

家庭致富小丛书

发 财点金

FACAI DIAN JIN

黄水平 谢瑞东 编著

- ◎富豪们的成功秘诀
- ◎出奇制胜 点子就是金钱
- ◎创富 ≠ 拼命干活





发 财点金

责任编辑:梁耀凤 责任技编:吴伟腾 装帧设计:刘敏妮

ISBN 7-5406-5049-4



9 787540 650490 >

定价: 10.20 元

家庭致富小丛书

发 财点金

FACAI DIAN JIN

黄水平 谢瑞东 编著

- ◎富豪们的成功秘诀
- ◎出奇制胜 点子就是金钱
- ◎创富≠拼命干活

广东教育出版社



图书在版编目(CIP)数据

发财点金 / 黄水平, 谢瑞东编著. —广州: 广东教育出版社, 2003.5

(家庭致富小丛书)

ISBN 7-5406-5049-4

I. 发… II. ①黄…②谢… 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103983号

广东教育出版社出版发行

(广州市环市东路水荫路11号)

邮政编码: 510075

广东新华发行集团股份有限公司经销

南海市彩印制本厂印刷

(南海市桂城叠南)

890毫米×1240毫米 32开本 6.5印张 140 000字

2003年5月第1版 2003年5月第1次印刷

印数1—3 000册

ISBN 7-5406-5049-4/F·26

定价: 10.20元

质量监督电话: 020-37606267 购书咨询电话: 020-83796440

序 言

当人类社会跨入21世纪的时候，我国进入全面建设小康社会新的发展阶段。十六大报告明确指出：一切合法的劳动收入和合法的非劳动收入，都应该得到保护。要放手让一切劳动、知识、技术、管理和资本的活力竞相迸发，让一切创造社会财富的源泉充分涌流，以造福于人民。这在中华民族的历史上第一次提出了正确对待财富、正确对待富人的理念，是中国文化史上一个具有破天荒意义的重大突破。那种恨富人、恨能人的文化，有希望不再延续；那种不断折腾、不断受穷的老路，也希望在中国不再重复。

在当今社会，我们无法回避这样一个事实：现在人们越来越讲“钱”。的确，这世界不可能不讲钱，“金钱并非万能，但没有钱万万不能”的观念被人们普遍接受。财富是人类生存发展的基础，财富是人类一切事业的努力目标之一。在以财富论英雄的当今，财富也是很多人工作的动力。每个人从迈开谋生之路的第一步起，都希望富裕的人生能迅速到来。人人都要致富，但找到致富钥匙的人并不多。

正是在这样的大背景下，这部丛书应运而生。这部丛书告诉人们：投资不是有钱人的专利！无论钱多钱少，人人都可以投资，家家都能通过科学的投资致富。这是一部



给千千万万想发财还没有发财的普通人看的书。它从投资理财的角度，介绍了资本不多的个人和家庭，如何进行小本投资，让小钱变大钱的致富技巧，具有极强的指导性、实用性和技巧性。它不是童话，也不是寓言，而是一部新世纪的白手起家经典！一本书可以改变一个人的命运，这种奇迹也许会发生在您的身上。也许，就是这部书，将促成你人生的一个重大转折。下一个富豪将会是你！

现在，聪明的人都用这部理财致富丛书。如果你正处贫困，何不速读此书？如果你功成名就，何不送给亲朋好友？

所有的财富，所有的成功，都属于哪些有准备的人。你认为你很聪明，不错，你的确很聪明。现在，苹果掉下来了。你认识了吗？你准备好了吗？

袁立春

2003年3月



目 录

Director

.....

第一章 致富不是梦

——谁都能找到适合自己的致富路

- | | |
|--------------------|----|
| 一 失业不矢志，寻求市场机遇 | 1 |
| 二 下岗嫂首创学生托管业 | 2 |
| 三 下岗职工当上农业经纪人 | 3 |
| 四 笨人有笨法，稳步把财发 | 4 |
| 五 读书郎拿到百万转让费 | 5 |
| 六 创办清洗公司，开出致富路 | 6 |
| 七 上门推销书，闯开生意路 | 7 |
| 八 钻研茶经，开店月赚千元 | 9 |
| 九 批发矿泉水，越干路越宽 | 10 |
| 十 卖茶水，照样能赚钱 | 12 |
| 十一 炒闲置设备，炒出个“百强企业” | 13 |
| 十二 一个习惯卖 25000 美元 | 15 |
| 十三 编写“食经”发财 | 16 |
| 十四 路维格巧借巨款创业 | 17 |

十五	擦玻璃也能赚大钱	18
十六	销售方便面年赚两万多	19
十七	捡鹅卵石卖赚大钱	19
十八	书刊交换服务社生意红火	20
十九	勤动脑, 小本生意多赚钱	21
二十	花卉入网, 大挣外汇	22

第二章 创业, 有稳赚钱的手法

——掌握赚钱的基本规律



2

一	“工资是客户发给我们的”	23
二	惟利是图不如微利是图	24
三	从“冷信息”中开发“热市场”	26
四	发财定律: 做别人不做的生意	27
五	抓信息赚差价	28
六	致富须有耐心	28
七	赚钱术藏在周到细致处	29
八	搞经营, 不要轻易转行	30
九	服务是赚钱的“商品”	31
十	赚钱真功: 每天想出新招术	32
十一	促销措施, 要真给实惠	33
十二	让利给客户, 自己才赚钱	34
十三	质优价低加优惠, 买卖不愁没钱赚	36
十四	多搭半勺	37
十五	让客户赚钱, 自己才能赚钱	38
十六	服务精心周到, 不怕对手多	38
十七	不惜地追求新机会	40

十八 走自己的路	41
十九 以诚为本	41
二十 话语平实，最能博得客户信任	42
二十一 掌握最有效的商业用语	43
二十二 好名字胜过大广告	44
二十三 生意之中找生意	46
二十四 竞争招法，心思应花在顾客上	47
二十五 企业经营要让能人掌舵	48
二十六 生财有道，知识最重要	49
二十七 思维开阔，财源滚滚	50
二十八 市场寻“夹缝”，推销须“挤”功	51



第三章 普通产品也可成名牌

——巧用广告打开产品的销路

一 广告推销至关重要	52
二 公关要有针对性、服务性和实用性	53
三 广告应选准“主题”	54
四 赢得公众信赖的原则	55
五 广告出现多少次效果最佳？	57
六 比一比长短	57
七 服务业广告好八招	59
八 广告招术种种	61
九 理由实证法	64
十 长效公关，不断谋划新闻事件	65
十一 抓住特别日子，公关效应倍增	66
十二 善抓各种公益活动，增大知名度	67



4

十三 名人效应	68
十四 为开拓新市场而展开的广告	69
十五 “太太口服液”的广告定位术	70
十六 独辟蹊径的广告策划	71
十七 如何“有一套”	72
十八 “请大家告诉大家……”	74
十九 “死给你看”	75
二十 一念之差	75
二十一 借名发财	76
二十二 酒名上的讲究	78
二十三 隆重出场	79
二十四 名人经营术	80
二十五 信函广告必须瞄准目标消费者	81
二十六 各类广告词精选	81

第四章 处处轻松超对手

——善用“出奇制胜”之招

一 销售敢透明，买卖多兴隆	91
二 引导消费，出奇制胜	92
三 喧宾“推”主	92
四 吊“上帝”胃口	93
五 宣传巧变换，滞销变畅销	94
六 以“诈”取胜，营销见奇效	95
七 南国“红豆”最相思	96
八 “酒桶饭店”客拥挤	97
九 奇点子，奇功效	98

十 价格低，质量好	100
十一 暗度陈仓	101
十二 玉米卖出“肉”价钱	101
十三 馒头做成“寿桃”	102
十四 利用对手失误，及时推销上门	103
十五 报亭主巧招回头客	104
十六 激发游客摄影的欲望	104
十七 “闲聊”也发财	105
十八 鸡蛋加“薄壳”，好卖又旺店	105
十九 赠野花，巧招客	106
二十 新牌皮鞋免费试穿	107
二十一 以亏钓盈	107
二十二 小书店照样闯市场	108
二十三 妙手回春，急中生智	109
二十四 百货有个性，不怕多家争	110
二十五 商战新招	111
二十六 农副产品注册商标后销路好	111
二十七 买茅台，赠识别器	112
二十八 就餐赠报	113
二十九 药店免费煎药	113
三十 频出新招，茶楼扭亏为盈	113
三十一 处处超对手，竞争必取胜	114
三十二 取人之“短”	115
三十三 签名即赠洗衣粉	116



第五章 赚别人赚不到的钱

——抢占先机，发明创造

- | | | |
|-----|-----------------|-----|
| 一 | “窄路”里也能拓宽市场 | 117 |
| 二 | 争市场“前人止步”处 | 118 |
| 三 | 过剩的牛肉成了发达的阶梯 | 119 |
| 四 | 卡王制作部 | 120 |
| 五 | 师傅巧开布鞋店 | 121 |
| 六 | 店铺选在偏街僻巷 | 123 |
| 七 | 英国模特公司发“丑”财 | 124 |
| 八 | 先见之明占先机 | 125 |
| 九 | 临变不惊，微笑自若 | 125 |
| 十 | 赚大钱只是比别人看得远些 | 126 |
| 十一 | “马肉很难吃”，“猪肉钱”好赚 | 127 |
| 十二 | 大买卖赶在瘟疫蔓延之前 | 128 |
| 十三 | 只是动作快一点 | 129 |
| 十四 | 巧用天气预报，一下赚回两千四 | 129 |
| 十五 | 瞄准行情先出手 | 130 |
| 十六 | 留心观察，引进外面的“新”产品 | 131 |
| 十七 | 创造发明常常是在偶然间出现的 | 132 |
| 十八 | 铅笔头上的小发明值55万美元 | 132 |
| 十九 | 凭一个小针孔从工人变成百万富翁 | 133 |
| 二十 | 一个发现，价值3000万美元 | 135 |
| 二十一 | 发明铁丝网，穷汉变富翁 | 136 |
| 二十二 | 做个生活有心人，触类旁通巧赚钱 | 136 |
| 二十三 | 一个不起眼的小发现带来巨额钞票 | 138 |



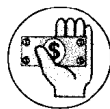
6

.....

第六章 给你一个金点子（一）

——正是投资收获成熟期

- | | | |
|-----|----------------|-----|
| 一 | 专销“剩余” | 139 |
| 二 | 发恋爱财——“情侣套餐” | 141 |
| 三 | 发“浪费”财 | 142 |
| 四 | 让消费者当年历主角 | 142 |
| 五 | 商机就在“电脑工作者俱乐部” | 143 |
| 六 | 用“宝宝纪念框”打开顾客钱包 | 143 |
| 七 | “平民音像制作中心”准赚钱 | 144 |
| 八 | 手工制作成时尚 | 145 |
| 九 | 当司机向导 | 146 |
| 十 | 做做生肖的“文章” | 147 |
| 十一 | 开“网吧” | 148 |
| 十二 | 开“粥吧” | 149 |
| 十三 | 开“陶吧” | 149 |
| 十四 | 开“汤吧” | 150 |
| 十五 | 开“钢琴吧” | 150 |
| 十六 | 都市“茶餐厅” | 151 |
| 十七 | 出版“一元书” | 152 |
| 十八 | 报刊“超市”受欢迎 | 153 |
| 十九 | 夏日炎炎开果汁屋 | 153 |
| 二十 | 办传读书社 | 154 |
| 二十一 | 做修钢笔生意 | 155 |
| 二十二 | 高档办公室同时租给几家老板 | 156 |
| 二十三 | 名菜微型卖 | 156 |



二十四	旧货下乡，市场更宽	157
二十五	大米换彩电，生猪换家具	158
二十六	开饼屋、面包房	158
二十七	屋顶行舟	159
二十八	加油车上街服务	159
二十九	火车拥挤，小凳好卖	160
三十	天台，也是致富资源	160
三十一	小小杂货店，可做百万元生意	162
三十二	让顾客自己装电脑	163



第七章 给你一个金点子（二）

——未来好前景，尽早占先机

一	汽车美容业大有搞头	164
二	汽车托管业大有前景	166
三	发展旧车市场大有可为	167
四	打打“电脑人”的主意	168
五	电脑、电视将形成产销高潮	169
六	成人玩具有钱可赚	170
七	老年服务，前景无限	171
八	经营新趋势	171
九	超市新趋势：专业化、特色化、便捷化	174
十	看准空白，巧开公司	175
十一	都市新景观：约定消费	177
十二	“体育市场”，前途无量	178
十三	连锁超市向“便利店”发展	179
十四	趁早开发农村科技光盘	180



十五	超声波洗碗机, 市场前景好	181
十六	排污电器, 前景广阔	182
十七	吹气家具领新潮	182
十八	代客扫墓公司	183
十九	哪种出租业适合你	184
二十	钢琴出租服务	185
二十一	房产可“典当”	185
二十二	服务新行当: 特别专递	186
二十三	因特网上买卖粮油	187
二十四	不洗衣, 洗鞋	187
二十五	旧物翻新可“翻”出大市场	188
二十六	创业好选择: 家庭医生	188
二十七	将凉垫变成凉帽	189
二十八	自创品牌不办厂, 外聘厂家来生产	189
二十九	赚钱就业新思路, 家庭工业显身手	190
三十	日用品“定做”前景好	191
三十一	创办尿片公司	191



第一章



致富不是梦

——谁都能找到适合自己的致富路



● 失业不矢志，寻求市场机遇

7

个头不高的小红，原是江西某市一丝绸厂会计。由于丝绸行业总体市场不景气，企业陷入困境。她这个参加工作不满两年的“新兵”，一夜之间成了下岗职工。初下岗时，她徘徊过，迷惘过，但她失业不矢志，决定凭借自己的能力干出一番事业来。

她到处翻阅报刊杂志，收集有用信息，寻找市场机遇。经研究，她预感到，铝合金门窗将会因铝资源的紧缺而逐步遭淘汰；而PVC制成的保温塑钢窗，具有耐腐蚀、密封好、不变形、成本低等优点，将会在市场上走俏，逐步替代铝合金门窗。这是国家支助的产业，现在正处于起步阶段，不用两三年时间，必将进入高速发展时期。于是，她毅然决定兴办塑钢门窗加工厂。

在资金、技术、厂房、设备缺乏的情况下，她毫不气馁，四处奔波，

筹集了40万元资金，购进设备，聘请技术人员，与城市建设综合开发公司的下属公司——建筑制品供应公司实行联营，用不到一个月的时间就办成了塑钢门窗加工厂。

招工吋，她向下岗职工倾斜，月工资在600元以上，多的达1000元左右。这些下岗职工十分珍惜新的岗位，因此在生产、服务、质量上均明显好于同类其他厂家。生产后的第一个月，就实现产值10多万元。



● 下岗嫂首创学生托管业

2

王嫂是1994年离开工厂的，像她们厂下岗的许多女工一样，她曾在“通海大市场”摆过摊：卖布料、卖窗帘；到珠海打过工：做缝纫、做杂工。生活磨炼了她搏击市场的本领，尤其是在珠海受雇，做学生托管服务的经历，为她回乡创业积累了经验。

今年夏天，王嫂在市里一所著名小学的旁边，租下了一间改造后的店面，冠以“王嫂学生托管餐饮店”，开始经营学生托管。她在致小学生家长的信中承诺：对放学后家长不能及时接走的小朋友提供看护服务，对不能被家长接回家吃饭的小朋友，提供饭食、休息场所，以及作业指导服务。其他服务还包括代办接送、临时照看、全日托管等。依据服务的时间、项目不同，收费每天1~10元不等。为保证服务质量，只招30个学生。30个学生很快就招满了。学生中有公安干警、银行职员、个体工商户、在城市居住的农村干部等各行各业的子女。

放学了，小朋友们来到店里，等爸妈来接回家的，洗洗小手，坐一