

動動腦筋便可以賺錢

文化圖書公司

賺錢捷徑

坂井清昭原著
許清梯合譯
高榮周

文化圖書公司印行

動動腦筋便可以賺錢

賺錢捷徑

坂井清昭原著
許清梯合譯
高榮周

民國六十三年三月一日出版

賺 錢 捷 徑

編譯人：許 清 梯
 高 榮 周

封 面：駱 珍 宜

發行人：徐 進 業

印刷所：文化圖書公司

發行所：文化圖書公司

臺北市重慶南路一段九〇號

登記證：內版臺業542郵撥：2777號

版權所有・翻印必究

特價 30 元

目次

第一章 市況蕭條下屹立不搖的商術

「女性衛生褲」的新穎銷售法·····	八
女性貼身衣物的額外推銷法·····	一三
以汽車的防止公害零件賺錢·····	一七
打一折銷售大獲成功·····	二二
連日客滿的電影院，其秘密何在？·····	二六
招牌的威力與特約權的活用·····	三〇
門外漢要以珠寶業賺錢的方法·····	三四
資金六十萬元，三年還本！·····	三八
何謂高速公路時代的「觀光客市場」？·····	四四
（市況蕭條下屹立不搖的商術）指南·····	四六

第二章 一九七四年代制敵機先的生意經

「設計名字」的簽字設計師.....	五二
手工至上時代的家庭手工全套器具.....	五六
銷售結婚記錄（八釐膠片）.....	六〇
僅掛一通電話便會派遣的家教中心.....	六二
將更繁榮的私營離婚顧問中心.....	六六
專供小寶寶聽的「保育音樂匣」.....	六九
給忙碌的都市人提供孤獨的場所.....	七二
贈送墳墓賀結婚之喜會流行嗎？.....	七五
（一九七四年代制人機先的生意經）指南.....	七七

第三章 利用意想不到的商品賺錢

紫色棉被為什麼突然暢銷？.....	八二
-------------------	----

贈新婚夫婦蜜月卡片·····八六

適逢結婚旋風的「偕老同穴」·····九〇

清除麵包屑的桌上清除器·····九二

駕駛地圖的距離計算機·····九四

人人想買的果實酒·····九六

十五分鐘診斷的電腦醫生·····九九

以有趣的搭配作空間生意·····一〇三

效率超羣的廣告箱·····一〇七

可大量生產的裝配式藝術燈·····一一〇

目標在於中小企業的社長·····一二二

(利用意想不到的商品賺錢) 指南·····一二六

第四章 拋棄的東西才會帶來財富

怎樣活用二百年前的老住宅·····一二二

從捨棄的木屑獲取大財富·····	一二六
被忘懷的老歌東山再起·····	一三〇
使被捨棄的商品目錄復活·····	一三二
已經身價百倍的稻草束·····	一三六
(拋棄的東西才會帶來財富) 指南·····	一四〇

第五章 搶在新的休閒時代之先

活動房屋的價格是十五萬元·····	一四六
野外運動的新寵兒登場·····	一四九
充滿年輕人的盆景補習班·····	一五二
把騎馬推行成家族的運動·····	一五五
既賺錢又受歡迎的全自動高爾夫球練習機·····	一五九
在輕井澤極盛行的網球客棧出租·····	一六二
(搶在新的消遣時代之先) 指南·····	一六六

第六章 這種游擊商術值得模仿

「把店鋪交給妳經營！」	一七二
電話時代的罕見的生意經	一七六
黃色用品店的必備條件	一七八
以免費贈報致富的年輕人	一八〇
以「嗜好」賺錢的服飾品界	一八五
萬能開鎖的新行業	一八九
以一元出售兼差的消息	一九二
售給愛好者的業務用商品的店鋪	一九六
左撇者用具專業店	二〇〇
（這種游擊商術值得模仿）指南	二〇三

第七章 樣樣皆以豪華化賺錢

九層公共澡堂大樓的創意	二〇五
-------------	-----

附設會議室的加油站·····	二二二
咖啡一杯五百元的內幕·····	二二四
沙龍風格的超級豪華遊覽車·····	二二八
(樣樣皆以豪華化賺錢) 指南·····	二二一

第一章

市況蕭條下屹立不搖的商術

「女性衛生褲」的新穎銷售法

在市況蕭條下的銷售制度

三十二歲的林達夫，是於一九七一年十一月，採取了美國的瑪琪黛薇制度，花費三萬元（本書金額皆已折合成國幣，以便利讀者閱讀——譯者註），購得夜女神制度的經營權。老林在當年十一月與十二月，分別在自己的屬下，各設置四名指導員，合計有八個人。這八名指導員，也各擁有相當於「孫」輩的四名指導員，於是，總共徵募了三十二人。連同林達夫翼下的原有指導員，全體人馬達到三十六名了。

林達夫今後將獲得的收益是，把他以單價四十五元批進的「夜女神」衛生褲（月經帶），以五十五元批給指導員，每名指導員以一百二十盒計算，每盒可以淨賺十元，一千二百元乘以三十六人份，獲得總計四萬三千二百元的批發利潤。

再加上，拉一個「子」指導員抽取的權利金是二千元，四名子指導員總計就獲得八千元，設立一個孫指導員獲得的權利金是一千元，這一方面合計就獲得三萬二千元的收入。若把商品批發

的利益和權利金的收入合計起來，光在十一、十二月兩月之間，他事實上就賺進了八萬三千二百元。

何況，藉着這種販賣制度，在自己傘下的指導員逐漸增加，和商品的流通，每個月都有相當金額的利益滾滾而來。因此，林達夫不禁爲其爆發性的組織擴大方式，以及由此拌隨而來的額外鉅大利益，爲之大吃一驚。

這個夜女神制度，是專門銷售一種名叫「夜女神」的攜帶用月經帶（每盒六枚，售六十元）的組織。最初曾經因爲它是女性使用的月經帶而猶豫不前，不過，由於直接零售的是普及員和指導員，因此，站在組織頂點的經理，只要在其下屬獲得指導員和普及員就可以。也就是說，他改變了觀念，認爲這是男人的工作。

「夜女神」月經帶在五年前，在主婦之手創設，並經東京王牌股份有限公司製成商品後，到今天，在這五年之間，以直接銷售的方式，已經有銷售二百餘萬個的實際成績。再以這種商品爲基礎，新引進美國的瑪琪黛薇制度的技巧，組織成新的販賣組織，這就是上面所說的夜女神銷售制度。

約定三個收入管

這項組織，是以經理為頂點，指導員、普及員的縱關係，構成金字塔型，不過，原則上是，經理組織指導員，指導員組織普及員，由普及員在底端實地訪問銷售，乃是一種流水式作業。但是，經理、指導員或普及員的任何一個階段，都能另行造成經理、指導員、普及員，同時，也可以直接在末端零售。

藉這種制度獲得的收入，有三種方法。首先是造成各個組織時收到的權利金。這包括獲得相當於自己兒子的組織成員時的權利金，以及其子輩再進而造成子輩亦即相當於孫的場合時，從那兒收到的權利金。

獲得一個經理，可以收到的權利金是，當代四萬八千元、下一代二萬元；獲得一個指導員，當代是二萬元、下一代是一萬元；獲得一個普及員，可以有當代五百元、下一代二百元的收入。

因此，正如林達夫的例子一般，首先設置四個指導員，進而這四人各別又招募四個指導員，光是權利金，這一代和下一代總計便達到四十萬元。這種結構，不論是經理——指導員（子）——普及員（孫），或指導員——經理（子）——指導員（孫）的關係都行。可以拿到各個階段所規定的權利金。

其次是，一旦設置比自己地位低的組織成員，也就是經理招聘指導員和普及員，指導員招聘

普及員，便納入自己的傘下，流入該組織的商品，全部經由上方的經理，指導員之手流入，由此發生毛利。批進的單價是經理四十五元，指導員五十五元，普及員六十八元，其各自之差額乃成爲發貨的毛利。

取得經理的資格要付三萬元，在最初批進「夜女神」四百八十盒，此外，指導員以一萬元批進一百二十盒，普及員以三千元批進三十盒（資格所必要的金額與商品單價所以不符合，乃是有權利金滲雜其中），所以，經理每招聘一個指導員，有一萬二百元的毛利可賺，招聘一個指導員就可以賺到三百九十元的毛利。

除了這種直接的零售，將商品流入傘下組織的毛利，以及權利金以外，當經理的人，還有一個額外而非常有利之收入的結構。

經理負有將屬下的普及員擢升爲指導員，將指導員提拔爲經理的義務。同時，視階段之不同，規定在某一階段獲得多少的組織成員，便能爬上上面的組織。若履行這種規定，在最後，會將屬下的組織成員，擢升和自己同樣資格的經理，並獨當一面。像這樣，若從自己的傘下送出一個經理，這新的經理流入傘下的商品零售價格的百分之三，便歸入將之培植爲經理的經理袋子裏，這便是他每個月的額外收入。

最底層的零售價格因爲是九十元，所以百分之三是二元七角，假設每月有五千盒的商品流出，光是額外收入，什麼也不做便可以平白獲得一萬三千五百元。只要培植出卓越的經理四人，每個月便可以得到五萬元以上的意外之財。

夜女神制度的基本收入，像這樣藉着各自的四個組織成員之擴大，以幾何級數增加，是它的一大特色。自己直接着手管理的只是四個人，其餘只要這四個人各自盡力而爲，其組織成員便一路增加，爲了達成這個目的，必須確實遵守一人造成四個人的原則。

不過，唯有普及員，和經理與指導員一樣，可藉獲得組織成員而增加收入，同時也可以一定的規則水準獲得昇格，然而，只要身爲普及員，就得以訪問推銷的方法，在分擔的推銷地域，從事直接而最底層的販賣工作。

以最低的努力持續獲得最大收入的夜女神銷售制度，作爲男人的職業或是女性的副業，都是饒有趣味的事。

女性貼身衣物的額外推銷法

在市況蕭條下的銷售制度（二）

以組織銷售褲襪、長統襪和假髮大行其道的，乃是名喚艾利娜公司的公司。董事長雖然是日本人，但是副社長卻是外國人，其經營的制度也是從美國導入。

首說它的銷售結構是，以一種名稱「代理商」的會員組織為主體，代理商、子代理商、孫代理商的縱系列銷售商品，賺取利潤為其基本原則。

要成為代理商，必須先到艾利娜公司登記為代理商，之後並購入一套商品，方能具備資格。一套商品包括一打褲襪（代理商價格為二百四十元），一打長統襪（價格相同），假髮一頂（價格也一樣）為單位。

基層的零售價格是一套當中褲襪與長統襪為三百元，因此可以獲得六十元的利潤，假髮是三百六十元，可獲一千二百元的利潤，既可以「打」為單位整套出售，也可以一件一件地零售。

在推銷的方面，假如有人想加入這個組織的話，一俟完成登記手續，便成為子代理商，進而

子代理商又建立代理人的時候，便成爲孫代理商了。

嗣後，又分別接連建立子代理商，組織可以延續到幾代以後，不過，這裏也有額外收入的結構在，限於子代理商和孫代理商所經銷者，原來的代理商每套可以收到十二元的額外利益。這在每月底結算後，四十五天以內送到銀行。

譬如說，一個代理商建立了十個子代理商，這十個子代理商又分別各自建立了十個子代理商，也就是說，從原來的代理商看，建立了孫代理商，子和孫的代理商合計是一百一十人。

現在假設各自的子、孫代理商，每月銷售了五套，每套既有六十元的額外收入，因此六十元乘以一百一十個人，總計便是六千六百元。每個月若不購進一套，便無法產生額外收入，因此，就以最低的一套來說，額外收入也有一千三百二十元。

這一項收入，和銷售商品的利潤來源有異，但是在這種場合下，其商品並不是往子代理商、孫代理商流，而是直接向名爲D·C·的營業部分別購進，因此，代理商沒能得到子、孫代理商對發貨的利潤。發貨的利益，始終僅限於自己銷售者。

「孫」將會替你賺錢