




# 金手指

JIN SHOUZHI  
DIANZI  
主编 蓝轲 KU



# 点子库

北方妇女儿童出版社

商场似战场，紧要处往往只有几步。  
怎样一元钱当百元使，  
怎样借鸡下蛋，  
本书教你迅速起步，成为百万富翁。  
点点滴酒，  
指点你驰骋商海吃尽勤劳苦，  
转战他乡迎来硕果红。



## 商场金点子

**SHANGCHANG**  
**JINDIANZI**

北方妇女儿童出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

金手指点子库 / 蓝轲编. — 长春: 北方妇女儿童出版社, 2004. 4  
ISBN 7 5385 2448-7

I. 金...      II. 蓝...      III. 生活—知识—普及读物  
IV. TS976 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 124619 号

责任编辑 王保华 冯 强

## 金手指点子库      主编: 蓝 轲

---

出 版 者    北方妇女儿童出版社  
地 址      长春市人民大街 124 号  
电 话      0431-5629184  
印 刷      北京业和印务有限公司  
经 销      新华书店经销  
开 本      32 (850 × 1168 毫米)  
印 张      52  
版 次      2004 年 1 月第 1 版  
书 号      ISBN 7-5385-2448-7/G · 1586

---

全套定价: 90.00 元 (全 10 册)

(如发现本书有印刷质量问题, 印刷厂负责调换)

# 前 言

常言说，商场如战场，在现代社会，商场竞争的残酷性与复杂性甚至在某程度上已经超过了战场。在日趋激烈的竞争中，机遇如同流星，稍纵即逝，如果不能及时抓住并果断决策，就会错失良机，在竞争中处于不利的地位。

机遇似金，市场更加珍贵。作为一个经营者，他的一举一动都可能代表着金钱与财富的流失与获得，无论是投资还是谈判，企业成功的关键往往就在于经营者的一念之间，有时候，哪怕最小的疏漏都会带来意想不到的结果。优秀的企业家总是能够在强手如云的市场大潮中从容不迫，游刃有余。他们总能够抓住稍纵即逝的市场机会，充分利用自己所掌握的一切资源，为人所不敢为之事，行人所未敢行之举，最终脱颖而出，独占鳌头。

我们汇集了许多优秀企业家成功的案例，将他们在商海中浪里淘金的手段汇编成这本《商场金点子》，试图来揭示在商场中如何利用各种资源，获得成功的秘密。本书涉及了管理、投资、策划、竞争等商业运作中的各个层面，图例结合，栩栩如生，这对于许多在商场中拼搏的人来说，它的借鉴作用是不言而喻的。

由于编者水平有限，难免存有不当之处，请读者斧正。

编 者

## 编委会

主 编 蓝 轲

副 主 编 潘树茂 李乡乡 吕海力

编 委 李智华 张学军 曾炼冰 屈晓军  
魏晓明 孙 涛 高会芹 樊小艳  
张怀宾 王 敏

版式制作 樊小艳

封面设计 孙 涛

## 管理的金点子



优秀的管理者总是善于借用各种手段来实现科学有效的管理，松下幸之助用“松下精神”创造了有名的“松下王朝”，土光敏夫借“走动管理”拉近了上下级的距离，方法尽管不同，效果却大同小异。

- 点子A 科学管理 以信誉取胜
  - 点子链接一：信誉允诺.....1
  - 点子链接二：引入风险机制.....2
- 点子B 小处着手 改进服务
  - 点子链接一：三角经营法.....3
  - 点子链接二：心理战术 战无不克.....5
- 点子C 用文化塑造 引导企业
  - 点子链接一：走动管理.....7
  - 点子链接二：发扬企业精神.....10
- 点子D 把好质量关
  - 点子链接：戒欺务真.....12
- 点子E 超越平凡 勇于开拓创新
  - 点子链接一：250个设想加一个行动...14
  - 点子链接二：为幻想插上翅膀.....18
- 点子F 以人为本
  - 点子链接：推行人本管理法.....21

## 竞争的金点子

当美国人为苏联生产的喷气式飞机而惊奇不已的时候，他们没想到，打败自己的竟是苏联专家脚上一双并不起眼的鞋子。鞋子的秘密成为美苏这场竞争的焦点，也揭示出这个时代竞争的残酷性。

- 点子A：知己知彼 出奇制胜
  - 点子链接一：以静制动 不战而胜.....23
  - 点子链接二：对症下药.....26

# 目录



- 点子B: 避开对手的锋芒  
点子链接一: 避实就虚.....28  
点子链接二: 独辟蹊径.....31
- 点子C: 借势压人  
点子链接: 谈判压迫 双管齐下.....32
- 点子D: 用优势击败对手  
点子链接: 后来者也能居上.....36
- 点子E: 抢占竞争的“空档”  
点子链接: 开发真空.....38
- 点子F: 争取技术上的优势  
点子链接: 锐意进取.....41

## 投资的金点子

从初始资金1700万美元一夜变成20亿美元,在这个时代,除了比尔·盖茨还有谁能创造这样的神话?有,是安迪森。投资时代的英雄并不止一两个人,每个人都可以续写神话。



- 点子A: 在投资方式上下功夫  
点子链接: 阶梯投资.....43
- 点子B: 将投资风险降低再降低  
点子链接一: 关注投资回报率.....45  
点子链接二: 多方投资.....47
- 点子C: 投资生冷行当  
点子链接一: 投资成人玩具店.....50  
点子链接二: 集邮生财.....52
- 点子D: 股票投资 重在长远  
点子链接: 不做短线买卖.....54
- 点子E: 网络投资 财富无限  
点子链接: 网络财富.....56
- 点子F: 投资置业 教育“值”增不减  
点子链接: 不贬值的投资.....59



- 点子G: 股“海”沉浮 伸缩有道  
点子链接: 退一步海阔天空.....61
- 点子H: 不会花钱的人就不赚钱  
点子链接: 在夹缝中投资.....63
- 点子I: 不把鸡蛋放在一个篮子里  
点子链接: 投资者要“避雷”.....65
- 点子J: 成人钱包里装着孩子生活的一切  
点子链接: 投资儿童时装店.....67
- 点子K: 量力而行 举重若轻  
点子链接: 选择投资模式.....68
- 点子L: 健康无价 永赚不赔  
点子链接: 投资健康.....71
- 点子M: 风险与利润成正比  
点子链接: 紧盯投资热点.....73
- 点子N: 实用价值锐减 审美价值倍增  
点子链接: 集币也赚钱.....75
- 点子O: 理财有术 张弛有度  
点子链接: 管好口袋秘招.....77



## 策划的金点子

把一个与战争和灾难联系在一起的名字,变成让大众接受的慈善大使,社邦家族并非仅靠钱的作用,在这里,策划是一步妙棋。品牌是一个企业的灵魂,策划则是洗涤灵魂的一把刷子。

- 点子A: 塑造良好形象  
点子链接一: 热心慈善事业.....79  
点子链接二: 家丑外扬.....81
- 点子B: 抛砖引玉  
点子链接: 种植“摇钱树”.....83





# 目录



- 点子C: 名牌策划  
点子链接一: 为名牌“雪耻”.....84  
点子链接二: 多品牌战略.....86
- 点子D: 拓展思维 奇妙策划  
点子链接: 逆向策划.....88

## 营销的金点子

营销,不仅是销售商品,还传递着企业的文化精神。戴尔公司通过直销将方便实用的理念带给顾客,希尔顿用微笑服务感动着来自世界各地的客人,不管用什么方式,请务必将你的信心带给顾客。



- 点子A: 心理术营销  
点子链接一: 以假代卖.....90  
点子链接二: 故弄玄虚.....92
- 点子B: 价格战术营销  
点子链接一: 一折销售法.....94  
点子链接二: 让货币升值.....96
- 点子C: 多途径营销  
点子链接一: 预约销售.....98  
点子链接二: 网络销售.....100
- 点子D: 公关营销  
点子链接: 让买家多说话.....103
- 点子E: 服务营销  
点子链接: 让顾客当师傅.....105
- 点子F: 质量营销  
点子链接: 高质量服务.....106



## 谈判的金点子

谈判中谁都想压倒对方,说服对方,但事实怎样呢?冷落对手、疲劳战术、忍中求存,每个人都有自己的的一套,不妨让我们看一下索尼总经理提出的“U”形报价战术吧!



- 点子A：点住对手的“穴道”
  - 点子链接一：封住对方的嘴.....110
  - 点子链接二：乘虚而入.....113



- 点子B：故意冷落对方
  - 点子链接一：缓兵之计.....115
  - 点子链接二：耐心做观众.....116



- 点子C：适当加压
  - 点子链接一：接下议题 旁敲侧击....118
  - 点子链接二：通过介绍 暗示实力....120

- 点子D：屈伸自如
  - 点子链接一：忍中生存.....122
  - 点子链接二：听出话外音.....124

- 点子E：心理战术
  - 点子链接一：晓其心智.....126
  - 点子链接二：疲劳战术.....128

- 点子F：冷静地和对手谈判
  - 点子链接一：“U”形报价.....130
  - 点子链接二：辩驳有节 晓之以理....131

## 决策的金点子

以谨慎入微的态度，以科学预见的态度，不为小利而动心，不因小弊而迟疑，果断决策，以决策取胜，以决策生财。



- 点子A：摸准市场脉搏 判断商机
  - 点子链接一：垃圾炼金.....133
  - 点子链接二：果断选择经营方向.....135
- 点子B：科学预见市场机会
  - 点子链接：战略性眼光.....137
- 点子C：谨慎决策 大胆而不武断
  - 点子链接一：堤外损失堤内补.....139
  - 点子链接二：搜集信息 捕捉商机....141

# 目录

## 捕捉信息的金点子

三菱公司是一家著名的财阀，也是一家“情报财阀”，因为源源不断的情报带来了三菱财富的增长。在信息时代，不但信息可以直接带来财富与机遇，而且还可以通过信息的杂交实现财富的数倍增长。



### ■ 点子A：逮住信息的尾巴

点子链接一：善捕善用.....144

点子链接二：信息杂交法.....146

### ■ 点子B：做信息的“追求者”

点子链接一：做“情报财阀”.....149

点子链接二：全力捕捉信息.....151

### ■ 点子C：嗅准信息的气味

点子链接一：顺藤摸瓜.....153

点子链接二：控制“源头”.....155

点子链接三：利用国际化信息系统...156

### ■ 点子D：信息如灵感 稍纵即逝

点子链接：信息灵通 黄金万两.....159



## 管理的金点子

### 点子A：科学管理 以信誉取胜

#### 点子链接一：信誉无价



#### 点子场景

美国国际收割机公司的创始人麦考密科，在继承了父亲留下的一笔遗产后，创立了一家专门生产收割机的公司。

公司开业的前几年，不管麦考密科如何努力工作，生意总是十分萧条，不见起色。这不仅使他血本无归，而且背上了沉重的债务。

#### 点子档案：

失败使麦考密科对自己的经营进行了全面的剖析。他认为自己生产的收割机并不比其他厂家生产的同类产品差，可是在推销上不如别人。于是，决定独辟蹊径，推出了“保证赔偿”的新推销方法：凡购买麦考密科公司收割机的人在头两年的使用过程中，如果因非人为因素发生了故障、事故，公司不仅免费维修，而且因机器损坏，耽误了收割，由此造成的损失全部由公司负责赔偿。此办法一经推出，引起了使用收割机客户的强烈好奇，也迎合了他们的侥幸心理。用户们于是试买麦考密科公司的收割机，结果发现该公司的收割机质量过硬。于是，大家纷纷购买，扭转了麦考密科公司的亏损局面，使之起死回生。





### 点子解读：

谢耀临上任之后，首先对企业进行了全面审计，摸清了家底，发现企业主要资产是厂房、设备，流动资金几乎为零。因此，他决定“轻资产、重经营”的经营策略，把经营的重点放在“盘活”上。

## 点子链接二：引入风险机制



### 点子场景：

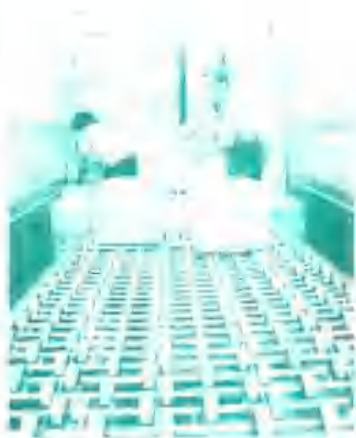
广州塑料软包装厂是一家民政福利小厂，全厂100多名职工中，残疾人占了54%。1986年的审计结果显示：27万元流动资金亏得一干二净，欠下技改债务40多万元，已经到了破产的境地。包装厂的领导想破了头皮，也回天乏术。

2

### 点子档案：

此时，谢耀临危受命。上任之后便引进风险机制，对车间逐步推行风险承包。他先是在厂内实行车间集体承包，很快使企业扭亏为盈。1988年，又通过招标实行风险承包：承包人要先交纳2万元的风险抵押金，确保上交厂部的利润每年递增7%，并保证车间职工的收入每年也递增7%。

风险机制促使承包人在经营中使出浑身解数，尽全力拓展业务多盈利。因为纸盒、纸箱、塑料3个车间都是独立的产品车间，承包者可以自主经营，使他们摆脱了业务科室的繁琐牵制，能够调度产、供、销，用活业务费，业务经营异常活跃。他们在车间内对工人实行按件计工，对供销人员实行任务承包，体现重奖重罚，一下子调动起了工人的积极性。塑料车间六班的机台利用率从承包前的40%提



高到97%。工厂的生产呈现出蒸蒸日上的好势头。

三年下来，风险承包的经营方式使全厂利润连创历史新高。1991年，盈利38万元，是承包前的5倍。职工月均收入比3年前增长84%。此外，他们还增添了8台机器设备，还清了技改债务。



### 点子解读：

本厂及经营者选择承包经营方式，是风险承包经营，是经营者自负盈亏，有新招用于工人，经营者和工人共同承担，但经营者对员工经营在大小风险中求福利，才使企业家的能力所在。

## 点子B：小处着手 改进服务

### 点子链接一：三角经营法



### 点子场景

日本有家医药公司，共有1327家医药分店，经理是通口浚夫。公司初创时，通口浚夫在京阪铁路沿线的京桥、干林、林云三地分别开设了3个小药店，但经营很不景气，再干下去就有可能破产。

### 点子档案：

有一天，通口浚夫看到几个小学生把手伸进三角尺的圆洞里，不停地旋转着玩。他心里一亮，不由得站起身来，两眼紧盯着三角尺，联想到了数学上三角形的稳定性和军事上三足鼎立的说法，毛塞顿开：

三个点直线排列，很容易被外力阻断；若三个点呈三足鼎立之势，



点和点连接起来，就能守住中间的三角部位。这是纯属军事上的战略战术问题。然而，它竟能启发这位日本商人创造出了三角经营法。



通口浚夫迅速跑回家，打开了这个地区的地图，发现自己

开的这三家药店正好分布在一条直线上。他想：“我的三家药店经营不景气的原因就在于这种分布只能使过路人买药。如果把这三家药店的分布改成三角形的话，就可以将一块地方包围起来。不仅过路的行人，而且在三角形内居住的人都会来买我的药，而不会去其他地方。”

4

通口浚夫想好了，说干就干。他首先丢掉了原来三点中间的那个林云药店，然后在德庵开了一家药店。这样，分店还是三家，只不过稍稍调整了地理位置，将以前的直线分布改为三角阵式。只此一改，经营状况果然立即改观。“三角经营法”也由此成为通口浚夫的经营“专利”。



点子解读：

三店并立，店数增多，这是通口浚夫经营药店的“不二法门”。然而，新店若开，群雄争前，则立于不败之地。关键在于他在稳固基本店的基础上进行扩张。



## 点子链接二：心理战术 战无不胜

## 点子场景：

1986年，英国普里泰尼市新开业了一家饭馆。这家饭馆环境优雅，服务热情，价格也合理，只是坐落地点不太好。所以，开业一段时间以来，营业额一直不尽如人意。为此，老板决定聘请经理来改变这种状况。录用条件是：经过试用，能在较短时间内使就餐顾客量大增者，可一聘三年，受聘期间待遇丰厚。消息传出后，应试者众多。可是，一晃几个月过去后，饭馆仍不见什么起色。试用者换了又换，老板也对此一筹莫展。

## 点子档案：

英国的霍尔先生，声称此职务非他莫属，愿意一试身手。他的条件是，如果三个星期后饭馆的营业额没有增长一倍，他分文不取；如果达到这个水平，那么受聘的报酬应为对以前应试者许诺的两倍。老板听后，求之不得，立即答应了霍尔先生的要求。第二天霍尔走马上任，立即采取了一项别出心裁的经营措施，使饭馆的营业额大幅增加，不到两个星期，就大大超过了原来约定的水平。老板又高兴又纳闷：霍尔采用的是什么招术呢？他亲自来到饭馆的大厅，要看个究竟。他在那里发现：光临饭馆用餐的大都是一对一对的情侣。老板进一步询问其他雇员，才知道了其中的奥秘，从心里佩服霍尔的聪明才干。

原来，霍尔吩咐：凡是有情侣来此就餐，客人一入座，就要热情地递给每人一本非常漂亮的菜单。两本菜单的外表完全一样，但里面的内容有重大区别。给男客人的菜单上标着每种菜和每种酒的实际价格，而给女客人的菜单上的价格要高出许多，但这种情况已在给男客





人的菜单上做了说明。男客人一看就明白其中的含义，所以他就出手“大方”，不慌不忙地点着一道又一道的菜，要一杯又一杯的酒或饮料。女客人见男友如此慷慨地招待她，心里自然非常高兴。饭后，男客人单独去结账，然后携爱侣皆大欢喜地走出餐馆。



这种用较少钱就能讨得女友欢心的请客方法和地方，很快就在男士们中传开，他们自然都愿意带女友去光顾这个讨人喜欢的用餐处。当然这种做法并不是长久之计，不过霍尔先生不用等到这种经营方法效果下降，就已经坐稳了经理的位子，开始施展其他的经营手段了。

## 6



## 点子解读：

故事所讲述的请客道理，以你为异性，完全以对方的价值观为中心而设计，是经营智慧之体现。此点借喻为经营，经营重心，精心经营，以达双赢互利共赢，在经营方面推行无败也。

