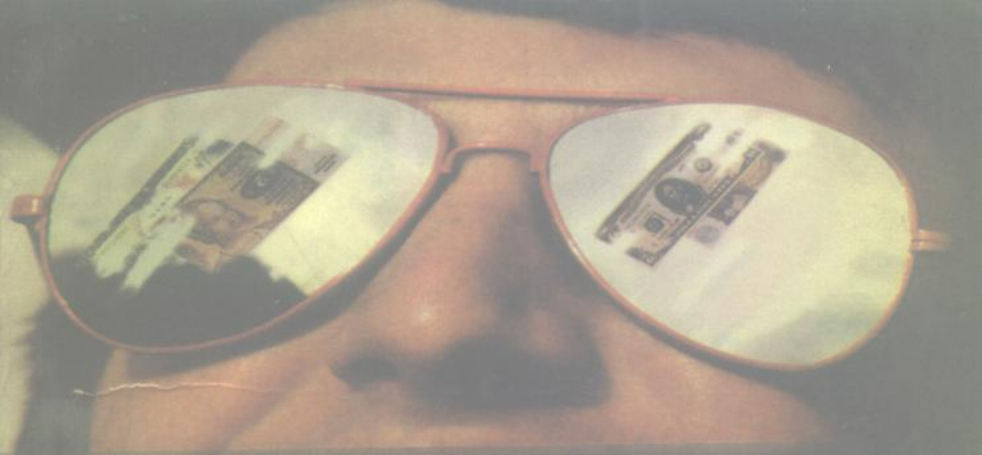




生意眼

捕捉致富的机会

邱绍雄 编著



生意眼——捕捉致富的机会

邱绍雄 编著

中国经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

生意眼:捕捉致富的机会/邱绍雄编著. —北京:中国经济出版社,1997.1

ISBN 7-5017-3858-0

I. 生… II. 邱… III. 商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 20345 号

责任编辑:毛增余(电话:010-68319287)

绘 图:白长江

封面设计:白长江

发行部门:68341876 68341879

邮购部门:68344225

生意眼——捕捉致富的机会

邱绍雄 编著

中国经济出版社出版发行
(100037·北京市百万庄北街3号)

各地新华书店经销

北京地质局印刷厂印刷

787×1096毫米 1/32 印张:9.75 插图:58幅 210千字

1997年1月第1版 1997年1月第1次印刷

印数:1—10000

ISBN 7-5017-3858-0/F·2758 定价:15.00元

版权所有 盗版必究

编辑的话

机遇只垂青那些有准备的头脑！

也许你是一个落魄者，也许你是一名下岗女工，……不管是谁，只要你是一个有心人，机遇就会光顾你！

谨以此书献给那些有准备的人！

序 言

本书收集的是古今中外优秀商人在发现和捕捉生意机会上的成功事例。大家知道,对于一个商人来说,要做生意,首先就要知道自己的生意在哪里,对生意机会要有一种超乎常人的敏感。只有这样,你才可能独具慧眼,见人之所未见,寻觅和捕捉到有魅力的市场空当;只有这样,你才可能捷足先登,在别人还摸不着头脑的时候,就早已把生意牢牢地控制在自己手里,独擅其利。因此我们说有没有这样的生意眼,往往决定着一个商人的成功与失败,也是判断一个商人经商才能高低的一个重要标准。本书的主旨就是突出这种生意敏感在市场营销中的重要作用,它通过一个个生动有趣的小故事,向你具体、形象地展示了优秀商人捕捉生意机会的风采和魅力:生意眼如何预测市场变化,洞悉事物之间的联系,做巧妙的机会生意;如何拾遗补阙,开创一门新生意;如何接受生活的启迪,开发一种新产品;如何扬长避短,把生意做出自己的特色和魅力来……凡此种种,其目的只有一个:培养我们对生意机会的敏感——须知道,这是我们在生意场上有所作为的前提,也是每一位优秀商人不可缺少的“看家本领”。

目 录

编辑的话.....	(1)
序言.....	(2)

一、预测市场变化,做巧妙的机会生意

1、“墨西哥发现可疑瘟疫”意味着什么.....	(3)
2、“马岛战争”与马肉生意.....	(5)
3、霍英东白手起家的秘密.....	(7)
4、陈嘉庚的非凡眼光.....	(9)
5、从“无”中看出“有”来	(11)
6、奥纳西斯的生意眼	(13)
7、汽车大王的生意眼	(15)
8、火车上的拥挤能够告诉你什么	(18)
9、火山爆发以后	(20)
10、女神像被推倒以后.....	(22)
11、孙寅贵闯世界.....	(25)
12、看得远的哈默博士.....	(28)
13、哈默的眼光.....	(31)
14、茶叶商晚来一步之后.....	(33)

15、“越权”的副总裁	(34)
16、“临时单身汉”身上的机会	(36)
17、“丑小鸭”的魅力	(38)
18、南方大夏的“嗅觉”	(40)
19、送礼流行“礼券”之后	(42)
20、当世界上最豪华的婚礼举行时	(44)
21、柏林墙被推倒之后	(46)
22、“大哥大”出现在新闻发布会上之后	(48)
23、机会在向我们招手	(50)
24、当编钟热起来的时候	(51)
25、校服·白网球鞋与市场机会	(53)
26、劫机事件发生后	(54)
27、“核灾”带来的机会	(55)
28、“平成”年号中的财富	(56)
29、石油价格上涨之后	(57)
30、庆典活动中的生意机会	(58)
31、从人口普查报告里发现的机会	(60)
32、流行热与市场机会	(62)

二、拾遗补阙，开创一门新生意

33、失恋后，他开了一家“死玫瑰商店”	(67)
34、鸳梦重温与“初恋公司”	(69)
35、令百万富翁向往的“酒吧监狱”	(71)
36、女电话接线员与电话道歉公司	(73)
37、“华之会”公司提供媒人出租服务	(75)

38、“车祸猛如虎”中的生意机会·····	(77)
39、“好莱坞明星追悼之游”·····	(79)
40、她是好莱坞的女明星·····	(81)
41、独一无二的“花鸟旅馆”·····	(83)
42、莎拉女士退休后·····	(85)
43、变废为宝的眼光·····	(87)
44、旧玩具上的新生意·····	(89)
45、他曾是一位发明者·····	(91)
46、理发师创办“出租公主”公司·····	(93)
47、剪贴报纸的魅力·····	(95)
48、他从同学身上发现了机会·····	(97)
49、爱滋病与生意机会·····	(99)
50、退伍老兵开办“战俘营”·····	(101)
51、“生意眼”看中了婴儿生意·····	(103)
52、瞄准当代人的家庭·····	(104)
53、他是一位黑人·····	(106)
54、爬上富士山之后·····	(107)
55、妹妹会织毛衣·····	(109)

三、接受生活的启迪,开发一种新商品

56、带孙子发现的机会·····	(113)
57、“免扣带”是这样发明的·····	(115)
58、吉列剃须刀是这样发明的·····	(118)
59、从泡菜坛子上得到的启示·····	(121)
60、女朋友的裙子给他的启示·····	(123)

61、耐克牌运动鞋是这样诞生的	(125)
62、他去机场参观发明了“清静器”	(127)
63、爱出汗的姑娘发明了“吸汗片”	(129)
64、制鞋商看到鱿鱼以后	(131)
65、电动剃须刀是这样发明的	(133)
66、迪斯尼夫妇和米老鼠的诞生	(135)
67、香蕉皮为什么这样滑溜呢	(137)
68、穿鞋发现的秘密	(139)
69、漱口“漱”出来的机会	(141)
70、他在公园门口开店	(143)
71、“门外汉”抓住的机会	(145)
72、听演讲时发现的机会	(147)
73、年轻的妈妈要出门	(149)
74、长尾经理的眼光	(151)
75、他听性急的女儿发牢骚	(153)
76、他曾是一个穷画家	(154)
77、采藕时，有人放了一个响屁	(156)
78、安藤百福发明了方便面	(157)
79、法国商人的新年礼物	(159)
80、她为保管领带不便而烦恼	(160)
81、他是一个抄抄写写的办事员	(162)
82、他的妈妈爱养花	(164)
83、牛仔裤的发明经过	(166)
84、他看到人们在瓦片上铺盖稻草	(169)
85、从一则简短的新闻报道中看来的机会	(171)
86、从人们的迷恋中发现机会	(173)

87、从简单中看出复杂来	(175)
88、达罗失业了	(177)
89、从洗衣服中发现的机会	(179)
90、他的耳朵曾被严寒冻伤	(181)
91、他是一名排字工人	(182)
92、从地球仪到月球仪	(183)
93、在海湾即将开战的时候	(185)
94、打字机的发明经过	(186)
95、从“废话”中发现的机会	(188)
96、园艺师发明了钢筋混凝土	(190)
97、橡胶轮胎的发明经过	(192)
98、他看见妻子喷洒香水	(194)
99、从一则小广告看来的创意	(196)
100、他去看棒球比赛	(198)
101、面包里的小空泡	(200)
102、臭豆腐“臭”名远扬	(202)
103、生活节奏与“快睡商品”	(203)
104、从梦境中捕捉到的机会	(204)

四、抓住机遇,巧做广告宣传

105、大楼里飞来一群鸽子	(209)
106、离婚官司与足球生产厂家	(212)
107、撒尿的男孩铜像身上有什么机会	(214)
108、逢场作戏的押货员	(216)
109、借劫机事件做免费广告	(218)

110、借船出海的花粉食品·····	(220)
111、从社会热点中发现的机会·····	(221)
112、长城饭店“借船出海”·····	(223)
113、宇航员要去登月球·····	(225)
114、巧克力厂与奥运金牌·····	(227)
115、立普顿与金币风波·····	(229)
116、广告小姐的钻劲与机灵·····	(231)
117、“挑战之神”斯梯尔·····	(232)
118、“本田妙案”：卖一辆车种一棵树·····	(233)
119、购画的效应·····	(235)
120、歌星喜欢走下舞台·····	(237)
121、吉列刀片与第一次世界大战·····	(238)
122、花钱不多的广告妙招·····	(240)
123、在电话上发现的机会·····	(242)
124、旅馆老板为硬币“洗澡”·····	(244)

五、扬长避短，把生意做出自己的特色来

125、他听到母女俩的对话·····	(249)
126、她开办了一家“天然物质商店”·····	(251)
127、他的酒店开在海边·····	(253)
128、他以小包装取胜·····	(255)
129、她开了一家“身体用品商店”·····	(256)
130、世界连锁店之父的生意眼·····	(258)
131、卡露与女人酒店·····	(260)
132、人到中年——知青酒家·····	(262)

133、世界唯一的“矮人餐馆”	(264)
134、“代销店”也能搞活	(266)
135、“成功”也能出售	(268)
136、肥胖女人时装店	(270)
137、香港有家“涂画吧”	(271)
138、旅馆老板与催眠草药	(273)
139、顾客还有没喝完的酒	(275)
140、让顾客挑得心安理得	(277)
141、园艺公司的“花卉租摆”	(279)
142、你或许也想当老板	(281)
143、克林顿当选总统之后	(284)
144、内联升的秘密	(286)
145、酒店大厅有四根漂亮的大圆柱	(288)
146、去赚别人不赚的钱	(290)
147、不安分的加油站主人	(291)
148、他为什么敢“擅自”作主	(293)
149、在包子铺里找到的销路	(295)
150、旅馆旁有块山坡荒地	(297)

一、预测市场变化， 做巧妙的机会生意

生意机会在哪里？这是一个商人永远都会感兴趣的问题。其实它就隐含在市场的变化之中，离我们并不遥远。但是想要先人一步发现和捕捉到生意机会，并不是一件容易、简单的事情，需要你对市场变化有一种不同寻常的敏感。“生意眼”善于发现事物之间的联系，见微知著，能够比较准确地预测到市场变化的趋势，因此对随市场变化而来的生意机会就看得准、抓得住，恰像生意矿藏的探测器，能够从“无”中看出“有”来，从“平淡”中嗅出“机会”来。

1、“墨西哥发现可疑瘟疫”意味着什么

美国亚默尔肉食加工公司的老板菲力普·亚默尔是一位眼光独到、能够见微知著的经营家。1975年初春的一天，亚默尔翻阅报纸，看到报纸的边角有条短讯：“墨西哥发现可疑瘟疫。”在一般人看来这也许算不了什么，但在亚默尔眼中，这条简短的消息蕴含着难得的生意机会：如果墨西哥真的发现瘟疫，就一定会从加州和德州传入美国，而这两个州正是美国肉食供应中心。想想看，这意味着什么？亚默尔放下报纸，马上通知他的家庭医生迅速赶到墨西哥去，调查落实墨西哥是不是真的发现了可疑瘟疫。家庭医生发回的电报证实这是真的。亚默尔立即集中起自己的全部资金赶往加州、德州购买牛肉和生猪，然后火速运往美国东部，远离美墨边境。做完这一切，亚默尔不声不响，静静地等待着。不久墨西哥瘟疫果然传入美国，美国政府因此下令禁止一切食品从西部诸州运出，以防瘟疫流行全国。加州和德州作为美国肉食供应中心，对美国整个肉食市场有较大的影响力，现在一下子所有食品禁止运出，势必引起美国整个肉食市场供应紧张，价格上涨。这时亚默尔囤积的牛肉和猪肉正好填补了这个市场空当，利市百倍，净赚了900万美元。

从报纸上一则不起眼的短讯，亚默尔发现一笔大生意的

机会，他作为一个优秀的商人那种灵敏的商业眼光令人赞叹不已。这也告诉我们，机遇只垂青那些有准备的头脑。朋友们，如果你想致富，头脑中就得有那根弦，就得“时刻准备着”。



2、“马岛战争”与马肉生意

“生意眼”是一种善于发现事物之间的联系的眼睛。在常人看来似乎是风马牛不相及的事情，“生意眼”却能发现它们之间的内在联系，从这种联系中找到属于自己的生意机会。

我国山西有位食品厂的厂长，他平时注意收集各方面的经济信息，注意分析、琢磨它们之间的联系。一天，他正在收看中央电视台的新闻节目，看到里面关于英国和阿根廷的马尔维纳斯群岛战争的报道，似有所悟，禁不住大声地说：“马岛战争——马肉生意！”作为食品厂的厂长，他对食品方面的消息特别敏感。不久前，他从报上得知：日本的食物商最近到了天津。他们是来买什么的呢？现在看到马岛战争的新闻，这个疑团解开了：早就知道日本人喜欢吃马肉，而且日本市场上的马肉主要是从阿根廷进口的，现在爆发的英国和阿根廷的马岛战争，必然会影响阿根廷的马肉出口。由此推断，日本食品商是来天津买马肉的。他觉得机会来了：马岛战争，意味着可以做一笔相当可观的马肉生意。于是，他连夜带人赶到天津。

这位厂长的“生意眼”没有骗他，日本食品商确实是到中国来购买马肉的。但是，由于他们需求量大，供货的时间紧，我们有关部门一时难以办到，正为送上门的生意却没办法做而发愁。这时这位厂长找上门来，“雪中送炭”，皆大欢喜。厂长