

商海纵横文丛



# 商家灵通百变

丁跃进 编著

# 36招

中国物资出版社

---

商海纵横文丛

---

# 商家灵通百变 36 招

丁跃进 编著

中国物资出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

商家灵通百变 36 招 / 丁跃进编著. —北京: 中国物资出版社, 2003. 1

(商海纵横文丛; 2)

ISBN 7-5047-1933-1

I. 商... II. 丁... III. 商业经营-谋略  
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 098433 号

责任编辑 寇俊玲

封面设计 彩奇风

责任印制 万鹏远

责任校对 王云龙

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.com.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68392746 邮编: 100834

全国新华书店经销

天津市宏瑞印刷有限公司印刷

开本: 850×1168mm 1/32 印张: 13 字数: 326 千字

2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-5047-1933-1/F·0701

定价: 20.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

# 目 录

## 第一篇 抓住机遇：“八面来风”

### 第1招 瞅准航道，乘风行船

[2]

#### ● 计谋精解

“瞅准航道好行船”，是指在激烈的市场竞争中，要想谋财创富，首先必须做好市场调研研究，预测好市场前景，只有这样，才有可能在商海中弄潮而不致于在商海中被淹没。

#### ● 理论透析

- ▲ 摸清市场：营销成功的关键
- ▲ 抓住机会，确定目标市场
- ▲ 发现市场空档，抢入无竞争领域

#### ● 案例及评析

- ▲ 案例1. 无中生有，开发皮鞋市场
- ▲ 案例2. 尼西奇股份公司：精心调研市场，专攻尿布生产

● 商海侠语

## 第 2 招 利用政策，尽揽商机 [11]

● 计谋精解

政策里面有黄金，就看你怎样发掘；政策里面有机会，就看你能否发现。透过政策变化揽商机，就是要在政策的变与不变中发现空档，乘隙而入抓住商机，利用政策的张力和空间，做到收放有度，进退得体，赚钱合道。

● 理论透析

▲ 政策中蕴涵着无限商机

▲ 利用政策的方法和技巧

● 案例及评析

▲ 案例 1. 丰田公司：顺应中国政策，开拓中国市场

▲ 案例 2. 陈氏两兄弟：温州小老板的发财经

▲ 案例 3. 申达摩托：用政策作“发动机”

● 商海侠语

## 第 3 招 活用信息，巧觅商机 [18]

● 计谋精解

巧用信息觅商机，就是尽可能多地掌握各方面信息情报，运

用灵活的头脑、敏锐的眼光和科学的方法，对信息进行分析、调查、比较、取舍。把握其中真实有效的成分，洞悉未来的发展商机。

● 理论透析

▲ 信息是成功的金钥匙

▲ 分析信息才能实现财富转化

● 案例及评析

▲ 案例 1. 成也信息，败也信息

▲ 案例 2. 利用信息巧经营，积压雨伞变畅销

▲ 案例 3. 释解日金食消息，制作日食观察片

▲ 案例 4. 阿托搬家中心：消息里边见商机

▲ 案例 5. 活用政策信息，促进企业成功

● 商海侠语

第 4 招 抓住商机，抢占市场 [27]

● 计谋精解

商机就是财富。机不可失，时不再来，抓住时机抢占市场，就是要把视线从市场的表层扩展延伸到市场的方方面面，用新的理念和眼光去观察、去寻觅、去捕捉潜在的市场需求。

● 理论透析

▲ 商机青睐有准备的商家

▲ 商机和什么样的人无缘

### ● 案例及评析

▲ 案例 1. 飞花洗染店：抓住商机经营出奇效

▲ 案例 2. 台湾厂商：抓住商机，掀开“女裙”市场

▲ 案例 3. 黄奕聪：善于利用商机搏击市场

▲ 案例 4. 日本商人：精于捕捉生意战机

### ● 商海佚语

## 第 5 招 先人半步，“钱”途无限 [38]

### ● 计谋精解

谁能先人半步，谁就能搏得市场青睐，赢得顾客，开创无限“钱”途。先人半步，是商家成就事业所应该具有的基本素质之一，也是谋划市场以智取胜的招术。

### ● 理论透析

▲ 只争朝夕：捕捉商机贵在迅速

▲ 先人半步：运筹帷幄有技巧

### ● 案例及评析

▲ 案例 1. 奥纳西斯：先人半步登上船王宝座

▲ 案例 2. 预测精准，热销潜望镜

▲案例 3. 罗忠福：着眼抢先的富豪

▲案例 4. 康师傅：领先一步占尽风光

● 商海侠语

## 第二篇 经营决策：“力劈华山”

### 第 6 招 见人之未见，谋人之未谋 [52]

● 计谋精解

见人之未见，谋人之未谋，是指经营决策别具一格，与众不同，其实质就是创新。在决策中，经营者惟有打破常规，创新思维，才能占领市场、赢得顾客。

● 理论透析

▲ 切忌跟风：见人之未见的前提

▲ 创意是金：谋人之未谋的根本

● 案例及评析

▲ 案例 1. 谋第一声枪响

▲ 案例 2. “椰菜娃娃”走向世界

● 商海侠语

## 第 7 招 大钱当赚，小利当为

[58]

### ● 计谋精解

做生意的目的是赚钱，只要有钱赚，何分大与小？俗话说：“积少成多”、“集腋成裘”、“聚沙成塔”，世界上许多富商巨贾，也是多从小商贩做起的；正所谓一室不扫，何以扫天下？摆正心态，灵活经营，小投入也会赚大钱，小生意终会成大气候。

### ● 理论透析

▲ 量力而为：要成大富豪先做小生意

▲ 集腋成裘：勿以利小而不为

### ● 案例及评析

▲ 案例 1. 纽扣王国的崛起：小纽扣大买卖

▲ 案例 2. 麦当劳：汉堡包起家的快餐王国

▲ 案例 3. 灵活经营小商品

▲ 案例 4. 求小利，积大财

### ● 商海佚语

## 第 8 招 因情制宜，慎重择址

[67]

### ● 计谋精解

不务天时，则财不旺；不务地利，则仓不盈。一个企业的经营地址如果选择不好，即使产品质量再高、价格再便宜，生意也

可能不好做。成功经营至关重要的条件之一就是要做到因情制宜择好址，通过对地理位置的综合考察，或路走坦途，顺应其利谋发展；或剑走偏锋，逆用其弊创财富。

### ● 理论透析

▲ 调查商圈：开创财富之源

▲ 科学择址：打造经营旺地

### ● 案例及评析

▲ 案例 1. 应用统计原理，郭氏兄弟选好址

▲ 案例 2. 通口俊夫：三角形选址法，广开销售渠道

▲ 案例 3. 久保田：选址闹鬼处，生意也神奇

▲ 案例 4. 优伯罗斯：因地制宜创商机

### ● 商海侠语

## 第 9 招 巧取名字赚大钱

[79]

### ● 计谋精解

名正则言顺，名旺则财旺。公司的名称虽不至于决定其生死命运，但在很大程度上却会影响到经营与效益。为谋财创富，商家起名可谓是“八仙过海，各显神通”。

### ● 理论透析

▲ 名旺财旺：好名称使财运亨通

### ▲ 慎选名字：公司命名的智慧与忌讳

#### ● 案例及评析

▲ 案例 1. “咸亨”酒店

▲ 案例 2. “桃花源”公园

▲ 案例 3. “老舍”茶馆

▲ 案例 4. 毛家饭店

#### ● 商海侠语

## 第三篇 资本运作：“神龙摆尾”

### 第 10 招 空手掘金，白手起家

[88]

#### ● 计谋精解

空手掘金即是运用各种策略和方法筹集资金，凭借过人的智慧获得资金。空手掘金的形式五花八门，应用之妙，存乎一心，关键是要根据实际情况因时、因地、因人灵活运用。

#### ● 理论透析

▲ 质押贷款：白手起家的技巧

▲ 虚拟经营：新时代的“空手道”

● 案例及评析

- ▲案例 1. 谭仲英：巧用空手掘金，风险投资成大业
- ▲案例 2. 角荣先生：预约销售，空手赚钱
- ▲案例 3. 保罗·盖蒂：500 美元搏得 100 万美元的神话
- ▲案例 4. 余韦达：善打时间差的空手掘金者

● 商海侠语

## 第 11 招 借船出海，招财进宝 [101]

● 计谋精解

“借船出海，招财进宝”是指中小企业经营者在自身经济实力不足时，可以考虑“借船”：借得钱来，生产经营；赚回钱来，偿钱还债，一借一还之间，企业已发展壮大了自己，从而可以“出海”赚更多的钱。

● 理论透析

- ▲ 借得东风好行船
- ▲ 租赁筹资：借得资金为我所用

● 案例及评析

- ▲案例 1. 掘华绸厂：“借鸡生蛋”，财达三江
- ▲案例 2. 陆明：借钱“补船”，扬帆远航
- ▲案例 3. 詹姆斯·林：不投资也能赚大钱

▲案例 4. 借东家壶，赊西家酒

● 商海侠语

第 12 招 滚动积累，以钱生钱 [114]

● 计谋精解

初涉商海，资金匮乏，常用的明智之法，就是滚动积累，以钱生钱。所谓滚动积累，是指把赚来的钱直接用于再投资，扩大经营规模，像雪球一样滚动下去，越滚越多；以钱生钱是指用他人的钱赚钱，然后投入再赚钱，循环往复，钱越来越多，资本积聚越来越大。

● 理论透析

▲ 滚动积累高级形式探秘

▲ 以钱生钱的真谛

● 案例及评析

▲案例 1. 美国企业家史威特：25 美元滚成 30 亿

▲案例 2. 滚动积累的“金凤”

● 商海侠语

## 第四篇 产品开发：“旱地拔葱”

### 第 13 招 投其所好，供其所需 [128]

#### ● 计谋精解

在产品开发过程中，企业经营者一定要把握好市场的脉搏，对“症”“下药”，市场喜好什么就生产什么，市场需要什么就供给什么，生产经营活动以市场（顾客）为中心。

#### ● 理论透析

▲ 牵住市场的手，金钱滚滚涌

▲ 发掘挖潜，推陈出新

#### ● 案例及评析

▲ 案例 1. 亚都加湿器，与市场共舞

▲ 案例 2. 礼维：旧帆布剪出来的牛仔裤之父

#### ● 商海佚语

### 第 14 招 见微知著，寻隙掘财 [138]

#### ● 计谋精解

善于从别人容易忽略、不屑一顾的地方寻觅商机发掘财富，

这样就能在激烈的市场竞争中避开竞争对手的锋芒，在夹缝中求得生存获得发展，最终达到事业成功的目的。

● 理论透析

▲ 慧眼睿目：发现内隐机遇

▲ 化腐为奇，变废成宝

● 案例及评析

▲ 案例 1. 捡来的生意

▲ 案例 2. 垃圾里长出摇钱树

▲ 案例 3. 于忽略处淘金

● 商海侠语

## 第 15 招 创新出奇，常推新品

[146]

● 计谋精解

在市场经济大潮中，产品创新是企业独领风骚、出奇制胜的法宝，是企业长盛不衰的源泉。惟有大力创新，不断地推出新技术和新产品，企业方能在市场中稳住阵脚。

● 理论透析

▲ 产品创新：企业的生命之源

▲ 产品创新：企业发展的不竭动力

● 案例及评析

▲案例 1. 美国吉列：轮番轰炸的吉列刀片

▲案例 2. 古为今用，造新产品

● 商海侠语

第 16 招 发明专利，点石成金 [154]

● 计谋精解

现代科技的发展，每天都在诞生大量的发明专利，企业的决策者要慧眼识珠，从中精选出最能使自己的生产经营产生良好效益的发明专利，加快产品更新换代，以此博得顾客的青睐，获得市场的回报，给自己带来巨大的财富。

● 理论透析

- ▲ 依靠发明，智慧变为黄金
- ▲ 技术发明：取之不尽的财源
- ▲ 专利发明：创造企业神话

● 案例及评析

- ▲案例 1. 西村金助：限时沙漏创财源
- ▲案例 2. 首创方便食品的霍金士

● 商海侠语

## 第 17 招 借力造势，打造品牌

[165]

### ● 计谋精解

现代企业的经营与发展，无不依靠着令人叫绝的借力造势和品牌策划来实现。现在的市场竞争，在很大程度上，可以说是实力的竞争与品牌的竞争，谁自如地掌握了这把利刃，谁就可叱咤商界。

### ● 理论透析

▲ 借力造势：企业成长的谋略

▲ 打造品牌：企业的致胜之本

### ● 案例及评析

▲ 案例 1. 乐百氏：品牌情结

▲ 案例 2. 海尔：品牌致胜

▲ 案例 3. 上海家化：购回品牌

### ● 商海侠语

## 第 18 招 秀外惠中，精益求精

[180]

### ● 计谋精解

任何产品都要在消费者的消费过程中体现其存在价值。离开了消费者的使用，产品将变得毫无意义。对于消费成熟的群体来说，优良的产品质量所起到的长远作用将胜过任何的表面形式的