

广西民族出版社

左嘉仪 文 沛 / 编著

点击创新思维丛书

智慧淘金

ZHI HUI TAO JIN

——将创意变为财富

□ 点击创新思维丛书

智慧淘金

——将创意变为财富

左嘉仪 文 沛 编著

广西民族出版社

图书在版编目(CIP)数据

智慧淘金:将创意变为财富/左嘉仪,文沛编著.
南宁:广西民族出版社,2001.9

(点击创新思维丛书)

ISBN 7-5363-3954-2

I.智... II.①左...②文... III.企业管理-市场营销学 IV.F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 059727 号

·点击创新思维丛书·

智慧淘金

——将创意变为财富

左嘉仪 文 沛 编著

责任编辑 徐 美

封面设计 罗 贇

插 图 陈先卓 黄 巍 潘 海

责任印制 余秀玲

出 版 广西民族出版社

发 行 广西新华书店

印 刷 广西教育考试印刷厂

开 本 850×1168 1/32

印 张 7.25

字 数 150 千

版 次 2001 年 9 月第 1 版

印 次 2001 年 9 月第 1 次印刷

印 数 1—5000 册

ISBN 7-5363-3954-2/Z·440

定价:10.00 元

目 录

第一章 经营爱心

1.偕老同穴小石虾	(2)
2.情人节送怪礼品	(3)
3.爱情结晶手脚印	(4)
4.椰菜娃娃大认养	(5)
5.买个芭比吃美金	(6)
6.一炮而红娃哈哈	(8)
7.补氧服务为考生	(10)
8.让你快乐创可贴	(11)
9.婀娜多姿高跟鞋	(12)
10.雀巢爱心走世界	(14)

第二章 换种玩法

1.惊心动魄看未来	(18)
2.绿色旅游过把瘾	(20)
3.蔬菜所里开眼界	(21)
4.钓鱼节上钓鱼忙	(22)
5.天上泡澡真浪漫	(23)
6.直扑地狱新感受	(24)
7.永久纪念让你种	(26)

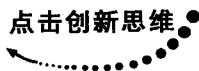
智慧淘金
Zhihui Taojin

第三章 非常买卖

1. 洛克办厂卖空气	(28)
2. 小溪流水也赚钱	(29)
3. 笑话专线成商品	(30)
4. 星象公司卖星星	(31)
5. 没用东西卖给你	(32)
6. 买个熨斗作理疗	(33)
7. 铁塔旧料巧处理	(34)
8. 报废汤匙成新品	(35)
9. 边角余料盖高楼	(36)
10. 稻草也能赚大钱	(38)
11. 沙漏变成聚宝盆	(39)
12. 盐场海水新卖法	(40)
13. 马粪造就新富翁	(41)
14. 山地野菜价格高	(42)
15. 牛血秘密有谁知	(43)
16. 西瓜卖汁生意好	(44)

第四章 张顺东风

1. 香港回归纪念酒	(46)
2. 《财富》论坛出财富	(50)
3. 零的突破有商机	(50)
4. 铁路新打旅游牌	(52)
5. 电视播出新时装	(53)



6.伴着歌星赚一把	(54)
7.一夜暴富亚运旗	(55)
8.风雨同舟文化衫	(56)
9.雪中送炭舞台灯	(57)
10.抢注哈雷财富多	(58)
11.海湾战争造财神	(59)
12.解读瘟疫思创意	(60)
13.谈艾色变来商机	(61)
14.世博会的大手笔	(62)
15.足球踢出新市场	(66)

第五章 智用名家

1.香港影帝促书社	(70)
2.药厂特聘数学家	(72)
3.体操王子创市场	(73)
4.中国女排架商梯	(74)
5.长篇名著变商标	(75)
6.三借总统售新书	(76)
7.登堂入室白兰地	(77)
8.总理有意做广告	(78)
9.左右逢源总统表	(79)
10.第一夫人喝魔水	(80)
11.飞鸽借机闯世界	(82)

智慧淘金
Zhihui Taojin

12.饭店巧打总统牌	(83)
13.智高一筹红太阳	(84)
14.轰动市场纪念表	(85)
15.阿兰德隆巧克力	(86)

第六章 歪打正着

1.可口可乐传奇史	(88)
2.威尔麦片有由来	(90)
3.污斑一滴逼创意	(92)
4.佣人报复出清酒	(94)
5.厨师油炸法国佬	(96)
6.疤痕苹果好价钱	(97)
7.蝎子蜇出新财路	(98)
8.舍金求水有富翁	(99)
9.花农也能赚黄金	(100)
10.落榜青年铸钱币	(102)

第七章 锦上添花

1.礼品水果附加值	(104)
2.香味纺织新点子	(105)
3.特种鸡蛋看未来	(106)
4.带舌小狗走时运	(107)
5.猴王童鞋好主意	(108)

6.电话机上做文章	(109)
7.蛋糕文化任创作	(110)
8.现摘现买水果店	(111)
9.顾客编织新市场	(112)
10.家具魔方任摆弄	(113)
11.配套服务利润多	(114)
12.脱毒苹果新价位	(116)
13.鸡蛋垫启迪设计	(117)
14.女性曲线出魔瓶	(118)

第八章 冷门出击

1.少儿报刊爆冷门	(120)
2.方便面脱颖而出	(122)
3.假发创出新天地	(124)
4.千古纽扣换新颜	(128)
5.孙寅贵寻找自然	(130)
6.报纸心系失业者	(132)
7.老太开发吸毛盘	(133)
8.烤鸡京城新崛起	(134)
9.绿色美容太阳油	(136)
10.自由女神冰淇淋	(137)
11.钞票被单好兆头	(138)
12.小腰带也创辉煌	(139)

智慧淘金
Zhihui Taojin

13.王汉添钟情牙刷	(140)
14.尿垫市场称大王	(142)
15.科学能使厕所香	(143)
16.调温水床新挑战	(144)
17.超市新秀花罐头	(146)
18.科普作品生态球	(147)
19.商人记起了越战	(148)
20.下雨保险新业务	(149)
21.出租名人是绝招	(150)
22.独特医院新行业	(151)
23.命名服务好风光	(152)
24.面包大使有胆识	(153)
25.开发益健糙米粉	(154)
26.汽车无形加油站	(155)
27.阳台变成小花园	(156)
28.精心策划创作室	(158)
29.京剧戏迷也OK	(159)
30.观赏昆虫有去处	(160)
31.康师傅大陆发迹	(162)

第九章 一变千金

1.补肾丸抢先速变	(166)
2.送礼品顺需导变	(167)

3.需求链引申裂变	(168)
4.牛仔服时尚扬变	(169)
5.观民风顺俗设变	(170)
6.狮子山顺资妙变	(171)
7.钢锉刀质量优变	(172)
8.新相册个性异变	(173)
9.保温瓶适美俏变	(174)
10.小贝贝降本沽变	(175)
11.左撇子产品专变	(176)
12.旅游品适名融变	(177)
13.分阴阳讲究性变	(178)
14.论经纬善知域变	(179)
15.观差异依族细变	(180)
16.图实用依场细变	(182)
17.动脑筋依季细变	(184)
18.任选购分量细分	(186)
19.求新效依材细变	(187)
20.破传统形态突变	(188)
21.快节奏速食即变	(189)
22.树品牌附加值变	(190)

第十章 造势制胜

1.非常可乐的选择	(192)
2.燕京啤酒出黑马	(194)

智慧淘金
Zhihui Taojin

3.成功理念红桃K	(196)
4.珍极酿造新辉煌	(198)
5.“海尔”创新走世界	(200)
6.柯达创造新市场	(204)
7.P&G帝国传奇	(208)
8.大展鸿图任天堂	(212)
9.变形金刚大淘金	(213)
10.智慧赢人有译神	(214)
11.勇往直前JVC	(216)
12.吉列刀片走天下	(218)

第一章

经营爱心

任何高层次复杂的竞争，几乎都是脑力的竞争，我们可称之为“商业心灵竞赛”。

——马克·麦高梅

人，过去和将来都永远是人最感兴趣的现象。

——别林斯基

1.偕老同穴小石虾

结婚是人生的一件大事，每当婚礼之际，亲朋好友都是要来贺喜的，于是婚礼用品店应运而生。

有个日本人吉野正泰，开了一间结婚礼品店，各种礼品琳琅满目，但最受欢迎的是“偕老同穴”。尽管礼品价格高达3000日元，但仍供不应求。

这利润丰厚的商品究竟是什么东西呢？

原来这只是一种小动物装饰品。吉野到菲律宾旅游时，发现热带海边生长着一种小虾，自幼从有裂缝的石头处进入，然后在里面成长为无法出来的雌雄虾，并在石头穴里度过它们的一生。当地贩虾的人把它们捉来后，作为观赏小动物出售给游人。

吉野正泰想：这一对虾真可谓是从一而终的爱侣了，如果给予适当加工、装饰，不正是一种很有象征意义的结婚礼品吗？

于是，吉野收购了这种石头中的小虾，经修饰后取了个“偕老同穴”的商品名称，结果在婚礼用品市场上一炮打响。

对于小小的石虾，估计许多人都看见过，然而只有吉野才想到它的象征意义，并将这种毫不值钱的小动物变成了价格不菲的婚礼用品。什么是经营爱心？这就是一例。民谚中说，“善识宝者遍地皆玉，不善识宝者遍地皆石”。我们也可以说，世界上虽然没有“太阳山”，但对富有创造性的人来说，放眼四周，遍地黄金。

2.情人节送怪礼品



不知什么时候，中国人也过起“情人节”来了。每到这天，前卫的国人也兴起送玫瑰花、巧克力给情人的时尚来。

除了送这些礼品外，还可以送些什么东西呢？当然，各人有各人的选择，反正现在的商店里小礼品琳琅满目。

不过，这里所要说的是让你大吃一惊的事情：情人节时送牛粪。真有其事？有的！

1993年，英国有一位农家女子简·唐恩，她就把人们从未想到过用它来送礼的东西——牛粪，加上精美的包装，并且在礼品盒上印上各种各样美好动听的祝颂语句，推到市场上出售，价格为每件5英镑。

假如你的情人在情人节那天送你一袋牛粪，你会怎样？可能你马上想起“鲜花插在牛粪上”的说法，免不了伤心一场。

可是，英国人不这样想。尤其是那些喜欢养花弄草的绅士淑女，认为有人送他（她）牛粪是对自己生活和爱好的理解。因此，简·唐恩的“牛粪礼品”上市后，销路之好令人感到惊讶。

如果你想创造性经营爱心，不妨干一点“离谱”的事。创新，需要“离经叛道”，崇尚别出心裁，应当有将习以为常的“牛粪”变成“礼物”的勇气与智慧。当然，在这种创新过程中，不要奢望所有的人都会接受你的“牛粪思想”。消费者七情六欲，只要你摸透了他们的内心世界，是不愁找不到买你“牛粪礼品”的“情人”的。

3. 爱情结晶手脚印

孩子,是父母爱情的结晶。初为人父和初为人母,都会对自己的孩子钟情有加。这种爱心,也蕴藏着商机。

不久前日本一青年就想出了“婴儿手脚印纪念框”的创意,结果大发其财。目前,我国也很风行。

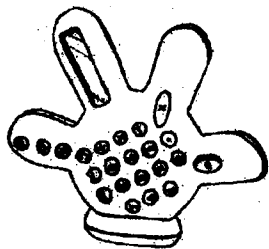
这种新产品大都以出生后不久的婴儿为服务对象。首先,替小宝宝印下手印脚印;然后,用粘土造出模型,并灌入特殊的树脂原料,凝固后便有一个立体的手型或脚型出现。最后,在表面镀上金色、银色或棕色外皮,镶入精制的木框中,题上格言、感想、人名、日期等当事人希望留念的字句,便成了一种极富人情味和纪念意义的“婴儿手脚印”纪念框。

父母将自己孩子的“手脚印”纪念框放置室内做装饰品,每天看上一眼,也是人生一大乐趣。孩子居然一天天长大,可是家中留有一份他那可爱的小手型,真叫人回味无穷。

每位父母眼看自己的小宝宝诞生,都有无限兴奋和满足的心情。孩子诞生之际,总想能保留在永久的记忆中。因此,做父母的通常想到拍照留念,或在日记上记下此时此刻的心情。除了这些方式外,有没有别的纪念方式呢?当然,能带来财运的纪念方式更值得思索。

将智慧变为财富,日本人真是运作高手。赚婴儿的钱,不仅赚得丰厚,而且赚得高雅,赚得天下父母“回味无穷”。中国人对孩子钟爱有加,为什么不在这方面多动点脑筋?除了模仿“婴儿手脚印”的创意外,有没有其他绝招?

4. 椰菜娃娃大认养



这是一种以童话故事“椰菜头娃娃”命名的布娃娃，它与传统的布娃娃有许多不同之处：它们的面孔，发型和服饰互不相同，一改过去布娃娃千人一面的固定造型模式。每个娃娃也有各自的名字，如“小花”、“安娜”、“彼特”等等。屁股上还印有娃娃的“出生年月日”或“星座”，包装盒内附有所谓的“出生证”。

在营销过程中，厂商也进行了精心策划，他们在广告上宣扬说“椰菜娃娃”是“不卖”的，只能“认养”。只有愿意“认养”的“父母”——顾客表态善待娃娃，才有资格办理“认养”手续。

经过这些创造性策划，椰菜娃娃名声大振。本来就很逗人喜欢的布娃娃更加受宠，不仅价格上扬，而且销售量也扶摇直上。

1983年圣诞节前夕，椰菜娃娃像旋风席卷美国玩具市场，许多顾客冒着严寒，立等商店门外，渴望为自己的孩子早点“认养”到可爱的小宝贝。有人还组织盛大的集体认养娃娃仪式，推波助澜，一再掀起购买高潮。

1984年，生产椰菜娃娃的香港某公司刷新单一玩具销售记录，500万个娃娃带给公司滚滚财源。

市场虽大，但要想出人头地和独得厚利，开发设计者一定要像椰菜娃娃的设计那样标新立异。商海淘金，出奇者制胜。

5.买个芭比吃美金

在儿童玩具的创新设计中，芭比娃娃更是名声远扬，经久不衰。几十年来，它不知带给了开发商多少利润，商界都说它是“吃美金的芭比”。

芭比娃娃又是怎样吃美金的呢？且看下面的故事。

当父亲走进玩具商店，打算购买一种新玩具送给女儿时，商店老板便满脸堆笑地说：“先生，你运气真好，刚上柜的芭比娃娃，每只售价只有10美元95美分，相信你的爱女一定会喜欢这个伴侣。”父亲瞧了瞧芭比娃娃，不由得眼前一亮，多漂亮的洋囡！金发碧眼，活泼天真，栩栩如生。摸摸它的手脚，如同初生婴儿的感觉。据老板介绍，芭比娃娃还会有哭笑之类的表情呢！父亲毫不犹豫地掏出美金，高高兴兴地回家。

女儿得到芭比娃娃后真是笑逐颜开，整天抱着它亲亲脸亲亲手，父亲和母亲内心也感到十分欣慰。几天后，女儿发现芭比娃娃的衣袋里有一张小纸条，上面写着：“芭比娃娃该换装了！××商店为你准备了各种芭比套装，芭比娃娃时装表演赛不久就要举行，欢迎你来参加。”女儿将纸条交给妈妈后，妈妈心想能让女儿在给芭比换装中受到美的教育，再花点钱又有什么关系呢？于是，嘱咐父亲明天买几套芭比装回来。

过了一星期，女儿接到商店老板的电话，说漂亮的芭比还应当有自己的宠物，商店为大家准备了各种各样的小狗小猫小熊，今后还打算举办“芭比的宠物”评比会呢！女儿缠着父母要买芭比喜欢的动物玩具，父母望着女儿那双渴望的眼睛，二话没说又抱回了一大堆芭比玩具。