

实用商场
赢家
宝鉴



事半功倍

赚钱秘诀

想发财不要太爱面子
如何利用合作赚大钱
男人发财的障碍是什么
教您赚取合法利润的秘诀

广州出版社

事半功倍赚钱秘诀

韩国鹏 编

广州出版社

粤新登字 16 号

特邀编辑 温俊伟

责任编辑 何发斌 李宝聪

书名 事半功倍赚钱秘诀

编者 韩国鹏

出版、发行 广州出版社(广州市东风中路 503 号)

印刷 广东番禺市印刷厂

规格 850 毫米×1168 毫米 32 开本 11 印张 240 千字

版次 1998 年 5 月第 1 版

印次 1998 年 5 月第 1 次

印数 1—5000 册

书号 ISBN7-80592-794-4/F·92

定价 19.00 元

目 录

第一章 赚钱之道在我心

1. 孕育致富欲望..... (1)
 - 欲望——成功的源泉..... (1)
 - 失之东隅收之桑榆..... (2)
 - 将欲望变成财富..... (3)
2. 加强成功意念..... (5)
 - 前日本首相海部俊树..... (5)
 - 价值六亿美元的信念..... (7)
 - 梦想可以成真..... (8)
 - 加强信念..... (9)
 - 种瓜得瓜种豆得豆..... (10)
 - 增强自信心..... (11)
 - 集中思想..... (12)
3. 自我督促..... (13)
4. 掌握专业知识..... (15)
 - 专业知识..... (15)
 - 名利双收..... (16)
 - 学海无涯唯勤是岸..... (17)

事业资格	(19)
不必由低做起	(19)
5. 运用想象力	(20)
价值连城的药方	(20)
想象力	(22)
想象有构思大计	(23)
6. 计划周全	(24)
周全的计划	(24)
蛇无头不行	(26)
领袖基本条件	(27)
十诫	(28)
良禽择木而栖	(29)
顾客至上	(30)
7. 当机立断	(32)
三心两意后果堪虞	(32)
多做事少说话	(33)
当机立断	(34)
8. 排除万难	(35)
陈慧娴	(35)
和路迪斯尼	(36)
最畅销的书	(37)
为山九仞功亏一篑	(39)
毅力	(40)
训练毅力的方法	(41)
9. 善用智囊团	(42)
智囊团的力量	(42)
群策群力	(43)

第二章 赚钱秘诀

1. 积累资本 (45)
2. 出奇乃制胜之宝 (46)
3. 创业十要 (47)
4. 做生意的六大秘诀 (48)
5. 广告推销极重要 (48)
6. 推销三部曲 (49)
7. 口才者剑也 (50)
8. 企业人的“浑号” (50)
9. 突出个性 (51)
10. 借鸡生蛋 (53)
11. 市场调查 (54)
12. 吸引顾客 (56)
13. 速战速决 (57)
14. 经常制造一个“假想敌人” (59)
15. “失去的”当成是“抛弃的” (59)
16. 创造抢购气氛的商品陈列 (60)
17. 有名无实信以为真——无中生有法 (61)
18. 女人用品大有可为——瞄准女人法 (62)
19. 装潢漂亮雍容华贵——美化包装法 (64)
20. 爬上你能力的最高层 (65)
21. 十个箴言故事
——开启智慧之门的 10 把金钥匙 (69)
22. 想发财不要太爱面子 (76)

-
- | | |
|--------------------------|------|
| 23.胆大发横财 | (77) |
| 24.利用合作赚大钱 | (79) |
| 25.千金散尽还复来的气魄 | (80) |
| 26.爽快的人能赚大钱 | (81) |
| 27.不要步他人后尘 | (83) |
| 28.女企业家的风流韵事 | (84) |
| 29.单纯的想法赚大钱 | (86) |
| 30.受人欢迎,是赚钱之本 | (87) |
| 31.良好的交际,能带给你赚钱的机会 | (89) |
| 32.直觉和胆量是赚钱的基础 | (90) |
| 33.男人发财的障碍 | (92) |
| 34.巧取他人之长 | (93) |

第三章 创意——发财致富的关键

- | | |
|-----------------------------|-------|
| 1.论斤两计价以适合单身人士的“超级市场” | (96) |
| 2.瞄准女性需要的便利商店 | (98) |
| 3.高品质且价格合理的食品商店 | (99) |
| 4.穿溜冰鞋的超级商场 | (100) |
| 5.多店联销的促销办法 | (101) |
| 6.以“特色”利用超级市场的蔬果店 | (103) |
| 7.靠低价大量出售而繁荣的鲜鱼店 | (104) |
| 8.以家庭制作取胜的面包店 | (105) |
| 9.介绍商品特色的蔬果专卖店 | (106) |
| 10.专售年轻人周末生活商品的杂货店 | (107) |
| 11.配合顾客阶层,决定售价的时装店 | (108) |

12. 采用比竞争店更低价格的时装店	(109)
13. 根据交叉比率检查贩卖期限的时装店	(111)
14. 各以营业时间取胜的商店	(112)
15. 以分开零售扩大布料用途的布店	(113)
16. 利用邮购大量需求的鲜花店	(115)
17. “融合”提供各种商品	(116)
18. 以“使健康的人更健康”为宗旨的药房	(117)
19. 陈列适合学生的家电,以吸引父母的电器行	(118)
20. 靠服务和技术取信的自行车店	(120)
21. 为新贵族提供高品质服务	(121)
22. 每月举办一次活动	(122)
23. 送折扣券,调查顾客分布的厨具店	(124)
24. 善用广告信的童装专卖店	(125)
25. 出租礼服以增加顾客来源的童装专卖店	(126)
26. 优良的策划和时机	(127)
27. 配合季节举办活动,以招徕顾客的药房	(129)
28. 善用资讯和情报制作促销广告	(130)
29. 增加固定顾客的陶瓷器店	(131)
30. 善用杂志和礼品做促销的化妆品店	(132)
31. 衍生巨大效果的快餐店	(133)
32. 提供个性化运动服的网球专卖店	(134)
33. 以低价进口货为主力的商店	(136)
34. 依不同的时间,改变商店形象的低价位店	(137)
35. 根据市场占有率和成长率检讨商品结构	(138)
36. 集中销售名牌、走向高级化成功的内衣店	(139)
37. 利用主力商品改善效益的衣料店	(140)
38. 低价出售独具一格的手工制品的时装店	(141)

-
39. 有效运用批发商功能的商店 (142)
 40. 有效管理商品的生活用品店 (144)
 41. 彻底进行库存管理的购物中心 (145)
 42. 连大人也倾向的“儿童眼镜专卖店” (146)
 43. 采购时同时活用进口渠道 (148)
 44. 挑选唱片,制成目录推荐给顾客的唱片行 (149)
 45. 以享受正式打扮者为对象的妇女服饰店 (150)
 46. 缩小顾客阶层以提高业绩的药房、化妆品店 (151)
 47. 以高品质和送货服务而起死回生的面包店 (152)
 48. 库存接受订做的运动鞋专卖店 (153)
 49. 推销技术和设计等“软体”的网球店 (155)
 50. 提供欧洲名牌,并廉价出售的高级餐具店 (156)
 51. 餐厅之外卖鲜鱼可提高业绩 (157)
 52. 提供好吃的米并可试吃的米店 (158)
 53. 因应市场形态改变而转型为流动超市 (159)
 54. 重视女性骑士、具有现代感的摩托车行 (161)
 55. 迅速接待候车客人的便利商店 (162)
 56. 利用照明增强购买欲的各类商店 (163)
 57. 全体店员美化卖场的服饰专卖店 (164)
 58. 设计既预防扒手又热情待客的新潮商店 (165)
 59. 以独特方式大受欢迎的妇女用品店 (166)
 60. 改装成健康且美观的药房 (168)
 61. 使闲逛客人乐于进入的精品店 (169)
 62. 实践五项基本原则,塑造店内环境的书店 (170)
 63. 根据地点和时间改变陈列商品 (171)
 64. 满足母子共同追求流行的儿童专门美容院 (173)
 65. 由送货上门至办公室服务的综合咖啡店 (174)

66. 以 55 分钟快速冲印开拓市场的照相馆	(175)
67. 与顾客交谈所得灵感改进服务	(177)
68. 延长营业时间并变更商品项目	(178)
69. 用良心伞表达谢意的化妆品店	(179)
70. 以乘坐玩具欢迎小淘气的药房	(180)
71. 一瓶啤酒也送上门的食品店	(181)
72. 进行洗濯服务到家的便利商店	(182)
73. 以收集并派送衣物的服务对抗大型洗衣店	(183)
74. 低价提供订做服务的西装店	(184)
75. 为银发族提供高格调品质的流行店	(186)
76. 实现父母和孩子梦想的儿童流行大厦	(187)
77. 立即采购“流行畅销商品”的批发商	(188)
78. 有效处理顾客的申诉,改善服务态度的超市	(189)
79. 善用信息进行行销的时装店	(191)
80. 运用电脑资料,加强与顾客接触的西装店	(192)
81. 在送礼季节备有前次送礼名册的杂货店	(193)
82. 运用缺货传票于准备商品的药房和鞋店	(194)
83. 以顾客的心声为进货情报来源	(195)
84. 活用顾客资料卡以增加固定客的眼镜行	(197)
85. 用彩色地图掌握商圈的肉店	(198)
86. 引进高科技美容器械掌握“执着派”女性	(199)

第四章 生财有道

1. 小金鱼使他成为百万富翁	(201)
2. 一套思维卖 25000 美元	(203)

3. 一个思维技巧造就一个大富翁	(204)
4. 石头变成金钱	(204)
5. 剪报也生财	(207)
6. 路维格奇招借巨款	(209)
7. 徽章王子玩小玩艺赚大钱	(211)
8. 华勒斯创办《读者文摘》	(212)
9. 豆芽大王赚进一亿美元	(213)
10. 凭一个小针孔从工人变成百万富翁	(214)
11. 捡鹅卵石卖赚大钱	(215)
12. 霍英东专门投资大产业	(216)
13. 艾布杜出版名人录	(217)
14. 编写“食经”发财	(218)
15. 一个不起眼的小点子带来巨额钞票	(219)
16. 创造思维使他聚起亿万资产	(219)
17. 出卖智慧的“基辛格联合咨询公司”	(220)
18. 山口百惠的名气费	(221)
19. 把大包装改成小包装赚钱	(221)
20. 小草也能换美钞	(222)
21. “麦田面包”的一本万利法	(223)
22. 北京人专做观光客生意的豪华三轮	(224)
23. 一堆废铁净赚 12.5 万美元	(225)
24. 靠监狱发财	(226)
25. 5 美元投资的生意	(227)
26. 塑造“美国小姐”的谋略	(228)
27. 东京断崖三面获利	(229)
28. 外星人带来好生意	(229)
29. 一本万利的妙招	(230)

30. 卖空气赚大钱	(230)
31. 废物变贺卡	(232)
32. 王子婚礼出售望远镜	(232)
33. 生产奥运会金牌巧克力	(233)
34. 可口可乐饮料瓶如女人美妙的身段	(234)
35. 米老鼠是狄斯尼穷困时捕捉的灵感	(234)
36. 人造水果魅力	(235)
37. 录音带制造假场面	(236)
38. “音乐茶具”迎宾曲	(236)
39. 奇俏的女服市场	(238)
40. 旧衣改款也生财	(239)
41. 卖奶瓶成百万富翁	(240)
42. 将传统文化变成钱	(240)
43. 年画上的千元钞票	(241)
44. 北京金吉列定位高价高利润	(241)
45. 临沂人吃起王羲之	(242)
46. 手法灵活的快餐	(243)
47. 香港食肆种种	(244)
48. 多彩的太阳镜市场	(245)
49. 色调浪漫的美国蜡烛	(246)
50. 历“磨”不衰的牛仔裤	(247)
51. 安全益智的儿童用品	(248)
52. 西屋发明火车刹车	(249)
53. 华生改革产品色调	(250)
54. 图书市场“信息漫画”	(251)
55. 营养丰富的快餐盒	(253)
56. 组合法开发达斯布	(253)

-
- | | |
|-----------------------------|-------|
| 57. 废弃垃圾多方盈利 | (254) |
| 58. “世界上只有这一个”的装饰品 | (255) |
| 59. 录像带的“自助市场” | (256) |
| 60. 穷画家巧接橡皮擦 | (257) |
| 61. 小温度匙赚大钱 | (257) |
| 62. 椰菜娃娃填补感情空白 | (258) |
| 63. 仿珠宝首饰重展芳容 | (259) |
| 64. 松下公司“不发明,只改进”战略 | (260) |
| 65. 百万利润在于一念 | (261) |
| 66. 烟标设计成系列组合 | (261) |
| 67. 画一道线值 9999 美元 | (262) |
| 68. 大胆挖掘市场 | (262) |
| 69. 穷人的牛奶 | (263) |
| 70. 新颖的动力车 | (264) |
| 71. 具创新思想的公司 | (265) |
| 72. 灰尘比黄金贵 | (265) |
| 73. 制造月球仪的金点子 | (266) |
| 74. 中国首家介绍高级人才的“猎头公司” | (266) |
| 75. 专收破产企业的跨国企业大老板 | (267) |
| 76. 香港的狗“酒店” | (268) |
| 77. 去赚儿童的钱 | (268) |
| 78. 何为寄售贸易 | (269) |
| 79. 香港的假发大王 | (270) |
| 80. 开“女性店”发大财 | (271) |
| 81. “7-11”便利店赚钱点子 | (272) |
| 82. 日本女搬家大王的金点子 | (272) |
| 83. 新型的登记商店 | (274) |

84. 限量销售的绝招	(275)
85. 美女向路人求救	(275)
86. 以“热”带“冷”的经营法	(276)
87. 可口可乐雪碧促销战	(277)
88. 西铁城占领德国	(278)
89. “蛇王”的薄利之道	(279)
90. 面包打开销路	(280)
91. 零售新花招	(280)
92. 英国航空公司的免费旅游	(282)
93. 贴金币宣传强力胶水	(282)
94. “大哥大”的销售战	(283)
95. 布茨推销“拍立得”	(283)
96. 打入全日本的高露洁牙膏	(284)
97. 里力赠送口香糖	(285)
98. 先从洋人“开刀”	(285)
99. 代理订、送报约的销售法	(287)
100. 古币敲门招揽保险	(287)
101. 以假乱真廉价商行施诡计	(288)
102. 让每一个中国医生都了解杨森	(289)
103. 普洛奇给自己发电报	(290)
104. 慰问袋的生意眼	(291)
105. 顾客的第二语言	(292)
106. 总统寿诞赠送白兰地	(294)
107. 洋人倾销卷烟	(294)
108. 王丞相带头穿丝绢	(295)
109. 卖马人智请伯乐	(296)
110. 无名小书发行七国	(297)

-
- | | |
|----------------------------|-------|
| 111. 利用好奇售美酒 | (298) |
| 112. 雅芳公司 30 万推销员 | (298) |
| 113. 毛姆的征婚启事 | (299) |
| 114. 厂长推销改名片 | (300) |
| 115. 牡丹牌电视机厂独资助亚运 | (300) |
| 116. 泸州老窖借获奖巧推广 | (301) |
| 117. 收集各家“最糟画”的美国收藏家 | (302) |
| 118. 经营独特的“马戏场”宾馆 | (302) |
| 119. 捉拿歌星嫌疑犯 | (302) |
| 120. 王安电脑公司办培训班 | (304) |
| 121. 律师的妙语 | (304) |
| 122. 巧征饮料名称 | (305) |
| 123. 香港美国花旗参店的一元超值销售 | (305) |
| 124. 小小卡片作用大 | (306) |
| 125. 全国第一支“吹泡泡表演队” | (307) |
| 126. 威士忌酒的广告氛围 | (307) |
| 127. “霞飞”名传千万家 | (308) |
| 128. 青蛙音乐晚会 | (309) |
| 129. 无名影片场场爆满 | (309) |
| 130. 光彩夺目的“全球性”广告 | (310) |
| 131. 直邮广告显神威 | (310) |
| 132. 这双鞋载入吉尼斯大全 | (311) |
| 133. 欢迎您再来 | (312) |
| 134. 你来找自己 | (312) |
| 135. 闲妻良母 | (313) |
| 136. 《自然文库》回归自然 | (313) |
| 137. 马铃薯怎样成为抢手货 | (314) |

138. 总统最爱吃的菜	(314)
139. 的士车上安卡拉 OK	(315)
140. 美国人窃取科技情报	(315)
141. 日本人窃取酿酒技术	(316)
142. 股票大师探听战争情报	(317)
143. “戴安娜效应”	(318)
144. 专作资料情报生意的日本人	(319)
145. 港商转产电话机	(320)
146. 亚默尔收购肉食品	(320)
147. 发美国人避孕套财的亚州商人	(321)
148. 看气象定行光彩	(322)
149. 日本马上生产中型车	(323)
150. 抓住信息抢得“丽珠得乐”的生产权	(323)
151. 浮动的“金矿山”	(324)
152. 祝贺带来生意	(325)
153. 演出现代“草船借箭”的出版社	(325)
154. 不让机遇从身边溜走	(326)
155. 大发天气“高温财”	(327)
156. 香港广告业的应变能力	(327)
157. 抢买北京积压名瓷	(329)
158. 赚政治钱	(330)
159. 阿拉伯国家水比油还贵	(331)
160. 世界珍珠大王来中国取经	(331)
161. 远景预测带来巨额的利润	(332)
162. 虎豹书包的信息	(332)
163. 窃取服装情报年赚数亿美元	(333)

第一章

赚钱之道在我心

1. 孕育致富欲望

欲望——成功的源泉

汽车大王亨利·福特向以顽固驰名。顽固的个性其实反映