



生存智慧书系
SHENG CUN ZHI HUI SHU XI

OPPORTUNITY MANAGEMENT

引爆商机

利己又利人的财富阶梯

许川海/著

但是商机却是隐藏的、稍纵即逝的、你能发现吗

掌握了商

你能抓住吗 你能让它爆炸吗

华文出版社



0959389

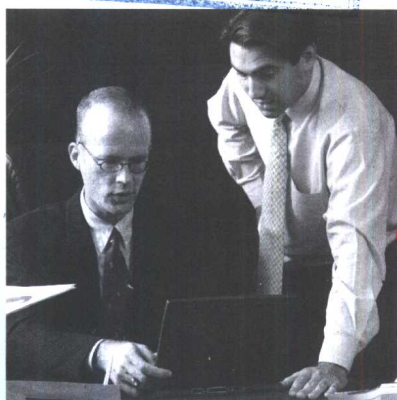
◎ 生存智慧书系

OPPORTUNITY MANAGEMENT

引爆商机

利己又利人的财富阶梯

许川海/著



华文出版社

全案策划:明清图书工作室

责任编辑:刘明清(E-mail:mingqingLiu @ hotmail.com)

图书在版编目(CIP)数据

引爆商机:利己又利人的财富阶梯/许川海著. —北京:

华文出版社, 2002. 10

(生存智慧书系)

ISBN 7-5075-1375-0

I. 引… II. 许… III. 商业经营-通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 060687 号

本书简体字中文版由台湾艺赏文化事业股份有限公司

授权华文出版社出版发行

版权所有,翻印必究

著作权合同登记 图字:01-2002-2404 号

华文出版社出版

(邮编 100800 北京市西城区府右街 135 号)

网址: <http://www.hwcbs.com>

电子信箱: webmaster @ hwcbs.com

电话(010)83086663 (010)83085707

新华书店经销

保定时代印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 开本 10.25 印张 180 千字

2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷

*

印数:0001—8000 册

定价:16.00 元

前言

企业管理与生涯规划，这是专家学者常为我们献智的主题，但其中疏漏了一个环节，那就是他们引导企业与个人，应本着开辟财路的思想进行思考与行动，我们可称之“商机管理”。

企业管理的途径有二：一曰开源，二曰节流。

过去的台湾，因为有丰厚的劳动力资源，经济增长率一直维持在两位数，企业有做不完的生意，故企业管理的重心在节流，把开源的工作冷落，这样，企业自然也错失了很多商机。

今日的台湾，经济增长率已降为个位数，很多行业普见企业衰退与外移，留在这块土地上的人，有赖于依靠开源以使企业重生。同时，随着企业的衰退与外移，很多工作的机会也随之消失，个人收入成为问题，这



前

言

时，开源重于节流。

开源，是企业成长的基本策略。欲使企业成长，需要发掘及扩张商机，并使之交会，也就是去经营机会。

经营商机，谋的是“双赢”，也就是“利人又利己”。让他人口袋中的钞票流入自己的口袋；让自我商品或劳务的价值，去满足花钱人的需求。经营商机，想的是“人的需求”和“物的价值”，提供有形或无形之物的价值以作交易，因各得其需，故曰“双赢”。

由企业到个人，不论是就业还是创业或扩业，都需要寻找机会，都需要将机会变成自我的机会，并善作经营，这样我们才能打开一片生存空间，这片空间，是我们的“利基”。

经营商机，那是一种策略的运作，目的是在既定的一片空间，去稳定地取得财源，故得珍惜“利基”，善用心智。

不论就业、创业或经营企业，人们都需要经营机会，这个机会，包括工作的机会、创业的机会与事业扩张的机会，故全书的讨论，不只限于企业，也谈及个



前

言

人。

商机管理，是个未广作研讨的理论。本书抛砖引玉，投石入水，希望引起涟漪，让更多的见识交流，各增受益，故欢迎有识之士雅正。



目 录

第一章 你也可以是赢家 (1)

以扎实的行动去经营商机，为企业开辟财源，为自己拓展“钱途”。无论开源或经营机会，都是企业管理或生活工作规划所必须的。

1. 赢家的画像 (5)
 - ☞ 台湾早期的赢家 (7)
 - ☞ 台湾近期的赢家 (9)
2. 掌握真正的机会 (11)
 - ☞ 鸿运高照、一夜致富？ (14)
 - ☞ 他人帮助，贵人提携？ (15)



戏棚下站久了，就是你的 (17)

第二章 慧眼识商机 (21)

“机会乃是供与需的交会！”是一方有所欲，另一方有所能，而借某一时空，供需双方得以交会，各取所需，达到交易。

1. 何谓机会？ (25)

利人利己的双赢模式 (27)

2. 商机的面貌 (31)

商业机会 (33)

心态机会 (35)

变动机会 (37)

未来机会 (40)

3. 知机、识机与用机 (41)

近水楼台先得月 (42)

投机致富之道 (44)

何谓天时、地利、人和 (48)

商机经营与行销管理 (51)



4. 企业经营要素 (55)

第三章 如何经营商机? (61)

寻找商机以创事业或扩张生意，首先要取得市场。而取得市场，掌握需求是一切的根本。

1. 取不尽的商机 (65)

☞掌握需求即掌握市场 (66)

☞以供给触发需求 (68)

☞评估需求、寻求利基 (73)

2. 智谋抢先机 (75)

☞日本人进军世界市场谋略 (77)

☞勿把策略做目标 (80)

☞商机大进击 (81)

3. 循时势掌利基 (84)

☞时势不分家 (84)

☞错失商机的教训 (89)

☞攻占“利基”市场 (92)



- 4. 定位的奇妙 (97)
- 5. 企划是人为之势 (103)
- 6. 做对的事 (107)
 - ☞ 乘胜追击、大小通吃 (109)
 - ☞ 放大商机的交会 (115)

第四章 附加价值术 (123)

企业欲谋开辟财源，就得经营商机，经营商机之道，一问需求，一问供给。需求因时因势而变。供给因能因智，配合时与势而创造附加价值。

- 1. 用物的诀窍 (125)
 - ☞ 役物的祖师——庄子 (126)
 - ☞ 产品特质定位 (128)
 - ☞ 功之本与用之秘 (132)
 - ☞ 掌握消费者的价值观 (137)
- 2. 创造价值新生命 (140)
 - ☞ 产品价值重塑 (141)



▣ 环环相扣的价值链	(147)
▣ 剖开流层，再加一游	(152)
3. 企业再创新	(158)
▣ 物理创新法	(161)
▣ 化学创新法	(165)
▣ 混合创新法	(169)
▣ 企业经营创新法	(173)

第五章 耕耘利基 (183)

企业经营策略和规划的本质在于运用企业的人力、财力与物力，去掌握商机，创造盈利。

1. 打开事业鸿图	(186)
▣ 大展鸿图，见机行事	(187)
▣ “知、识、用”三宝	(190)
▣ 发展核心主力	(196)
2. 善用人力资源	(202)
▣ 御人的功夫	(203)



- ☞ 建立高效体制 (207)
- ☞ 集众思、广众益 (212)
- 3. 商机经营综论 (215)
 - ☞ 知需知机、把握“利基” (216)
 - ☞ 顺应时势、借力使用 (217)
 - ☞ 发挥优势、设谋用计 (219)
- 4. 永续企业的经营 (221)

第六章 商机实战分析 (227)

石化工业的投资是一种逆向整合的行动，是先有下游市场，再投资设厂制造该项原料以替代进口，形成以产品为导向的投资策略。

- 1. 揭开化工的神秘面纱 (233)
 - ☞ 石化业的营运特色 (236)
 - ☞ 化学品的功与用 (239)
- 2. 广开化工财路 (242)
 - ☞ 靠天吃饭 赚景气财 (244)



▣ 官商交融 发政治财	(248)
▣ 研发创新 谋技术财	(251)
▣ 识需用能 取智慧财	(254)
▣ 根深蒂固 享经营财	(258)
3. 这些都是商机!	(261)
▣ 合成纤维的商机	(262)
▣ 塑胶配料的商机	(266)
▣ DIY 油漆的商机	(271)
第七章 迈向成功之路	(279)



在这个知识挂帅的时代，惟有不断地求
新求变，才能创造更高的利润。

1. 胜者的思考模式	(281)
2. 常保竞争优势	(286)
3. 源源不绝的商机	(289)
4. “永备”一不败的公司	(293)
5. 化危机为商机	(298)

第一章

你也可以是赢家

以扎实的行动去经营商机，为企业开辟财源，为自己拓展“钱途”。无论开源或经营机会，都是企业管理或生活工作规划所必须的。



十多年前，有一位 30 多岁的青年人，在好友的鼓励及邀请下，离开了已有的工作，他与好友共同创立了一家玩具加工厂，从事玩具的制作。他们自信只要做得出产品，在台湾经济景气蓬勃向上及外销生意兴隆的情况下，不愁产品卖不出去，一定会发达。

但由于他们技术生疏，生产始终不顺，他们研究又研究，摸索又摸索，仅有的资本就这样耗光了。鼓励他的朋友兼合伙人，反而先失去信心，接着放弃事业拔腿而走，留下他一人收拾残局。

他独力苦撑了一段时间后，好不容易制造出产品，又为了找客户而忙昏了头。有一次，他幸运地接到了一家贸易商的外销大订单，日夜赶工把货品做好，也装入了纸箱，准备几天后交货上船。没想到台风突然过境，他鉴于工厂位于低洼地区，怕被淹水，遂把全部货品搬到二楼堆放。第二天，他一早到了工厂，还庆幸厂区没



有被水淹，谁知道他一登上二楼，天哪！竟因阳台排水不通，大量的水反溢流在室内，把堆置在地面的纸箱及箱内玩具全部泡坏。后来他虽然经过赶工加班，补足了货品上船，但已赔上不少的血本。

他又做了一段时间，东挪西借地勉强维持工厂的营运。后来，他很高兴地又接到一笔大订单，也准时交了货，并于约定好的日子前往收账。好心的客户知道他的财务困境，特地把 40 万元的货款提现给他。那天他拿到大笔的现金已是下午 4 点，他因不便将钱存入银行账户，便将它带回了工厂，锁进了铁柜内。6 点多，他带着工人出外吃便餐，7 点多回到工厂，发现铁柜被撬开，所有的现款不翼而飞。

此事令他非常灰心，于是他关闭了工厂，只好回到了家中等候机会。

有一位好心的长辈，同情他的遭遇，为他找到一个工作机会，并与面试的老板约好于某日上午 11 时面谈。介绍人怕他迟到，故意把面谈的时间说早了半个小时，面谈的当天，介绍人也特地赶到现场，谁知到了 11 点，

