

揭 / 示 / 有 / 钱 / 人 / 的 / 发 / 家 / 史

ZENYANG
CHENGWEIZHUANQIANGAOSHOU



怎样成为 赚钱高手

王向南◎编著

你所看到的成功商人，表面上可能很普通，但骨子里都是神通广大，很有本事的。试想没有丰富的经验，没有过人的胆量，没有几分天赋，他们又怎么能够在残酷的市场竞争中过关斩将，击败无数对手，最终胜出呢？



赚钱智慧一点通

内蒙古文化出版社

揭 / 示 / 有 / 钱 / 人 / 的 / 发 / 家 / 史



怎样成为 赚钱高手

王向南◎编著



赚钱智慧一点通

内蒙古文化出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样成为赚钱高手 / 王向南编著. — 呼伦贝尔: 内蒙古文化出版社, 2009.5

ISBN 978-7-80675-697-3

I. 怎... II. 王... III. 商业经营—通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 050163 号

怎样成为赚钱高手

王向南 编著

出版发行 内蒙古文化出版社
(呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街 4 付 3 号)

邮购、直销热线 0470-8241422 8241421

网 址 WWW.NMWH.COM 邮编 021008

印刷装订 北京柯蓝博泰印务有限公司

责任编辑 格日乐

开 本 700 × 1000 毫米 1/16

印 张 23.5

字 数 250 千

2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80675-697-3 / F·019

定价: 36.00 元



前 言

赚 钱 有 窍 门

前

言

当今时代，经商创业、渴望赚钱是许多人梦寐以求的期盼。但是，做生意的人成千上万，为什么有的人能够赚得盆满钵满，而有的人到头来却亏得血本无归？

原因很简单，古时行走江湖的侠客，除了备有常用的兵器外，都有几招“杀手锏”。赚钱也是同理，除了好的项目、充足的资金、良好的人际关系等条件外，更需要具备赚钱的智慧与谋略。这些无非就是一种创富的思路，而大凡失败的商人往往欠缺这种商业头脑与创富素质。

著名的成功学家拿破仑·希尔说过，一个人要想在今天这个竞争激烈的世界崭露头角，成为高手，就要多方发展智慧和能力，努力去拼搏，并为之付出代价。当今商界虽风云变幻，却涌现出许多赚钱高手，成就了一批富商巨贾。他们赚钱靠的并不是力气，而是智慧。

纵观商界，不管是智慧而神秘的西方犹太人，还是我们身边精明而勤快的东方温州人；不管是像通用、英特尔这样的超级航母，还是像海尔这样成长中的巨人；不管是一帆风顺的微软帝国，还是倡导在“绝望中寻找希望”的新东方，无一不是靠着独特的智慧而获得财富的。



经

商

的

学

问





怎样成为赚钱高手



经
商
的
学
问

赚钱高手之所以会赚钱，并不是仅仅靠着对财富的心灵渴望。他们在激烈的商业竞争中，用敏锐的洞察力，及时地捕捉着一个个赚钱机会，巧用独特新颖的赚钱绝招，在商场纵横驰骋，从而获得了财富。

经商赚钱不能随心所欲，而要根据商场上的基本规则去运作。既要智慧用到巧处，又要将谋略用到妙处，只有这样才能确保生意成功。会赚钱的人在这两方面，都能做到炉火纯青，出神入化。

商无定法，商机无限，财富的获得是一个不断奋斗、拼搏的过程，更是一次不懈前进的漫长旅行。要想轻松赚钱，最简单有效的方法就是向那些赚钱高手学习：学习他们创业的方法、投资的技巧、经营的智慧与胆识、对待金钱的态度等。

为了让你领悟到经商的奥秘，早日成为赚钱高手，我们编著了这本《怎样成为赚钱高手》，本书以全新的视角、独特的理念，运用通俗易懂的商理，配合以生动有趣的故事，向你揭示经商赚钱的真谛，内容涉及创业入门、捕捉商机、投资理财、经营方略、竞争手段、赚钱绝招、老板素质等方面，生动地向你展示轻松赚钱的智慧谋略及方法。

赚钱高手不是天生的，而是练就的。一个人能否成为赚钱高手，关键要看他是否能够充分挖掘自身的创富潜能，是否拥有正确的创富理念，是否懂得巧妙运用创富技巧，是否真正拥有创富的资本。

想赚大钱的朋友，请仔细品读这本书吧！你会学到赚钱的思维与模式，发现适合自己的赚钱商机，领悟到独特的赚钱窍门，获得轻松赚大钱的“法宝”。



第一章

这样创业容易成功

当今，创业做老板已经成为获得财富的一种有效途径。面对竞争激烈的商场，很多人都认为创业是一件难事。其实，创业并没有你想象中那样难。创业伊始，只要你满怀激情、充满信心，凭借勤奋肯干的精神，掌握精明而独特的创业方法，就找到了打开财富之门的金钥匙。

1. 老板是干出来的 (2)
2. 创业激情成就财富梦想 (5)
3. 想赚钱必须做好吃苦的准备 (7)
4. 勤奋和节俭能帮你赚钱 (11)
5. 多思考就能够创业成功 (15)
6. 创业成功不是一个模式 (18)
7. 不怕失败的人才能创业 (20)
8. 选好目标再创业 (23)
9. 细心选择有前途的行业 (26)
10. 创业何必舍近求远 (28)
11. 女人和嘴巴的钱最好赚 (31)
12. 在冷门中寻找创业机会 (34)





怎样成为赚钱高手



经
商
的
学
问

- 13. 在朝阳产业中发现金矿 (37)
- 14. 放弃不切实际的创业想法 (40)
- 15. 创业伊始先筹资金 (43)
- 16. 积极借鉴别人的创业经验 (47)
- 17. 合伙创业是一个好办法 (50)
- 18. 巧妙回避创业风险 (53)
- 19. 中国富豪挖掘第一桶金的方法 (57)
- 20. 创业失败的六大原因 (63)



第二章

这样容易把握赚钱机遇

赚钱的机会时刻都在我们的面前，但是有些人却视而不见，这是因为他们缺乏一双发现商机的“慧眼”。要想赚钱，既要抓住生活赋予我们的商机，也要在没有机会的情形下，想法去创造商机。只要牢牢地把握住赚钱的机会，就不难在商海淘到金。

1. 商机在于发现	(68)
2. 商机在市场中，不在想象中	(71)
3. 把握机遇，将创意付诸行动	(74)
4. 果断出击，把握市场先机	(77)
5. 把握商机，以奇制胜	(79)
6. 看清商机的六张面孔	(81)
7. 小灵感成就大商机	(84)
8. 自创商机来赚钱	(86)
9. 捕捉各种信息，发现赚钱良机	(88)
10. 填补市场空缺是赚钱的捷径	(91)
11. 审时度势，善抓政策商机	(94)
12. 从科技发展中捕捉商机	(97)
13. 从不满中发现商机	(100)
14. 平凡中蕴藏着非凡的商机	(102)
15. 变危机为发财契机	(104)
16. 细分市场觅商机	(106)
17. 在潮流变革中发现商机	(109)

目

录

商业名言

经

商

的

学

问

3



第三章

这样投资能获利

要想在风云变幻的商场上立于不败之地，拥有投资能力至关重要。常言讲得好：“选对池塘才能钓到大鱼。”只有明白在什么领域投资，在投资中合理安排资金，掌握投资技巧，做到运筹帷幄，才能获得高额利润。

1. 投资是最好的生财之道 (112)
2. 缺钱时更需要投资 (115)
3. 巧妙把握投资时机 (118)
4. 根据自身条件，确定投资领域 (121)
5. 制定详实、具体的投资计划 (124)
6. 制定合适的投资战略 (127)
7. 创建一家最赚钱的公司 (130)
8. 投资要看清财势走向 (133)
9. 掌握好进货成本是赢利的基础 (136)
10. 善用别人的钱投资 (139)
11. 投资“注意力”也会变热钱 (141)
12. 投资要把握好进与退 (144)
13. 尽量减少投资风险大、利润高的项目 (147)
14. 明察秋毫，减少盲目投资 (150)
15. 小额投资巧赚钱 (152)
16. 聪明人的五种投资渠道 (154)
17. 走出投资理财的误区 (156)





WWW.CSDN.NET

第四章

这样策划能获得高额回报



对于商人来说，能不能得到理想中的财富，运气不是主要的，关键在于是否拥有智慧的头脑。在商场上，获得高额回报需要智慧策划。商人只有善于发挥自己的聪明智慧，掌握获得财富的秘诀，才能轻松获得高利润。

1. 创造财富是智慧的比拼 (160)
2. “金点子”是不倒的摇钱树 (162)
3. 想象力是创造财富的魔方 (165)
4. 依靠杰出的创意赚钱 (168)
5. 思路决定财路 (170)
6. 兴趣可以创造财富 (173)
7. 根据顾客的需求做生意 (176)
8. 独辟蹊径财路宽 (179)
9. 逆向思维创造财富奇迹 (181)
10. 生意炒作才能兴旺 (183)
11. 将文化与儒雅融入商业经营 (185)
12. 只要脑筋活，白手也可起家 (187)
13. 巧用时间差发家 (190)
14. 妙用地区差价做生意 (193)
15. 发财致富七大智慧 (196)

目

录

商业名闻

经

商

的

学

问

5



第五章

这样经营能赚大钱

商界那些成功的商人，往往是赚钱的高手，他们拥有很强的经营能力。在风云变幻、竞争激烈的商场上，如果你没有运筹帷幄的经营智慧，就很难在市场上立足。掌握了经营之道，参透了经营真谛，将会轻松获得财富。

1. 经营有高招，财源滚滚来 (200)
2. 物以稀为贵获取大利润 (204)
3. 微利时代，靠成本优势取胜 (207)
4. 生意经营的精髓：精打细算 (210)
5. 会赔才能赚大钱 (212)
6. 小本经营也会赚大钱 (214)
7. 小投大赚，薄利多销 (217)
8. 个性经营是经商必胜的法宝 (219)
9. 用特色吸引顾客 (222)
10. 奇特包装，夺人眼目 (225)
11. 奇异广告可带来奇效 (227)
12. 好奇顾客的钱好赚 (229)
13. 厚利适销，紧盯富人口袋 (232)
14. 巧妙定价，轻松获利 (235)
15. 热情服务，顾客就是财源 (238)
16. 把商品介绍得人见人爱 (240)
17. 说服不同年龄顾客的妙法 (244)



第六章

这样竞争能获胜

商场如战场，竞争态势愈演愈烈。在日趋激烈的市场竞争中，面对强大的对手，要想成功获胜，无疑是一件难事。不过，只要掌握商界竞争的策略，灵活运用竞争的技巧，就能在市场竞争中化被动为主动，从而轻松获胜。

1. 市场竞争智者胜 (248)
2. 精彩布局，竞争不失算 (250)
3. 取信于消费者是赢得竞争的捷径 (252)
4. 依靠技术进步，保证竞争优势 (255)
5. 知己知彼，百战不殆 (257)
6. 避实就虚，虚中取胜 (260)
7. 深藏不露，准时出击 (262)
8. 以退为进，巧妙竞争 (265)
9. 改变思路，竞争成功 (267)
10. 善于向比自己强的对手学习 (269)
11. 莫把同行当冤家 (271)
12. 商界竞争的六大“金点子” (273)
13. 超越竞争对手的“另类对策” (276)

目

录



经
商
的
学
问



第七章

掌握百战百胜的赚钱绝招



当今时代，经商已成为一种创业者之间的智力角逐，是创业者之间谋略的大比试。因此，正如古代军事家所说的“用兵之道，以计为首”，商场如战场，经商之道也应该以绝招获胜。绝招是一种智慧，是一种谋略，更是一种灵活的赚钱方法。只要掌握了赚钱的绝招，就能在商战中无往不胜。

1. 经商之道，绝招获胜 (280)
2. 巧借他人的“智力”发财 (283)
3. 借名生财，名利双收 (285)
4. 把知识转化为财富 (287)
5. 以德为本，诚信经营 (290)
6. 小细节可带来大财富 (292)
7. 用智慧空手套白狼 (295)
8. 变废为宝，废品之中有“金”淘 (298)
9. 积极创新，财源滚滚 (301)
10. 小改进可带来大财富 (303)
11. 欲擒故纵，先送后卖出绩效 (305)
12. 连环相套，财源滚滚 (307)
13. 反弹琵琶，让顾客当你的推销员 (309)
14. 敢冒大风险，才能赚更多的钱 (312)
15. 葬礼时买下，婚礼时卖出 (315)





第八章

赚钱高手必备的素质



在风云变幻的商海，渴望赚大钱是每一个有志商人的追求。一个商人能否发财致富，关键要看他是否具备成功者的心态，是否拥有正确的创富理念，是否能够充分挖掘自身的创富潜能，是否拥有正确的金钱观，是否真正拥有创富的资本……具备了成功商人的资本，再加上辛勤的奋斗，就能使囊中空空的穷人变为富翁，早日实现财富梦想。

- 1. 商人要有赚大钱的心态 (318)
- 2. 眼光决定财富多寡 (322)
- 3. 观念是赚钱的先决条件 (324)
- 4. 态度决定经商成败 (328)

目

录

旺铺名店

第一章

这样创业 容易成功



当今，创业做老板已经成为获得财富的一种有效途径。面对竞争激烈的商场，很多人都认为创业是一件难事。其实，创业并没有你想象中那样难。创业伊始，只要你满怀激情、充满信心，凭借勤奋肯干的精神，掌握精明而独特的创业方法，就找到了打开财富之门的金钥匙。



1

老板是干出来的

商场如战场，创业如同打仗，创业者好像征战的将领，在商场上拼搏进取是不可或缺的。不经一番寒彻骨，哪来梅花扑鼻香？要想创业获得成功，创业者就需要老实做人，低调做事，辛苦创业，实实在在，“干”字当头。

珠海有一位颇具实力的建材老板，专门从事装饰材料买卖，他想在四川寻觅地毯生意，就先后委派三位业务员到成都调研、分析市场。

第一名业务员两天后就匆忙回来，他的调查报告十分简单，可总结为一句话：“我发现这里的家庭几乎不铺地毯，没有市场”。

第二名业务员去了一周，他的调查报告也可归结为一句话：“这里的人目前虽然没有铺地毯的习惯，但从他们的谈话中可以了解，好像有市场可供挖掘”。

第三位业务员去了一个月，他的调查报告很详细，最终结论是：“这里的人之所以不铺地毯，是由于装饰材料店老板没有心思做地毯买卖，以为顾客少，不容易赚到钱。不过，我们生产的地毯他们不欢迎，价格颇高、品种又少……倘若我们公司不吝惜



花钱，重新去开发一些大众化价格的地毯，在这里卖地毯是有利可图的，因为这里的人又惜钱又爱面子，生产廉价地毯正好投其所好”。

五个月过后，这家公司最终生产了一批“可卖性”较强的大众化地毯，并在成都设立了几家地毯专营店。起初三个月亏了本，后来收支持平，半年过后便有盈利了。一年过后，成都人家庭铺地毯形成一种时尚，这家公司自然赚到了钱。这样一来，一个“不购买”地毯的地方，硬是让珠海老板将地毯买卖做起来了。

这个故事告诉经商者，生意是做出来的，老板是干出来的。本着脚踏实地的态度到商海去摸索，大胆去实施你的商业计划，敢于拼搏、努力开拓，才会在商海淘到金子。相反，老板如果没有干大事的决心与毅力，又不肯到商场磨练自己，最终将会是竹篮打水——一场空，不会有什么收获。

王先生是一家食品集团公司的董事长，成天坐高级轿车出入，所到之处充满了掌声与鲜花。然而创业伊始的艰辛，只有他自己能够体会到。

上世纪60年代，王先生出生在一个小镇上，那个地方的环境很恶劣。为了维持生计，王先生很小之时就开始闯荡“江湖”，他首先跟着亲戚在一家航运公司当水手，在外面闯荡，每天风雨无常，然而他不怕苦累，一边踏实工作，一边细致观察，寻觅理想的发展机遇。

他跟随航运公司在各地奔波，发现了各地水产有很大差价，利润十分高，于是他便离开航运公司专门从事水产贸易。他租了一辆三轮小卡车运输多种鲜鱼，起早贪黑，与各种各样的人交往，在现实中摸索经商之道。为了让水产品保鲜，他在车上装满了冰块，自己就坐在冰块之上，一趟货运送下来，自己的脚时常会被冻得没有了知觉。半年过后，他算了一下账，结果让他很吃