

小故事 赚大钱

中国商业出版社



在经商赚钱这场永无休止的『征战』中，
千万别忘记了那句简单易懂的格言：小小智慧赚大钱！
段林英 编著

没有赚不到钱的行当，只有赚不到钱的老板。



小故事 賺大錢



◎ 俗文化語彙 · 1

◎ 俗文化語彙 · 1



小故事 赚大钱

中国商业出版社



在经商赚钱这场永无休止的「征战」中，
千万别忘记了那句简单易懂的格言：小小智慧赚大钱！

段林英 编著

没有赚不到钱的行当，只有赚不到钱的老板。



图书在版编目(C I P)数据 ·

小故事赚大钱 / 段林英编著. —北京: 中国商业出版社, 2005.3

ISBN 7-5044-5324-2

I.小... II.段... III.商业经营-通俗读物

IV.F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 018936 号

责任编辑: 孙锦萍

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京柯蓝博泰印务有限公司印刷

★

640×960 毫米 16 开 13.75 印张 160 千字

2005 年 4 月第 1 版 2005 年 4 月第 1 次印刷

定价: 23.80 元

★ ★ ★ ★ ★

(如有印装质量问题可更换)

前

言

朋友，你想有钱吗？

答案肯定是独一无二的：谁不想钱多，而且是越多越好。因为有钱的感觉真好，很多时候在于它能给人物质和精神上的满足。此外很多人定会生出许多感慨，譬如：有钱就是成功，有钱就有尊严，有钱就是上等人，有钱就少受白眼……

难怪有位哲人曾经说过：“钱不是万能的，但是没有钱是万万不能的。”尽管人们对西方的拜金主义大加唾弃，但金钱依然是人们追逐的主要对象。为了赚钱冥思苦想的人不可笑，可笑的是饥肠辘辘，却让大好的机会从眼前飘过而不知伸手去抓的人。

有道是“君子爱财，取之有道”，如果人们能够凭借自己的勤劳、智慧和机遇合理合法地赚钱，那他就是一个成功者。当然也有很多不甘贫穷的人做过许多尝试，在历尽磨难之后失败了，还有些人在创业之初便遇到了困难而自甘沉沦……

赚钱真有这么难吗？

其实不然。难的是你思想观念的落后保守，难的是你甘于贫穷的心态，难的是你的懒惰和不肯行动，难的是你惧怕风险的懦弱，难的是你缺少战胜困难的勇气。

有的时候，贫富只是一念之差，财富离你只有一步之遥。

在机会到来之前,尚还贫穷的我们该做些什么呢?在此,想引用作家乔治·S·格拉森的几句经典来传授给普天下的苍生:

一个人只要坚持从他的收入中拿出至少十分之一来为他的将来和他的家人创造财富,财富就会源源不断地流入他的手中;

金钱会为那些懂得如何使用它们的人忠实而勤恳地工作,就像田里的牲口一样为主人带来更多的财富;

懂得向行家求救的人才能牢牢保住自己的财富;

那些对自己不了解的生意投资,或者不听从行家建议的人将失去他们的财富;

听信骗子的花言巧语以及轻信自己,盲目乐观的人会在投资中失去自己的财富。

还有人说世界上没有赚不到钱的行当,只有赚不到钱的老板;三百六十行,行行能赚钱。因此,我们认为所有奇迹的产生都始于梦想,这是人们成功的信念。经商赚钱也一样,我们必须先有个永不破灭的“发财梦”,然后带着这个梦想在人生的旅途中不放过任何一次机会,哪怕这个机会再渺小,哪怕它只是帮助你脱贫的一个小小的智慧。

最后,编者想说的是:赚钱可能是你人生的目的,但不应是你人生的全部。人们在经商赚钱这场永无休止的“征战”之中,千万别忘记那句简单易懂的格言:小小智慧赚大钱!

目录

第一章 好习惯赚大钱	1
成为赢家必须具备的品质	2
成为赢家的7大要素	3
从小钱处着眼	5
你有节俭的习惯吗	6
理财投资并不是有钱人的事	8
你时常向别人讨经验吗	10
温情的苹果	11
诚实守信是经商的黄金法则	13
信心是商人的精神支柱	15
唤醒自己的潜能	16
像猎狗一样追逐机会	18
主动寻找机遇	20
时刻不忘收集信息	21
你有灵敏的嗅觉吗	22
你惧怕风险吗	24

第二章 会经营赚大钱 ■

27

把握商机赚大钱	28
抓住供需是赚钱之关键	29
200 万元悬赏费为的是打广告	30
“环球公司”巧用障眼法	31
抓住消费者心理进行推销	33
“黛安娜”选首饰	35
美国“孩之宝”公司打免费广告	36
讲师炒地皮	37
一则短讯引发 900 万	38
变废为宝的麦考姆	40
“擒贼擒王”，抓住主导需求	41
“闲话”也赚大钱	42
高攀总统，大出风头	44
特殊群体的钱好赚	46
休闲行业有前途	50
你会看“风”向吗	51
假发之父刘文汉	53

第三章 辟蹊径赚大钱 ■

55

第二落点	56
“张新记”牙刷	57
“老头衫”变“文化衫”	59
放长线钓大鱼	60
“绿林好汉”餐馆	61

赔了“夫人”为赚钱	62
馒头中的“金戒指”	64
植树留念救活了山本旅馆	67
拆整卖零获高利	69
吸烟有害,连“阿巴杜拉”也不行	70
“间谍书店”门庭若市	71
不许偷看是何意	72
滞销豆腐成了畅销臭豆腐	73
丑陋玩具竟一炮打响	74
“吃光”餐馆	76
聪明的农夫	76
要有赚钱的强烈意识	77
向和尚推销木梳	80
吴火狮出奇招办保险	82
一道法令造就一个富翁	85

第四章 好人缘赚大钱 ■

89

人情比精明更容易得到回报	90
火柴盒上打广告	91
买一送二	93
给顾客寄卡片的人	94
罗宾和“幸运糖”	96
布店抛“伞”引“财”	97
油漆店赠刷子	99
绳索大王两头赚	100
纸制围裙拴住众多食客	101

广交朋友易成事	103
投其所好是赢得顾客的“武器”	105
抓住市场需求的导向	106

第五章 凭真诚赚大钱 ■ 109

推销第一准则：真诚而不贪婪	110
一律一便士	111
不醉“美而奇”	112
小小生意赚大钱	113
送豌豆是为了卖冷饮	115
经商之道，重在促销	116
赞美推销	117
感情推销，争取顾客	118
经商的关键是选对行业	119
非常之举	121

第六章 出奇招赚大钱 ■ 123

其实我们都不穷	124
成功的法则是执着	125
一美元的轿车	127
日记代写公司	128
一鸣惊人：一杯咖啡 5000 块	129
“阿根廷”香蕉	131
“美容”胡柚	132
“美女脱衣”名声大噪	134

犹抱琵琶半遮面	135
抬高价格赚大钱	137
丰田公司的自残策略	138
从一只老鼠起家	140
没钱一样当老板	142
一文钱创天下	144
30元起家的老板	145
5000元创造奇迹	146
从熟悉的行业干起	148
自己就是“钻石”地	150
小事中的大机会	152
第七章 居奇货赚大钱 ■	155
1幅高于3幅	156
中外异形酒瓶展	157
天边的星星	159
“制造紧张”促销术	160
造“鬼”洞赚大钱	162
第八章 发明创造赚大钱 ■	163
哈斯医生的发明	164
独具慧眼经营地图生意	166
小沙漏的崛起	167
用金鱼钓大鱼	170
鬼屋饮食店	171

以“色”取利	173
凭新点子白手起家	175
创造时尚,引领潮流	177
开辟一条属于自己的路	178
酒吧式影院	181
中药餐馆	182
出奇才能制胜	183
特色经营“自助餐”	185
正确选择自己喜欢的行业	187
财富只青睐有心之人	188
玛莉的“迷你裙”	191
“拍立得相机”的奥秘	192
烫出来的大生意	194

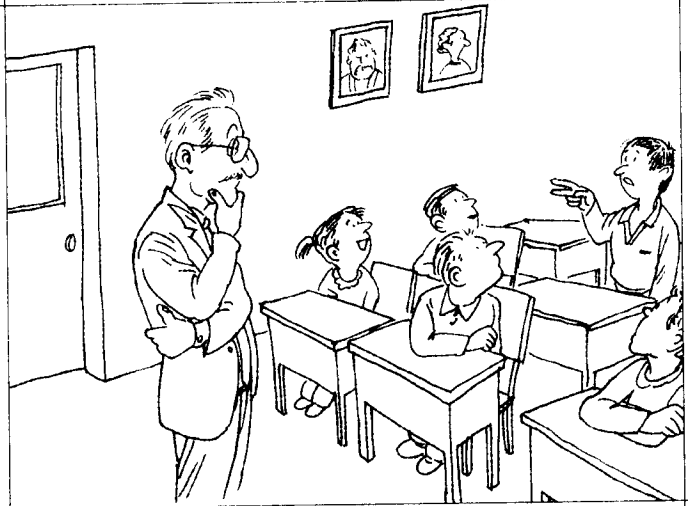
第九章 借鸡生蛋赚大钱 ■

195

摒弃小农经济思想	196
负债经营	198
借用外商引外资	199
小林一三的“引狼入室”之奥秘	201
《花花公子》杂志	202
用别人的钱赚钱	203
差价经营易赚钱	205
会赔才会赚	207

第一章

好习惯赚大钱



成为赢家必须具备的品质

没有人能随随便便成功，虽然说，成功少不了机遇和运气，但是从量到质的飞跃过程，一定凝聚着追求者的心血和汗水。赚钱又何尝不是这样，从有了好主意到投资获利决非易事。纵观古今，成功的商人们常常具有下列一些共同的品质：

1. 坚定的信心

做生意是有一定风险的。但是，准备得越充分，你就会对成功越有信心。只要有坚强的信念支撑，就有了成功的基础。

2. 热爱学习

务必热爱学习，愿意学习你能学会的一切事物；对你听到的任何意见和建议要敞开心扉，诚恳听取。

必须把生意看作是一种事业！这就意味着每天都要按行业标准从事工作。

3. 提高警惕

决定成败的因素很多。在残酷的商战中，你的企业能否生存下去，可能就取决于你的应变能力。你务必提高警惕，关注每一个变化。

4. 具有坚韧的精神

无限风光在险峰，你要想成功就必须具有坚忍不拔的精神，不达目的誓不罢休。

5. 充分认识自己

只有在认识自己要做什么生意之后才能进行这种经营，接受教育与培训或凭借工作经验，或双管齐下才能达此目的。

6. 有自知之明

你必须有自知之明，知道你的哪些长处能使企业受益；哪些短处会使企业受损，以便扬长避短。

7. 提升管理才能

人们都知道：一只狮子领导的绵羊团队远比一只绵羊领导的狮子团队强，而好的管理毫无疑问会带来无穷的经济效益。因此，在经营管理中，你尽量做只威猛的“狮子”吧！

【赚钱智慧】品质是商人的内因，只有品质优秀的商人才能取得令人刮目相看的成就。

成为赢家的7大要素

时下虽有“十三亿人口十亿商，还有三亿跑单帮”的说法，但真正称得上“正宗”商人的是极少数，而所谓的“正宗”商人也就是那些生意场上的赢家，而要成为赢家的先决条件就是必须具备如下七大要素：



1. 储备创业资金

如果你想离职去做生意，你应该存一笔相当于你6个月到2年薪金的存款。当然这笔钱仅用做你创业期的生活费，此外，你还需要筹集开办费用和企业经营费用，其他所有的费用也要在经营计划中列出。

2. 制定周密的计划

经营计划对于筹建、经营一个新企业具有决定性的作用。它有助于组织和指导你完成创办企业的几个重要阶段。计划周密意味着成功，反之则意味着失败。

3. 时刻关注经济效益收支

根据账册记录和财务顾问的意见，密切关注你的企业开始赢利的时刻。你的企业可能需要花费长达两年的时间才开始赚钱。

4. 掌握正确的营销方法

正确选择能让人们知道你所经营的企业的广告方法，精心制定与客户沟通的各种策略并评估所需费用和这些策略对于增加销售额的潜在有效性。

5. 亲友的参与是最大的支持

作为创业人，你的钱和时间都会因你的过多投入而感到不够用，这时更需要和亲爱的家人多商量，取得他们的支持与关心。

6. 关注客户的需求



客户是你争取的目标，要特别关注他们的需求。只有明确了市场的走向，才能真正确定改变方案的方向。

7. 尊重下属和员工

如果你雇用了员工，你应尊重他们，高度重视他们的建议。

【赚钱智慧】素养本身就是一种财富，做生意的过程，就是素养提高的过程，只要你好好地做，不管赚多赚少，你都是赢家。



从小钱处着眼

两个年轻人一同寻找工作，一个是英国人，一个是犹太人。

一枚硬币躺在地上，英国青年看也不看地走了过去，犹太青年却激动地将它捡起。

英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：一枚硬币也捡，真没出息！

犹太青年望着远去的英国青年心生感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！

两个人同时走进一家公司，公司很小，工作很累，工资也低。英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。

两年后，两人在街上相遇，犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。

英国青年对此不可理解，说：“像你这样的人怎么能这么