

凭自己的头脑创富
借别人的头脑发财



金钱游戏

KEY TO MAKING
MONEY

- ◎ 用智慧嫁接财富
- ◎ 用智慧叩开财富之门

曹俊杰/编著



用智慧实现你的发财梦

唯一能够弄潮于商场的人就是能够预测市场走向、把握市场脉搏、有能力驾驭市场的智者。

西苑出版社

金钱游戏

*KEY TO MAKING
MONEY*

用智慧实现你的发财梦



曹俊杰/编著

西苑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

金钱游戏——用智慧实现你的发财梦/曹俊杰编著.

- 北京: 西苑出版社, 2004.10

ISBN 7-80108-932-4

I. 金... II. 曹... III. 企业管理-基本知识

IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 062637 号

金钱游戏——用智慧实现你的发财梦

编 著 曹俊杰

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码 100039

电话 010-68214971 传真 010-68247120

网 址 www.xycbs.com E-mail aaa@xycbs.com

印 刷 河北徐水新兴印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 18.25

字 数 260 千字

版 次 2004 年 10 月第 1 版

印 次 2004 年 10 月第 1 次

印 数 1-8000 册

书 号 ISBN 7-80108-932-4/F·54

定 价 35.00 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

序言

一位著名的军事家说过，智慧在任何时候都是起主要作用的力量。平常我们还听到这样一个通俗的比喻：商场如战场。但人们对这一比喻只是在其残酷无情的意义上理解，而没有注意到它们还有一个共同之处，即这两者都是智者的游戏。

虽然在商场中有人凭着碰运气而赢得了成功，但这种成功只是一时的，不可能长久，因为即使只有两种几率的投币游戏也不可能每次都是正面，何况在商场中要获得成功往往都取决于多种因素，相应地某一生意也都存在着多种可能的运行趋向；同样的原因，凭运气获得成功的人只能是少数人，而且这种人由于只知碰运气也不可能有很大的发展。唯一能够弄潮于商场的人就是能够预测市场走向、把握市场脉搏、有能力驾驭市场的智者。正所谓有智者事竟成！

在商场上，任何一个获得巨大成功的人士都必然地在某一方面或多个方面具有超越常人的智慧。这样的例子俯拾皆是，这里不妨来看一看首先把肉类制成罐头而闻名于世的菲利浦·雅莫尔的一个得意之笔吧。

1875年春，雅莫尔在报纸的角落里看到一则消息，说墨西哥一些牧场的畜群中发现了一些病畜，当局和有关人士怀疑这是一种蔓延很快的传染病。

雅莫尔认为，如果消息属实，这就是一个决不可错过的赚大钱的好机会。但是，当务之急就是核实墨西哥的畜群中是否发生了这种流行很快的传染病。雅莫尔清楚地了解，如果墨西哥的牲畜中流行传染病，那么最先受到影响的就是与墨西哥最接近的加利福尼亚和得克萨斯州，而全美国的肉类主要就是由这两个州生

产的。依据美国法律，如果加利福尼亚州和得克萨斯州的牲畜中发生传染性疫病，美国政府必定会禁止这两个州的牲畜和一切肉类离境，以免传染病蔓延美国全境。这势必造成全美国的肉类短缺，导致肉价暴涨。

他给自己的家庭医生打了电话，医生莫名其妙地赶到雅莫尔正在郊区野餐的现场。在雅莫尔的全力劝说之下，医生同意立即动身赶赴墨西哥，核实那里的牲畜发生传染性疫病的消息。

根据医生现场证实的准确信息，雅莫尔迅速果断地开始全力以赴的行动，他把手中现有的能够调集的资金全部用来从加利福尼亚州和德克萨斯州购进肉猪和肉牛。调动和集中全部力量立即把这些猪和牛都赶离加利福尼亚和德克萨斯州的州境，进入东部各州，以免其受疫病的影响。

果然不出雅莫尔所料，牲畜的传染性疫病进入加利福尼亚和德克萨斯两州境内时，美国政府立即下令严禁这两州的一切肉类、肉制品和牲畜离境。美国市场上的肉类和肉制品的价格暴涨。

在加利福尼亚和德克萨斯州的禁令解除前的几个月的时间里，他获得了大约 900 万美金的巨额利润。雅莫尔的决策和计划成功了。

在这一生意中，雅莫尔的收获是辉煌的。雅莫尔之所以能得到这样的收获，正是由其见微知著、洞察市场趋势的智慧造就的。墨西哥牲场畜群中发现病畜这一消息在一般人看来与美国似乎没有多大关系，但雅莫尔却凭着自己敏锐的洞察力看出了其中蕴藏着的巨大商机：在美国与墨西哥接近的是加利福尼亚和德克萨斯州，而全美国的肉类主要来自于这两个州；如果墨西哥病畜得的是一种蔓延很快的传染病，那么在美国最先被传染的就是这两个州了；而当这两州的牲畜被传染之后必然引起全美肉类短缺，肉价暴涨。据此雅莫尔采取了一系列的行动，在短时间内获得了巨大的利润。

从雅莫尔的事例以及其它所有类似的事例可以得到这样一个结论：智慧就是金钱！智慧就是财富！要想成功地在波涛汹涌的商海中搏击，而不被淹没，不被席卷而去，就必须拥有智慧。——智慧是航行于商海中的指南针，智慧是搏击商海的游泳术。

所以我们可以说，无智不商！

基于上述原因，我们根据一定的理论框架编写了本书。对于书中的各种事例及经商技巧我们都力求突出其智慧性，力求能够给读者以智慧的启迪。只要读者认真地研读和参悟，相信能够帮助读者练就一双洞察商机的慧眼和掌握各种常胜不败的经营技巧。

商海无涯智作舟！愿人们尤其是正在经商或准备经商的人们都能够对于智慧在经营中的作用给予高度的重视，从而减少经营的盲目性，提高自己的经营效率。这样于己可以减少经济损失，增加自己的财富，于国则可以为增加国民生产总值贡献自己的一份力量。是为序。

编 著 者

目 录

准备篇

一、无智不商	3
二、用智慧创业	6
三、一网打来百万财	9
四、电脑书店的经营	13
五、设计自己的生活	15
六、下岗之后再创业	17
七、无意插柳柳成荫	20
八、巧理财理出几十万	25
九、农家女发家秘笈	29
十、成功商人的“神灯”	32
十一、中小企业的投资误区	34
十二、成为百万富翁的八条真理	35

信息篇

一、炒邮炒出个百万富姐	39
二、慧眼让他把 100 元变成 100 万元	42
三、纸条在他眼里是“金矿”	43
四、亿万富翁的发财灵感源于一只木箱	44
五、坐火车坐出 10 万元	45
六、“吊虫鬼”让他卖了百万元	46
七、订报赚大钱	46
八、读报读出一万元	47
九、处处留心皆市场	48
十、小香葱怎样打进国际大市场	49
十一、桶桶赢金蓄学识	51
十二、怎样取得经济信息	53

商机篇

一、捕捉商机五妙招	57
二、用市场细分创造商机	64
三、机巧生财	68
四、角落商机	71
五、商机来自生活实践	73
六、时空挪位捕捉流动商机	74
七、季节性生意时短获高利	76
八、巧化危机为商机	77
九、只要你想总有办法能挣钱	79
十、商海这边风景独好	83

策划篇

一、策划生财	89
二、策划才能成功	90
三、用智慧嫁接财富	94
四、“寄人篱下”巧赚钱	98
五、红灯作靶引客来	99
六、运作大手笔的史密斯	101
七、七彩气球吹出财富	102
八、家政服务使他脱贫致富	103
九、有“智”者事竟成	104
十、“蚂蚁”搬出大富翁	106
十一、借鸡生蛋	109

创业篇

一、闯荡海口的“美女猎头”	117
二、不给自己丢脸	121
三、打工仔的致富传奇	125
四、艺术与商业的结合	129

五、边玩“艺术”边赚钱	136
六、抓住人生每一个机遇	141
七、深圳大款成功的三板斧	144
八、打工不成当老板	145
九、为企业当“枪手”	149
十、成功创业之未雨绸缪	152
十一、创业如何选项目	158
十二、学做小生意敲开致富门	165
十三、知道你在想什么	176

创新篇

一、5000元创造奇迹	181
二、用智慧叩开财富之门	182
三、在校内赚校外的钱	190
四、17岁的网络百万富翁	194
五、财务软件之王	197
六、星星点灯引财来	201
七、网上少帅	203
八、创新是中小企业发展的永恒主题	205

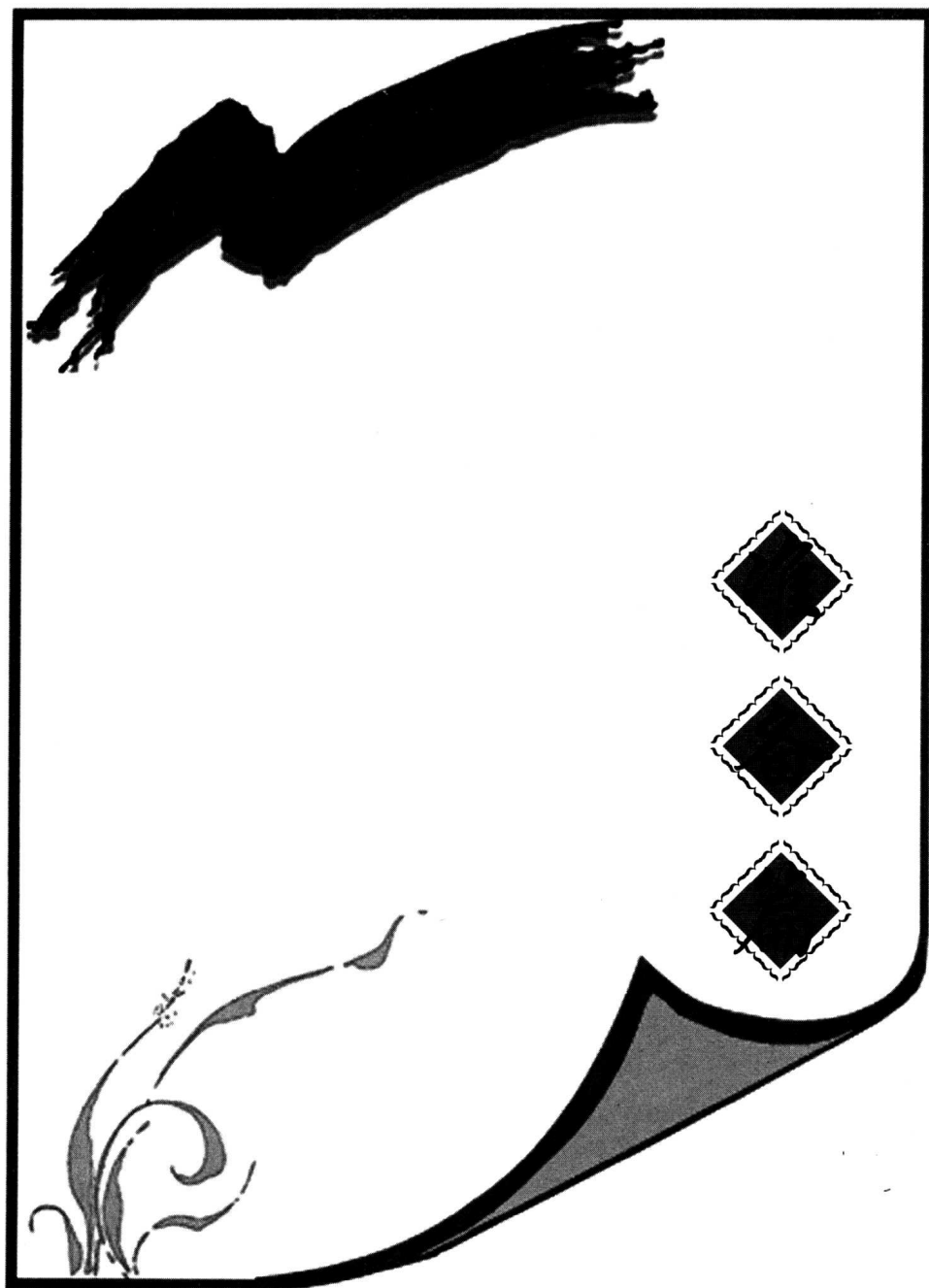
经营篇

一、创业没有方程式	211
二、独特是永远的法宝	214
三、下岗女厂长变酒店老板	217
四、累赢不输女“财喜”	220
五、网上书店逞风流	224
六、寻常生意赚不寻常的钱	228
七、一个“孩子王”的传奇	232
八、与德国巨商合作的女老板	235
九、企业的网上策略	240
十、中小企业该不该走多元化道路	242

十一、中小企业如何培育核心竞争力	245
十二、生意兴隆七绝招	248

做 大 篇

一、从下岗工人到千万富翁	253
二、把“小土豆”做成大文章	256
三、靠辛勤迈向成功	260
四、被北师大开除的千万富豪	265
五、撬开财富之门	269
六、一味模仿 中小企业难以做大	270
七、时风演绎营销神话	272
八、可采的发展历程	276
九、企业做大的方法	278
十、成功建立品牌才是企业的制胜关键	282



一、无智不商

只有高中学历的打工仔刘一真，在硕士、博士满天飞的深圳，是如何发掘自身潜力、一跃成为身家千万的大老板的？

刘一真是个高中生，1994年毕业后来到深圳。经过许多周折，总算被下沙一家贸易公司录用，做业务员，推销一种儿童保健镜。

这种保健镜是专为小学生预防近视而设计生产的新产品，由于厂家广告投放不足，销售的艰难可想而知。有的业务员按照公司培训时讲的那套“扫楼计划”，挨家挨户登门推销，结果不是敲不开防盗门，就是进了门又被人家轰出来。还有人把营销重点放到高档别墅区，效果也不好。

不到一个月，同刘一真一起进公司的20多名业务员就走了大半。甚至一名有着硕士学位的女孩还劝他说，走吧小弟，在这里没什么前途的！说实在的，刘一真的口才和业务能力并不比人家好，第一个月仅拿了48元提成。但在分析了失败的原因后，他认识到并不是公司提供的产品不好，而是他们的推销方式不当。这就像打仗，当一个山头从正面强攻不下时，就得巧妙地迂回到敌人背后，给他来个突然袭击，这样才能出奇制胜。

随后，刘一真一改往日的传统“战术”，直接去了居委会，专找那些老头老太太闲聊，侃得高兴时，便取出产品向其介绍有关功效。有人不信，他就请来同学做演示。当现场的老头老太太纷纷称赞它的使用效果时，刘一真便趁热打铁，向他们宣传导致学生视力下降的主要原因，以及保健镜的最大特点。不少人当场就购买了他推销的产品，尤其有位赵主任，一下就买了4套，说不仅要送给孙子、外孙，还要送给邻居的小孩用！（总结失败的原因，对症下药，另辟蹊径，总有办法出奇制胜）

接着，他又到“老干部活动中心”、老年公寓、公园等老年人多的地方推销，并留下自己的联系电话，承诺“如孩子不喜欢可随时退货”，效果出人意料的好，仅仅7天，就推销出去400多套！后来通过这些老人的“免费宣传”，他又接到大量求购电话。见刘一真每天从仓库提出的货总是“供不应求”，就连销售部经理都很吃惊。

当同事们纷纷效仿时，刘一真又琢磨出新的战术。（多想出办法）

那一年，刘一真的销售业绩在全公司一直遥遥领先。一年的推销生活，不仅让他挣到了人生中的第一个10万元，更让自己在“不可能”的地方学到了很多智慧。

刘一真在那家贸易公司干得很出色，但1998年春天，却离开了那家公

司。原因是他又看上了一种高级上光清洁剂。这是北方一家企业研制的新产品，急于在深圳打开销路，那位业务经理就找到了他。凭着职业敏感，当天他就与对方签下协议，订了5万元的货。接货时刘一真甚至把广告词都想出来了，可怎样才能销售出去呢？（要勤于想办法，相信办法总是有的）

经过几天的思考（不错，要不惜花费较多的时间去思考，正所谓磨刀不误砍柴功），一个大胆而新奇的想法忽然从他的大脑中闪出。那天，他找到深圳名气很大的一家星级宾馆的负责人李总，提出免费为整个宾馆做一次保洁，总经理感到莫名其妙。刘一真一番至情至理的话打动了总经理，他当场决定把准备接待大型会议的一至三层60个房间，和一个大型会议室交给刘一真保洁，并规定两天内必须完成。（这也是策划）

接到这单活，刘一真迅速从劳务市场找来10名年轻女性，经半天培训讲解上岗，墙壁、真皮沙发、电视、电脑、灯具、电扇、门窗等，仅用一天半的时间，20盒上光清洁剂就将三层宾馆客房修饰得焕然一新，并散发出淡淡的清香。会议如期举办时，刘一真看到一辆辆因长途奔波而披满尘土的各色高档轿车，二话没说，带领几名女工换上宾馆提供的工作服，就主动承担起了几十辆车的清洁工作。

会后三天，李总亲自找到刘一真说：“年轻人，你帮我赢得了下一项接待业务，更为我们宾馆争得了良好的服务形象，这2000元算做清洁费，剩下的货我们全包了！”说着李总又掏出了几张名片：“这是向我取经的宾馆同行，我已经把你推荐给了他们。”听完这话，刘一真简直傻了，真怀疑自己在做梦。这是他在特区搞推销以来，遇到的第一个“春天童话”。

做了一次“傻子”，刘一真不仅在李总的关照下，意外打开了深圳宾馆业这块最大的清洁市场，还有幸结识了一些高层次的老板。他体验到了“攻城略地”的快乐！由于懂市场，这个产品做得很顺，一年后他就成了百万富翁，接着又被那家北方公司任命为驻深办事处主任，其实就是产品代理商。

那年春天，刘一真认识了来自郑州的女孩雪梅，也就是他后来的妻子。她在大学里学的是计算机专业，硕士学位。了解刘一真的销售经历后，她说电脑行业市场潜力巨大，鼓动他开家电脑公司，自己做老板！刘一真动心了。当时他已完成了原始资本积累，手里有200多万元资金。

机会稍纵即逝。当电脑行业在珠江三角洲刚刚出现旺势劲头时，刘一真就敏锐地发现，家乡的政府机关，大多还用的是四通2401文字处理机，随着486电脑的流行，这些办公设备必将更换。他当即调动资金采购了400多台，并立即组织公司业务员马不停蹄地奔波于河南南阳、商丘、三门峡等地推销，不到20天，400多台电脑就全部销售完毕。其后，他又带

人奔波于皖、苏北等欠发达地区，至销售结束时，他已成功推销了 2400 多台电脑，赚纯利 240 万元！（善于预测，抓住机遇）

时过不久，据业内人士讲，国家严厉打击走私，市场上的 486CPU 将严重短缺，价格会随之猛涨。当时，不少电脑公司闻风而动，纷纷筹资囤积 CPU 和与之配套的其他设备，准备待价格大涨时猛赚一笔。更有意思的是，刘一真的一位熟人孙老板，一下就囤了 800 多万元的货，并劝刘一真也囤些货，别错过了这个发财的好机会！

当时刘一真并没有冲动，而是坐下来进行了冷静的思考分析。他认为在当今世界，电脑技术竞争十分激烈，产品升级换代速度很快，现在看来还十分流行的 486，说不定用不了多久，就会被一种更先进的产品所取代。与其用大量资金囤积前途未卜的“旧货”，还不如等新产品面市时狠狠出击！

结果正如刘一真所料，时间不长，电脑就开始更新换代，主流产品渐渐成为 586，486CPU 一夜之间价格暴跌。原来大量囤货的老板，一下就栽了个大跟头。（要有眼光，善于预测，绕过暗礁）

最惨的要数孙老板，因发不出工资，公司只好解散了。看到刘一真进的 586 品牌电脑卖得很火，他羡慕极了，想东山再起，可又没有资金。后来他想到了“烂”在仓库里的那一大堆电脑散件，决定贱价处理掉。但谁会拿着宝贵的资金，去接手他那批“过时货”呢？

后来他就找到刘一真求他“救一命”。刘一真见这汉子流泪求自己，心马上就软了。再说他的报价只是进价的一半。刘一真有些心动，但却没有冲动。经过几天的市场调查和分析论证，一个大胆的计划又在头脑中产生了：到大西北去！当时刘一真分析，虽然主流电脑很吃香，但价格很贵，经济实力一般的人买不起；因而价格适中的中等电脑，在经济相对落后的甘肃、青海、宁夏等地，一定会是人们乐意接受的产品。做生意是不能不冒点风险的，结果没来得及和到上海出差的妻子商量，刘一真就自作主张筹资 400 万元全部吃进了他那批积压货。孙老板自然心花怒放。（敢冒风险，还要善冒风险，要在对市场进行调研并且有一定把握的基础上才能冒险。多想出智慧！）

刘一真带着十几个人赶赴西宁。果然，不出他的意料，486 电脑在这里竟是走俏货，卖得很好。

西北市场的“胃口”和潜力之大，的确令人瞠目！随后他们又转战兰州、银川、乌鲁木齐等地，就这样好几千台 486 电脑，经过他们半年时间没日没夜的拼搏终于全部销了出去。最后一结账，400 万元的电脑散件变成了 700 多万元现金！真是无限风光在险峰啊！

到2002年,刘一真的公司已小具规模,仅大专以上学历的员工就有22人。公司不但有兼容机部,还有品牌机部、笔记本部、商务通部4个部门。此外,他还准备投资网站。

有人问刘一真到深圳9年来最大的收获是什么?他很认真地说:“智慧加勤劳就永远不会失败”。并且说:“如果有一天我一文不名了,只要给我5000元,一年后就能变成50万或500万。这就是我的价值!”

二、用智慧创业

1993年高考落榜后,张荣曾自费上了一所民办大学。毕业后,因为当时民办大学的文凭被人瞧不起,她找不到专业对口的工作,只好到上海一家为外国人开的酒吧做服务员,薪水加小费,每月也有近2000元的收入。

但她对这份工作并不满意。暧昧的灯光下,缠绵的英文歌声中,有时开放的洋顾客会乘着酒兴做一些出格动作。开始时为了守住工作,她只得敷衍着,可时日渐长后,她再也难以忍受这种生活,心理压力很大。

虽然是大专毕业,但想找适合的工作并不容易。不得已她请人托关系联系了一家实力雄厚的皮鞋厂。

这家工厂的总经理叫李磊,40岁左右。张荣涨红着脸把一沓求职资料递给他。他只草草地翻了一下,向她脸上放出灼人的目光:“小姐,不知道你来我厂想做什么?”

张荣迎着他的目光坦率地说:“我学的是营销专业,当然不愿丢弃我通过千辛万苦学到的知识,如果有可能,我愿将所学知识与贵厂的实际结合起来,一来是锻炼自己,二来也是我为贵厂尽微薄之力,但愿有这个机会。”

“张小姐,我欣赏你的坦率。目前皮鞋行业竞争激烈,翻新又快,我厂新产品销路受阻,老产品积压严重。我给你一个月试用期,以厂家为准,新产品8折,老产品6折,授权你销售,按销售额的10%提成。业绩好的话我再与你正式签定劳动合同,否则……”他咄咄逼人的气势大大挫伤了张荣的自尊心,在场的很多应聘者或暗施眼色,或长吁短叹,或交头接耳,长时间没有一个人说话。张荣不客气地打断他的话,说:“那么销售多少才算是业绩好?”他沉思一下说:“第一个月算探路吧,销售1万元。”听完他的话,应聘者已剩下寥寥无几。然而,从小自尊心极强的张荣偏偏就不输那口气,声音宏亮地说:“好,明天我就来!”

就这样,她借钱交了押金,又去仓库看货。她决心不惜一切代价也要创出佳绩让人们刮目相看。

第20天,张荣来到李总的办公室,把一张1万元的销货缴款单递到了他的面前。他惊讶地看着她:“怎么销的?”张荣向他笑了笑说:“暂时保密。”

李总当即和张荣签了3年聘用合同,职务是销售二部副经理。当然,谁也不知道,那堆积压在仓库里的皮鞋是她向别人借的1万元买下来的。那是怎样的一个月呀,她天天背着一大包皮鞋在市场上兜售,走家串户、跑单位推销(应找大客户,如鞋商、商场等)腿发酸,口发燥,碰见什么人都得陪笑脸,每天向顾客介绍皮鞋的款式、质量等情况不下100次,晚上一回来,连动一下的精力都没有,她真想躺下来不吃不喝地睡上两天。但她硬是一天天坚持了下来。虽然亏了近一半,但她却学到了不少关于皮鞋款式、价格、推销方法的知识,而且还赢得了信任和信心。

后来,她跑了一趟老家阆中,几经周折,了解到川北市民与上海市民在消费上的差距。她通过在商贸部门工作的哥哥的帮助,在川北各市寻找了五个代理商,用赊销术把仓库积压了两年多、近30种款式、价值100多万元的皮鞋销售了80%。(找大客户另辟市场)

这业绩大大鼓舞了张荣。经过考察,她建议李总将在上海面市的新款皮鞋,以再让利的方式给各代理商承销。这样,她们就开辟了川北这一块新的销售大市场。

面对源源不断的进账单,李总不由得神采飞扬。工厂召开隆重的庆功会,给工作特别突出的张荣晋升工资两级,并奖励她现金5万元。

这一下,张荣更成了工厂的新闻人物。但她知道,这才是她工作的开始,日子还长着呢,她决心以优异的工作业绩来赢得大家的认同。

从1998年下半年开始,皮鞋业面临前所未有的挑战。商场大刮打折风,跌价销售如火如荼。工厂出现了严重的“三角债”,六百多万元的货物销售后,资金无法回笼,职工工资发不出,部分工人下岗待业,工厂不能正常生产。

工厂领导毅然决定:招榜纳贤,组织一批得力的“讨债”人员,尽快把欠账要回来!并作出规定:谁要回欠款,按金额的10%重奖;若要不同意,出差费用自理!可报名者却寥寥无几。

工厂兴亡,匹夫有责。要多为厂里分忧,这样工厂才有前途。于是张荣找到厂领导说:“这苦差事没人干,我来干!”

北海市一家商场欠了工厂80多万元债务,一拖四年不还!工厂派出6拨人马去讨,连一分钱也没有要到。张荣到北海市后,没有直接去找这个商场的老总,而是与这个商场的下层人士套近乎。今天给商场门卫送两瓶好酒,明天给搞清洁的女工送几瓶香水,后天又送秘书两条好烟,从这些