富翁，甚至是亿万富翁。

随着中国改革的不断深入，赚钱机会仍有许多，创业做老板已经成为赢得财富最有效的途径。

提到创业做老板，面对日益激烈的竞争市场，许多人都发出“做生意赚钱真不容易”的感慨；也有许多人想入非非，一心想做大生意、赚大钱，可苦于找不到门路……其实，一个好想法，一个偶然而至的小项目，便可以圆你一个财富梦想。

综观中外，商场上不乏一些白手起家、以小本经营获胜，最终成为富翁的成功者：香港富商李嘉诚从经营小小的塑胶花开始，后进军房地产、股市，遂成为亿万富翁；刘永好辞职下海，经营鹌鹑蛋起家，现成为赫赫有名的希望集团总裁；包玉刚靠经营几条旧船发迹，后成为享有盛名的船王；日

本富豪松下幸之助，从小本买卖做起，最终将自己的事业步步做大……他们都曾名不见经传，都曾饱尝人间冷暖，但他们不甘平庸，不懈地与命运搏斗；以小本买卖起家，历经沧桑和艰难，最终一跃成为赫赫有名的富翁，成为叱咤风云的商界精英。

这些商界巨人成功的经验告诉我们，创业不一定要做大生意，小本买卖同样能够赚大钱。

一位智者说：“世界上到处都是有才华的穷人。”一位哲人说：“其实人与人都是很相似的，就差那么一点点。”经商，其实就是一场心理的较量和智慧的游戏。无论生意大小，只要凭借精明的头脑和独特的经营方法，就能创造财富、改变人生。

创业伊始，如果没有太多的资金、没有过高的技术，不妨选择小本经营。小本生意投资小、风险小、经营灵活、利润高。只要明白了小本经营的真谛，那么轻松获得财富就不是一件难事。

为了使你能轻松走上小本创业之路，早日领略到财富星空的瑰丽风景，我们编写了这本《小资本赚钱100招》。本书从方方面面向你渗透小本经营的智慧，内容包括：小本创业的方法与技巧、小本经营的管理艺术、小本经营成败的经验与教训、小本经营的案例与操作等。本书立意新颖、构思独特，事例生动形象、道理通俗易懂、方法便于操作，是小本经营的全面教科书，是获得财富的“法宝”。

本钱小并不可怕，可怕的是没有勇气，不敢也不善于以小搏大创造财富。如果你有追求财富的决心，那么就立即创业吧，以坚定的信念为支撑，并以正确的方法做指导，即使你只有一元钱，也能够赚更多的钱，从而实现你的财富梦想。



第一章 小本生意也能赚大钱



有位亿万富翁说：“小钱是大钱的祖宗。”小本生意虽然本小利薄，但资金日积月累就会成为财富的金字塔。做小本生意，可以增长经验、见识、阅历，培养财富意识和赚钱能力，同时积累人际关系，为赚大钱奠定基础。因此，先从小本生意做起，先从小钱赚起，是你创业的最佳选择。

一、小本买卖能起家	2
1、许多大富豪都是经营小本买卖起家的	3
2、从小本生意做起	4
二、大买卖源于小生意	5
1、做小生意可以积累大财富	5
2、告别贫穷，小本生意有财源	6
3、低起点创业更容易成就致富梦想	7
三、小本经营，薄利多销	9
四、勿以利小而不为	11
勿以钱少而不赚	12
五、贴近百姓生活的小本生意更有利可图 ...	14
从百姓需求出发的小本生意最能赚钱	15
六、小产品也可以做成大生意	16
许多做大生意的人都是从经营小产品开始的	17
七、经商要懂得积少成多的道理	19
做生意一次不能贪多，要懂得知足	20
八、小本经营也有大智慧	21
1、把消费观悄悄地告诉消费者	21
2、以“低点”赚取口碑	23
九、小本经营百战百胜的经营原则	25
十、小本赚大钱的“四大法宝”	27
十一、创业要从赚小钱开始	29

小本经营是一般创业者的首选,尤其适合那些资金不多、经验技术不丰富的人。小本经营虽不难,但真正能眼疾手快,抢得先机的人毕竟有限,这是为何呢?事先缺乏详细的评估,未能做妥善的规划,这均是小本经营最大的危险因素。因此,决定做小本生意的时候,事前的规划和准备是关键步骤。

一、小本经营者必备的素质	32
1、自信心是小本致富的保证	32
2、只要脑筋活,小本也能赚大钱	34
3、小本创业靠吃苦	36
4、“勤奋+节俭”是小本创业之本	37
5、智慧和眼光使小本经营者如虎添翼	39
6、十大素质助你小本致富	41
二、经营之初先选对目标	43
1、生意到处有,赚钱门路多	43
2、做最适合自己的小本生意	45
3、从你最熟悉的领域做起	47
4、赚钱目标要切合实际	48
5、缺少资本如何选择行业	50
6、小本经营宜选择的五类赚钱市场	52
三、如何筹措经营资金	56
1、小本经营要考虑资金问题	56
2、没有资金如何创业	58
3、小本经营,资金最好自筹	59
4、“四招”筹到经营资金	60
5、规划好你的经营资金	62
四、这样投资最有效	63
1、到有钱的地方去投资	63
2、小额投资巧赚钱	65
3、掌握小本投资的策略	66
4、尽量避免投资风险大、利润高的项目	68
5、选择短、平、快的投资项目	69
6、投资冷门更易出人头地	71

第二章

小本生意巧入门





五、巧借“东风”，合伙经营 73

- 1、钱是一个人赚不完的73
- 2、找到合适搭档，减少投资风险75
- 3、寻找合伙人要遵循哪些原则77
- 4、“铁哥们儿”不是最好的合作伙伴79
- 5、合伙经营成功的秘诀81
- 6、合伙经营有禁忌82

六、小本经营入门的五个经验 84

- 1、经营前储备相关知识、技能84
- 2、到生意兴旺的同行处去观摩85
- 3、人脉即财脉，要精心呵护86
- 4、小本经营的“金科玉律”88
- 5、小本经营贵在随机应变89



第三章

小本生意经营技法

有位成功的企业家说过：“经商不是盲干、蛮干，而是一种艺术的行为。”如同做大买卖一样，小本生意也有方法可循。“没有规矩，不成方圆”，不熟悉小本经营之道，不懂小本经营的潜规则，在商场上就会南辕北辙；熟练地掌握小本经营技法，就不难找到获得财富的南山捷径。

一、慧眼寻找小本致富商机 92

- 1、抓住商机，变成富翁92
- 2、商机在于发现94
- 3、有市场需求就有生意可做95
- 4、抓小机会赚大钱97
- 5、从日常需求中寻找商机99
- 6、利用人们的心理寻找发财商机 100
- 7、化不利因素为发财商机 101
- 8、在别人放弃的地方发现商机 102
- 9、女人身上，商机多多 104
- 10、走过独木桥后，前面就是商机 105
- 11、商机通常在哪些地方出现 107



第三章 小本生意经营技法



12、不轻易放过赚钱良机·····	110
13、捕捉商机的三大素质·····	112
二、小本经营有妙策 ·····	114
1、经营讲策略，处处有财源 ·····	114
2、运用你的智慧，把“智本”变为“资本” ·····	117
3、会赔才会赚 ·····	118
4、好创意帮你找到致富捷径 ·····	120
5、个性是小本赚大钱的金字招牌 ·····	121
6、没有特色，就没有“钱”途 ·····	123
7、时尚和潮流是小本经营的“法宝” ·····	124
8、热情服务，顾客就是你的财源 ·····	126
9、为顾客着想，让顾客“恋”上你 ·····	127
10、以诚心换来顾客的耐心·····	128
11、巧妙对待六种类型的顾客·····	130
12、引导顾客购买商品的窍门·····	131
13、感情推销事半功倍·····	133
14、得体称赞，妙语招财·····	134
15、让顾客充当你的推销员·····	136
16、免费赠送，“一箭三雕” ·····	137
17、打折销售巧抓顾客侥幸心理·····	139
18、小本经营常用的营销策略·····	140
三、小本竞争有技巧 ·····	142
1、市场竞争智者胜 ·····	142
2、亮出你的特色 ·····	143
3、知己知彼，竞争有道 ·····	145
4、避实就虚，虚中取胜 ·····	147
5、声东击西，闷声发财 ·····	148
6、见缝插针：小龙可以斗猛虎 ·····	149
7、独具特色的低价竞争策略 ·····	150
8、超越竞争对手的“另类对策” ·····	152
9、拒绝假货，确保质量 ·····	153
10、莫把同行当冤家·····	154
11、新龟兔赛跑的启示·····	155
四、小本生意如何做大做强 ·····	157
1、做好准备，成就财富梦想 ·····	157

2、没有远见就没有前途	159
3、善于布局才能做成大买卖	161
4、不放过每一笔小生意	163
5、物以稀为贵	164
6、价格不能决定一切	165
7、小本生意做大的四个黄金步骤	166

小本经营者创业时，往往会面临资金短缺、技术匮乏、缺乏人际关系等种种困难，以至于有些人不知所措。然而，智慧的经营，并不会被困难征服。敏锐的眼光、聪明的头脑、长远的见识，是他们斩断一切艰难险阻的利刃，是他们发家致富的秘诀。因此，拥有了小本经营的起家秘诀，就打开了通往财富金字塔的通道。

一、白手起家，以小博大	170
1、赤手空拳创大业	170
2、急人所需做无本生意	171
3、巧用时间差白手起家	173
4、妙用地区差价发财	174
5、捡废品也能发大财	175
6、借机招财，无本生利	176
7、预约销售，智慧生财	177
8、白手起家的六个秘诀	179
二、借鸡生蛋，借力生财	181
1、小本经营，善借者兴	181
2、用别人的钱为自己赚钱	183
3、借花献佛，商机倍增	184
4、借用他人的智力发财	185
5、借“名”扬名，名利双收	187
6、借用媒体扬名	188
7、巧借人缘创大业	189

第四章 小本经营六大起家秘诀



第四章 小本经营六大起家秘诀



三、知识资本，致富保证	191
1、知识决定财富	191
2、策划是金，知识先行	193
3、专业知识是小本赚大钱的资本	195
4、妙笔生金，利用知识赚钱	196
5、学习是获得知识的最佳手段	197
6、寻找知识致富的途径	198
四、独辟蹊径，创新制胜	200
1、创新是小本致富的“撒手锏”	200
2、独辟蹊径财路宽	201
3、改进产品也是创新	202
4、逆向思维可创财富奇迹	204
5、心有奇招，梳子也能卖给和尚	205
6、厚利适销，紧盯富人口袋	207
五、注重细节，聚集财富	209
1、小本致富要从细节开始	209
2、从细微处脱贫	210
3、财富需要不断积累	211
4、从最简单的生意做起	213
5、眼光独到，细节制胜	214
6、细节服务让小本生意锦上添花	215
7、量力而行，不能盲目扩张	216
六、诚信经营，有德有财	217
1、诚信是商人最好的品格	217
2、君子爱财，取之有道	219
3、信誉使你游刃有余	220
4、童叟无欺，经商之本	221
5、重诺守信，一诺千金	223
6、坦诚合作，追求双赢	224
7、不要随便向别人开“空头支票”	225



第五章 小本经营守则

常言道，创业难，守业更难。当小本创业有所成就的时候，巩固自己的事业就提上了日程。要想使经营常胜不败，就有必要掌握一定的守业经验，这会使你经营兴隆、事业长青。

一、经营管理决非小事	228
1、经商无小事，管理是关键	228
2、知人善用，惟才是举	230
3、在员工管理上下功夫	231
4、疑人不用	232
5、当老板必须学会理财	233
6、好钢使在刀刃上	235
7、讨债不要心太软	236
二、妙招应对经营危机	238
1、冷静决策避免失误	238
2、学会应对危机	239
3、如何摆脱做生意的低潮	241
4、不要一条路走到黑	242
三、避开商路陷阱，学会守护金钱	244
1、经商不能没有戒备心	244
2、警惕商场厚黑术	246
3、时刻警惕竞争对手	247
4、严守自己的商业机密	249
5、做生意不能依赖“君子协定”	250
四、小本经营五大禁忌	252
1、内乱	252
2、见利忘义	253
3、蛮干	254
4、耍花架子	255
5、耍小聪明	256

第六章 小本生意操作与实战



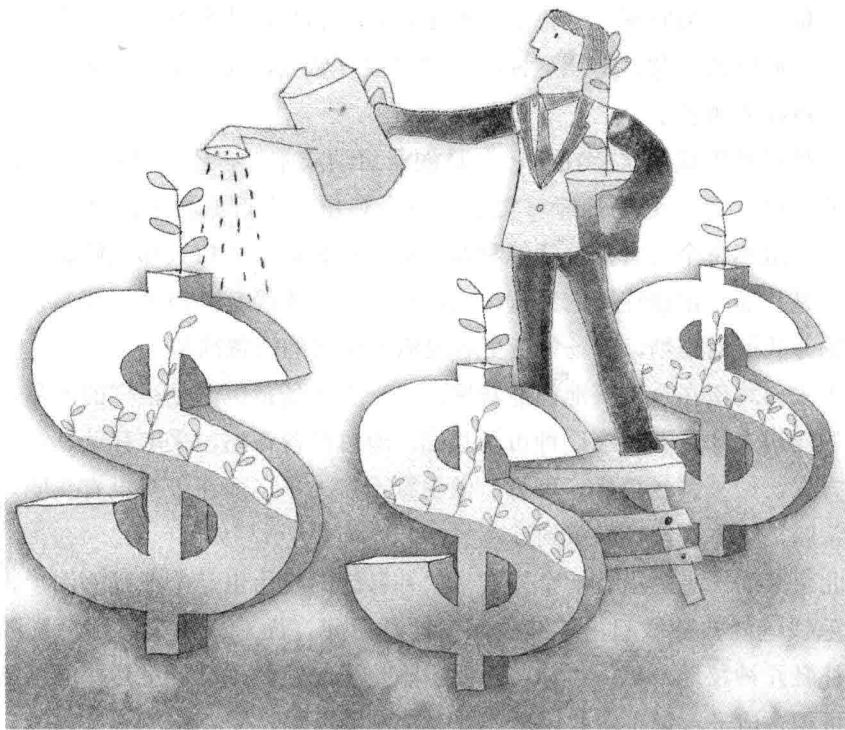
有句成功学语言：理论+实践+经验=成功，这在商场同样适用。从事小本生意，不仅要学会必要的经营方法与管理技巧，还要借鉴成功者的经验，勇于去实践。感悟成功者“把小生意做成大买卖”的成长历程，可以激发你的创业兴趣，增强你的赚钱信心，从而使你全力以赴地去创业，最终圆你一个致富梦想。

- 一、微本创业260
 - 1、1元钱也能致富..... 260
 - 2、从修鞋匠到亿万富翁 261
 - 3、手工纸艺月收入上万 264
 - 4、做民工的生意也能发财 265
 - 5、“白手起家”的小生意 265
- 二、百元投资267
 - 1、百元起家成为“苞米花大王” 267
 - 2、从手工丝巾中“淘金” 269
 - 3、小书摊做成大生意 270
 - 4、种植香草可以致富 271
- 三、千元投资272
 - 1、特色菜吃遍天下 272
 - 2、小饰品做成大生意 273
 - 3、茶农摇身变茶王 275
 - 4、低起点的送货生意 277
- 四、万元投资278
 - 1、2万元开设时装店..... 278
 - 2、小地摊成就财富童话 280
 - 3、宠物身上好淘金 281
 - 4、8万元创业赚来千万元..... 283

第一章

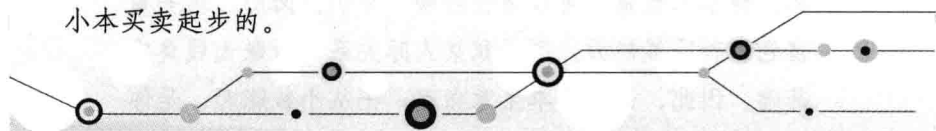
小本生意也能赚大钱

有位亿万富翁说：“小钱是大钱的祖宗。”小本生意虽然本小利薄，但资金日积月累就会成为财富的金字塔。做小本生意，可以增长经验、见识、阅历，培养财富意识和赚钱能力，同时积累人际关系，为赚大钱奠定基础。因此，先从小本生意做起，先从小钱赚起，是你创业的最佳选择。



一、小本买卖能起家

万丈高楼平地起。虽然许多精明的商人知道，财富是日积月累起来的，但总有一些人赚钱急于求成，总把眼光盯在做大生意上，企图一夜致富，根本不把小本买卖放在眼里。要知道，做生意和学习知识一样，有一个循序渐进的过程。任何一个大学教授都是从小学生开始做起的；纵然是跨国公司的大老板，也无一不是从做小本买卖起步的。



几年前，行走在都市的街头，我们经常会看到一些沿街叫卖熟鸡蛋的四川人，他们边走边吆喝：“正宗卤鸡蛋，1块钱3个，味道好得很。”就这样一种很不起眼的生意，却让这种特色变得很有名气，而且全国各地从事该生意的人也越来越多了。

这种经营模式的优势在于：一是创业启动成本低，不足100元，所以风险特别小；二是一天平均能够卖出几百个鸡蛋，靠近旅游区的甚至能销售上千个，虽然每个只有几分钱的利润，但销售数量多，每天却能够赚几十块钱；三是打破了常规连锁的经营模式，创造出小本经营新概念；四是以移动销售的方式灵活推销，现场售货更容易激起顾客的消费欲望。

本来卤鸡蛋在全国各地都能看见，是一个市场范围不是很广的产品，但聪明的四川人却能够看准这种市场基础，改进经营策略，采取移动、灵活销售的方式，结果销量很好。可见，做生意不在大小，而在于有没有头脑。只要有头脑，小本买卖也能赚到钱。

北京某居民小区里有一个外省来的补鞋匠的经历也是个很好的例子。他从几毛钱缝缝补补做起，年纯收入竟达数万元。面对来访问记者那惊疑的样子，补鞋匠神秘地一笑：“你可不要小瞧这不起眼的生意，虽然挣的都是小钱，可积少成多，说不定我以后还要办个制鞋厂呢！”

正是由于这些小本经营者有一种细致、认真，不耻于赚“小钱”的做

法，才使得他们财源滚滚，有大作为。

1. 许多大富豪都是经营小本买卖起家的

综观全球华人富豪的致富经历，我们就不难发现：他们大多数都是白手起家，或从事小本买卖获得高额财富的。台塑集团董事长、人称“塑胶大王”的王永庆就是从卖米这样的小生意起步的。

王永庆早年因家贫交不起学费，只好去做生意。16岁那年，他从老家来到嘉义开了一家小小的米店。那时，嘉义已有30多家米店，竞争十分残酷。手头只有200元资金的王永庆，只能在一条比较偏僻的巷子中租下一个小小的铺面。他的米店开办得最晚、规模最小，又没有什么知名度和优势。刚开张的时候，生意冷冷清清。

经营之初，王永庆曾背着米逐家逐户去行销。一天下来，经常累得气喘吁吁，却没有业绩，因为人们一般都不乐意买小商贩上门推销的米。该如何打开销路呢？王永庆经过一番深思熟虑，决定从每一粒米上打开突破口。当时由于稻谷收割与加工技术落后，许多小石子之类的杂物经常掺杂在米里，人们做饭之前，都要淘许多次米，非常不方便。

王永庆从人们这种习惯中找到了切入点。他和两个弟弟一齐动手，一点点地将掺杂在米里的砂石之类杂物挑拣出来，然后再去销售。一时间，小镇上的人们都说：“王永庆卖的米质量好，省去了许多淘米的麻烦。”这样，王永庆的米经人们一传，米店的生意逐渐红火起来。

王永庆并没有因此满足，他还要在米上下大功夫。当初，顾客都是上门买米，自己运回家。这对年轻人来说算不得什么，但对上了年纪的人来说，就不方便了。而年轻人又没有时间顾及家务劳动，买米的顾客中老年人居多。王永庆注意到这个细节，于是主动将米送上门。这种方便顾客的服务措施十分受欢迎，当时还没有“送货上门”这种说法，增加这个服务项目无疑是一种创新。

王永庆送米，并非将米送到顾客家了事，还要将米倒入米缸里。如果米缸中还有陈米，他就将陈米倒出来，将米缸擦干净，再将新米倒入，然后将陈米放回上层，这样一来，陈米就不至于因存放时间过长而变质。王永庆这种精细的服务打动了许多顾客的心。

倘若给新顾客送米，王永庆就悉心记录下这户人家米缸的容量，并会问明家中有多少人吃饭，以及每个人饭量如何，据此估计该户人家下次买米的大概时间，并做好记录。到时，不等顾客亲自上门，他就主动将米送到顾客家中。

王永庆细致入微的服务，得到了顾客的青睐。有了知名度后，王永庆的生意更加红火起来了。这样一来，经过一年多的资金积累和客户积累，王永庆便自己筹资在最繁华的街道租借了一处大房子，开始从事大米销售。

王永庆从小小的米店生意开始做起，为他后来成为台湾首富打下了良好基础。

王永庆经商成功的事例说明，能将一粒米这样小的生意做好，才能成为大商人。小本经营，不能好高骛远，而要从实际出发，做不至于亏本的生意，才能将事业步步做大。

2、从小本生意做起

有些初涉商海的人，通常看不上小本生意，认为小本经营没有出息。其实，投资大生意，费用肯定就大，必须要有大量的发展资金。而小本生意比较灵活，只要善于把握商机，就能赚到钱，就能在激烈的市场竞争中立于不败之地。范先生就是慧眼独具，靠经营小春卷起家，成了大富翁的。

范先生是海外华人，为了求发展他来到丹麦首都哥本哈根。在那里，他看到许多的华人都在开饭馆，他也想靠自己的手艺干一番事业。于是，他便投入了少量的资本，开设了一家特色春卷店。刚开始经营，生意并不好。后来，范先生逐渐摸索到了经验，因为欧洲人并不习惯吃纯粹的中国式春卷。于是，范先生便进行了精心配制，采用了符合丹麦人口味的馅心。通过这种改革，原本冷冷清清的小店变得顾客络绎不绝。积累到一笔资金后，范先生便决定将生意规模扩大，他放弃了先前的手工操作，采用了自动化滚动机新技术来生产中国春卷，并投资兴办了一家食品厂。

范先生的生意越做越大，春卷开始向其他国家出口。他坚持中国春卷西方口味的制作方法，针对欧洲各国人的口味，生产出风格不同、香脆可口的春卷，因此备受欧洲各国人欢迎。由于范先生的春卷价格低廉，又符合西方人的口味，所以生意异常红火。