



# 商机

## SHANGJI

王子雄 / 著

WANGZIXIONG ZHU

中国商业出版社

ZHONGGUOSHANGYECUBANSHE

当你手捧这本书的时候，请相信自己，你手里面捧着的就是商机

# 商机

## SHANGJI

王子雄 / 著

WANGZIXIONG ZHU

中国商业出版社

ZHONGGUOSHANGYECHUBANSHE

当你手捧这本书的时候，请相信自己，你手里面捧着的就是商机

**图书在版编目(CIP)数据**

商机/王子雄编著. —北京:中国商业出版社,  
2004.4

ISBN 7-5044-5077-4

I. 商... II. 王... III. 商业经验—通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 031209 号

**责任编辑:陈朝阳**

\*

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京奥隆印刷厂印刷

\*

880×1230 毫米 32 开 8.5 印张 150 千字

2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

定价:19.80 元

\* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)



## 商机无处不在

当你手捧这本书的时候，请相信自己，你手里捧着的就是“商机”！

翻开此书，你会发现那些百万富翁、千万富翁、亿万富翁的发迹存在很大的偶然性，你会发现他们成功的共性——敏锐地发现商机并把握商机。我们常常抱怨没有机遇，找不到发迹的通道，是商机背弃了我们吗？

当然不是。读完此书你一定会发现，原来商机无处不在，只是我们一直对它视而不见，掩卷长思，你也许会找到你起步或发展的商机。

所有的商机，所有的财富，源头都是在一念之间。纵观书中富翁的成功之道，就是在于他们善于发现和捕捉各种信息，结果为自己营造了一次次大好商机，再由小做大、开拓市场，赢得财富滚滚来。

万事开头难，创业无疑是艰辛的，从一贫如洗到百



万富翁，要经历百折不挠的努力才能到达成功的彼岸。世界上没有“点金术”，成功人士的每一笔财富，尤其是第一桶金，都是在商机中巧于运作，用心经营成就的一番事业。

冷眼静观，商机无处不在。把握商机，实干即是高招。本书选列的人物都是在商海中善于捕捉商机的致富精英，他们利用各种商机为自己赢得了丰盈的财富人生。如，由小做大的商机、困境突围的商机、开发市场的商机……

每个人都有自己的财富梦想。在认真阅读这本书之后，相信你一定会受到无尽的激励与启示；相信你一定会为自己找到商机，使你在未来的财富积累中，跻身富豪的阵营！

也许不久的将来，你的故事就会被写进下一部《商机》。



---

## 第一章 由小做大的商机

---

成功的巨商有近 90% 的人出身都很卑微，只是他们都懂得一个道理，即商人的“处处留心皆商机”。他们开始做的事也是些不起眼的事，可是他们安于做小，在耐心地掘得第一桶小金之后，再慢慢发力，由小到大。

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 只要有热点就一定有卖点 .....  | 003 |
| 从一元钱做起的实业家 .....   | 006 |
| 在服务中制造商机 .....     | 011 |
| 不战而赢的宣传术 .....     | 015 |
| 让小利，赚大钱 .....      | 020 |
| 瞄准女人，一举成功 .....    | 025 |
| 信息也是商品 .....       | 029 |
| 常胜不败的“OQSCV” ..... | 033 |
| 以小博大就要赌一把 .....    | 038 |
| 施小惠赚得大口碑 .....     | 042 |



---

## 第二章 突发奇想的商机

---

任何人都有过奇思妙想,有很多你昨天未实践的想法可能已变成了别人今天成功的现实。有很多成功的商人说:“我的成功是因为我当时想到了就做”。

在别人的奇想中举一反三,你同样可以前程一片光明,同样可以创建令人羡慕的人生丰碑。

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 在拥挤的大流中另辟蹊径 .....  | 049 |
| 巧妙借力,无本生利 .....    | 053 |
| 看准潜在的商机,果断出手 ..... | 056 |
| 敢于开创先河 .....       | 059 |
| 将错就错,反败为胜 .....    | 062 |
| 给书装上轮子 .....       | 065 |
| 让拥有的资源发挥最大价值 ..... | 071 |
| 找到连接事物的链条 .....    | 074 |
| 留下能让别人记住你的东西 ..... | 077 |
| 巧用贪心制造商机 .....     | 081 |
| 帮助他人满足情感需求 .....   | 085 |
| “礼品代理”闯出一片晴空 ..... | 088 |
| 把“店”开到路中间 .....    | 093 |
| 另辟蹊径卖点子 .....      | 097 |
| 情感财源 .....         | 102 |

---



---

## 第三章 开发市场的商机

---

没有卖不掉的商品，只有卖不掉商品的人。  
畅销于世的并非全是佳品。无人问津的并非没有  
好货，商场上战无不胜的高招令聪明的商人反复  
使用，而那些闭门造车的人经常一筹莫展。所有  
创新都是在别人的基础上再做得好一点，开发市  
场同样要用别人的模式启发灵感。

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 盯住懒人的腰包 .....       | 109 |
| 潮流变革中大有商机 .....     | 113 |
| 出奇才能制胜 .....        | 118 |
| 巧借名人宣传自我 .....      | 123 |
| “家教企业化”大有“钱”图 ..... | 127 |
| 借特殊事件扬名天下 .....     | 131 |
| “投石问路”了解市场 .....    | 134 |
| 有好的产品也要大声吆喝 .....   | 137 |
| 吊人胃口，一炮走红 .....     | 142 |
| 为特殊人群提供特殊服务 .....   | 146 |
| “出售安全”成大业 .....     | 149 |
| 及时引领消费时尚 .....      | 153 |
| 用爱心赢得财富 .....       | 157 |
| 换一种交钱的方式 .....      | 161 |

---



---

## 第四章 困境突围的商机

---

不安于现状是商人的本色。谁又不想成为同行的领跑者呢？

每天都在疲于奔命的人不等于是对的，而把事情做对才是至关重要。没有办不到的事情，只有想不到的方法。在别人的经验中提取智慧，这就是借力使力的最佳运用。

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 任何变化中都有商机存在 ..... | 167 |
| 挥舞尿布也称王 .....     | 171 |
| 利用坏事，化危为机 .....   | 174 |
| “经营广告语”有大作为 ..... | 178 |
| 巧借本钱有妙招 .....     | 182 |
| 借他人之名行自己之实 .....  | 186 |
| 广告引出的商机 .....     | 190 |
| 折玩具折出大名堂 .....    | 195 |
| “资料查询”前景广阔 .....  | 201 |



---

## 第五章 五花八门的商机

---

三百六十行，行行出状元，而且世界上任何事情都与你存在着必然的联系。世界上万事万物都在变化，有变化就有机会，有人就有需求，有需求就有商机。玩魔术千变万化，令人眼花缭乱，但其实也是江湖一张纸，捅破不值钱，五花八门的万千商机，也同出一辙。

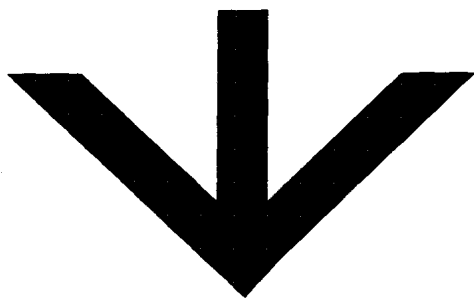
|                    |     |
|--------------------|-----|
| 利用怀旧心理巧赚钱 .....    | 207 |
| 购买别人的智慧 .....      | 211 |
| “填空当”占领市场 .....    | 215 |
| 把别人眼里的废物变成宝贝 ..... | 218 |
| 讨好小孩有大的回报 .....    | 223 |
| 用几天时间赚一年的钱 .....   | 227 |
| 人的猎奇心理永远无法满足 ..... | 230 |
| 就地取材材生财 .....      | 234 |
| “出租小姐”生意火 .....    | 238 |
| 帮助别人，你从中渔利 .....   | 242 |
| 制造商机，无本生万利 .....   | 245 |
| 不打自招 .....         | 249 |
| 冷眼静观，乱局必有商机 .....  | 253 |
| 吃苦耐劳，也是致富高招 .....  | 256 |

---



## 第一章 由小做大的商机

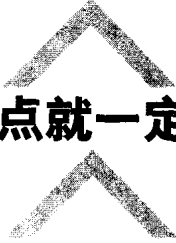
成功的巨商有近 90% 的人出身都很卑微，只是他们都懂得一个道理，即商人的“处处留心皆商机”。他们开始做的事也是些不起眼的事，可是他们安于做小，在耐心地掘得第一桶小金之后，再慢慢发力，由小到大。



# 商机

SHANGJI





## 只要有热点就一定有卖点

李路祥是台湾人，从小就梦想着将来能通过做生意发大财，于是，大学毕业后，他没有去找工作，而是向银行借了笔钱，办了一家日用小商品生产厂。但由于市场竞争十分激烈，几年下来，李路祥的事业几乎还是原地不动，这令他十分苦恼。不过他是一个认定一件事，就会干到底的人，所以他从来没有想过要放弃自己的小工厂，而是一直在寻找发展壮大的机遇。

1998年，台湾有一位名叫费伊的少年，因盗窃公共财物被捕，由于不符判刑条件，便给予一顿鞭刑以资惩戒。这本属平常小事，但被媒体披露后，竟在全台湾引起了轩然大波，一些人认为，运用这种残酷的刑罚，对待一位尚属初犯的少年，很不人道；也有一些人觉得，青少年犯罪日益增多，很重要的原因之一就是有人权的掩盖下，未能得到应有的惩戒，这样，必然惯坏孩子，



走上更大的犯罪道路。双方争辩十分激烈，引起国际社会的广泛关注。

作为台湾的一分子，李路祥当然也十分关注这一“热点”事件。不过，他关注的不是争辩双方的对与错，而是这件事能否给他的事业带来发展的机遇。有一天，他突然灵机一动：要是开发一批带有警示性的日用品，趁机投放市场，不是可以受到那些支持对犯罪少年加以惩戒的人的青睐吗？并能让青少年在无痛苦中得到警示。

很快地，他请人设计了一个藤条刑具的图案，印在T恤衫、茶杯、书包上，并加上一条广告语：不用藤条，便会惯坏孩子！

结果和李路祥预料的一样：其带有藤条刑具图案的T恤衫、书包等日用品十分畅销。大多数台湾中老年夫妇都争相购买，以警示自己的子孙。

就这样，李路祥抓住了众人讨论青少年犯罪是否该受到严惩这一热点事件创造了一次商机，开发了日用品新市场，让自己的公司从此声名大振，发了一大笔财，走出了过去的低谷。

纵观李路祥的成功之举，就在于其善于运用社会热点，创造了一次大好商机。

所谓“热点”，指的就是某时期引人注目的问题或地点。在当今这样一个瞬息万变的时代，“热点”时有产生，一般来说，每一个“热点”必定有一个重点或多个卖点，抓住了卖点就等于抓住了钱。

常听人说，现在做生意是越来越难做了，这一观点可能是由于市场竞争日益激烈造成的，其实，事实并不是这样的，这只是一些弱者的声音。对一个强者来说，竞争就意味着机遇，想要从众多竞争对手中脱颖而出，关键是要善于运用社会资讯，开创商机由小做大，走向成功。

那么，我们如何才能抓住热点，开创商机呢？

对于这个问题的回答没有一个固定的模式，我们应把自己所正从事或即将从事的事业和“热点”结合起来，这样发掘出来的“商机”才是可以实现的，比如，如果你是一个书商或者是一名自由撰稿人，那么任何国内、国际重大事件发生之后，你就应立即把它和自己的事业结合起来，及时做出一本畅销书。另外，想要抓住热点开创商机，还必须先把握消费者的心理，只有弄清消费者在“热点”发生后需要什么时，才能找准“卖点”。

### 商—机—提—示

**把热点同自己的能力和所从事的行业结合起来考虑，才能发现对你最有价值的卖点。**



## 从一元钱做起的实业家

卢俊雄是广州人，小时候家里生活比较贫困，全家月收入还不到100元。卢俊雄从小就爱读书，尤其爱看小说。由于受书中人物的影响，他决心长大后要做一个发大财、创大业的人，并立即将这种决心付诸行动。这时，他小学还未毕业。

在他的一再要求下，父亲同意每个月给他一块钱的零花钱。你知道他如何用这一块钱的吗？卢俊雄并没有将这一块钱随便花掉，而是用它来做生意。人们常说，生意差不多都是由小及大的，而卢俊雄的生意真是够小的了。

也许有人会问：一块钱能做什么生意呢？

是啊，一块钱能做什么生意呢。但卢俊雄确实是用一块钱开始做生意的。当卢俊雄从父母那儿拿到第一块钱后，他在街上胡乱逛了几天，终于找到一条生财之道：

用这一块钱，到邮电局报刊部批发每份3分钱的《羊城晚报》共30多份，然后以每份4分钱的价格拿到街上零售，除掉来回车费，每天可以赚得2毛钱。一天2毛钱，一个月下来就有6元钱的纯利润了。

几个月以后，街坊们都称他为“报童”，卢俊雄也因此赚来了100多元钱，这时候，他不再满足于每天赚2毛钱了。于是，在卖报的同时，他开始留意新的发财门路。经过观察和分析后，他选择了经营旧书。

具体操作是这样的：他每周到仓边路旧货收购站去一两次，观察收购行情，每当有人拿旧书来卖时，他就出比收购站高的价钱，把旧书买下来，拎回家中。接下来，他将那些有阅读价值或者有收藏价值的图书一一挑选出来，整理、分类、擦洗干净、贴补拼凑，弄得像模像样，然后，转手卖到北京路旧书回收部。通过旧书生意，卢俊雄脑子变得更聪明了，在他眼里，遍地都是商机。

1980年，全国首届邮票展销会在广州文化公园举行。卢俊雄也参加了。他用仅有的几十元本钱，扎进公园门口那群炒邮票的人堆中。

邮票价格的总趋势永远会上涨。一般邮票的升值率为30%（年均数），远远高于银行存款利率，也比其他多数生意要高。卢俊雄看准了这一点，决心在炒邮票上把生意扩大。

说干就干，当他上初中二年级时，已经筹建了广州市第一个自发性质的中学生社团：省城集邮社。当时，