

——
破解亿万富商营利秘诀

刚夫
著



◆ 中华工商联合出版社

责任编辑:高 滨

封面设计:陈京旭

图书在版编目(CIP)数据

大财门:破解亿万富商营利秘诀/刚夫著. - 北京:中华工商联合出版社,2002

ISBN 7-80100-833-2

I. 大… II. 刚… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 023895 号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

北京振华胶印厂印刷

新华书店总经销

850×1168 毫米 1/32 印张:13.5 200 千字

2002 年 5 月第 1 版 2002 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 7-80100-833-2/F·332

定价:24.80 元

序 言

在跨入二十一世纪之际,回顾曾以经济迅猛发展为标志的二十世纪,最令人难忘的“世纪经济现象”都有哪些……汽车工业;以信息产业为代表的新知识经济;再就是华人富豪群的迅速崛起。

二十世纪末叶,人们一觉醒来,发现中国海外的华人圈一夜之间成为全世界最富有的社会之一。华人富豪群拥有的流动资产高达二万亿美元,足可富比全球任何国家。华人富豪群的成功,不仅为社会带来巨大物质财富,也为人类带来了巨大的思想财富——那就是经营

1

的智慧。

如果我们把二十世纪汽车工业的成功看作是资本经营的成功,盖茨的微软成功是经营知识资本的成功,那么,就应该把华人亿万富商的成功看作是以智慧取胜的典范。华人经商大多起步于小工商业,创业时他们一无资金,二无物业,依靠的便是在实践中摸索出的各式各样、灵活多变的经营秘诀。尽管如此,他们兴办的企业,有的迅速走红,富甲一方,有的昌盛逾百年永不衰败,其成就令世人瞩目。

本书作者花了近七年时间,对上千名华人富商(包括国内)的经营方式进行研究分析,并亲自与百余名成功商人深入交谈,从中发现不少奥秘及一定规律。于

序
言



是,通过归纳、精选,从众多的商业秘诀中提炼出 130 条经营模式,并根据中国文化习惯定为四十九式(七七四十九)、八十一法(九九八十一),再从几百家成功富商中挑选出一百多个典型作为实例收入书中。

通过对百万富商、亿万富商赢利秘诀的分析、剖析,便发现富翁们也不是神。他们之所以优秀,是因为他们的经营更理智、更贴近现实,更善于精打细算,处事更为谨慎,更讲究方法与策略。他们的成功应验了一句行话:失败的商家几乎都犯着同样的毛病,成功的商人却各有不同的谋利技巧。

华人亿万富商的经营秘诀,可以说是中国文化的一种积淀,经过几十年、上百年的淘淬、铸炼,才有今天之大成。

华人亿万富商的智慧,是中华民族最灿烂的思想财富之一。

秘诀说

秘诀是什么？

秘诀，是能解决问题的不公开的巧妙办法。

激烈的商场竞争，造就经营秘诀产生。秘诀存在于各种经营活动中。秘诀，凝聚经验及技巧，是劳动的结晶，智慧的浓缩，具有巨大的商业价值。

秘诀与点子不同，如果说点子是灵感的产物，秘诀却是意识与实践的结晶。秘诀经过检验，得到求证，是成功之后的一种经验。

秘诀不容易形成，也不轻易得到。秘诀是反反复复锤炼的结果。是经过不断修正、完善而形成。是长期追求、甚至几代人的摸索才得以确立及掌握。

秘诀有秘密、有绝技、有窍门、不公开。因此，不易遭受别人剽窃、效仿，具有独营、专营特点，有很强的实用功能。

秘诀是方式，是方法，是一种技术。金子诚可贵，技巧价更高。谋利需要资本，但更需要赢利的方式与方法。

1

秘
诀
说

大财门——破解亿万富商营利秘诀

目 录

七七四十九式

- 1 垄断经营式 (3)
 秘诀核心:利用多占独占态势使别人难以插足、竞争。
 例案人物:萧明、林梧桐、王文京等
- 2 专利经营式 (6)
 秘诀核心:利用法规保护达到独营目的。
 例案人物:王永民、韩召善等
- 3 代理经营式 (10) 1
 秘诀核心:利用代理形式独占市场。
 例案人物:阎俊杰、陈子兴、郭得胜
- 4 连锁经营式 (13)
 秘诀核心:复制成功模式达到多占目的。
 例案人物:郭鹤年、潘迪生、周成健
- 5 租赁经营式 (16)
 秘诀核心:可以从极少资本起步。
 例案人物:吴少辉、郭芳枫
- 6 放贷经营式 (19)
 秘诀核心:以钱生钱,抓别人替自己赚钱。
 例案机构:香港汇丰
- 7 滚动经营式 (23)
 秘诀核心:可以蚕吃大项目。

- 例案人物:邱德根、郑绵绵、黄创保
- 8 自立经营式 (26)
- 秘诀核心:走向巨富的关键一步。
- 例案人物:邹文怀、李嘉诚、包玉刚
- 9 跨国经营式 (29)
- 秘诀核心:抢占市场份额的有效手段。
- 例案公司:海尔等
- 10 商帮经营式 (32)
- 秘诀核心:利用人际资源优势谋利。
- 例案团体:台湾统一集团等
- 11 诚信经营式 (35)
- 秘诀核心:以诚实换取信任“订单”。
- 例案人物:林东岩、陈金义
- 2 12 无本经营式 (38)
- 秘诀核心:利用原有资源,发挥智慧能动。
- 例案人物:郑玮等
- 13 连动经营式 (41)
- 秘诀核心:以连片方式达到多占目的。
- 例案人物:邵逸夫、何鸿燊、郑裕彤
- 14 保守经营式 (44)
- 秘诀核心:规避风险的有效手段。
- 例案人物:方润华等
- 15 赊账经营式 (47)
- 秘诀核心:无资金亦可做大生意。
- 例案人物:荣海、陈学良等
- 16 举债经营式 (50)

秘诀核心:大举债才能大经营、大发展。

例案人物:张荣发等

17 规模经营式 (53)

秘诀核心:以大和多取胜。

例案人物:霍英东、韩伟、刘氏兄弟

18 囤货经营式 (56)

秘诀核心:规避弄市、待价而沽。

例案人物:陈玉书、陈克威等

19 家族经营式 (59)

秘诀核心:利用家族各种资源运营。

例案人物:张五阶等

20 流动经营式 (62)

秘诀核心:成功方法的易地复制。

例案人物:“康师傅”魏氏兄弟、田溯宁、谢国民

21 长线经营式 (65)

秘诀核心:潜伏经营,积微成著。

例案人物:吕辛、郑明如

22 收藏经营式 (68)

秘诀核心:艺术欣赏、保价升值两不误。

例案人物:徐展堂、詹美珠、赵从衍

23 借壳经营式 (71)

秘诀核心:切入经营的便捷方法。

例案人物:吴志剑、郭家学、宋朝弟

24 博击经营式 (74)

秘诀核心:敢冒险才有大收益。

例案人物:应行久、陈荣

25 无债经营式 (77)

秘诀核心:规避风险、多收益手段。

例案人物:王德辉、许世勋

26 集团化经营式 (80)

秘诀核心:利用团体实力优势迅猛进取。

例案人物:张宏伟

27 一体化经营式 (83)

秘诀核心:掌握主动权,规避受制于人。

例案人物:吴玉音

28 多元化经营式 (86)

秘诀核心:增强创收及抗风险能力的有效办法。

例案人物:徐有痒、王永庆、李嘉诚

29 专家型经营式 (89)

秘诀核心:利用行家优势参与经营。

例案人物:王安、张朝阳等

30 低成本经营式 (92)

秘诀核心:确保有利可图的前提。

例案人物:梁春洪、吴一坚

31 秘方经营式 (95)

秘诀核心:把握好配方秘密,经营一本万利。

例案品牌:白花油、王老吉、喷施宝等

32 资源经营式 (98)

秘诀核心:利用货品不易过时优势谋利。

例案人物:陈进强、陶新康、马陈茂

33 特产经营式 (101)

秘诀核心:利用产品独一无二优势占有市场。

- 例案人物:卢昭红、张朝、张鼎九
- 34 冷门经营式 (104)
- 秘诀核心:遵循市场热冷交替原则谋利。
- 例案人物:梁志汉、陈银海、方新道
- 35 偏门经营式 (107)
- 秘诀核心:遵循“人少路宽”原则图利。
- 例案人物:李昌德、萧明、利良奕
- 36 再生业经营式 (110)
- 秘诀核心:利用原料成本低廉优势经营。
- 例案人物:王玉云、郭荣宗
- 37 与名人合作式 (113)
- 秘诀核心:借助名人的名声及智商谋利。
- 例案人物:李经纬、林绍良
- 38 研究室开发式 (117)
- 秘诀核心:务新求实、科技开路。
- 例案人物:吴炳新、尹明善、施振荣
- 39 事必躬亲式 (121)
- 秘诀核心:彻底了解市场的最好办法。
- 例案人物:王永庆、吴耀庭
- 40 创造发明式 (124)
- 秘诀核心:以创新优势抢占市场。
- 例案人物:翁佑、刘汉元、张思民
- 41 投资股票式 (127)
- 秘诀核心:有规律就有机会。
- 例案人物:詹培忠、刘金义、杨澜
- 42 买卖公司式 (130)

- 秘诀核心:通过治理使其升值。
例案人物:唐仲英、李明治
- 43 批零并举式 (133)
秘诀核心:对市场有更深层了解。
例案人物:黎智英、陈克威等
- 44 股份合作式 (136)
秘诀核心:以科学的分配原则去吸引力量。
例案人物:李嘉诚
- 45 二道制造式 (139)
秘诀核心:以小代价换取大权利。
例案人物:陈子兴等
- 46 专营式 (142)
秘诀核心:给人留下行业中最优秀印象。
例案人物:罗杰伦、邵逸夫等
- 6 47 置地式 (145)
秘诀核心:增值的机率远大于贬值。
例案人物:李兆基、黄子明、张人龙
- 48 效仿式 (148)
秘诀核心:抢占市场的最便捷手段。
例案人物:司徒协麟、邵逸夫
- 49 兼并式 (151)
秘诀核心:可迅速扩充实力。
例案人物:王嘉廉、楼忠福

九九八十一法

- 1 借助金融法 (157)

秘诀核心:资金是快速发展的动力。

例案人物:包玉刚等

2 以货易货法 (161)

秘诀核心:利用积压货品谋利。

例案人物:郑玮、张兴民

3 变通改良法 (164)

秘诀核心:在原有基础上改造创新。

例案人物:黄金富、蒋志基

4 技艺发财法 (167)

秘诀核心:技艺与商业结合可生大利。

例案人物:张果喜

5 经理占股法 (170)

秘诀核心:依靠才智白手起家之道。

例案人物:林思齐

6 狙击取利法 (173)

秘诀核心:在法规保护下非常规行动。

例案人物:刘奎雄、胡仙

7 标新立异法 (176)

秘诀核心:通过强烈的个性化手段吸引人。

例案人物:李金友、徐文荣、周成健

8 公司上市法 (179)

秘诀核心:在合法前提下吸引公众资金。

例案人物:施展熊

9 故事促销法 (182)

秘诀核心:借助艺术感染力吸引人。

例案品牌:王老吉等

- 10 展示实力法 (185)
 秘诀核心:炫耀是为了增加吸引力。
 例案人物:丁谓、张剑
- 11 以农为本法 (188)
 秘诀核心:把农业当作万业之本。
 例案人物:谢国民等
- 12 利用学识法 (192)
 秘诀核心:把学识当法宝去征服市场。
 例案人物:金庸、张剑、丁磊等
- 13 不熟不做法 (195)
 秘诀核心:熟能生巧、巧能生利。
 例案人物:翁锦通、杨澜
- 14 杠杆经营法 (198)
 秘诀核心:以小资本控大项目。
 例案人物:刘延林等
- 15 打工偷学法 (201)
 秘诀核心:破获高级经营方法的手段。
 例案人物:陈圣泽等
- 16 利用名气法 (204)
 秘诀核心:迅速打开知名度的有效手段。
 例案人物:陈学良等
- 17 人名招牌法 (207)
 秘诀核心:树立诚信的有效手段。
 例案人物:庄永竞等
- 18 主动还债法 (210)
 秘诀核心:维持生意的有效手段。

- 例案人物:胡文虎
- 19 放利吸才法 (213)
- 秘诀核心:“缚”住人才的有效方法。
- 例案人物:林绍良、黄宏生、任正非
- 20 就地取“财”法 (216)
- 秘诀核心:赚钱从最“近”的事做起。
- 例案人物:莫兆钦、刘汉元
- 21 利用广告法 (219)
- 秘诀核心:产品走向公众的捷径。
- 例案人物:陈世增
- 22 创意为魂法 (222)
- 秘诀核心:把创新精神当作企业的灵魂。
- 例案人物:李树强等
- 23 债权活用法 (225)
- 秘诀核心:编织生意网络的重要手段。
- 例案人物:蔡继有等
- 24 经营抢先法 (228)
- 秘诀核心:占有市场的有效手段。
- 例案人物:刘永浩等
- 25 研究政局法 (231)
- 秘诀核心:寻找投资的依据。
- 例案人物:郑裕彤、翁锦通
- 26 重视语言法 (234)
- 秘诀核心:多识一门语言多一条财路。
- 例案人物:何鸿燊
- 27 立顶筹资法 (237)



- 28 入股收利法 (240)
- 秘诀核心:项目成立是借贷的前提。
 例案人物:宋世鹏
- 29 借名树名法 (243)
- 秘诀核心:坐享其成的有效手段。
 例案人物:杨志云、孙正义
- 30 注重守诀法 (246)
- 秘诀核心:“密”不可透是赚永久钱的一个法宝。
 例案人物:庄静庵等
- 31 分散风险法 (249)
- 秘诀核心:防患未然、以守为攻。
 例案人物:陈延骅
- 32 抢注商标法 (252)
- 秘诀核心:保护品牌的有效手段。
 例案人物:朱江洪、何伯权
- 33 利用文艺法 (255)
- 秘诀核心:树立形象,迂回谋利的一种手段。
 例案人物:周颖南等
- 34 “借道行车”法 (258)
- 秘诀核心:以合作形式借助他人力量加快发展。
 例案人物:颜章根、吴鹰
- 35 重视谈判法 (261)
- 秘诀核心:事关赚钱的最重要环节。
 例案人物:包玉刚

- 36 注重人脉法 (264)
 秘诀核心: 人际资源就是财源。
 例案人物: 陈玉书等
- 37 网络销售法 (267)
 秘诀核心: 以强劲的“消化”功能推动发展。
 例案人物: 吴炳新、丁谓
- 38 以小见大法 (270)
 秘诀核心: 小产品可做出大生意。
 例案人物: 杨汶钊等
- 39 名赔实赚法 (273)
 秘诀核心: 利用顾客好廉心理吸引顾客。
 例案人物: 徐峰等
- 40 货如轮转法 (276)
 秘诀核心: 以快速流通手段谋利。
 例案人物: 刘天就
- 41 利用担保法 (279)
 秘诀核心: 傍大户是无抵押贷款的一种渠道。
 例案人物: 林中翘
- 42 栽培客户法 (282)
 秘诀核心: 壮大自身的一种手段。
 例案机构: 香港汇丰
- 43 买断专利法 (285)
 秘诀核心: 获得独家经营的有效方法。
 例案人物: 何伯权
- 44 争当“行头”法 (288)
 秘诀核心: 行业“最大”、赚钱最多。



- 例案人物:刘氏四兄弟等
- 45 “乘人之危”法 (292)
- 秘诀核心:别人危急之际正是自己进取之时。
- 例案机构:香港汇丰
- 46 注重公关法 (295)
- 秘诀核心:公关是对外事务中的秘密武器。
- 例案公司:霞飞
- 47 塑造形象法 (299)
- 秘诀核心:通过个性鲜明的形象吸引顾客。
- 例案公司:搜狐、太阳神
- 48 商战造势法 (303)
- 秘诀核心:利用商战的特定氛围谋利。
- 例案公司:余仁生等
- 49 交易重人法 (306)
- 秘诀核心:把人作为是否交易、交往的第一因素考虑。
- 例案人物:赵章光等
- 50 以一挂万法 (309)
- 秘诀核心:以一项目带动企业全盘发展。
- 例案人物:杨贯一
- 51 楼花出盘法 (312)
- 秘诀核心:利用低门槛策略吸引客户。
- 例案人物:霍英东
- 52 放股吸资法 (315)
- 秘诀核心:把公司权益用股份划分吸引力量。
- 例案人物:香植球
- 53 经营特色法 (318)