

影响几代人、最神奇的财富羊皮卷

赚钱 其实很简单

孙泉 陈南◎编著

成为富人的108条捷径



中国长安出版社

内容简介

这是一本帮所有渴望发财者圆梦的奇书。

它摒弃了枯燥的说理和说教，通过108个精彩有趣、通俗易懂的创富传奇来叙述赚钱的妙招。为了使读者朋友易于领会，作者还在每一个故事前面作了简明扼要的阐述，在后面作了精彩的点评。不仅让读者明白成为亿万富翁也并非是什么千难万难的事，还让读者懂得如何去轻松获得财富。

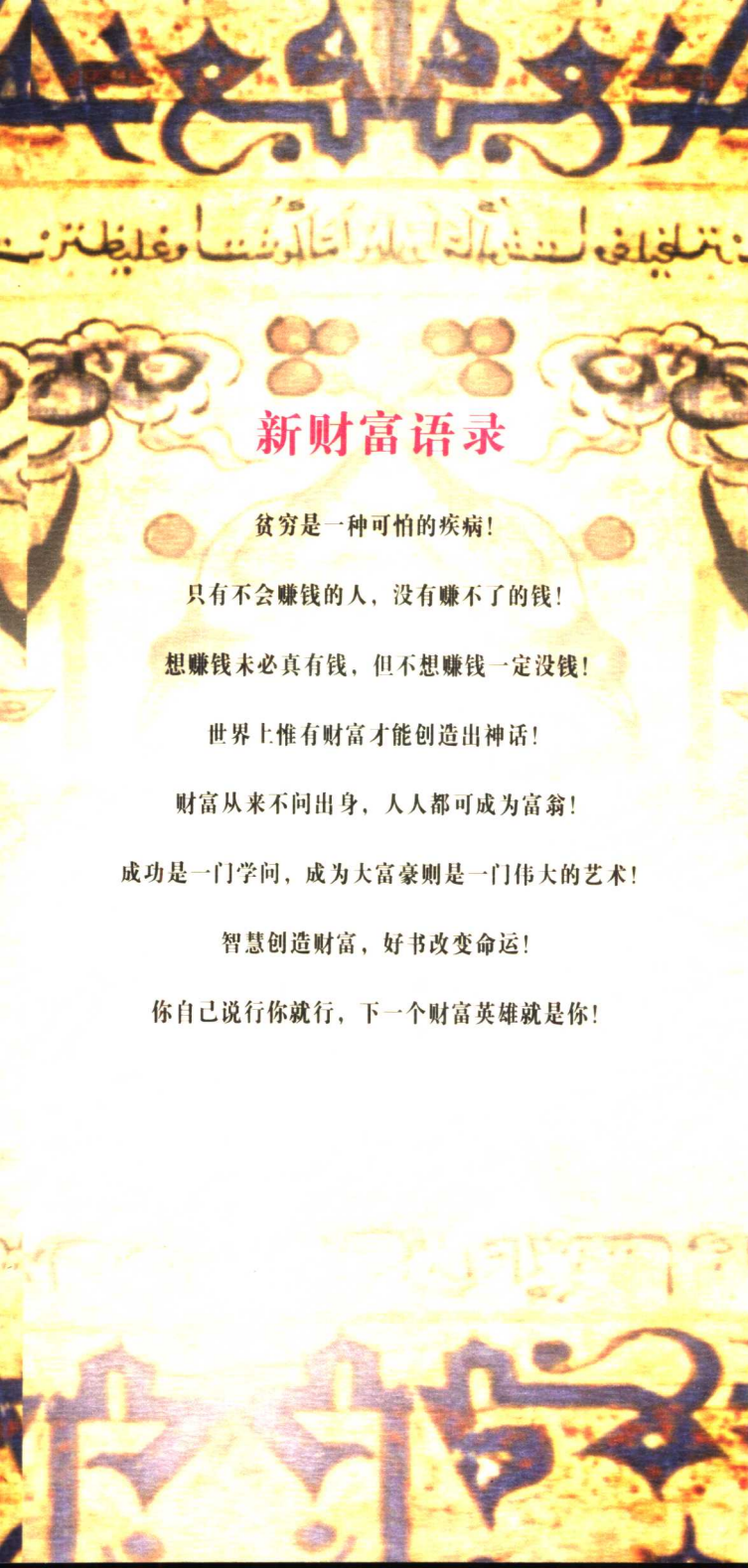
智慧创造财富，好书改变命运。追随书中的赚钱招术，财富就会追随你。

策 划：北京华夏全景文化

责任编辑：陈南

投稿邮箱：cn1997@163.com

封面设计：虚竹堂/虚谷堂(010-62371080)



新财富语录

贫穷是一种可怕的疾病！

只有不会赚钱的人，没有赚不了的钱！

想赚钱未必真有钱，但不想赚钱一定没钱！

世界上惟有财富才能创造出神话！

财富从来不问出身，人人都可成为富翁！

成功是一门学问，成为大富豪则是一门伟大的艺术！

智慧创造财富，好书改变命运！

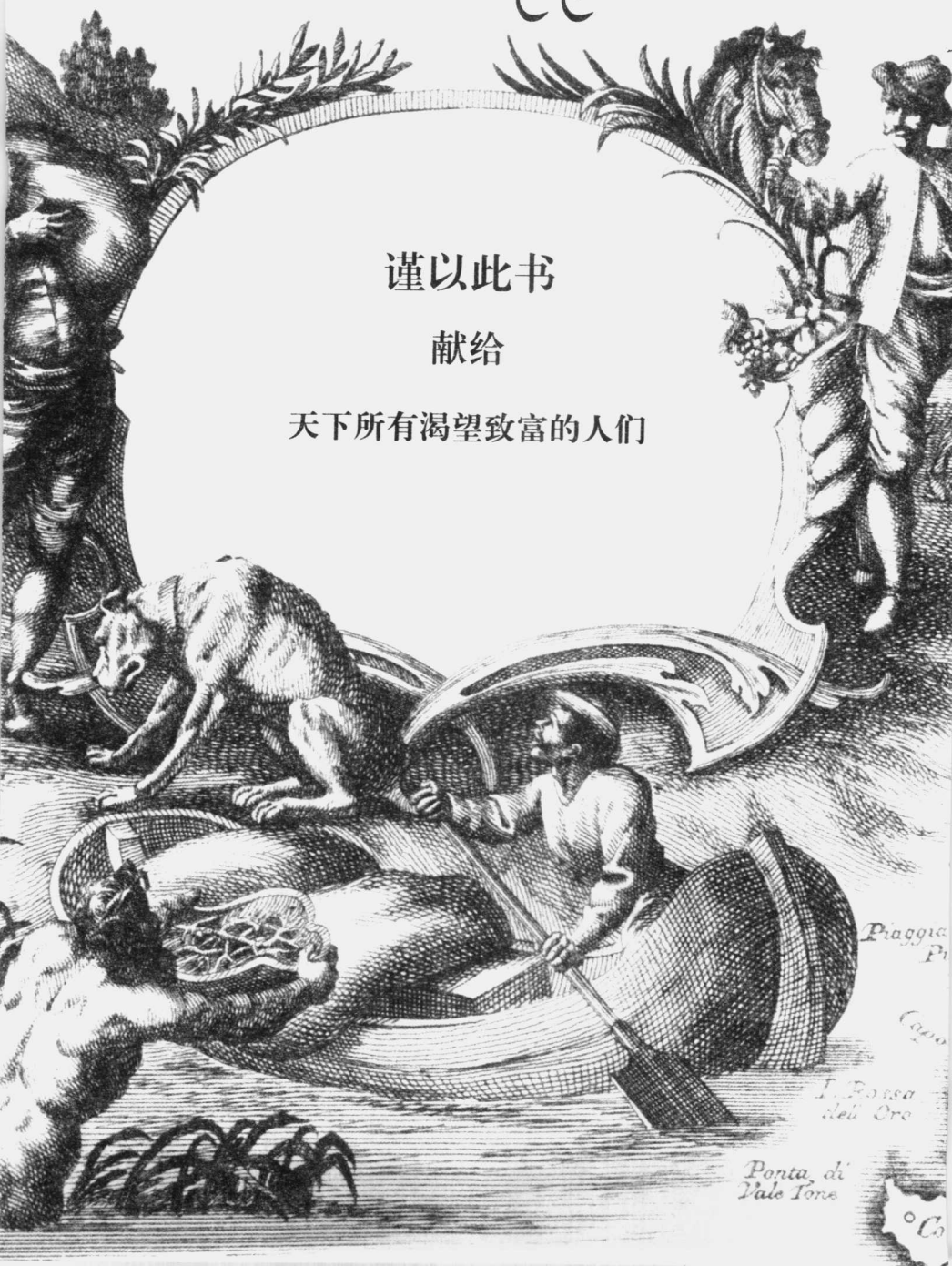
你自己说行你就行，下一个财富英雄就是你！

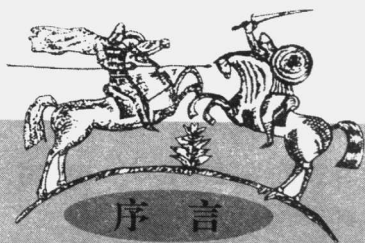
حت ج خ ح ت ث آ

谨以此书

献给

天下所有渴望致富的人们





人人都可以成为富翁

在当今这样一个自由竞争、开放的市场经济时代，财富属于每个人的机会都是均等的，没有谁注定就该当穷光蛋，人人都可以成为富翁。此话绝非夸大其词。据权威调查结果显示：目前，在世界排名前100位的超级富翁中，继承祖业的不到5%，其余的都是通过自己白手起家而成就伟业的。

那么，他们是如何由一穷二白变得腰缠万贯的呢？决定其成功的因素有很多，但他们一致坦言：好的赚钱方法是最重要的因素之一。

的确如此，好方法是成功的一半。有时候，一个奇点子、一个新主意、一个妙招数，都将改变一个人的一生，将使一个人由失败走向成功，由穷人变成富豪……

数年前，美国一书商有一批滞销书久久不能脱手，他突然想出了一个主意：给总统送去一本书，并三番五次去征求意见。忙于政务的总统不愿与他多纠缠，便回了一句：“这本书不错。”书商便借总统之名大作广告：“现在有总统喜爱的书出售。”结果，这些书被读者一抢而空。时隔不久，该书商又有书卖不出去，于是他又故伎重演，去找总统。已上过一次当的总统生气地说：



赚钱其实很简单





序言

“这本书不值得一读!”书商闻之,脑子一转,又作广告:“现在有总统讨厌的书出售。”不少出于好奇者争相抢购,书很快又被售尽。又隔不久,这位书商又有书销路极差,再去找总统,总统接受了前两次的教训,便不作任何答复,书商却大作广告:“现有令总统难以下结论的书出售,欲购从速。”居然又被一抢而空。总统哭笑不得,书商却因此大发其财。

诚然,由于国情的不同,这种借国家领导人之名做广告的行为在我国暂时还不允许,但各位朋友,当您看到这的时候,心底是否领会到了好的方法对于赚钱的重要性了呢?是啊,该“臭小子”之所以能把一单单“死生意”做活,凭的就是两个字:妙招。或许,现在的您身无分文,没关系,只要掌握了恰当的赚钱方法和技巧,赚钱于您将易如囊中取物,出不了多久,您就可能步入了富翁的行列。

只是,赚钱的奇招仅有极少数的人能够想到,想不到者该怎么办呢?毫无疑问,从书本中获得是最简单的了。令人遗憾的是,如今的书市上关于赚钱的书是多之又多,但有特色的极少,它们不是将一些高深的理论知识进行简单的罗列,就是将一些故事进行机械式的编排,远离读者需要、缺乏实用性。正是鉴于这一点,我们决定编写一本对读者真正有用的书。此刻,捧在您手中的这本《赚钱其实很简单》便是我们付出两年多辛劳的结果。

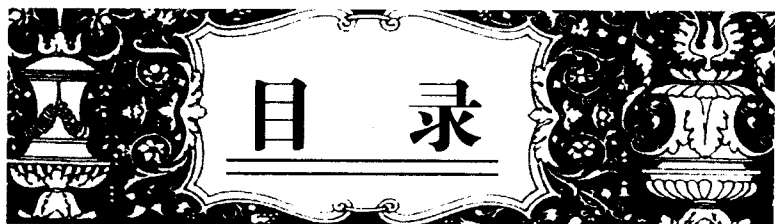
本书摒弃了枯燥的说理和说教,通过108个精彩有趣、通俗易懂的故事来讲述赚钱的奇招。为了使读者朋友易于领会,作者还在每一个故事前面作了简明扼要的阐述,在故事后作了精彩的点评。我们深信,从中您可以体会到,成为亿万富翁也并非是什么千难万难的事,只要掌握了好方法和技巧,灵活运用,财源自会滚滚而来。

最后,真心希望读者朋友能借助本书所介绍的赚钱高招尽快富裕起来。如此一来,我们过去所付出的辛劳也算没有白费。





目 录



第一章 借鸡生蛋，无本生万利

借鸡生蛋，善假于物，最能体现一个人的财商智慧了。乘车可至千里，坐船可览江河，皆因借力也。做生意赚钱更需要借助于外力，因为就算你浑身是铁，又能打几颗钉呢？

所谓“借鸡生蛋”，指的是在不付出或付出很少代价的情况下，利用他人有形的或无形的资源来获取利益的行为。此举重在“借”，要想达到事半功倍的效果，须在“借”字上下功夫。“借”有会借、善借、巧借之分。会借者，使人心甘情愿；不会借者，使人心生厌恶。不过，会借者须用巧、善，才能“毕其智为己所用”，从而心想事成。此外，光借还不行，还要借之有度，否则就会功亏一篑。



赚钱其实很简单



- 1 借力生财，一举两得 (003)
- 2 以假乱真，借名生钱 (006)
- 3 巧用信用，借钱生钱 (009)
- 4 借题发挥，因祸得福 (013)



5 巧借闲事，淡中生奇	(016)
6 借名扬名，创富捷径	(019)
7 借梯上楼，后来居上	(021)
8 借树开花，以名扬名	(024)
9 借特殊日子赚钱	(026)

第二章 以小博大，空手套白狼

据权威统计显示：目前在世界上排名前 100 位的超级富豪中，继承祖业的不到 5%，其余的都是通过自己以小博大、白手起家的。

小和大是相对的，没有永恒的小，也没有永恒的大。小有小的优点，大有大的缺点，因此小可以变大，大可以变小。以小博大的关键在于“博”。“博”就是智慧谋略，就是方法技巧，就是天时、地利、人和。只有会博、善博，小才能胜大。以小博大，本身就需要勇气、胆量和魄力。只有拥有足够的勇气、胆量和魄力，才能积沙成塔，才能小鱼吃大鱼，从而筑就伟业。



10 先吃小亏，后赚大钱	(031)
11 以小鱼钓大鱼	(034)
12 抛出砖石，引来白玉	(037)
13 免费赠送，小钱换大钱	(039)
14 不辞微利，积少成多	(041)
15 让利销售，薄利多销	(044)
16 空手经营，无本万利	(047)
17 讨好小孩，大有回报	(050)
18 吃苦耐劳，以勤补拙	(053)



目 录

第三章 运筹帷幄，策划出黄金

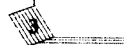
运筹帷幄，决胜千里。在激烈的商战中，如何让自己的产品为广大的消费者所接受，备受顾客青睐，如何让自己的经营技巧和手段产生出轰动性效果，这是每一个生意人都极力追求的，而独具匠心的公关和奇招迭出的策划是必不可少的。

有人说，无论是个人还是企业，或者是商品，能否进入市场，“形象定乾坤”。此话真是恰当极了。作为策划的重要载体——广告是产品的宣传单，是广大消费者认识产品的一面镜子，创意新颖的广告能把消费者牢牢地吸引住，产生禁不住的购买欲望。商家从而大赚天下财富。

19 不战而赢地宣传产品	(059)
20 先声夺人，一举成功	(063)
21 精彩亮相，一步到位	(066)
22 制造舆论，炒作扬名	(069)
23 借特殊事件巧妙宣传	(072)
24 自造“坏名”，扬名天下	(074)
25 名人效应，身价倍增	(077)
26 广告战术，贵在出奇	(080)



赚钱其实很简单



第四章 把握机遇，致富靠信息

我们身处信息时代，多变的市场满是致富信息。古今中外的名君、名将，每战必胜，究其原因，这并不仅在于其善战，而是在于其所搜集的情报快捷而准确，今天，更没有人会怀疑信息的



目 录

重要性了。信息就是机遇，谁抓住了机遇，谁就能成就一番事业，创造出巨额的财富。

市场经济，最讲究的就是信息。聪明的商家把信息作为赚钱揽财的招数，已不是什么秘密。谁要想在市场中发财致富，就必须善于捕捉信息，运用捕捉到的信息，也只有这样，才能比别人抢先一步占领市场。

27 巧妙利用信息	(085)
28 热点中掘出大好商机	(088)
29 把握隐而未现的商机	(091)
30 突然袭击，独赚厚利	(094)
31 审时度势，果断出手	(096)
32 识势驭势，大赚特赚	(100)
33 乘虚而入，抢占先机	(103)
34 抓住怀旧心理巧赚钱	(105)



第五章 独辟蹊径，创新出奇迹

在改革开放和市场经济的大潮中，人们的欲望被激活，千人千姿，百人百态，不同的欲望在人们的心中激荡着，为了这种种欲望，人人都在百舸争流，竞相奋战。然而，最终取得胜利的，往往是那些敢于独辟蹊径，敢于创新的人。

所谓“独辟蹊径”，指的就是要敢于走别人不敢走的路，走与众不同的路。这就要求创业者有着丰富的想象力和创新精神，绝不能“在一棵树上吊死”。

其实，创富的本质就是创新，是不断打破旧秩序，建立新秩序的过程。求异创新、独辟蹊径是创业者的经营之魂，是步入富翁之列的法宝。



35 巧妙创新，变废为宝	(111)
36 不随大流，另辟蹊径	(114)
37 识人之弃，开创新路	(117)
38 破除陋习，大胆出新	(120)
39 赋予产品以情感	(123)
40 由顾客自己定价	(126)
41 标新立异，终成大业	(129)
42 以患为利，反向取胜	(132)
43 不随大流，独得商机	(135)

第六章 随机应变，市场领风骚

众所周知：凡事都处在不断发展变化的状态之中。市场变化莫测，商机若隐若现。面对如此形势，不可犹豫不决，须当机立断，该出手时就出手，因为过了这个村，就没有那个店。

抓准时机，迅速出手，这是能否赚大钱的关键所在。没有哪一位成功之士不是顺应潮流，随机应变的。当然随机应变还要讲求技巧，以变应变、以不变应万变，要多思多想，“眼中形势胸中策，缓步徐行静不哗”，这样，才能稳占上风。随机应变切忌人云亦云，盲目跟风。只有在看准赚钱的机会时，快捷出击，金钱才会滚滚而来。

44 将错就错，反败为胜	(139)
45 假戏真做，化患为利	(143)
46 入乡问俗，开拓市场	(146)
47 变在人前，灵活经营	(149)
48 厚利多销，出奇制胜	(152)



赚钱其实很简单





49 当退则退，以退为进	(155)
50 突出季节，晴雨兼得	(158)
51 相机而动，化弊为利	(161)

第七章 绝招在手，不战也能赢

在竞争日益激烈的市场经济大潮中，做生意赚钱不是一件轻而易举的事，但也不是可望而不可及的水中花、镜中月。渴望赚钱的人如果到生意场上去拼搏一番，必须有聪明的头脑，智慧的眼光，善于谋划，善于决断，要紧紧地把握着市场的脉搏，洞悉消费者的消费心理和消费需求，胸有成竹游刃有余。

在市场经营中，你如果掌握了几手经营绝招，定能奇谋迭出，财源广进。



52 示假隐真，生财有道	(167)
53 制造假象，浑水摸鱼	(170)
54 引发好奇，轻松赚钱	(173)
55 攻心为上，以情感人	(175)
56 巧妙联系，点石成金	(178)
57 自抬身价，反客为主	(181)
58 投石问路，稳赚不赔	(184)
59 分期付款，反败为胜	(187)
60 购买智慧，轻松致富	(189)
61 成人之名，以名得利	(191)
62 反道而行，高价销售	(194)
63 学会等待，后发制人	(196)
64 无中生有，创造财富	(199)
65 侧面出击，打开销路	(201)



目 录

66 处变不惊，沉默是金	(205)
67 施以诈术，立于不败	(207)
68 诱之以利，瓮中捉鳖	(211)
69 出其不意，故弄玄虚	(214)
70 假痴不癫，呆里耍奸	(216)
71 环环相扣，一本万利	(219)
72 迂回战术，以智取胜	(223)

第八章 超常经营，坐拥天下财

“三百六十五行，行行出状元。”市场是无限的，人的需要也是无限的。在需求与市场之间，有一个重要的法则：人的欲望是永无止境的。所以在生意场上，你如果去想方设法满足人的需求，你就能出奇制胜，获得意想不到的成功。

要想在市场中赚大钱，你就必须超常规经营，才能出奇制胜。新市场的开发，依赖于极其宝贵的预见。观察并捕捉潜在的商机，见人之未见，为人之未为，便能赚别人所不能赚之钱，坐拥天下财。

73 帮他人寻找初恋情人	(229)
74 为懒人提供便利服务	(232)
75 以特殊产品满足特殊需要	(235)
76 替人解忧，名利双收	(238)
77 将家教进行企业化经营	(241)
78 出售安全，大有钱图	(244)
79 代理礼品，前程似锦	(247)
80 出售点子，创意致富	(250)
81 流动服务，本小利大	(253)





目 录

82 漫游浴池，独领风骚	(256)
83 只经营一个项目	(260)
84 商品组合，扭亏为赢	(263)
85 填补空当，占领市场	(266)
86 瞄准女人，一举成功	(269)
87 留牌服务，扩大业务	(272)
88 组装市场，大发利市	(275)
89 怀古经营，有利可图	(278)
90 制造流行，引领时尚	(280)
91 错觉销售，挽回顾客	(283)
92 限量销售，以少胜多	(285)
93 打折销售，扩大销路	(287)

第九章 以德以诚，顾客满店门



“君子爱财，取之有道。”赚钱的方式有千种万种，但没有什么比用诚信赚得的钱更让人心安的了。诚信往往与财富成正比，诚信有多高，财富就有多高。诚信是开启财富的钥匙，不讲诚信，有违道德，如同杀鸡取卵，自掘坟墓。目光长远的大赢家，他必是从诚信做起，以德得利的。

“精诚所致，金石为开。”诚的力量是不可估量的，它所形成的吸引力、向心力，能化作财源和取之不尽的无形资本。以诚信求利，以德得财，方可成就大业。

94 化害为利，赢得信誉	(293)
95 家丑外扬，以诚取胜	(296)
96 把顾客放在第一位	(299)
97 爱心回报，财运亨通	(302)

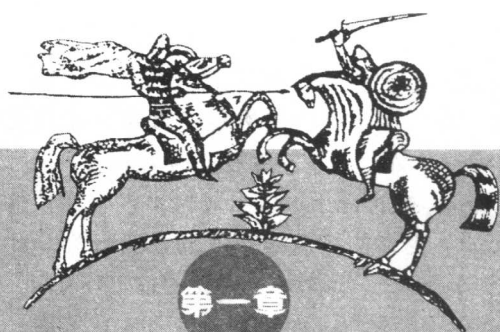


98 以好的形象吸引顾客	(305)
99 负荆请罪，客似云来	(308)
100 公益义举，一举多得	(311)
101 狠抓质量，以质取胜	(313)
102 给顾客建立档案	(316)
103 完善售后服务，赔小赚大	(319)
104 以信为宝，起死回生	(321)
105 声誉第一，立于不败	(324)
106 顾客至上，惟客独尊	(327)
107 诚心诚意，顾客盈门	(330)
108 以诚感人，重塑形象	(333)



赚钱
其实
很简单





第一章

借鸡生蛋，无本生万利

借鸡生蛋，善假于物，最能体现一个人的财商智慧了。乘车可至千里，坐船可览江河，皆因借力也。做生意赚钱更需要借助于外力，因为就算你浑身是铁，又能打几颗钉呢？

所谓“借鸡生蛋”，指的是在不付出或付出很少代价的情况下，利用他人有形的或无形的资源来获取利益的行为。此举重在“借”，要想达到事半功倍的效果，须在“借”字上下功夫。“借”有会借、善借、巧借之分。会借者，使人心甘情愿；不会借者，使人心生厌恶。不过，会借者须用巧、善，才能“毕其智为己所用”，从而心想事成。此外，光借还不行，还要借之有度，否则就会功亏一篑。