

画说生意经

2

出奇谋赚大钱

CHU QI MOU ZHUAN DA QIAN

杨楚民 编著
庄锡龙 绘画
广东经济出版社

钱



智慧 竞争致胜的谋略
法宝 开拓创业的招术

画说生意经

2

出奇保赚大钱

杨楚民 编著
庄锡龙 绘画



钱



25-61/09

广东经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

出奇谋赚大钱/杨楚民编著;庄锡龙绘图. —广州:广东经济出版社,1999.9

(画说生意经丛书/杨楚民主编)

ISBN 7-80632-533-6

I. 出… II. ①杨…②庄… III. 商业经营-通俗读物
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 48169 号

出版发行	广东经济出版社(广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东省新华书店
印刷	东莞新丰印刷有限公司(东莞市凤岗镇天堂围乡)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	7.25
字数	190 000 字
版次	1999 年 9 月第 1 版
印次	1999 年 9 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80632-533-6 / F·248
定价	13.80 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

读者热线:发行部[020]83794694 83790316

·版权所有 翻印必究·

内容简介

劳动能致富，奇谋也能致富。

一个奇点子，一个新创意，一个妙招数，往往能改变人生，使你由失败变为成功，由穷人变为富翁。

商海沉浮，波谲云诡。巧妙应变，方能取胜。本书将向你提供胜人一筹的经营法、别出心裁的推销术、开发产品的新创意、开拓市场的妙策略、竞争致胜的奇谋、发财致富的招术和白手致富的法宝。

书中的一招一式，都是成功经验的结晶。无论是企业领导还是私营业主，无论是经销人员还是大众读者，无论是“下海”经商还是业余兼职，都能给你提供有益的启示和帮助。

本书既汇集了经商理财之范例，又提炼出经商理财之圣言，且配上趣味盎然的漫画，开卷之际，不仅分分钟有趣，而且分分钟有益。

目 录

钱会祝福人	1
最后的一搏	2
赚别人不能赚的钱	4
打开财富之门的数字	6
如何赚取 100 万元?	8
善用银行的钱	10
时间差赢利法	12
两头赢利	14
赚女人的钱	16
靠“嘴巴”发财	18
钱会祝福人	20

生意无禁区	23
另一种垄断	24
善结人缘	26
“250 人法则”	28
与名人共进晚餐	30
巧妙提高知名度	32
以静制动	34

智慧的较量	36
赢家谈判术	38
以攻为守讨债法	40
生意无禁区	42

激发购买欲 45

促销妙招	46
货币错觉	48
售货员的心计	50
乐趣促销	52
观念推销	54
让顾客自己下决心	56
“行销导向”观念	58
折扣生财	60
巧妙定价	62
激发购买欲	64

巧赚穷人钱 67

眼光要独到	68
打动人的天性	70
夺取对方的市场	72
孩童是“福神”	74
易地而富	76
精明的生意经	78
迂回经营	80
信息二字值千金	82
靠情报抢先一着	84
巧赚穷人钱	86

超常识经营 **[89]**

少就是多	90
玩物致富	92
世上没有什么不能卖	94
网络淘金	96
巧借商机	98
吸引食客	100
怀古经营	102
满足癖好	104
觅宝乐园	106
超常识经营	108

庙小神更灵 **[111]**

独具特色	112
别出心裁的旅馆	114
无店铺营销	116
恐怖酒吧	118
连锁加盟避风险	120
超级市场真“超级”	122
以静求胜	124
成功不必求吉利	126
新奇点子	128
庙小神更灵	130

对比显奇效 **[133]**

化缺点为优点	134
葫芦里卖的不是药	136
牛奶瓶上的卡片	138

编织动人的梦幻	140
以丑取胜	142
名人效应	144
活动广告	146
一字千金	148
借题发挥	150
对比显奇效	152

感情攻心术 155

突发奇想	156
投其所好	158
悄悄一改财源来	160
迷人的外衣	162
给商品起个好名字	164
“领养孩子”	166
使商品具有生命	168
入乡问俗	170
点“虾”成金	172
感情攻心术	174

金点子赚钱 177

挑选顾客	178
明星婚礼	180
游戏赚钱	182
三角地带经营法	184
善用废物	186
洋不如旧	188
捕捉发财信息	190

粪便变黄金	192
赠送一片情	194
金点子赚钱	196

大赔换大赚

199

质量如同生命	200
笑脸相迎	202
把乞丐当上宾	204
第二次竞争	206
第三代销售法	208
化险为夷	210
信用是无价之宝	212
服务形象	214
厚利多销	216
大赔换大赚	218

钱会祝福人

- ☐ 100 万元的个人成功计划
- ☐ 善用银行的钱赚别人的钱
- ☐ 一笔生意，两头赢利
- ☐ 男人工作赚钱，女人使用男人所赚的钱
- ☐ 生而贫穷并无过错，死而贫穷才是遗憾



最后的一搏

日本神户有一家新开办的福松商会，专门经营煤炭生意。经理是个年轻的大学毕业生，名叫松永安左卫门，他依靠父辈的社会关系和雄厚的资金，生意做得很红火。

当时，神户最有名的西村豪华酒店的侍者，恭敬地向松永送来一个装潢精美的请柬，请这位年轻的经理去酒家赴宴。请柬的署名是山下龟三郎。

宴会非常豪华，出席者对松永非常恭敬，口口声声地称他为“老板”，直把这个年轻的经理叫得如同腾云驾雾般地飘飘然。

直到宴会快结束时，山下才提出了邀请松永的本意：原来他希望将福松商会的煤炭转销到安治川的朋友那里。他诚恳地说：“贵商会定能从中获取利润，我只需取一点佣金就心满意足了。”

豪华的场面，昂贵的酒宴，恭敬的语言，使松永对山下有了相当的好感，对这笔生意也具有相当的兴趣。但事关重大，他还不能贸然作出决定。正在考虑之间，这时山下突然叫来一个女服务员，从口袋里掏出一大叠 10 万元面额的大钞（相当于现在的 1 万元），从中抽出几张交给她：“我明天要去大阪洽谈业务，现在还要陪松永谈要事，请给我办些神户的土产，以便我带往大阪。”说着，又抽出一张 10 万元面额的大钞：“这是给你的小费。”

原来，山下经营的煤炭生意正处于崩溃的边缘，他想利用福松商会的资金使商店起死回生。成功与失败往往只在一念之间，全看你是否敢冒风险。山下作了最后的一搏，将濒于破产的企业抵押出去，举办了这个高消费的豪华宴会，并当众亮出一大叠大面额的钞票以显示自己的实力，取得了松永的信任。当山下一送走服务员，松永已作出决定，同意和他做这笔煤炭生意了。



成功与失败往往只在一念之间，全看你是否敢冒风险。

赚别人不能赚的钱

在美国，40%的妇女因太胖而有个“特大号”的臀部，她们为此而忧心忡忡，从来不敢穿裤袜，认为裤袜能使身材苗条的妇女更健美，但却使身材肥胖的妇女更加臃肿。

美国的许多厂家，都认为胖女人不会穿裤袜，也不会买裤袜，这个市场没有什么机会，故长期没有人去开发。而雪菲德公司通过市场调查的资料分析，却得出了一种与众不同的意见：正是由于这些胖女人目前不穿裤袜，是一块处女地，所以市场潜力很大，大有开发的前景。他们认为放弃这个40%的市场实在可惜，决定抓住这个不为他人所重视的领域，开辟新的销售市场。

于是，公司集中最优秀的设计人员，专门为胖女人设计出一种名为“大妈妈”型的裤袜。接着，该公司为“大妈妈”型裤袜大做广告。广告中，3位胖墩墩的女娃娃穿上裤袜排成一线，标题上写着“大妈妈，你真漂亮”几个大字。3位胖女孩，面带微笑，挺胸仰头，从侧面看上去，不但没有肥胖的感觉，而且让人觉得她们很快乐而充满自信。

广告发布的一个月内，雪菲德公司就收到了7 000封赞誉信，而且商店里胖女人买裤袜争先恐后，公司赢利大增。雪菲德根据市场调查资料，从胖女人不穿裤袜的现实中，独具慧眼地捕捉到极具潜在效益的机遇，为特殊顾客着想，特意为胖女人设计裤袜，奠定了该公司在裤袜市场的新地位。

新产业和新市场的开发，依赖于极其宝贵的预见。观察并捕捉潜在的商机，见人所未见，为人所不为，便能赚别人所不能赚之钱。



观察并捕捉潜在的商机，见人所未见，为人所不为，便能赚别人所不能赚之钱。

打开财富之门的数字

有一位成功的销售经理写道：“一个人站在一只钱柜的前面，除去一个密码之外，他拥有这把锁的所有其他的密码。只是一个数字！如果他有了这个数字，他就能打开这个钱柜的门。”

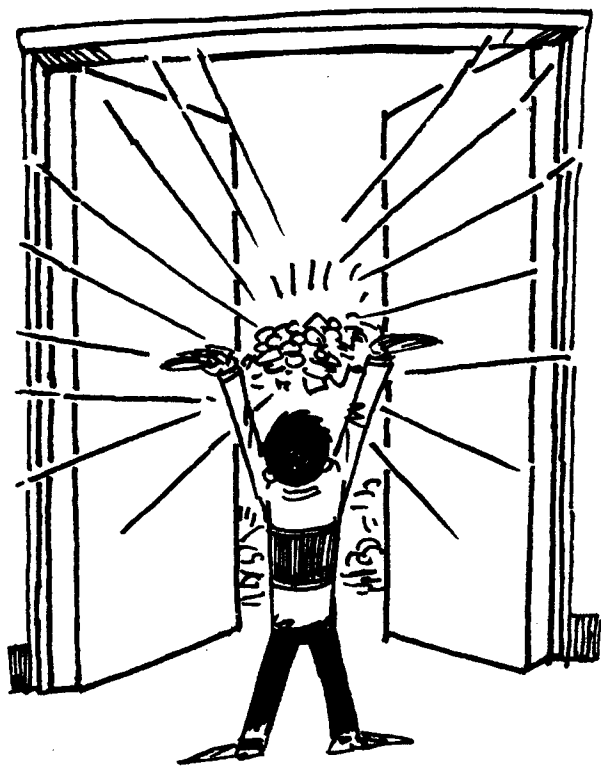
有一个人的经历可以说明这一点。这个人起初替一位化妆品制造商推销化妆品，后来他本人进入了商界。他就是拉汶。拉汶和他的妻子爱丽丝是一对理想的经营商，他们自己制造出一种化妆品。由于缺乏资本，他们不得不亲自劳作，把节省下来的每一元钱都投资到商业中去。发展事业的欲望激励他们研究、思考和计划，使得一元钱能发挥几元钱的作用。

拉汶曾给一个熟悉的顾客帮了一次大忙，后来这位顾客为了表示对他的感谢，就为他传递了一个极为机密的商业信息：生产一种上等美发膏 VO-5 的一家公司将要卖掉。

拉汶十分激动。因为这个已有 15 年历史、生产上等产品的公司要卖掉，对他扩大自己的事业是一个绝好的机会。

拉汶立即行动起来，就在当天晚上，他同那个公司的业主进行谈判，最后业主同意以 40 万美元把公司卖给拉汶。第二天，拉汶通过银行的朋友筹到了这笔资金。不久，拉汶生产的 VO-5 美发膏就流行于美国各地和许多国家了。

拉汶和爱丽丝找到了开锁的数字。他们用这个数字打开了财富之门的大锁。3 年之后，他们公司的财产净值已超过了 100 万美元。他们成功密码的数字是：一种产品或服务，它能重复生产、出售或提供；一个公司，能靠单独生产的优良产品获取利润；一个优秀的经验丰富的生产经理，他经营工厂能取得最大的效率；一个成功的有经验的营业经理，他能不断地提高销售额；一定的工作资本和信贷，能在适当的时候，开创并发展业务。如果你应用这些密码数字，也许有助于你打开通向财富的大门。



如果他有了这个数字，他就能打开
这个钱柜的门。

如何赚取 100 万元？

保罗·迈杰是美国成功激励学院的创办人，他的成功秘诀已成为一种“商品”，在全球传授并赚钱。

迈杰从年轻时便对行销业感兴趣，他认为这是最能考验个人才干和赚钱能力的行业之一。他从干人寿保险员做起，最初事情并不顺利，头 5 个月平均只赚 83 美元。到第 10 个月，他的收入激增至 3 000 美元，从此收入不断增加。他将成功归于决心和毅力，他认为，90% 的失败起因于绝望，人们应时时记住目标和信念。即使碰到逆境或打击，从中得到的经验也是珍贵的。

为了将自己的经验传授给更多的人，迈杰创办了激励学院。他认为，个人或者公司所拥有的最宝贵的资产是人的潜能。大多数人只使用了脑力的 30%，其余的 70% 因缺少激励而处于静止状态。为此，学院制订了一套“100 万元的个人成功计划”，并以授予特许经营权的方式在各地传授。这套计划的主要内容是：订下你要达到的具体目标，然后以执著的热情和坚定不移的决心，努力实现这些目标；设立一套实现目标的计划，并定下达到这目标的最后期限；小心策划你的进度，每小时，每一天，每个月，有组织的活动和持续的热忱是力量的源泉；立下你在这一生当中的真正欲望，热切的欲望是激励每个人行动最有效的动力；建立起对自己能力的高度自信心，尽力发挥你的有利条件和实力，而不是专注于弱点和困难；不要被障碍、批评和周围环境所迷惑，也不要在乎别人说些什么、想些什么、做些什么，你只需下定决心完成自己心中的计划，因时不待人，机会须自己奋力争取。

“如何赚取 100 万元？”这是许多人梦寐以求的目标，迈杰的成功计划因此引起强烈的反响，被译成 10 多种语言在全球 60 多个国家传授。