

为你指点迷津，奇招创富

赚钱奇谋

365

寻国兵 编著



一个奇点子 一个新主意 一个妙招数
都会使您由穷人变为富豪



© 国际文化出版公司

图书在版编目(CIP)数据

赚钱奇谋 365/寻国兵编著. —北京:国际文化出版公司, 2002. 4

ISBN 7-80173-067-4

I. 赚… II. 寻… III. 商业经营 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 013884 号

赚钱奇谋 365

- 编 著** 寻国兵
责任编辑 李正堂
封面设计 杨 群
出 版 国际文化出版公司
发 行 国际文化出版公司
经 销 全国新华书店
印 刷 北京振华印刷厂
开 本 850×1168 32 开
12.5 印张 260 千字
版 次 2002 年 3 月第 1 版
2002 年 3 月第 1 次印刷
印 数 1-3000 册
书 号 ISBN 7-80173-067-4/F·011
定 价 20.00 元

国际文化出版公司地址
北京朝阳区东土城路乙 9 号 邮编 100013
电话 64271187 64279032
传真 84257656
E-mail: icpc@95777.com

前 言

人生在世，举手投足，处处都需要花钱。所以有人说：金钱虽不是万能的，但没有钱却是万万不能的！在我们今天这样一个市场经济的社会中，金钱的富有已经成为衡量一个人成功的重要标志。正因为如此，才有许多人不惜青春，甚至不惜生命去拼命赚钱，也有人去研究如何赚钱的方法。

纵观现实世界，大多数财富都掌握在少数人手中。据有关资料统计，我国银行的居民储蓄存款高达6万多亿，但其中85%的钱是属于20%的储户的。为什么少数人能富裕起来？不知有多少人提出过这样的疑问。其实这并不是今天才提出的新问题，但问题一直存在，也许会永远存在下去。

人人都想赚钱，但怎么赚、用什么方法赚、赚钱有哪些谋略与技巧，这却不是人人都能明白的。

有人对中外超级富豪做过研究，结果表明，其中95%都是通过白手起家发达起来的。经研究，虽然这些中外超级富豪们并没有什么先天的超人本领，然而他们致富也是有多方面的原因的，其中一项，就是他们掌握了一些赚钱的技巧，甚至是一些奇招。

正如人们常说的“成功一定有方法”一样，赚钱致富也一定有方法。在激烈的商战中，赚钱还需要有

谋略，甚至需要出奇招。

古人云：“运用之妙，存乎一心”。做任何事都需要谋划和技巧，赚钱更不会例外。可能一个奇点子、一个新主意、一个妙招数，都将会改变您的人生，将使您由失败走向成功，由穷人变为富豪……

本书正是为了满足广大渴望致富的朋友们而编写的。它最显著的特点是，摒弃了枯燥的说理和说教，通过 300 多个生动的故事来讲述赚钱的奇招。编著者通过大量的市场调查，利用丰富而生动的中外资料，把一些活生生的故事展现给读者，从书中所介绍的许许多多生动的故事中，您可以体会到，赚钱也并非是什么千难万难的事，只要掌握技巧，灵活运用，财源自会滚滚而来。

本书搜集的 365 个赚钱故事，个个精彩有趣，而且通俗易懂。为了使读者朋友易于领会，作者还在故事前作了一些简明扼要的阐述，在故事后作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，从而从中获得裨益。

目 录



以小博大，空手套白狼

目前，在世界排名前 100 位的超级富豪中，继承祖业的只有 3%，其余的都是通过自己白手起家、成就伟业的。你可能身无分文，但只要你有信心、勇气和不屈不挠的精神，掌握恰当的赚钱方法和技巧，就可能由贫穷到富有。

富有和贫穷之间，有时只有一墙之隔，转换只是瞬间之事。市场犹如那波澜壮阔的大海，是那样的神秘，充满着诱惑，蕴藏着无穷无尽的商机，如果你掌握了以小博大，空手套白狼的法宝，就尽情地去遨游，你也会成为超级富豪。

- | | |
|----------------|------------------|
| 1. 打肿脸充胖子 (2) | 5. 小信用融大资 (6) |
| 2. 善用银行的钱 (3) | 6. 坚持才会胜利 (7) |
| 3. 乘虚而入赚大钱 (4) | 7. 善于投机取巧 (8) |
| 4. 美味招财神 (5) | 8. 巧借他人专利发大财 (9) |

9. 善用债务作杠杆 (10)
10. 以点带面 (11)
11. “借风”发财 (12)
12. 借“鸡”下
“蛋” (13)
13. 一钱不花建
铁路 (14)
14. 造假相控股发
横财 (15)
15. 变废为宝赚
大钱 (16)
16. 抢买专利占
鳌头 (17)
17. 专收破产企业 (18)
18. 敢冒风险先机
投资 (19)
19. 着眼未来敢
冒险 (20)
20. 流通环节作
文章 (21)
21. 以奇争胜谋
财术 (22)
22. 巧用时间差 (23)
23. 刻意包装 (24)
24. 无本生利 (25)
25. 空手赚千金 (26)
26. 分期付款 (27)
27. 死商品变活赚
大钱 (28)
28. 抵押举债 (29)
29. 以利诱心 (30)
30. 学会不付钱 (31)
31. 四两拨千斤 (32)
32. 不争就是大争 (33)
33. 点石成金 (34)
34. 小鱼钓大鱼 (35)
35. 小咸菜走向大
市场 (36)



叶落知秋，致富靠信息

信息时代，多变的市场满是致富信息。古今中外的名君、名将，每战必胜，究其原因，这并不仅在于善战，而是在于所搜集的情报快捷而准确，今天，更没有人会怀疑信息的重要性了。信息就是机会，抓住了机会，就能成就一番事业，创造出巨额的财富。市场经济，最讲究的就是信息。要想在市场中发财致富，必须善于捕捉信息，运用捕捉到的信息，也只有这样，你才能比别人抢先一步占领市场，等别人闻风而动时，你已赚得口袋满满而鸣锣收兵了。

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 36. 时间差赢利法 (38) | 发财 (43) |
| 37. 信息二字值
千金 (39) | 42. 绳带大王“附骥尾”
致富 (44) |
| 38. 靠情报抢先一招 (40) | 43. 从议论中发现
信息 (45) |
| 39. 捕捉发财信息 (41) | 44. 预防艾滋病带
来的商机 (46) |
| 40. 哈默借“新政”
发酒桶财 (42) | 45. 市场调查建
奇功 (47) |
| 41. 利用“独家新闻” | |

46. 在泥土中培养
财富 (48)
47. 换枕头赢得
信誉 (49)
48. 古画中掘出新
产品 (50)
49. 巧用信息快速
反应 (51)
50. 信息引路, 产品
敲门 (52)
51. 信息服务创业
起家 (53)
52. 杜邦公司耳听
八方 (54)
53. 从里根总统遇刺想
到的 (55)
54. 看电影得到的
信息 (56)
55. 信息为本, 财源
滚滚 (57)
56. 言者无意, 听者
有心 (58)
57. 信息预测小
汽车 (59)
58. 倾听水的呼唤 (60)
59. “计划”出
金光 (61)
60. 从政变测铜价 (62)
61. 有心人得百万
订单 (63)
62. 市场调查造
巨富 (64)
63. 从演讲中发现
财源 (65)
64. 一条信息救了一个
工厂 (66)
65. 梅雨天气里的
信息 (67)
66. 模糊信息赚
巨资 (68)
67. 信息偏爱有
心人 (69)

- | | |
|-----------------|---------------|
| 68. 伤心引出新 | 而动 (74) |
| 产品 (70) | 79. 跟风发财 (75) |
| 69. 乘隙钻缝 (71) | 74. 把握时机理 |
| 70. 捡起“过时”变 | 出击 (76) |
| 时髦 (72) | 75. 邮市富豪 (77) |
| 71. 歪点子赚钱法 (73) | 76. 盐水泡出百 |
| 72. 积极奋斗, 伺机 | 万金 (78) |



产品创新, 市场领风骚

创新, 是市场经济的生命, 没有创新的产品永远不会成为市场的宠儿。现代社会飞速发展, 人们的物质生活和精神生活的水平越来越高, 需求越来越朝多样化发展。创造了需求, 满足了人们多样化的需求, 你就掌握了市场, 你就能源源不断地创造财富。

我们常常发现: 滞销的产品, 经过有创新思维的人稍一点拨、改造, 就会成为供不应求的畅销品, 这说明了什么? 有创意的产品, 在市场大放异彩, 独领风骚。

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 77. 开发专用化肥 (80) | 78. 利用偶然发现 (81) |
|-----------------|-----------------|

- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| 79. 不要埋没灵感 (82) | 92. 发明带刺铁丝网
致富 (95) |
| 80. 两物优点巧
组合 (83) | 93. 意外中发明新
产品 (96) |
| 81. 仿古创新 (84) | 94. 按顾客意见
改革 (97) |
| 82. 改变图案迎合
市场 (85) | 95. 美国制鞋商开发
“死角” (98) |
| 83. 反向思维控
市场 (86) | 96. 请孩子决策 (99) |
| 84. 劣质雨伞畅销 (87) | 97. 通过联想开发
思路 (100) |
| 85. 大受欢迎的“配对
袜” (88) | 98. 巧用消费者自己
的思路 (101) |
| 86. 泡泡糖新产品
开发 (89) | 99. 利用特殊情况开发
特殊产品 (102) |
| 87. 女士骑车防晒装
开发 (90) | 100. “一孔之见”获利
百万 (103) |
| 88. 导游扇子畅销 (91) | 101. 夫妻对话引出新
思路 (104) |
| 89. 办个苍蝇培
育场 (92) | 102. 从偶然中发现
必然 (105) |
| 90. 在钥匙上做
文章 (93) | |
| 91. 把牙刷毛磨圆 (94) | |

103. 从海带汤里发现
财富 (106)
104. “婴儿手足印” 纪
念框 (107)
105. 逆向思维改造
产品 (108)
106. 指南针地毯
结合 (109)
107. 逼出来的
“魔靶” (110)
108. 慧眼独具闯
硅谷 (111)
109. 一支笔打
天下 (112)
110. 球鞋轻一半利润
翻几番 (113)
111. 基因绵羊创造高
利润 (114)
112. 善于借鉴创
新品 (115)
113. 从噪音中发现
商机 (116)
114. 掌握消费
时尚 (117)
115. 两分钟制出冰
凉饮料 (118)
116. 创新发大财 (119)
117. 利用科学战胜
对手 (120)
118. 浊酒变清胜
市场 (121)
119. 超越新产品 (122)
120. 发明“汽车
眼睛” (123)
121. 牛血的奇效 (124)
122. 画龙点睛 (125)
123. 租“贼”公司生
意兴隆 (126)
124. 出租丑女代
办所 (127)
125. 温馨的“爱情
诊所” (128)

- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| 126. “幻想”公司 (129) | 132. 发脾气发出的
发明 (135) |
| 127. “减轻压力
公司” (130) | 133. 调侃、幽默
食品 (136) |
| 128. 地毯指南针 (131) | 134. 水杯与火车 (137) |
| 129. 巧妙组合 (132) | 135. 叫壶的产生 (138) |
| 130. 新产品介绍
公司 (133) | 136. 用经验创新 (139) |
| 131. 电脑健康诊所 (134) | |

四

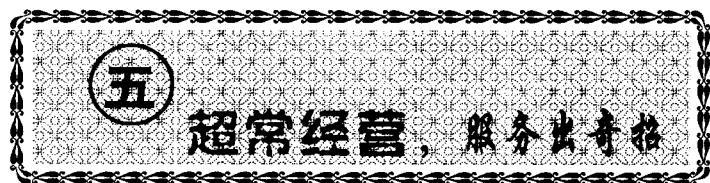
绝招在手，市场出黄金

在充满激烈竞争的市场经济中，赚钱不是一件轻而易举的事，但也不是可望而不可及的水中花、镜中月。渴望赚钱的人如果去生意场上去拼搏一番，必须有聪明的头脑，智慧的眼光，善于谋划，善于决断，紧紧地把握着市场的脉搏，洞悉消费者的消费心理和消费需求，胸有成竹游刃有余。在市场营销中，你如果掌握着几手经营绝招，定会奇谋迭出，岁岁可盈。

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 137. 易地而富 (142) | 138. 迂回经营 (143) |
|-----------------|-----------------|

139. 觅宝乐园 (144)
140. 迷人的外衣 (145)
141. 点“虾”成金 (146)
142. 用活大脑 (147)
143. 知识翻新 (148)
144. 诚实降价术 (149)
145. 独门秘术致胜 (150)
146. “行销导向”
观念 (151)
147. 菜单配彩照 (152)
148. 耳聋女郎接待
投诉客 (153)
149. 周末家庭套房 (154)
150. 投石问路 (155)
151. 运动鞋充气 (156)
152. 做别人不愿做
的生意 (157)
153. 天天廉价的沃
尔商场 (158)
154. 自卖自夸 (159)
155. 借桥过河 (160)
156. 巧借东风 (161)
157. “允许仿造” (162)
158. 巧聘丑女 (163)
159. 毕加索一招
出名 (164)
160. “挑疵会”
效应 (165)
161. “迟半步”的
奥妙 (166)
162. “仿膳”上菜讲
故事 (167)
163. 信用是无价
之宝 (168)
164. 各显神通的讨
债人 (169)
165. 争天下第一 (170)
166. 借“名”得利 (171)
167. “点子”致胜术 (172)
168. 打草惊蛇 (173)
169. 借“名”生财 (174)
170. 互相让步谈

- 判法 (175) 174. 地图上招财 (179)
171. 出其不意 (176) 175. 名字资源开发 (180)
172. 慧眼识珠, 人弃 176. 质量如同生命 (181)
- 我取 (177) 177. 物以稀为贵 (182)
173. 垃圾变黄金 (178)



市场是无限的, 人的需要也是无限的。在需求与市场之间, 有一个重要的法则: 人的欲望是永无止境的。所以在生意场上, 你如果去想方设法满足人的需求, 你就会出奇制胜, 获得意想不到的成功。要想在市场中赚大钱, 你就必须超常规经营, 才能出奇招制胜。

新市场的开发, 依赖于极其宝贵的预见。观察并捕捉潜在的商机, 见人之未见, 为人之未为, 便能赚别人所不能赚之钱。

178. 突发奇想 (184) 180. 洋不如古 (186)
179. 明星婚礼 (185) 181. 向啦啦队打

- 主意 (187)
182. 抓住某一顾客群 (188)
183. 家庭绿化有前途 (189)
184. 向自然要效益 (190)
185. 用歌声开拓市场 (191)
186. 靠山吃山 (192)
187. 把小事当大事办 (193)
188. 制作“棺材”发家 (194)
189. 出售空气罐头 (195)
190. 反向获利 (196)
191. 移花接木 (197)
192. 歪打正着 (198)
193. 留守服务 (199)
194. 出卖欢乐 (200)
195. 残次品“治疗工厂” (201)
196. 火车大学 (202)
197. “爱爱”服务公司 (203)
198. 命名公司 (204)
199. 翻译公司以智生财 (205)
200. 人才媒人 (206)
201. 上门文化服务 (207)
202. 买不到请找我 (208)
203. 旧服务变新术 (209)
204. 约会在中午 (210)
205. 一丝不苟 (211)
206. 不计成本讲信用 (212)
207. 流动餐车 (213)
208. 净菜市场前途广 (214)
209. 当个发明助手 (215)
210. 让顾客享受到创造感 (216)
211. 平安接送公司 (217)

212. 矢志不渝 (218)

训班 (219)

213. 下“海”集

214. 赚别人不会赚
的钱 (220)

六

公关策划，一阴又一阳

商场如战场，是一个拼搏的大舞台。所有活在世上的男男女女只不过是演员，而成功的赚钱高手可以凭借这个舞台，导演出许许多多有声有色、威武雄壮的话剧来。

如何让自己的产品为广大的消费者所接受，备受顾客青睐，如何让自己的经营技巧和手段产生出轰动性效果，这是每一个生意人都极力追求的，而独具匠心的公关和奇招迭出的策划是必不可少的。一阴又一阳，确实要用点儿心计去攻占有限的市场以赢得丰厚的利润，这是经营谋略的关键一环。

215. 妙借偶像暗示 (222)

顾客 (225)

216. 巧借名人创
品牌 (223)

219. 假历史大名造
新势 (226)

217. 沾名人之光 (224)

220. 制造新闻，引发

218. 借艺术欣赏招徕

势能 (227)