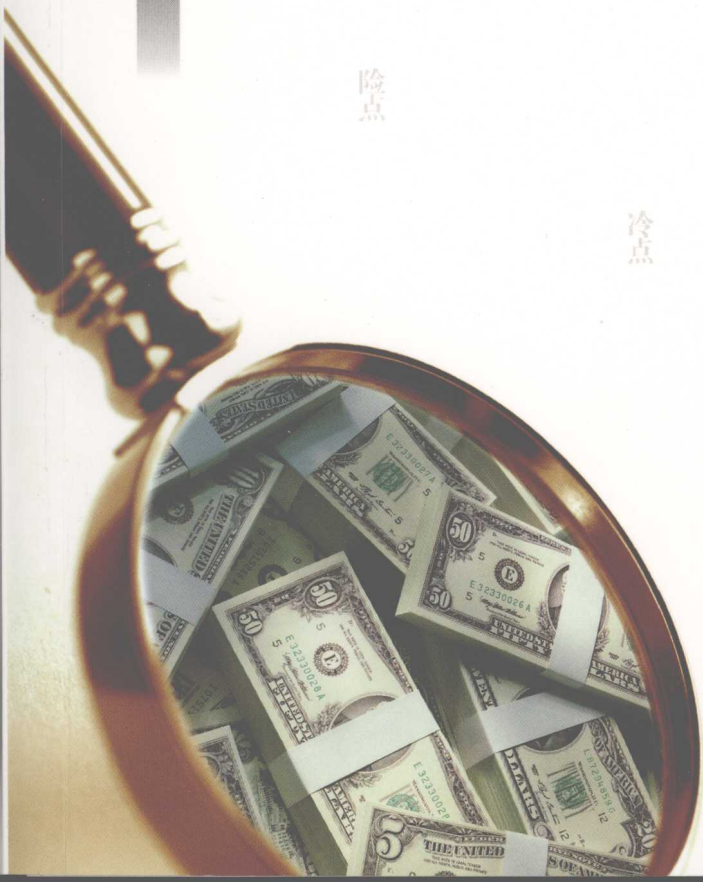


赚别人没想到 的钱

捕捉未被他人
发现的商机

迟双明·编著

赚钱机会无所不在
关键要比别人先抓住



新世界出版社

赚别人没想到 的钱

捕捉未被他人
发现的商机

迟双明·编著

新世界出版社

低点

难点

高点

偏点

冷点

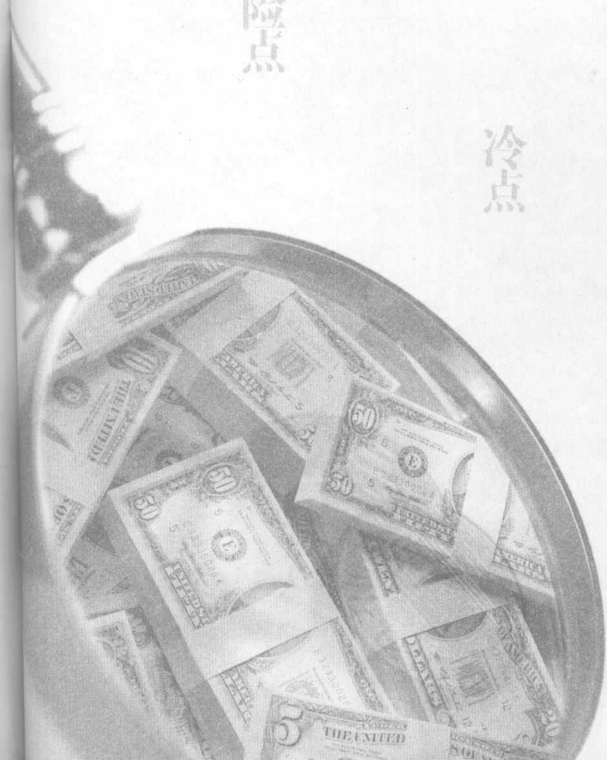
盲点

变点

险点

创点

奇点



图书在版编目 (CIP) 数据

赚别人没想到的钱/迟双明编著. —北京: 新世界出版社, 2007.5

ISBN 978 - 7 - 80228 - 347 - 3

I. 赚... II. 迟... III. 投资 - 基本知识

IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 057166 号

赚别人没想到的钱

作者: 迟双明 编著

责任编辑: 慧 钰 董晶晶

封面设计: 红十月工作室

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷: 九洲财鑫印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 300 千字 印张: 16.5

版次: 2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 80228 - 347 - 3

定价: 30.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换

目 录

CONTENTS

一、赚在盲点：

洞悉被别人忽略的盲点 ←————— 1

大多数的眼球总是跟着社会的热点走，但是有心人就会洞悉到被这些跟风者们所忽略的虚热背后的市场盲点，这些盲点在他们手中就变成了财富的胚胎。

经典范例：泥土变黄金 /2

I. 生活习惯掘盲点 6

错开时差迎顾客 /6

“懒人花卉”受欢迎 /7

II. 新生事物显生机 10

自动售货机的诱惑 /10

冷饮机独秀北戴河 /11

III. 潜在商机无人问津 13

潘迪生迎合富贵心 /13

特朗普慧眼识地产 /14

妯娌俩贩瓜 /15

IV. 特殊需要就是商机之金 17

左撇子的苦恼 /17

因性别因素而被人们忽视的商机 /19

二、赚在奇点：

奇思怪想的诱惑 ←————— 21

人类都有很重的好奇心，要是有一件足够新奇的事件吊起他们的胃口，在猎奇心理的引导下，人们都想刨根问底地弄个明白。如果能在商业竞争中，充分发挥想像力制造足够新奇的卖点，那么厚厚的钞票就会成为自己的囊中之物。





经典范例：虚拟世界里的真实财富 /22

I. 连环套中找财富 25

解套三角债，狠赚五百万 /25

奏响“无米之炊”的财富之歌 /27

II. 有独特要求就有奇特的服务 29

从精神紧张的人们身上赚钱的音乐 /29

爱情枯萎了，赚“死玫瑰”的钱 /30

III. 童心无限商机无限 32

用小鱼钓“大鱼” /32

有马食堂童趣多 /34

IV. 奇招自然有奇效 36

将错就错，热卖“黑”香蕉 /36

化腐朽为神奇 /37

换位经营抢先机 /39

绿化荒坡不花钱 /41

V. 将错误当成财富的又一个落点 43

扭劣势巧打广告 /43

装进乳酪里的金币 /45

三、赚在创点：

让创意化腐朽为神奇 ←————— 49

财富不会主动送上门来，更需要我们从司空见惯的事物里发现新的机会。其实，与财富密切接触的机会无处不在，只要你能创造一些新奇，加进一些创意，腐朽就会变神奇！

经典范例：分众传媒，分了众聚了财 /50

I. 从广告的创意中寻找新落点 53

把咖喱粉撒在富士山顶 /53

创意把角落变通衢 /55

安妮塔的香水之路 /57

客户付不起钱时怎么办 / 59

II. 以前瞻型创点寻找财富的新落点 61

盛田昭夫的walkman构想 / 61

服务到家的全新理念 / 63

开创邮购先河 / 65

III. 以即时型创点寻找财富新落点 67

海尔与时俱进的创新之举 / 67

理查逊创新掘财富 / 69

瓦列梅克的木偶生涯 / 70

小对虾的新价值 / 72

四、赚在冷点:

挤出一片新天地 75

不管做什么生意, 后来者总是处于先天的劣势。后来者要想“居上”, 就得在大家争相分一杯羹的热点中找一个“冷点”, 在同一类的市场中找到有潜力但目前尚不被看好的机会, 在拥挤不堪的市场中为自己挤出一片新天地。

经典范例: 智慧经营, 让冷点热起来 / 76

I. 关注时局 “豪赌明天” 79

希腊船王的致富之路 / 79

徐展堂分析中英关系低价购房 / 80

II. 囤积冷货, 待价而沽 82

甘布士囤冷货等待时机 / 82

这个“景泰蓝”不太冷 / 83

III. 地产商们惯以冷点破冰 86

预测经济前景, 果断投资未来 / 86



五、赚在险点：

无限风光在险峰 ←————— 89

商场如战场，走出去的每一步都面临着风险和失败，也正是因为这样，那些从困境中拼搏出来的财富英雄就愈发令人肃然起敬，心驰神往……英雄的脚步出自哪里？成功的足迹从什么地方开始？下面我们一起来看看这些站在商海的峰口浪尖的弄潮好手是怎样从险处落脚，找到财富的第二个落点来创造财富的！

经典范例：大海中的“金子” / 90

I. 从积极开拓的险点中寻找新落点 95

霍金士的冒险艺术 / 95

摩根涉险买咖啡 / 96

冒险之神——格蒂 / 98

II. 从转产险点中寻找新落点 101

皮尔·卡丹的冒险转变 / 101

III. 从与时间赛跑的危险中寻找新落点 105

利用资金的险点 / 105

涉险修路赌明天 / 106

亚默尔的风险抉择 / 107

六、赚在变点：

通灵应变骋商场 ←————— 109

变则通，通则久。宇宙间亘久不变的东西唯有变化本身。所以在波谲云诡的商场上一定要通灵应变，抓住机会，通过变化不断找到财富的另一个落点。

经典范例：求变求新品牌无敌 / 110

I. 因变而变 115

梅莺饭店因变而变 / 115

张厂长的变化之道 / 119



别人没想到的

钱



见风使舵好行船 / 120

II. 为变而变 123

杜邦家族和波音家族的战略转型 / 123

瞄准女人变变变 / 126

木材的价值因变升值 / 127

调料色拉诞生记 / 128

III. 以变制变 131

日韩企业应变曲 / 131

推陈出新奏凯歌 / 132

服装“雪燕” / 134

“洛丽尔”的制变之术 / 135

IV. 适时而变 137

潮流变革有商机 / 137

强者知变 / 139

挥舞尿布也称王 / 140

亚默尔“卖空”腌肉 / 141

七、赚在偏点:

找到热点旁边的财富 ← 145

财富聚集的地方自然会成为热点，但蛋糕就那么大，人潮滚滚而来，分到每个人手里的蛋糕只见其少，不见其多。这时候，不妨动动脑筋，换一个思维角度，在偏离热点的关联处寻找一个新的落点。

经典范例：“偏中生有”变出黄金 / 146

I. 为热点服务的偏点 149

淘金热中靠水发财 / 149

希尔顿的创业落点 / 150

租赁晚装 / 151

茶商的茶筌经 / 152



II. 挖掘热点延伸链上的价值 154

- 巧用对比赚大钱 / 154
- 柯达的“擒”与“纵” / 155
- 钓大鱼的艺术 / 156
- 价值在挖掘中延伸 / 157

III. 咫尺之外的偏点 159

- “傻”——“傻”也赚钱 / 159
- 明里培训暗推销 / 160
- 娃娃“知音”的热与偏 / 161
- 偏点也在焦点外 / 162
- 铁路旁边的机会 / 164
- 廉价水果廉价卖 / 165
- 卖酒赚桶钱 / 166

八、赚在高点：

登上一个更高的起点 ←————— 169

无论是大学应届应届毕业生，还是有过工作经验的待业人员，在开始自己全新的职业生涯之前都会给自己一个明确的价值定位。企业也同样面临着一个给自身事业发展定位的问题，若定位的起点过低，则只能永远徘徊在微利或温饱的边缘；如果企业能看到并登上一个创造财富的更高起点，就能驶入事业的快车道，迅速到达顶峰！

经典范例：高新技术吸纳大财富 / 170

I. 借巨人的肩膀上个台阶何妨？ 174

- 宝马并购“劳斯莱斯” / 174
- 站在巨人的肩膀上起跳 / 175
- 明斯克航母的新用途 / 176

II. 搭媒体快车，起事业高点 178

- 普鲁斯特的肥皂“剧” / 178
- “科利华”的炒作风暴 / 180
- 借光奥运，完成跳跃 / 182



Ⅲ. 技术制高显神威 185

波音抢占技术制高点 / 185

“任天堂”游戏人间 / 186

Ⅳ. 起点, 在前进中越走越高 189

挖出垃圾背后的财富 / 189

王永安网络售鞋 / 191

Ⅴ. 走品牌和国际化道路 195

海尔中国造 / 195

恒源祥的“小因”之路 / 197

九、赚在低点:

一滴牛奶做成大蛋糕 ← 199

大海不择细流，故能成其大；高山不弃微尘，故能垒其高。一夜暴富的“神话”经过渲染夸张，被吹得神乎其神，让那些民众欣羡不已。有些人虽然做梦都想发财，可他们却不屑于生活中的细微商机，总认为这样发财太慢，于是白白让这些触手可及的财富从身边溜走。殊不知，“星星之火，可以燎原”。

经典范例：稳掌财富“开关”的钥匙 / 200

Ⅰ. 服务让小生意锦上添花 204

羽翼在服务中丰满 / 204

“美洲银行”的平民化道路 / 205

Ⅱ. 抓住机会，小利而富 208

小利润和大富翁 / 208

从一元钱起家的实业家 / 209

Ⅲ. 赚小利也要大智慧 212

毕克笔用完就丢 / 212

以“低点”赚取口碑 / 213

让利的智慧 / 215

十、赚在难点：

我能我做我成功 ←————— 219

从事一个行业久了，当一个似乎超出自己操作能力的商机来临时，多数人的反应是放弃；但对于那些创富高手来说这正是良机，是又一个难得的财富落点。须知：“历尽天华成此景，人间万事出艰辛。”

经典范例：传统产业的无限空间 / 220

I. 坚持到底，永不言退 224

杨振华矢志不移创新药 / 224

求伯君立志斗微软 / 225

II. 逆流而上，彰显勇气和智慧 228

“土匪”郑周永的“套狼”之举 / 228

中兴企业之难 / 230

一个人办奥运 / 233

III. 难点创业 237

丁磊的网易神话 / 237

朱敏的硅谷之梦 / 239

裕隆汽车的艰难诞生 / 242

IV. 灵巧坚持和把握 245

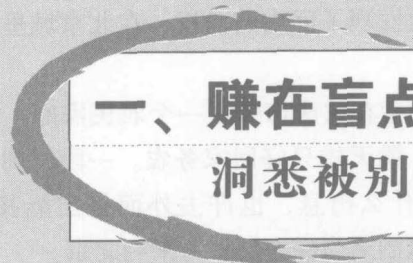
一笔以1万赚60万的生意 / 245

图德的“破冰”之旅 / 246



别人没想到的

钱



一、赚在盲点： 洞悉被别人忽略的盲点

大多数的眼球总是跟着社会的热点走，很少有人从这种“虚热”的背后看到一些有价值的机会；但是有心人就会洞悉到被这些跟风者们所忽略的市场盲点，这些盲点在他们手中瞬息之间就变成了财富的胚胎、价值的种子。

经典范例：

泥土变黄金

在这个世界上，最不值钱的东西莫过于泥土了。但有一个有头脑的农村青年，却从随处可见的泥土里发现了巨大的商机，在北京城里把卖泥土的生意越做越大。

这个名叫梁天雄的青年出生在重庆市郊区一个农民家庭。1995年高考落榜后，家中无力再供他复读，梁天雄只好回家务农。一段时间之后，他觉得在家乡守着两亩薄田不会有什么出息，也许去外面打工能找到一条出路。1997年春节过后，他随在一家酒店当保安的表哥来到北京。

到了北京后，梁天雄才发现工作很难找。特别是像他这样没文凭没技术的外来打工仔更是如此。因为身高不足一米七，又没有退伍军人证，做保安也没有哪家酒店肯要他。

一个多月过去了，工作一直没有结果。表哥的微薄工资维持两个人的生计捉襟见肘，梁天雄不愿再拖累表哥，执意出去独闯。这时的他身上只有不到50块钱。开始，他想先找一家建筑工地挑水泥担砖块，凭力气干苦力活挣点钱养活自己再说。

可一连好几天梁天雄都没有找到工作，一个星期后，他已身无分文。梁天雄咬了咬牙，开始加入了捡垃圾的行列。白天，他在垃圾箱里翻着易拉罐、矿泉水瓶子，送到废品收购站去换些钱；晚上，他就在郊区的树下或桥洞里过夜。1997年6月，梁天雄觉得自己在北京实在待不下去了，就想攒点路费回老家。

一天，梁天雄在一栋宿舍楼门口，看到一位戴着眼镜的老人把一盆花随着垃圾袋一起扔到了垃圾桶里。梁天雄很奇怪，便走过去问：“老人家，您为什么把好好的一盆花给扔了呢？”老人说：“养久了，花盆中的泥土被水浇没了，只能扔啊！”梁天雄仔细一看，花果然都枯萎了，花盆里仅剩一些沙土。但他还是不明白，便问：“那您为什么不放点泥土呢？”老伯说：“小伙子，现在北京城里哪里还能找到泥土，要泥土得跑到郊区才有呀。”说完，老人又看



别人没想到的

钱

了花盆两眼才离开。在此之后，梁天雄在捡垃圾的过程中，又时常看到垃圾桶里有丢弃的枯萎了的花。梁天雄没想到，最常见的泥土，在北京城竟然这么难找。这些花被丢掉，养花的人一定也会感到可惜。那么，为什么自己不能从郊区带点泥土来卖给这些养花的人呢？

没过多久，梁天雄又一次看到一个中年妇女提着一盆花正准备扔，他走上前道：“您这花扔了多可惜，我住的那里有泥土，我给您送点来，这花还可以好好养一阵子呢。”对方听了很高兴，梁天雄表示第二天早上就送泥土到这里。

第二天一大早，梁天雄就提着一袋子泥土去了。果然，那位妇女真的在原处等他。她要了一小半泥土，付给了梁天雄 15 块钱，梁天雄说不用给那么多，反正这土不要钱的，随便给点就行了。那妇女说：“这不是钱多钱少的问题，如果没土，这花我只能扔掉了，花当初可是花了 80 多块钱买来的。”梁天雄暗想，既然北京的泥土这样值钱，以后自己捡垃圾的同时何不卖些泥土给那些喜欢种花的人呢？

此后，梁天雄在捡垃圾时，随手带着一袋泥土。碰到有人往垃圾桶里扔花，他就主动上去搭讪，如果人家需要泥土，他就从袋子里撮出一部分送给人家，随便别人给多少钱。令他意想不到的是，这样挣的钱比他捡垃圾得来的钱竟要多几倍。

梁天雄看到卖泥土这样赚钱，便决定一门心思卖泥土了。这时候，他手里已经积攒了 1500 多块钱，便租了一间民房，作为卖泥土的基地。

每天一大早，梁天雄就装一袋泥土，到居民小区叫卖。然而这样转了几天以后，效果不是很好。

梁天雄想了几天后，终于想到，只有养花的人才会买泥土，他只要先在楼下观察谁家的阳台上摆了花，然后记住楼层再去敲门试探着问人家要不要泥土。后来他又发现盲目地去敲门、盲目地问，反而会引起居民的反感。只有找准那些养了花又需要泥土的人家推销，才能把泥土卖出去。

梁天雄先去买了一台呼机，然后制作了一些名片。开始时，对买泥土的人，他只象征性地收点钱，然后送其一张名片，并告诉人家如果下次要买泥土或者自己的朋友要买，就打呼机，他可以送货上门。这一招还真灵，不到半个月，梁天雄一天至少要接到十几个要买泥土的传呼。每天他都会有几十元钱的进账，这比拾垃圾要强多了。





这样的日子过了两个多月，梁天雄收到的传呼慢慢地少了，有时候一整天都没有一个。梁天雄百思不得其解，问题到底出在哪里？为此，他特意带了礼物登门拜访了一个买过他泥土的老人。老人说：“小伙子，你卖给我们的泥土里没有什么养分，时间一长，花慢慢地就枯了。你说大家还会买吗？”一语惊醒梦中人。别人见买的泥土没什么养分，那肯定不会再买。梁天雄想，真正靠泥土赚钱也很难啊。

梁天雄当天就到书店买了一些相关的书籍，慢慢地摸索出了一点门道。他按照书上说的买来一些肥料，严格地按照比例放入泥土里，然后搅拌和匀。

以前如果没卖完，梁天雄就把泥土扔在垃圾桶里，现在，他不但舍不得扔了，而且还买了精美的包装纸将泥土包装好，然后在包装纸上写上“高肥花盆土”的字样向人们兜售。这样一来，虽然他所卖泥土的价格相对于以前提高了3倍，但买泥土的人却比以前多了很多。

到了月底，梁天雄一算，净挣了3000多块钱。因为在梁天雄那里买泥土很方便，三个月后，很多人都知道有一个外地来的年轻人卖泥土。他接到的传呼越来越多。梁天雄就雇请了几个送货员来帮忙，并且给他们分了工，每个人每次送一至两个小区。这样，业务量大增，有时候他一天能挣上500多元。

可是这样的好日子并没有维持多久，有几个在他这里干过的人也开始在北京城里叫卖泥土。梁天雄眼睁睁地看着自己好不容易打下来的地盘慢慢被他们夺去了。不久，加入到卖花盆土这个行列的人越来越多，梁天雄的生意越来越不好做了。

他仔细地分析了原因，如果再不改变思路，无异于坐以待毙。

此后，梁天雄不仅在泥土的配方上狠下工夫，而且在商品包装和销售服务上，也频出奇招，先后推出了甲类、甲类A级花盆土等多个品种，标明富含钾、磷、氮等元素，适用于种植月季、菊花等花卉。他还特意在包装上印几条实用的养花、育花经验，诸如养花之忌、怎样让花开得持久不败等小资料，让养花时有章可循，大家更乐意买他的花盆土了。

为了让自己的花盆土有品牌，他还专门聘请了一名农科院的技师做顾问，遇到不能解决的技术问题，他便跑到顾问处请教，然后再为养花户解决实际问题。这样，梁天雄在技术上不再存在后顾之忧，生意越做越顺了。2000年3月，当保安的表哥也辞职来投奔他。

梁天雄因为天天和泥土打交道，又肯钻研和学习，对于什么样的花种需要什么样的泥土，该怎么配肥，都摸索出了一套行之有效的方法。相对于别人来说，梁天雄就有了质量优势，一些老顾客给他带来了新顾客。

2000年7月，表哥告诉梁天雄，自己原来当保安的那家宾馆要在大门口和大厅里摆一些花，可能会要一大批花盆土。梁天雄听了眼睛一亮，自己以前只知道卖给居民，从来就没有想到过要卖给一些单位，如果能把泥土推销给单位的话，一次卖出的就是一大批，这样不是更赚钱吗？于是，他马上去洽谈这项业务。事后一算，仅这一笔业务就挣了3000多块。

这件事对梁天雄的触动很大，他决定和一些单位进行合作。从此以后，梁天雄把大部分的精力转向了一些大单位，而普通居民这一块就交给表哥具体操作。这样一来，梁天雄的营业额迅速增长了许多倍。有一次，仅一家大型国有企业一次就在他那里买了3万多块钱的泥土，他足足挣了1万多块钱。

后来，梁天雄又把生意做到了政府部门。随着梁天雄的事业日益扩大，他觉得即便是做泥土生意，也要形成品牌，有健全的机构，有自己合法注册的公司，再不能采取小打小闹的游击战了。于是，他注册了“天雄花盆土”经销公司。

随着城市的环境绿化步伐加快，梁天雄的生意也越做越大。现在北京街头的花花草草下面的泥土，有许多就是从梁天雄那里买的。



一
赚在盲点：洞悉被别人忽略的盲点

I. 生活习惯掘盲点



别人没想到的

钱

歌颂财富、赞美财富，是这个时代的主旋律，人们每天忙碌、辛勤工作的动力就是追求财富的热切愿望。先知先觉者已经在各自的领域内树立起了一面面财富的大旗，后知后觉者则在苦苦寻觅可以插下财富旗帜的山头。在这个越来越成熟的市场中，提供给后来者的机会不是很多，但是就有好多人可以在激烈竞争的夹缝中找到一些被人忽略的盲点，看准了人们生活习惯中蕴藏的商机，果断出击，一跃成为财富新贵。

错开时差迎顾客

“填空当”是一门大学问。机会的场地虽然看上去似乎已经座无虚席，但只要你挤上去，总会找到立足之地。俗话说“见缝插针”，寻找商机必须要有眼光和灵活性。别人横着站，你不妨侧身而立，利用好别人剩余下的空间，你完全可以站得更安稳牢靠。

长沙长富利公司的老板陈子龙被誉为“填空当”的专家，他的成功经验是12个字：“人无我有，人有我专，人缺我补。”这套经验是陈子龙在长期实践中摸索出来的。年轻时，陈子龙只是一个小商人，开着一家小副食店，由于实力薄弱，时时面临着对手的挤压，几番风雨之后，陈子龙终于想出了“填空当”的妙招。

有一天，陈子龙来到开在五一路的分店，发现该店生意很不景气，心里很不是滋味。经过了解，原来在离分店100米处新建了一栋百货大楼，招揽顾客的手段高明，客流量大，货源充足，有着许多优势，而他的分店在品种竞争、场地竞争等方面都处于劣势。鉴于这种情况，陈子龙决定利用自身“小”的特点去求发展，他注意到那家大商场的营业时间是早上9时到晚上8