

经理人艺术丛书

JINGLIRENYISHUCONGSHU

离你生活
最近的书

畅销版

【WTO商务精典】

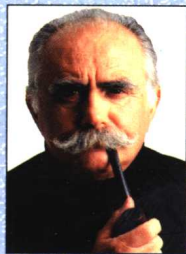
点子艺术

DIANZIYISHU

刘善才 编著

＞操纵好创富头脑
＞就能走入财富王国

一个好的点子，能让你一夜致富，名扬天下，利用智慧创造财富，抓住机遇“点”你成功。



JINGLIRENYISHUCONGSHU

点 子 DIANZIYISHU

陕西旅游出版社

经理人艺术丛书

点子艺术

刘善才 主编



陕西旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

点子艺术/刘善才编. —西安: 陕西旅游出版社,
2001.7

(经理人艺术丛书: 3/刘善才主编)

ISBN 7-5418-1789-9

I. 点... II. 刘... III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 043435 号

责任编辑: 李 斌

版式设计: 晓 晓

责任监制: 刘青海

责任校对: 谭 青

经理人艺术丛书

点子艺术

刘善才 编著

陕西旅游出版社出版

(西安市长安北路 32 号 邮政编码: 710061)

新华书店经销 山东电子工业印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 12 印张 220 千字

2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1—10000 册

ISBN 7-5418-1789-9/C·470

(全套六册) 总定价: 118.80 元

前言

点子就是财富。这本呈现在读者面前的《点子艺术》一书，是编者奉献给读者的一本关于如何运用点子创造财富的通俗读物。本书最大程度地远离学院式的谈经论道，大至结构篇章，小至文法用语，无不从成功者实践中的经验和启发点出发，循序渐进地进行精雕细琢，力求奉献给读者“运用点子”打开“财富之门”的经验和实现财富的捷径。

白手起家需要点子，创大业，图发展更需要好点子。尽管“点子”谁都会有几招，难的是如何运用和发挥“好点子”，寻觅到一种快速致富，充满阳光与光明的财富之路——我们每个人，无论贫与富、尊与卑，都有自己的点子。以创造财富为视点，想读者创业过程中所想，解读者致富道路上所惑所急，便成了编写这本“点子艺术”的初衷和理由。

《点子艺术》以创造财富为主题，以可读性、启发性、实用性为特色。为了突出本书的服务性，我们不仅荟萃了近两年运用好点子致富的新事、最受读者欢迎的妇孺皆知的商界著名战例，而且还特意为本书组织了一些新的精品文章。读者在翻阅中会发现，篇篇都会给人以启迪。

尽管我们为此书付出了努力，但囿于编者水平有限，时间仓促，编、采、校、检过程中难免有疏漏，敬请读者予以批评指正。

编者



目

录

第一篇 好点子打造富豪各不同 (1)

触网十亿,网络新贵..... (1)

得人缘者得天下 (2)

扎木成排涌财源 (2)

没有赚不到钱的行业 (3)

2000元点石成金 (4)

玩具玩出财富来 (5)

信誉筹资本 (6)

“童裤王”成功之道 (7)

“三板斧”定乾坤 (8)

狭路挺进,快速暴发..... (9)

李嘉诚守财成功 (10)

船王发迹做法 (11)

霍英东冒险搏天下 (12)

影视大王赚百亿美金 (13)

地产大王制造楼宇工厂 (14)

指人迷津的股坛教父 (15)

黄金王做金不炒金 (16)

上海阔佬对垒广东阔佬 (17)

春卷海外赚大钱 (18)

医治银行的钱王 (19)



“海鸥”专打汉唐文化	(20)
六字得亿万的“百货大王”	(21)
利用时代建财团	(22)
林氏财团金点子	(23)
银行巨子先学经商	(24)
华尔街强龙呼风唤雨	(24)
梁淑仪拼韧劲	(25)
树根哲学开财源	(26)
领带大王“金利来”	(27)
女强人敢为天下先	(28)
地产王以诚豪财	(28)
景泰蓝大王抓活机遇赚千万	(30)
第二篇 就业好点子任你选	(31)
闲车托管	(31)
买旧房等动迁	(31)
新奇特商品店	(32)
“生意经纪”财源亨通	(32)
“福尔摩斯”酒店	(33)
补发中心	(34)
房屋置换点子	(35)
蔬菜包装成礼盒	(35)
靠国际互联网挣钱	(36)
居民区文娱活动中心前途无量	(37)
样品赠送有财源	(37)
投资古董稳赚不亏	(38)
剪辑资料有回报	(39)



养虫能发家	(40)
速递午餐有市场	(41)
流动发型师时间活	(42)
信息灵,财源滚	(42)
炒楼点子	(43)
撰稿,点纸成金	(44)
一个信息净赚 20 万	(45)
“祖屋主”坐收租金	(46)
广告演员机会多	(47)
穷学子出书获利	(48)
晚上餐厅一举三得	(49)
洗车亦赚钱	(50)
校园百万富翁点子多	(50)
撰稿稿酬也不薄	(51)
行业好点子	(52)
名贵宠物高盈利	(53)
国际买办收入高	(54)
热门培训班财路多	(55)
书画商金点子	(56)
拉广告提成多	(57)
模特儿点子	(57)
美工设计正走红	(58)
自制饰物低成本	(59)
上门摄影潜力大	(60)
第三篇 商界竞争,新潮点子	(61)
日韩泡菜之战	(61)



“小包米”挑战传统包装	(62)
撒落一元,可得百元	(63)
“抱财鸡”抱财来	(64)
信用抢来大主顾	(65)
先抬后杀招远客	(66)
借稀物扬店名	(67)
反行其道获大利	(67)
招股结缘,出奇制胜	(68)
麦考姆变废为宝	(69)
“明知故昧”致人倒闭	(70)
坐山观虎斗	(70)
创品牌以“新”开路	(71)
电话号码创品牌	(72)
生意未成先有情	(73)
民族网情造绝招	(74)
压路机轧出畅销路	(75)
信箱广告出高招	(76)
好名字占领市场	(76)
树立对手促发展	(78)
“通用”、“丰田”化敌为友	(79)
“阿凡提”东征	(80)
第四篇 让你成一名推销专家	(81)
化妆品推销点子	(81)
电话推销成本低	(82)
富翁推车造新闻	(82)
商界一怪,厕所做招牌	(83)



夜市促销有奇招	(84)
摸清底细销售大	(85)
环境促销是绝招	(86)
小书店请来大教授	(87)
摔酒瓶香透世界	(88)
既是游客又是推销员	(88)
展会上的铜牌效益	(89)
起死回生推销术	(90)
逆反心理搞促销	(91)
打好“稀”字战术牌	(92)
200 万打假,一箭双雕	(94)
先赠送,后销售	(95)
复制“古董”深受欢迎	(96)
推销市场如何找	(98)
推销自己喜欢的商品	(99)
独立思考推销术	(100)
推销员说服顾客要自信	(101)
遇挫不要迁怒他人	(103)
知识是推销的阶梯	(104)
保持健康心态	(106)
轻装上阵神态自如	(108)
义无反顾,勇往直前	(108)
使客户对你产生信赖感	(110)
先熟悉再谈主题	(111)
苦苦哀求激人同情	(112)
利益刺激促成生意	(113)
当忍则忍切莫争辩	(114)



锲而不舍就成功	(116)
减轻顾客压力,轻松获取回报	(117)
利用别人资金赚大钱	(118)
门面装饰好促进销售	(119)
上门推销有前景	(120)
示范推销售产品	(121)
创新立意易发财	(122)
大功告成的激将术	(123)
实物比较刺激销售	(124)
绝妙表演诱导消费	(125)
深刻印象是销售良方	(127)
抬高身价出手快	(128)
小恩小惠可制胜	(129)
暴露缺点获得成功	(130)
解除防御的攻心策略	(132)
推销有三个绝招	(133)
软硬兼施	(135)
坐人身旁缩短距离	(136)
第五篇 好点子行行生财	(137)
洋鸭赚港元	(137)
壮族姑娘,养蛇名扬	(138)
“女状元”海里钓金	(140)
科学养猪经济搞活	(141)
“狐王”财路通	(142)
铁锅炒出大市场	(143)
漆王创业有奇招	(144)



小木匠成大老板	(145)
“狗王”发家经	(146)
兔状元发兔财	(147)
汽车村驶上致富路	(148)
养獭奔小康	(149)
种芒果发大财	(150)
包机大王王均瑶	(151)
鲜花女郎飘香都市	(152)
种茶种出金满山	(153)
花果满山金满窝	(154)
慧眼识真金	(155)
丰都借“鬼”发财	(156)
一把火烧出 30 万	(156)
“死角”变财路	(157)
潮汕村金差银错	(158)
快速印刷满街跑	(159)
农妇游商海	(160)
神虫爬进聚宝盆	(161)
贫区飞来富贵鸽	(162)
辣椒山乡辣满山	(163)
种竹治山脱贫快	(164)
虾兵蟹将捧宝来	(165)
九十年代喝果水	(166)
蝎子致富路	(167)
小树招大财	(168)
甲鱼大王震三镇	(169)
神佛游来大财富	(170)



第六篇 行业服务,拒绝欺诈	(171)
服务周到生意兴	(171)
称心服务牵红线	(172)
宠爱女人的点子	(173)
爱美之心人皆有之	(174)
贴近生活赚钱快	(174)
顾客满意赚钱快	(175)
注意细节好赚钱	(176)
精神娱乐两不误	(178)
便民利己揽顾客	(179)
保证信誉得人心	(180)
求婚公司有奇招	(181)
帮人讲价受人赞	(182)
替人起名让人敬	(182)
顾客至上财源盛	(183)
佳名卖得好价钱	(184)
咨询电话关心您	(185)
真情实意为“上帝”	(186)
快餐诚招天下客	(187)
于细微处出真知	(188)
巧拉回头客	(188)
诚实才能成大器	(189)
信息茶馆满载而归	(190)
全盘考虑留顾客	(191)
电话订送人人爱	(192)
家宴开进饭店里	(193)



一心一意方便顾客	(194)
急民所急赚大钱	(195)
情到深处方感人	(196)
信誉出自店规严	(197)
存住剩酒留住人	(198)
情到深处方感人	(198)
排忧解难人开怀	(199)
常胜不败“S.Q.C”	(200)
小中见大天地宽	(201)
肯德基扔掉美味鸡	(202)
 第七篇 广告公关战略术	(203)
把握战机必获胜	(203)
借物扬名成生意	(204)
丰田光环出奇制胜	(205)
商机无限章光造	(206)
药膳点心进酒店	(207)
公关会当“出气筒”	(208)
“脆皮”换“汤”俏四方	(209)
“柯达”巧战“富士”	(209)
文化古人救今人	(210)
便宜也能占市场	(212)
商人公关有准则	(213)
于细微处见真情	(213)
“杜丘”闯进北京城	(214)
高档效应出效果	(215)
素菜荤名美名扬	(217)



反客为主买地皮·····	(217)
商机寻找有心人·····	(218)
见坏就收残局·····	(219)
感情投资固定客户·····	(220)
新“衣”打局面·····	(221)
坚持原则立形象·····	(221)
历史惊醒梦中人·····	(222)
有赚才出手·····	(223)
“灵感”源于实践·····	(224)
出奇才能制胜·····	(225)
丑到极处也是美·····	(226)
巧变花样生财快·····	(227)
借力发力胜招出·····	(228)
逆道而行造轰动·····	(229)
“嗅觉”也能有钱赚·····	(229)
“古井”列车出名牌·····	(230)
世家勇猛得商机·····	(231)
独辟蹊径获大利·····	(232)
烟商广告有妙术·····	(234)
无中生有赢商机·····	(235)
以人为本塑形象·····	(236)
言出必行经理忙·····	(237)
反季销售赚大钱·····	(238)
妙语点醒“自醉汉”·····	(238)
运筹帷幄胜千里·····	(239)
地道商品找顾客·····	(240)
明修栈道渡陈仓·····	(241)
把握商机“三菱”胜·····	(242)



创新杨森出困境	(243)
“缸鸭狗”店常吸客	(245)
广告藏进游戏里	(246)
以情塑形留形象	(247)
重点还须空白扶	(248)
幽默不可少	(248)
适销对路准保胜	(250)
斥资广告获高酬	(251)
别出新裁获奇效	(252)
旅游不忘忙公关	(252)
真假熊猫引游客	(253)
名牌意识靠真情	(254)
有规可循创高效	(256)
借名扬名金沙江	(257)
穷学生一跃成富翁	(258)
标新立异为扬名	(259)
施以小恩获大利	(259)
名星效应可信赖	(261)
绿巨人巧逃厄运	(262)
主动出击创品牌	(263)
索尼借助皇室名	(264)
于细微处见真知	(265)
“大寨牌”名扬四海	(265)
恭维的艺术	(266)
第八篇 谋略谈判,百战不殆	(267)
谈判技巧决胜商场	(267)
谈判成功的八大技巧	(268)



体面是生意的润滑剂	(270)
左顾言他出奇效	(272)
针锋相对我得利	(273)
成竹在胸电话商谈	(275)
时间“卡”、“放”要得当	(276)
自相矛盾赢战果	(277)
“最后期限”要活用	(279)
旁敲侧击探虚实	(280)
真诚坦白成交易	(281)
劳逸结合能胜敌	(282)
便宜要在乱中得	(283)
镇静可压兴风浪	(284)
打打谈谈合作愉快	(286)
“不”字说在需用时	(287)
讨价还价出先机	(288)
说服需要好方法	(289)
原则坚持需适时	(290)
稳定情绪能制胜	(291)
出奇不意握胜券	(293)
谈判人才关系全局	(293)
铁腕首相撒切尔	(295)
车轮战术验耐心	(296)
最终否决在上级	(297)
釜底抽薪必获胜	(298)
退让政策观天时	(300)
激流勇退有妙招	(302)
高瞻远瞩成事业	(304)
未来蓝图赢四方	(304)



收尾贵在适时	(306)
让步策略要谨慎	(308)
谈判幽默成功多	(309)
让步高招无损失	(310)
深思熟虑能成功	(311)
吐露真情成兄弟	(312)
亡羊补牢时未晚	(314)
把握时机最后一击	(315)
软硬兼施推波助澜	(316)
价格谈判策略多	(317)
既成事实定胜局	(319)
入乡随俗制胜法	(320)
形象是谈判的大使	(321)
少计得失多回报	(322)
苛刻谈判摩根赢	(324)
以逸代劳易取胜	(325)
基辛格与穿梭法	(327)
目标转移妙计出	(328)
移花接木缓冲突	(329)
巧妙利用身份差别	(330)
让小促大终获利	(332)
限制权力出力量	(333)
第九篇 人才点子,化腐朽为神奇	(335)
观察仔细出真知	(335)
人性弱点要掌握	(335)
人无完人,金无足赤	(336)
损将不如激将	(337)