

≈赚·钱·金·点·子≈

厂长、经理、企业家、业务员、生意人、想赚钱致富者必读

小点子 赚大钱

「一个好“点子”就是一条致富路」

邹华英/编著

我们许多人用体力赚钱，不少人用技术赚钱，很少人用知识赚钱，极少人是用智慧赚钱的。在财富时代，有智慧的人太少太少，拥有智慧又能抓住商机的人更是凤毛麟角。只要我们开动脑筋，拥有智慧，就可以把握机会，成为财富的主人。



金城出版社
GOLD WALL PRESS

≈赚·钱·金·点·子≈

厂长、经理、企业家、业务员、生意人、想赚钱致富者必读

小点子 赚大钱

「一个好“点子”就是一条致富路」

邹华英/编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

小点子, 赚大钱 / 邹华英编著. - 北京: 金城出版社, 2008.5
ISBN 978-7-80251-019-7

I. 小… II. 邹… III. 商业经营 - 通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 025789 号

小点子, 赚大钱

著 者	邹华英 编著
责任编辑	苏 雷
开 本	710 × 1000 毫米 1/16
印 张	19.75
字 数	200 千字
版 次	2008 年 5 月第 1 版 2008 年 5 月第 1 次印刷
印 刷	北京金瀑印刷有限责任公司
书 号	ISBN 978-7-80251-019-7
定 价	29.80 元

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)64210080
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

前言

“点子”是一种在没有说破时令人难以想出的好“主意”，在不点破之前就是日思苦想也想不出来，一旦道破又觉得非常简单的一个好创意。一个金点子、一个新创意、一个妙招数，就是挣钱的好绝招，往往能出奇制胜，往往能改变人生，使你发现致富的金矿，由失败变为成功，由穷人变为富翁，从而奠定创业的根基。事实证明：一个好“点子”，就是一条致富路。

茅理群是著名的“方太集团”创始人，他在刚刚创业的时候，发明了一种电子打火枪，产品很好，但苦于没有销路。后来，他参加广交会，希望借此来打开销路。

然而，在那么大的一个展销会中，怎么才能够引起买家的注意呢？突然间，他想起了中国茅台酒打入国际市场的故事：在巴拿马国际博览会上，茅台酒无人问津。最后一天，销售员干脆将茅台酒往大厅里一摔，顿时酒香扑鼻，吸引了众多客商和评委，并重新评选，将茅台酒评为国际金奖。

这个故事启发了他的思路，他决定采取类似的举措：左手拿一支喷火枪，右手拿一支脉冲枪，双手舞动，“嗒嗒嗒，啪啪啪”地示范起来，嘴里高呼：“哈罗！哈罗！”幽默的举止和产品的示范，立即吸引了众多商客，电子打火枪由此一炮打响。

三百六十行，行行出状元。同是干一行，有人能够赚大钱，有人只能赚小钱甚至赔本；很多人没有富起来，而有些人却成了千万富翁、亿万富





翁！难道他们是天生的富种吗？当然不是！他们赚钱致富的“秘密武器”就是本书介绍给你的这些金点子！等你认真阅读、理解、触类旁通用好这些金点子之后，那么，你也就同他们一样，跑步跨入了成功的殿堂！

《小点子，赚大钱》一书，是我们奉送给你的一份厚礼！它既能为欲富者雪中送炭，也能给已富者锦上添花！它是很多赚大钱者秘而不宣的绝招！是厂长、经理、企业家、业务员、生意人、想赚钱致富者赚钱、致富，走向成功的最佳教材。

本书摒弃了枯燥的说理和说教，通过 200 多个生动的故事来讲述赚钱的奇招。这些故事，个个精彩有趣，而且通俗易懂。为了使读者朋友易于领会，编者在故事后做了画龙点睛式的评点。相信读者朋友们在读后会有茅塞顿开之感，从而获得裨益。



目 录

第一章 创意就是摇钱树

古人云：“万物生于有，有生于无。”大脑产生创意。经营眼光和头脑中的创意往往决定你的生意能够做多大和你会用怎样的方式赚钱。创意就是摇钱树，指引的是致富赚钱的方向。创意是打开财富大门的金钥匙。好创意将帮助你快速找到赚钱的捷径，早日迈进财富大门。

1. “拾荒者”变了个想法	1
2. 打开市场的小铜牌	2
3. 偕老同穴	3
4. 制作月球仪	4
5. 水下旅馆	5
6. 制造新闻	5
7. 都市里的悬崖	6
8. 理发店“出租”女秘书	7
9. 变废为宝	8
10. 在垃圾场中建造花园	9
11. 做有心人	10
12. 说不定有一天这个东西会替我赚进一笔钱	11
13. 灵机一动，使他成了“世界珍珠大王”	12
14. 将一时灵感转变为赚钱的机会	12
15. 福特老爷车大游行	13
16. 巧捉蟑螂获专利	14
17. 骂出来的发明	15
18. 牛奶瓶上的卡片	16
19. “一孔之见”发大财	17
20. “偷懒”的结果	18
21. 滞销豆腐成了畅销臭豆腐	19





22. 凭新点子白手起家	20
23. “金利来”的由来	21
24. 顾客就餐计时收费	22
25. 成功就在“一念间”	22
26. 浊酒变清酒	23
27. 出售空气罐头	24
28. 沙漏玩具的新用途	25
29. 水上浮动纸浆厂	26
30. 温度匙	28
31. 巧用衬衣纸板	29
32. 流动的汽车商店	30
33. 一元钱存款	31

第二章 打破常规，冲出束缚“财”智的樊篱

常规的思维和方法往往表现出一种思维定式，很容易捆住人的手脚，束缚人的视野和行动。很多情况下，所谓的“传统智慧”、常规和习惯却捉襟见肘。某些常规和习惯往往在潜意识中控制我们的行为，打破以往的常规和习惯，不被各种禁忌、成规、习惯所束缚，就会取得常人意料不到的效果。

常规的方法只能赢得平平常常的成功。突破思维定式，打破常规，不按常理出牌，不走常人走过的老路子，才有可能获得别人意想不到的成功。

34. 水杯与火车	33
35. 卖水胜过淘金	34
36. 改变电风扇的颜色	35
37. 一根电缆线值多少钱	36
38. 一则修理表的广告	37
39. 与名人共进晚餐	38
40. 让女人也用“刮胡刀”	40
41. 处理转畅销	41
42. 急中生智摔茅台	42
43. 阴阳错位	42
44. 出卖“落后”	43
45. 不拘常理的挑战极限	44
46. 畅销的“丑陋玩具”	45





47. 手帕上印导游图	46
48. 把电梯装在室外	47
49. 反过来想想	48
50. 方形西瓜的诞生	49
51. 脑筋急转弯	50
52. 左撇子专用商店	50
53. 暂贮黄鳝	51
54. 一张流泪的讨债单	52
55. 只贷 1 美元的大富翁	53
56. 抛撒硬币	54
57. 倒过来试试	55
58. 将失误变为财富	56
59. 展览“失败”	56
60. 专买经营失败的企业	57
61. “劣”字做标榜	58
62. 空中洗温泉浴	59
63. 模仿创新	60
64. 善插空当得市场	61

第三章 善于捕捉赚钱的信息

人们常说,时间就是金钱,而经营实践证明,信息也是金钱。生存在这个变化多端的信息时代,一个人能否赚大钱,往往取决于他搜集和运用信息的能力。

信息时代,多变的市场满是致富信息,必须善于捕捉各类有用的信息,并准确判断,正确分析,有效地利用取得的信息。信息抓得越快越准,赚钱的机会就越多。谁能对得到的信息反应得最为敏捷,并运用捕捉到的信息,谁就可能成为赢家。

65. 利用独家新闻发财	63
66. 处处留心皆学问	64
67. 金装女郎礼服	65
68. 从议论中发现信息	65
69. 一条信息换来 900 万美元	66
70. 垃圾的作用	67
71. 信息造就财富	68
72. 巧妙利用信息赚大钱	70



73. 不用泥土种植的花草	71
74. 一支铅笔引来的商机	72
75. 很普通的消息也有价值	73
76. 一句话带来的财富	74
77. 信息偏爱有心人	75
78. 科学的市场调查是创意的前奏	75
79. 假发之父刘文汉	76
80. 从信息情报中找财源	78
81. 在壶嘴上装上哨子	78

第四章 巧妙利用顾客的好奇心

经营是赚钱的艺术，讲究个性。经营是智慧的角逐，需要头脑，更需要创造。在竞争异常激烈的商业世界里，如果想引起消费者的注意，有时候如果能够与竞争对手之间有所区别，就要显得新奇一点、另类一些。

好奇是人的本性。利用人们的好奇心，引发人们的好奇心，把心理学原理应用到市场营销谋略中，已经越来越为国内外企业家们所重视。作为商家，只要用好了“引发好奇”这一高招，轻松赚到大钱的愿望很快就能实现。

82. “不许偷看”是何意	80
83. 一堆废渣净赚 12.5 万美元	81
84. “尿”出来的啤酒	83
85. 一杯咖啡 5000 日元	84
86. 保证顾客不会喝醉酒	85
87. “宇宙”沾马季的光	86
88. 我撕的是你的钱	87
89. 被烤黑的“阿根廷”香蕉	88
90. 毛姆的小说推销	90
91. 日本的寻宝乐园	90
92. 制造悬念，调动人们的好奇心	91
93. 英雄救美与“拍立得”相机	93
94. 不是“春光”胜似“春光”	95
95. 巧设疑点出奇制胜	96
96. 打草惊蛇，想方设法吸引引起公众的注意	96
97. “敬请明日光顾”的食品行	98



98. 给富士山涂点颜色	99
99. 英特尔公司的“寻人启事”	101
100. 高空赠表名远扬	102
101. 奇特的店规	103
102. 好奇是人类的天性	104
103. 巧取店名	105
104. “吃光”餐馆	106
105. 利用星星发财	106
106. 有趣的动物餐馆	107
107. 罐头盒上的谜语	108

第五章 令人叫绝的促销妙招

赚钱不易，因为消费者的需求太多；赚钱也不难，因为市场的空间很大。许多经营者一方面牢骚满腹，抱怨生意不好做；另一方面却被动地等待着消费者上门。殊不知，消费者的鼓鼓钱囊需用商家的智慧谋略方可打开。令人叫绝的促销妙招可以帮助你经营之中少出资，多赚钱；巧卖货，赚大钱。

是否看厌了商场每次千篇一律的促销信息？促销绝对不可缺少，然而也许你抓破了头也想不出抓住消费者心理的方法。其实，无数促销奇招就你身边，等待你去发现。

108. 将砂倒在地上后	109
109. 赠送刷子促销法	110
110. 烧画	111
111. 金币效应	112
112. 利普顿孤儿	113
113. 由滞销转脱销	114
114. 向客户求教	116
115. 驯服“带头牛”	117
116. “阿凡提”的战术	118
117. 放长线钓大鱼	119
118. 饭店促销有奇招	120
119. 让消费者“上瘾”	121
120. 利用顾客的“参与心理”	123
121. 卖鞋油，还是卖雨伞	124
122. 引导顾客需求，创造消费	125





123. 李嘉诚巧妙推销洒水器	126
124. 抓住客户的心理	126
125. “老头衫”变“文化衫”	128
126. 一个游戏启发的营销方案	129
127. “制造紧张”促销术	130
128. 中药茶馆	131
129. 出租人才	132
130. 只卖“一茬货”的谋略	133
131. 大受欢迎的“配对袜”	134
132. 编织市场	135
133. 推销员巧用古币	136
134. “买不到”商店	137
135. 将盗窃犯的照片和资料贴在出售的保险柜上	137

第六章 及时抓住赚钱的机遇

在金钱遍地的时代，财富无处不在，但是要把这笔财富拿到手，最重要的是及时抓住赚钱的机遇。

机会是一扇虚掩的门，常被那些具备勇气和智慧的人所开启，历史上许多的例子告诉我们，那些成功的人许多都是抓住身边一些普通的机会，然后经过思考和行动而获得成功的。

机遇可以改变人的一生，发现和抓住了机遇，就等于抓到了成功。

136. 流水声卖高价	140
137. 从噪声中发现商机	141
138. 机会帮助你达到目标	142
139. 靠做绳带致富	143
140. 剥栗器的瞬间成功	144
141. 用一英镑看婚礼盛典	145
142. 抓住适合自己的机遇	146
143. 经济危机酿造机遇	147
144. 状告足球	149
145. 让顾客强买面包	150
146. 适应需要	151
147. 刷出来的财富	152
148. 百年等一回	153
149. 只赢不输的助销经典	154



150. “旅馆医生”	156
151. 善于掌握社会生活变化的当家人	157
152. 烫出来的财富	158
153. 不妨来点超前思维	159
154. 把泥土挪个地方	159
155. 溜出来的发明	160
156. 牛仔裤的诞生	161
157. 指南针地毯的问世	162
158. 巧用类比捕捉商机	163
159. 把握商机赚大钱	164
160. 火柴盒上打广告	165
161. 左右逢源总统表	166

第七章 灵活巧妙的定价策略

在商品的促销中，价格没有绝对的贵与廉，这是价格艺术的作用。商品定价的真谛不在于成本核算是否精确，而在于商家如何运用自己的市场知识和技能。定价是一门艺术，灵活巧妙的定价，对于产品的销售和利润有很大的影响。

赚钱也需动脑子，为保证经营利润，质量上要实在一些，价格上要灵活一些，因为市场上同样“兵不厌诈”。

162. 起死回生的金点子	167
163. 生意从原价销售做起	169
164. 让顾客自己定价	170
165. 一提一降，玩具销光	171
166. 灵活的定价策略	172
167. 如此“买一送二”	173
168. 限量销售	174
169. 打折销售	174
170. 一律一便士	175
171. 梯子价格	177
172. 本店只有一个	177
173. 把冷门变成了热门	178
174. 提高产品心理价格	179
175. 赔了“夫人”为赚钱	180





第八章 广告中隐藏着赚钱的智慧

英国广告学专家 S.布里特曾经说过：“商品不做广告，就像姑娘在暗处向小伙子递送秋波，脉脉含情只有她自己知道。”

商业社会中，“酒香也怕巷子深”，一个企业纵然能生产出很好的产品，有很好的信誉，如果寄希望于让消费者为自己做广告这种传统的模式，那么势必会失去许多商机，也不利于企业竞争力、影响力的提高。

俗语说，货好还是宣传巧。一个好的广告胜过一百句无聊的游说之词，能起到诱导消费者的兴趣和感情，引起消费者购买该商品的欲望，直至促进消费者的购买行动。

一个好广告，打开了市场，也打开了消费者的钱袋。

- 176. 只登个大问号的广告 182
- 177. 布什总统做“王婆” 183
- 178. “皇冠牌”也不例外 184
- 179. 怪异的广告 185
- 180. 火烧希特勒 185
- 181. 花钱替别人打广告 186
- 182. 著名指挥家被老板当做了一个“活”广告 187
- 183. 化劣为优的广告词 188
- 184. 请您稍候 189
- 185. 鸡蛋上的柯达广告 190
- 186. 百岁孪生姐妹做广告 191
- 187. 花 56 美元买一辆 56 型福特 192
- 188. 200 万元悬赏费为的是打广告 193
- 189. “一万个证人” 194
- 190. 丑的魅力也难挡 195
- 191. “牛肉在哪里?” 196
- 192. 象牙肥皂 197
- 193. 用肥胖做广告 198
- 194. “感冒百服宁”巧借“保护你” 199
- 195. 用“最愚蠢的办法”成就“第六大公司” 200
- 196. 给你一个崭新的女人 201
- 197. 是报纸重呢，还是电视机重 202
- 198. 大象站在屋顶上 203



199. 从今以后不必再用牙齿开啤酒瓶了	204
200. 在人造卫星上做广告	205
201. 生日公关广告	206
202. 英雄也会哭着要的玉米片	207
203. 一句话改变形势	208

第九章 找到快速赚钱的捷径

成功一定有方法，社会上已经产生的不少快速致富的人说明快速赚钱的现实性。赚钱与否与资金大小无关，胜负决定于智慧和眼光。智慧和眼光可以帮助你找到快速赚钱的捷径！

俗话说：“条条道路通罗马”，成功和发财的路也同样如此，只要你有心想，做什么事都能闯出一条成功的路子来。

204. 找到市场缝隙	209
205. 天下没有坏买卖	210
206. 时间差赢利法	212
207. 听口音炒菜	212
208. 从无本生意到跨国公司	213
209. 废纸篓里的秘密	214
210. 琼斯小猪香肠	215
211. 三角经营法	216
212. “闲话”也赚大钱	217
213. 变废为宝的麦考姆	218
214. 蒙勒的地图王国	219
215. 请孩子决策	220
216. 钻市场缝隙	220
217. 揭短经营，意在称雄	221
218. 到幼儿园把孩子们录下来	222
219. 锁定“角落”里的目标顾客	222
220. 只生产哨子的企业	224





第十章 借力生财赚大钱

在市场经济中，使用借力生财赚钱术是高明的智者之举。“借”乃借用别人的物力、财力、政治影响力、信誉力、人格力、智力，甚至天时、地利等。“借”是很有学问的，能够会借、善借与巧借，确实需要一番真功夫。商海中的借力生财赚钱术，能令人茅塞顿开，领悟赚钱的巧妙之处。

- 221. 借金鸡生金蛋 226
- 222. 巧借“鸽子事件” 227
- 223. “借”话 228
- 224. 总统“卖书” 229
- 225. 尤伯罗斯造势大发奥运财 230
- 226. 小林一三“引狼入室” 232
- 227. 让人家知道你 233
- 228. 白手起家的“味精大王” 233
- 229. 花钱最少收益最大的“壮行酒” 235
- 230. 借名扬名 236
- 231. 用自己的钱为竞争对手做广告 237
- 232. 借助名人的“名气”，聚集更旺的人气 238
- 233. “飞鸽”赠总统 239
- 234. 买断马俊仁神秘配方 240
- 235. 总统用的是派克笔 241

第十一章 “感情投资”是收益最大的投资

服务是任何商家的生存必需。没有服务的营销犹如没有价格的商品，服务不佳的商家更是在帮竞争对手的忙，把市场拱手让出。因此，即使你的商品质量上乘，价格合理；即使你的商店设备齐全，装潢高档；即使你的购物环境幽雅便利，但是，如果服务欠周，你仍然有可能门可罗雀。同样的商品，同样的价格，精于服务技巧的经营者就能让消费者高高兴兴购物，痛痛快快掏钱。

搞好服务是一种“感情投资”，感情投资”是收益最大的投资。

- 236. 小小贺卡暖客心 243
- 237. 抛撒名片 245
- 238. 周五顾客聚餐会 246





钱之道，因为智慧胜过一切！在这个以知识为资本的新经济社会，用智力赚钱，才是赚钱招数的精髓，才是赚钱的最高境界。开启智力的灵通大门，赚钱就是很简单的事情。

258.	一张旧钞票的神奇作用	268
259.	花 2000 元建成一座百货大楼	269
260.	出租晚礼服	270
261.	补足 10 万元	271
262.	百万身价的人	272
263.	空城妙计	273
264.	把有毒的柠檬做成了甜美的柠檬水	274
265.	一招出名	275
266.	偶然的成功	276
267.	让每个人都买得起的车	277
268.	“6” 的效应	278
269.	每卖一部车，便在街上种一棵树	279
270.	讨债秘方	280
271.	金蝉脱壳	281
272.	库里恰克巧卖日货	283
273.	经商先从做人开始	284
274.	空手变出油轮来	285
275.	破釜沉舟的推销	287
276.	早播种的大收获	288
277.	胡雪岩倒药	289
278.	考尔斯的经营妙招	290
279.	正确选择自己喜欢的行业	291
280.	“原子笔”	292
281.	把斧子推销给总统	293
282.	紫色棉被的魅力	294
283.	化“危”为“机”	295

