

只怕想不到 不怕做不到
一看就懂 一点就破

最新实战读本

发财 的 新点子

2

中国人

贫穷不属于中国人！



本书的出版将改变千百万人的命运，使他们在人生路上尽显自身才华，走向成功。

马金章 编

新济日报出版社

中国人发财的新点子

(二)

马金章 编

经济日报出版社

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，快速发财呢？

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。凡事都有因果关系，下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有多大意义的。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，而是我们不善于发现。

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 快速发财篇

一名“穴头”68天净赚50万元	1
一名处长“下海”三个月净赚85万元	4
“拈花惹草”发大财的技巧	4
下“海”集训班先捞“鱼”	7
“制造歌星”赚大钱的妙招	7
三个月赚了100万元的秘诀	9
用一计谋白赚25万元	11
“借刀杀人”的谋略	12
无中生有的赚钱术	12
赚了786万元的“门票广告”	13
不少人发了“积压财”	14
一条信息创利100万元	14
靠炒国库券发财的“百万富翁”	15
问世两个月创利250万元	15
玩的就是心跳	16
饿死胆小的 撑死胆大的	19
从一元钱起步到亿万富豪	22
一夜暴富	30
第二年春他净赚60多万元	31
中国的“打工大王”年薪15万元	32
大减价叫卖声的背后	33

“钱途”无量的房地产业	34
瓜皮刻字真好卖	36
“魔术般”的高招令对手害怕	36
十年间他一跃成为亿万富豪	37
不玩“大”、玩“新”能发吗?	41
想别人不敢想的“捷径战略”	42
办班赚钱的绝招	44
就是出 6000 万元我也不卖了!	46
“保姆帮”的帮主	48
神秘的“炒股少女别动队”	51
目前他个人的资产超过了 3 个亿	54

第二部分 无本致富篇

一个理论创意标价 100 万元出售	59
沉默是金	59
撰稿公司	60
旧鞋加工	60
“发酵”节日	61
专业“寻人服务”	62
借顾客“杀顾客”之计	62
不用下本的“业余导购”	63
人人想吃山里的野菜	63
介绍高级人才的“猎头公司”	64
玩一玩“文字游戏”	64
深圳有“迷你仓库”	65
“人为竞争”术	65
阿梅小姐的“简单拼凑”	66

打出一张漂亮的“高考牌”	67
护士服务“一条龙”	68
走向市场的流行音乐团体	68
大受深圳人欢迎的“电话道歉公司”	70

第三部分 走出困境篇

走出困境的办法	71
面子没有票子重要	73
以退为进	73
起死回生	74
以快取胜	74
搭起摊棚生意兴隆	76
这一招果然灵验	76
不搞热门钻冷门	77
以老养新以新制胜	78
投资大 风险大 利润高	79
“假洋鬼子”的经营之道	80
免费让人们品尝	81
掌握时机	82
负债经营	82
在绝望之中	83
借尸还魂	83
卧底“偷师”	84
谁有钱谁就赢	85
一盒火柴换一把菜刀	86
一个销售绝招	86
“人弃我取”的经营策略	87

与众不同的“中国鸡王”	87
识破了蒙在市场表面的帷幕	88
“圈内走穴”	89
避免了 40 万元的亏损	90
放开经营	90
富豪母亲节大行动	91
“狂轰乱炸” 名声大震	92
变被动为主动	92
试茶经营术	93
淡季游击战 旺季阵地战	93

第四部分 一举成名篇

总统夫人畅饮“健力宝”	94
“地毯式”的宣传网	95
名人专店为何生意俏	96
招聘公关小姐	97
购买欲油然而生	97
商战风云录	98
解决危机	99
生日礼物	100
酒店推出“免费擦皮鞋”	100
开业期间免费试住	101
“哑人卖刀”术	101
“吃小亏”占“大便宜”	102
第一印象	102
领先一步	103
出奇的示范	103

新招制胜·····	104
彩电“医院”·····	104
知名度的价值·····	105
创历史上最好记录·····	107
一周岁的“孩子”周游世界·····	108

第五部分 中介服务篇

消息灵通的跨国经纪人·····	109
信息市场·····	109
挖人公司·····	110
专门经营“炒更”的中介机构·····	110
代客聊天·····	111
汇编信息·····	111
新时代的好点子·····	112
意见公司·····	112
专利商店·····	113
厨师介绍·····	113
人头涌涌的“咨询邮购部”·····	114
天气生意·····	114

第六部分 处世交际篇

周总理智讨“九龙杯”·····	116
“关系网”与“赚大钱”·····	117
精彩的演讲促使谈判成功·····	118
交流成了第一需要·····	118

校园征才·····	119
“借力”销售法·····	120
电话征婚·····	121
有偿请教·····	121
一位大学生求职时的随机应变·····	122
一个对内部公关的新招·····	123
学会炫耀价格·····	125
“接站牌”赚钱的学问·····	125

第七部分 创新赚钱篇

指甲缝里抠出黄金来·····	127
无风国旗也能飘扬·····	127
崭新的购物方式·····	128
“快餐粥”里的黄金·····	129
以新取胜·····	131
信息茶馆·····	131
怪也不怪 石头变金·····	132
投石问路·····	132
动物商场·····	132
产一研二眼观三·····	133
正是“高跟热”的时候·····	133
有楼无梯奇楼招客·····	134
学会“留生意”·····	135
打得赢就打 打不赢就走·····	135
声东击西赚钱术·····	136
以旧换新赚钱术·····	136
有150万人参加了这次活动·····	137

运用“多维渗透”之计巧赚千万财	138
-----------------------	-----

第八部分 老板谋略篇

人见人爱的“深圳太太”	139
风情万种的“黄金灯饰”	141
“健力宝”称雄世界的奥秘	148
剖析令人叫绝的“空手倒大师”	151
身怀绝计的“101”的发明者	158
“太阳神”创造了东方的神话	163
中国最大的“空手道大师”	169
中国大陆上顶级“木雕大王”	170
“深圳海王”的CI战略	171
“北京燕山”的成功之道	177
“福州商业城”的绝妙点子	179
一篇报告文学造就了一名企业家	180
神奇的“505”	181
“亚细亚”老板的妙招	185
古稀“大亨”的赚钱绝招	186
“娃哈哈”的生财秘诀	188
“西装大老板”的发迹史	194
“椰风”挡不住	199
一纸值千金的“生命核能”	201

第九部分 点石成金篇

靠“情侣”赚钱	207
---------------	-----

乱中取胜·····	207
赚钱的一大妙招·····	208
美容店洗发送香波·····	208
为客人提供浪漫情调·····	209
分析政府文件·····	210
兴办免费“技术讲座”·····	210
新奇的赚钱法·····	211
出奇制胜·····	212
“加大口”赚大钱·····	215
靠“点子”发迹的大老板·····	215
赚“政治钱”·····	216
水中望表·····	217
摆摊展销收效大·····	217
洋人与洋口味·····	218
抽奖酒店·····	218
“合理垄断”赚钱术·····	219
“傻子瓜子”发财技巧·····	220
“改名换姓”有出路·····	221
你小子想玩命呀!·····	222
专靠“节日”发大财·····	224
靠特体赚钱法·····	224
一句唐诗减税千金·····	225
制造紧张气氛促起“抢购风”·····	225
现场表演·····	226
古为今用·····	227
咨询服务独领风骚·····	227
一条建议值百亿·····	227
“十面出击重点突破”·····	228
兴旺发达的“个体钱庄”·····	229

第十部分 男人赚钱篇

借影片中的“美人儿”发大财·····	231
“喜新厌旧”的男人·····	231
靠卖名气来赚钱·····	232
做生意要有新观念·····	232
重赏之下 必有勇夫·····	233
诱人的“小铜牌”·····	234
硬汉子靠借钱起家·····	234
“中国第一幸运儿”·····	236
学会“创造顾客”·····	237
“男苦力”发财纪实·····	237
巧妙的“借光”生财点子·····	239
一个逆反思维的男人·····	240
看电视带来财运·····	241
制度管人一大群·····	241
外面的世界很精彩·····	242
一种商战手段——大发“知青”财·····	243
他怎样在二年内赚了300万元·····	244
6年赚了197亿元的商场“大决战”·····	245

第十一部分 教你发财篇〈之二〉

抓住发财机会·····	247
训练自己的竞争能力·····	248
金色的象牙塔·····	251
单纯的想法赚大钱·····	252

受人欢迎，是赚钱之本·····	253
移·····	254
垃圾变黄金·····	255
攻心发财术·····	255
打破性别观念·····	256
去掉年龄障碍·····	258
突出个人风格·····	259
不要成为自己的敌人·····	261
改变对事物的观念·····	262
急躁易怒，容易败事·····	263
赚钱捡好赚的赚·····	264
一技在身·····	264
打草惊蛇·····	265
屡败屡战——从失败中奋战·····	266
超越自我——决不满足于现状·····	270
每天都保持清醒的大脑·····	275
永远记住时间就是金钱·····	277
越贫穷的人，发财成功的机会越大·····	279

第一部分 快速发财篇

一名“穴头”68天净赚50万元

中国办文艺演出，现时流行“走穴”。流行暗示着有利可图。“走穴”的明星上台亮相，吊吊嗓子，少则二、三千，多则上万，组织演出的“穴头”收入常常每场达几万、几十万。这几年，“走穴”风横扫神州大地，丝毫没有想歇息下来的意思。由于港台歌星大量“走穴”大陆，“走穴”风的风级是有增无减，越来越劲。

“走穴”的演员，大都是一些名气不小、水准不低的影视歌舞星。他们出场，一靠知名度，二靠实力，能使演出增色不少。观众们要饱眼福、耳福，愿意出大价钱，谁也管不着。演员们虽然只是轻轻松松说说笑笑，跳跳唱唱，但这得有特殊的本钱。人家几万几千的出场费，是他们用特殊本钱进行劳动的所得。谁有这种本事谁拿，别人无话可说。明智的人还应该举双手欢呼，中国又有了一个“毛阿敏”、“姜昆”！

“走穴”没有“穴头”更不行。少蒋大为可以换“蒋小为”，少牛群可以换“马群”，少了“穴头”，无论哪个明星，都可能找不到合适的舞台。“穴头”实际上就是演出的经纪人，他们大多灵敏、活动能力强，社会关系网广阔，在政府、企业、文艺界都有人，能找演员、管演员、拉赞助、推销门票。要说本领，他们不会比演员小，只不过不是同一类罢了。如果说“走穴”丰富了人民群众的文化生活和演员的腰包，那么有一大半功劳要归于“穴头”了，“穴头”把

演员优美的歌喉，婀娜的身姿给了观众；然后，把观众赠馈的人民币塞一部分给演员，让他们唱得更嘹亮，扭得更欢快。当然，剩下的大头给他们自己，是名正言顺的了。

说实在的，做“穴头”并不需要什么高标准、严要求。从来没有哪间学校办过培养“穴道”的专业。他们都来自民间，有政府、文化部门的官员，有商业贸易中的经纪人，有刚刚毕业的大学生，还有无业游民。这样一支参差不齐的队伍，有共同的想法，共同的追求：钱。但他们的能力、机遇、关系的差异，造成了他们迥异的命运，有人日进斗金，有人赔尽老本，有人雄心勃勃欲再展鸿图，有人黯然伤神悄悄退出“走穴”的舞台，做“穴头”，有人欢喜有人忧。

1997年，北京成功地举办了一次香港歌星大陆演唱会。演唱会名义是由某著名文化单位，某大型体育馆主办，实际上，从联系演员、拉赞助、做广告、推销门票，都由青年“穴头”王柏一手操办。

王柏从小喜欢音乐，梦想做一个歌唱家——那是他小时候常用的一个称呼。然而，美梦难成真，做局级干部的父母亲给他安排的是另一条辉煌的路。要他上大学，做干部。直到大学毕业，踏入机关，他才认识到自己犯下的错误已不可挽回。不愿重蹈父母的复辙，一张报纸一杯茶，在官场上空耗青春，又不可能拼凑出完整的歌星梦，他只好选择了另外一条折中的办法：做“穴头”，又挣钱，又不违背少年时期的愿望，整日里和歌星、舞星打交道，而且还让他们听自己的调配。

王柏是一个智力超群，广见博识，办事沉稳扎实的年轻人，属于少年老成那一种，但又充满青年的幻想、热情、勤奋。他开始跟着一位“穴头”跑了一年多，挣了吃，没挣钱，却积累了丰富的经验，为他97年划时代的行动奠定了基础。

那场香港歌星演唱会是以竞价的方式来决定谁做“穴头”的。许多经验丰富的“穴头”估计最高价到50万就封顶了，再爬，绝对要亏。他出人意料地报了60万，准备破釜沉舟。这年头，赖的怕狠的，狠的怕不要命的。60万，一点都不夸张的跳楼价，没人敢和他争。