

它将教会您如何把赚
钱的幻想变为现实
一看就懂 一点就破

最新实战读本

发财 的新点子

中国人

贫穷不属于中国人！



本书的出版将改变千百万
的命运，使他们在人生路上
尽显自身才华，走向成功。

经济日报出版社

马金章 编

中国人发财的新点子

(一)

马金章 编

经济日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国人发财的新点子/马金章编著

—北京:经济日报出版社,1997.5

ISBN 7-80127-336-2

I.中… II.马… III.商业经营—经验 IV.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 08154 号

责任编辑:梁久媛 郭仲义

封面策划:马金章 胡 焰

中国人发财的新点子

马金章编著

经济日报出版社出版发行

(北京王府井大街 277 号)

全国新华书店总经销

廊坊市文化印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 开 19 印张 462 千字

1997 年 6 月第 1 版 1997 年 6 月第 1 次印刷

印数:1—20000 册

ISBN 7-80127-336-2/F·105 (全套二册)定价:38.00 元

谨以此书

献给那些渴望用智慧
获取财富的人们！

——深圳点子大王 马金章

前言：人人都可快速发财

时间就是金钱，效率就是生命。

在当今社会里，一切讲求快速：放眼一看，吃的是“速食面”，读的是“速成班”，走的是“致富捷径”，渴望的是“瞬间发财”。

那么，能不能快速发财？怎样快速发财？

华裔电脑名人王安博士认为，一个人的成功与失败之间，总有运气的因素存在。只要你能抓住机会，当机立断，马上行动，现代商品经济社会确实能令你快速发财。很多富豪的发家史表明，他们从白手起家到成为亿万富豪，仅仅十几年或几年时间而已。

那么，如何抓住机会，快速发财？

人的聪明才智相差无几，可是，为什么有人成功，有人失败呢？

其关键就在于能否吃苦而已。凡事都欲速则不达，苦功夫才会有好结果。

时下的年轻人大都希望做有意义而又容易做的工作，其实，容易做的工作是不会有太大意义的。怕吃苦的人，到头来不但一事无成，反而可能一生吃苦头。台塑董事长王永庆曾说：“卖冰淇淋应该在冬天进行。”乍听这句话，无论谁都会愣一下，心想卖冰淇淋怎么能在冬天进行呢？王永庆所持的理由是：冬天，顾客少，必须节省费用，精打细算，控制成本，分析市场，全力推销，加强服务，使顾客乐意来购买。经过如此一点一滴的努力奠定基础，在冬天的困境中度过难关，并培养自己的实力，等到夏天发展的机会来到，一举便能成功。

可见，吃苦不吃亏，磨炼、挫折、挣扎，这些都是成长必经的过程。

不吃苦而又急于成功的人，就像温室里的花朵，一直养尊处

优，不能抵挡任何横逆。一旦机遇携带风险而来时，不是瓜熟蒂落、水到渠成地去摘果实，而是毛躁马虎、急功近利，结果良机不再，人财两空。

不是我们身边缺少财富，而是不善于发现。

向钱看并不是坏事。金钱不是万能的，但缺少金钱却是万万不能的。

缺少它国家便不能富强，人民便不能富裕。有了它许多美好的愿望都容易实现。

因此，下“海”捞“金”成了当今最热门的话题。

海呵，迷人的海，神秘的海，恐怖的海。很多下海淘金者都说：

海里的世界真精彩，海里的世界真无奈！然而他们还是执着地爱着海！

倘若你不怕风浪，又有驾舟的本领、捞金的技能，你就去闯海吧。

乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。祝你金满仓，银满仓，大海不负赶潮人。

愿《中国人发财的新点子》，使您“梦想成真”，并伴随您在商海大战中创造辉煌！

马金章工作室

一九九七年五月·深圳

目 录

第一部分 白手起家篇

白手“打天下”一年赚了 100 万元	1
一个成都人：一小时净赚 8000 元	2
一名温州人：一个字价值 20 万元	3
一条信息增加了 32 万元收入	5
风趣赚钱术	6
灵感赚钱法	6
卖技术资料 大赚一笔	7
做飞机生意的“个体户”	7
专卖牌子	9
名星照片	10
借钱开店	10
合作者也成了老板	11
把自己立于不败之中	12
一个绝妙的赚钱点子	13
福州大学卖主意	13
一语开窍值千金	14
令人叫绝的“空手倒大师”	14
以一只老鼠为本获得 20 万元钱的故事	15
一群“外行人”的生意经	16
服务造就“一个王国”	18
一汽车苹果换了一火车木材	19

一个天生的商人与“借尸还魂”的故事	20
十年间他一跃成为亿万富豪	30

第二部分 选行立业篇

“不花钱”商店	34
投资的“艺术”	34
盆景供不应求	35
休闲好去处	36
电脑给您指路	36
送餐服务部	37
以小见大的“破烂厂长”	38
每月生意额高达 80 万元	38
为失卡人提供服务	39
“钻石王”的经营妙法	40
敢为天下先	41
楼宇预售的绝招	41
祖传秘方	42
炒地皮	43
“豆浆王”的特别之处	44
要想富得快 运输搅买卖	45

第三部分 小本生意篇

赚“馋鬼”的钱	47
赚“懒人”的钱	50
赚“富人”的钱	52
卖小菜致富的绝招	54

阿红姑娘巧卖“酸桃”	56
阿珍小姐比别人快半拍	56
“快半拍”多赚钱	57
你自己定价	57
薄利生财	58
仿“名牌服装”真好卖	59
“穷人饭店”生意好	59
零售冰棍	60
租书发财	61
小生意换来大买卖	61
如今他每月收入 5000 多元	62

第四部分 推销赚钱篇

“拳击式”推销术	64
促销奇招	65
赠品促销术	66
挡不住的诱惑	66
一个返朴归真的推销术	67
一名推销员的说服艺术	69
一炮打响平均每天销 3000 双	71
推销从洋人开始	72
销售绝招	73
“厂家直销”生意火红	74
大胖子推销收到定金 750 万元	76
沈阳的医药市场是怎样打开的?	77
致富之路的第一步——推销	82
示形销售术	83

“销售大王”的销售经	83
------------------	----

第五部分 信息广告篇

挥泪大甩卖的人却笑了	85
巧用名人典故	85
语不惊人死不休	86
“1+1=?”的广告术	87
“地毯式轰炸”术	87
“醉翁之意不在酒”术	89
一歉值千金	89
令人愉快的情节	90
寓言故事	90
望钱兴叹	91
一举成名	91
大家争相购买	92
县长为产品做宣传	92
理发店招客有新招	93
“编织”出一个大市场	94
一块巨型电子显示屏	94
明天就要来了	95
“立体广告”的力量	95
多角度打“综合战”	96
如不合格 赔偿 10 倍	97
开发“奥运衫”的创意	98
一箭双雕	98
多功能商品	99
抓住这个市场机会	99

绝妙的中国对联广告·····	100
使你留下深刻印象·····	103
征集新厂名·····	103
奇特的电话号码·····	104
“好来西”的法宝·····	105
“自我亮丑”术·····	106
“侧面暗示”术·····	107
爆炸式广告·····	108
不花钱做了大广告·····	109

第六部分 农村致富篇

一斤良种使他成为百万富翁·····	111
美丽的花朵人人爱·····	111
读报致富·····	112
宠物市场·····	112
网箱养虾·····	113
废料变酒精·····	114
培育优质的中国高档人参·····	115
科学养鸭 蛋多好赚钱·····	116
靠巧耕叩开致富大门·····	117
异想天开的点子·····	117
育虫喂鸡 鸡肥蛋多·····	119
研制新型的仿生稻草饲料·····	120
使大蒜增值的秘诀·····	120
珍贵的野生植物·····	121
做成“好豆腐”的绝招·····	122
“尖端产品”赚了大钱·····	123

156060

前景看好的绿色食品	123
小铃姑娘卖菇种一年成了“万元户”	124

第七部分 股市避险篇

投身股市避险 11 招	125
只作中期投资,不作短线投机	128
只选绩优股,不碰“问题”股	128
只用“闲钱”,不可借钱	129
自行研究,自作主张	129
分散投资,减少风险	130
频频换股,实非所宜	130
急躁冒进,十有九失	131
先有决定,再进股场	132
学会自制	132
眼睛看内,更要望外	133
行业景气,重点所在	134

第八部分 经营管理篇

倒“金字塔”的经营方法	135
跟消费者玩“心理战术”	135
罗老板的生意经	136
门老板的经营高招	137
一苦一甜	138
巧妙招工	139
背水一战	140
一次成功的“公关”实践	141

要发财大家一起发·····	142
真“帅气”好“舒适”·····	144
爱彼爱己·····	145
需求饥饿·····	145
化整为零·····	146
开展个性服务·····	146
生产人家不愿生产的产品·····	147
“香万里”厂长的经营之道·····	148
发挥员工的潜力·····	149
成功的“商场设计”·····	149
实行“五包”效益大·····	150
识在人前 胜在人前·····	151
人才培养·····	151
“雪豹”赚钱有新招·····	152
临时削价出售·····	153
畅销不衰的秘诀·····	154
提出“三可”口号换来滚滚钞票·····	155
打开思路创出创历史的辉煌·····	156

第九部分 新型产品篇

以特色取胜·····	159
带来财运的“金娃娃”·····	159
姑娘们理想的“护身服”·····	160
双面弹簧秤·····	161
十分好销的新型牙刷·····	161
防水按摩器 让你享受“放松”·····	162
丹碧丝方便活跃了你·····	163

赚知识分子的钱·····	163
一种未来型主力饮品·····	164
既香又脆的玉米“锅巴”·····	164
供不应求的“配对袜”·····	165
百形百味的饺子宴·····	166
太阳能电风扇帽·····	167
加哨铝壶真奇妙·····	167
动听悦耳的应答钥匙·····	168
用小玩艺换来大大的美元·····	168
“低劣”雨伞何以畅销·····	169
带照明的放大镜·····	170
超前的“长城”电扇·····	170
美菱集团的“181”效应·····	171
一出现就成为“抢手货”·····	171
农村是一个广阔的市场·····	172
一条致富信息引起的思考·····	172
以品种多样式新来赢得市场·····	173
“一路发”受到男士的青睐·····	173
神奇的魅力·····	174
加以创新·····	175
灵活设计·····	176
电子通胜·····	177
唐龙轻身酒·····	177

第十部分 文化娱乐篇

文化商人·····	179
在影视边缘打工·····	181

影视摄制旅游·····	184
古月使毛泽东“复活”·····	184
王铁成再现周恩来风采·····	187
赚大钱的辞典“专业户”·····	189
中国出现“书刊银行”·····	191
打开图书销路的新点子·····	193
电影《红高粱》巧妙推广法·····	193
报贩“优惠常客”的技巧·····	194
与人为善的处世之道·····	195
电影《衣锦还乡》广告创意·····	195
电影《少林寺》真景真功夫·····	196
巧造需求·····	197
义务宣传·····	197
果然“轰动”一时·····	197
生意兴隆之谜·····	199
会做生意的“天王巨星”·····	199
开办文化夜市·····	200
给手表商出点子·····	200
片名的吸引力·····	201

第十一部分 女人赚钱篇

三位女大学生“下海”闯深圳·····	203
四川女成为千万大亨·····	204
女经理用一计赚了5万元·····	206
实事求是赚钱术·····	206
婉转取胜赚钱法·····	207
刘晓庆的名字就是广告·····	207

巧做女顾客的生意·····	208
服装店里的时装表演·····	209
死缠不放的“化妆小姐”·····	209
改衣店发大财·····	210
鸳鸯名片·····	211
“波霸”赚大钱·····	212
买一送一·····	212
实物表演·····	213
女企业家的谋略·····	213
你不会在这里碰壁·····	214
“化整为零”出奇效·····	215
积压品变时髦商品的秘密·····	216
“女财神”倒房赚钱秘诀·····	217
禁止男士入内的“妇女用品商店”·····	218
冬天里的梅花·····	218

第十二部分 教你发财篇〈之一〉

生财歌·····	221
影响致富的糊涂观念·····	221
做生意必须懂的几个问题·····	222
以战养战	
——白手起家第一着·····	229
趁热打铁	
——抓住时机一举成功·····	231
要有当机立断的勇气·····	232
应有百折不挠的精神·····	233
什么是现代女性心目中的“白马王子”? ·····	233

什么是现代男性心目中的“白雪公主”？	234
要发财，应娶一位有利发财的妻子	235
怎样的女性令人难忘？	236
如何重视你的代表？	238
生意场上的女老板，要表现出女人味	239
女老板择偶要认真而谨慎	240
女企业家不能在部属面前暴露风流韵事	242
女人可利用男人心理来赚钱	243
女性应避免以肉体作赚钱的武器	244
身上燃烧着浪漫的激情	246
脸上挂着自信的微笑	246
要有男人的胆大和女性的心细	247
不可迷醉男女情爱	248
有钱后就自立门户当老板	248
当老板就应创立一个赚钱的公司	249
强烈的致富欲望是获取财富的原动力	250
兴趣是赚钱的推动力	251
追求利润是第一要务，少摆不利赚钱的花架子	251
经商需要活知识，死读书者没有奔头	252
要把赚钱作为一项事业来追求	253
发财致富的途径	253
是否人人均可致富	256
贫穷是一种疾病	257
信心是发财之本	258
不断包装自己	259
思维统治世界	260
从商：心要狠一点	262
要想发财，必须雄心勃勃	267