

挣钱是本事
花钱讲艺术

项习文 著

创富策略

CHUANG FU
CE LUE



只有想不到，没有做不到！
你不理财，财不理你！
为什么赚钱的总是少数？
今天拥有创富策略，明天依靠策略创富！
你会是未来财富的主宰者吗？

河南人民出版社

挣钱是本事
花钱讲艺术

创富 策略

项习文 著
河南人民出版社



图书在版编目(CIP)数据

创富策略/项习文著. —郑州:河南人民出版社,
2009.9

ISBN 978 - 7 - 215 - 07003 - 5

I. 创… II. 项… III. 投资—基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 151569 号

河南人民出版社出版发行

(地址:郑州市经五路 66 号 邮政编码:450002 电话:65788036)

新华书店经销 河南龙华印务有限公司印刷

开本 890 毫米×1240 毫米 1/32 印张 9

字数 166 千字 印数 1 - 3000 册

2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

定价:35.00 元



序 言

心理学教授 马丽霞

序

言

作为一名国家公职人员,虽然有一份稳定的工作和收入,但总觉得工作之余该干点什么,靠自己的一技之长,靠自己的专业知识实现自我价值,通过助人的工作获得双赢,尝试起来,也的确不易。由此我不禁想到还有许多不如我的人,他们又该如何?都说中国人不敢花钱,喜欢存钱,因为下一代的教育负担,赡养老人的义务负担,大病重病的医疗负担,买房还贷以及养房、养车的生活负担重重地压在人们头上,人们不敢喘息,不能休闲,这就导致人们的焦虑。作为一名从事多年心理卫生工作的专业人员,也会被焦虑所困,同时也更能理解焦虑的流行。

夸张地说,整个社会似乎正弥漫着焦虑的气息——下岗工人在为下个月全家的开销着急;农民在咒骂化肥的涨价;公司白领每天拖着疲惫的身躯,穿行在拥挤的地铁里,

竞争的压力几乎使其崩溃；政府公务员在抱怨工资太低；大学生毕业为了找工作，甚至甘愿接受“零工资”的试用；拥有财富的私业主也毫无归属感，因为政策的更改随时可以让他们上演暴富骤穷的故事；一些官员也喜欢在外资银行里开户，并热衷把子女送到西方接受教育，为将来准备好一条退路……

著名心理学家 Auden 曾指出，现代社会是“焦虑的年代”，随之而来的是人类心理疾病的明显增加，这种现象在城市尤为突出。据统计各类焦虑性情绪障碍患者估计占整个人群的 2% ~ 5%，而在美国，焦虑性障碍患者的终身发病率高达 10% ~ 15%。面对着几乎无处不在的身份焦虑、社会焦虑和健康焦虑，现代人的出路何在？

因为本人对经济类书籍的天然“盲点”，一直回避，免得给自己高级职称的身份抹黑，当项习文先生的《创富策略》完稿后送我时，我用一周时间认真拜读了书中的十三种策略，受益匪浅。不仅学习了理财知识，也掌握了创富方法，甚至让我也有了涉足商界的想法。尤其是后续中的关于财富的理念，让我思考并由衷的赞赏，也是对富人的忠告！商界并不都是尔虞我诈，钱多不一定能够幸福，财富与责任并存，欲望和成功与焦虑伴行。

愿此大作走进寻常百姓中，为寻常百姓点燃一盏创富明灯。





前言

噢,金钱啊金钱,我经常驻足冥想,
为什么挣同样的薪酬,有的人比我富?
为什么做同样的生意,有的人比我赚钱?
为什么有的人睡觉时,他的钱都在生钱?
为什么有的人投资后,不是赚钱反而赔钱?

.....

本书告诉大家:金钱是有灵性的。你不理财,财不理你。投资需要种子,创富要有策略。如果你没有创富策略,那么你每天只好这样抱怨下去,或一直在那儿哭泣,不会有新机会……面对经济变化的周期性,改变这一切的唯一方法,就是学习新的理财知识,更新旧的理财观念,树立新的创富理念,掌握创富策略,寻找新的财富增长点,靠策略创富!



目 录

目 录

前 言	1
-----	---

第一章 基点策略	1
----------	---

创富之道,因事因机因人因企而异。然而也有一些基本的原则不可忽视,一次选择也许会改变一生的命运,你将如何选择?

案例1 白手起家 登上财富之巅	23
案例2 诚信卖绳 口碑带来利润	25
案例3 抢抓机遇 海尔走向世界	27
案例4 经营失道 摧毁绩优公司	30
案例5 盲目扩张 “航母”悄然沉没	32
案例6 赔出信誉 成就财富梦想	35
第一策略结语 把握规律 打开财富之门	37

第二章 远点策略 39

做生意不要看眼前小精明,要谋划长远大势,只要始终融入到未来大趋势里,即使眼前做得不很理想,也不会亏到哪里去。谁能抓住未来十年有发展潜力的行业和产业,谁就能把握下一轮财富增长的先机。

案例1 经营未来 随身听风靡世界 47

案例2 将计就计 坏事变好信誉增 49

案例3 出资办学 目标瞄准“小皇帝” 51

案例4 借鸡下蛋 先卖产品后建厂 53

案例5 实体联合 品牌效益最大化 55

第二策略结语 放眼未来 赚取潜在之财 57

第三章 盲点策略 59

大多数人往往只紧跟市场热点花钱投资。其实,市场上的盲点就像串串珍珠撒落在时常变化的经济生活中,关键是要做有心人,洞悉被这些跟风者所忽略的盲点市场,看得准,下手快。但究竟该如何去投资盲点呢?

案例1 敢为人先 “懒人花卉”俏合肥 64

案例2 抢占先机 海滨冷饮成景观 66

案例3 见缝插针 速递成就财富梦 67

案例4 人有我优 精品引来有钱人 70

案例5 人弃我贩 赔赚都在西瓜中 71

案例6 人无我有 人文关怀出商机 73



案例7 满足需求 特殊人群变财神	75
------------------------	----

第三策略结语 追逐财富 踏上致富之旅	77
--------------------------	----

第四章 卖点策略	78
----------------	----

从商者众,致富者寡。为何总是少数人能赚大钱?一个重要的原因在于他们出奇制胜的理财手段,而常人则往往患得患失,走不出理财投资的小天地。

案例1 投其所好 “偕老同穴”火东京	82
--------------------------	----

案例2 独具慧眼 “天籁之音”响闹市	83
--------------------------	----

案例3 由己及人 “死玫瑰”价超鲜花	84
--------------------------	----

案例4 你买我送 免费金鱼促销售	86
------------------------	----

案例5 反客为主 顾客过把老板瘾	88
------------------------	----

案例6 智解危机 游客秃坡种树忙	89
------------------------	----

案例7 以柔克刚 金币游戏聚财富	91
------------------------	----

第四策略结语 寻找商机 发掘生财之道	93
--------------------------	----

第五章 创点策略	95
----------------	----

鹰到中年的时候,爪子就开始退化,它必须主动撞击岩石,直到鲜血淋漓,旧壳蜕掉,新爪才能长出来,迎来新生。商家如能将这种主动的精神运用到市场竞争中,就会成为一往无前的原动力。现实与财富密切接触的机会无处不在,只要能在司空见惯的事物里加进一些创意,增添一些创点,那么就能点石成金。

案例1 结伴寻财 一样苹果三种命	100
------------------------	-----

案例 2	巧妙创意	冷摊变热生意火	101
案例 3	标新立异	制造“新闻”巧广告	103
案例 4	另辟蹊径	创新服务生意兴	106
案例 5	别出心裁	虚假广告声名扬	108
案例 6	异想天开	木偶走路惊纽约	111
案例 7	一语道破	问题产品变成宝	113
案例 8	肥皂能漂	奇特广告收奇效	114
第五策略结语 点石成金 开拓创富之路			116

第六章 冷点策略

市场逐渐饱和,竞争日趋激烈,不管做什么生意,后来者总是先天的劣势。先到者已经赚足了钱,有资本耗下去。后来者要想“居上”,就得从大家争相分羹的热点中找一个“冷点”,从“冷门”中爆出“热门”。

案例 1	买冷成新	成就希腊船王	123
案例 2	人冷我热	成就地产霸主	124
案例 3	冷买热卖	成就商业巨子	126
案例 4	你退我进	成就景泰蓝王	127
案例 5	买冷成热	成就智慧人生	130
案例 6	买而不卖	成就旅馆大王	131
第六策略结语 逆市而为 抢占致富先机			133



第七章 险点策略..... 135

商场中的每一招都面临着风险和失败,也正是因为这样,那些从风险中拼搏出来的财富英雄,就愈发令人肃然起敬。

案例1 自作主张 放手一搏当老板 140

案例2 筹资买亏 饭店变脸获利丰 142

案例3 冒险投资 格蒂石油梦成真 143

案例4 离经叛道 卡丹帝国写传奇 145

案例5 险中求胜 财富背后赌真假 148

案例6 打时间差 疯牛瘟猪变黄金 149

案例7 假戏真做 高额回报梦成空 151

第七策略结语 抢抓机遇 在风险中求财..... 153

第八章 拐点策略..... 155

“变则通,通则久”。不寻求拐点变通,可能走向失败;有了拐点的转变,才会峰回路转,才能够持久地发展下去。

案例1 随机应变 夫妻店变身跨国公司 160

案例2 穷则思变 倒闭厂突围起死回生 164

案例3 见风使舵 转变经营策略成巨富 166

案例4 金蝉脱壳 死亡贩子称霸化工业 167

案例5 突发奇想 木材商变成筷子大王 169

案例6 引领时尚 小针织创出知名品牌 171

第八策略结语 因势而变 创造财富神话..... 174



第九章 支点策略..... 176

做生意要做出专长做出特色。专长和特色,具有不可模仿性,这是企业在激烈的市场竞争中不断发展壮大的核心力量。

- 案例1 科企联姻 隆平高科如鱼得水 181
- 案例2 购买技术 深圳万和绝处逢生 183
- 案例3 先人一步 美国波音占尽先机 184
- 案例4 研发新品 荷兰食品广受欢迎 187
- 案例5 持续创新 瑞典勃朗长盛不衰 190
- 案例6 投资研发 法洛丽尔一花独放 192
- 案例7 面对危机 困境相同结局迥异 193
- 案例8 技术领先 五征凸显竞争优势 195
- 第九策略结语 借力使力 科技催生财富..... 197

第十章 偏点策略..... 199

许多人一门心思研究竞争战略,大有不拼个鱼死网破,有决不收兵的劲头。但若换个角度,进行战略思维,研究如何避开激烈的竞争,在偏离主流的关联处寻找一个新的偏点,一定会有意想不到的收获。

- 案例1 服务主流 放弃银行开饭店 203
- 案例2 避开竞争 欲做服装改租赁 204
- 案例3 迟到一步 买茶不成买茶篓 206
- 案例4 放弃专利 推广相机做胶卷 207

案例 5 舍小取大 亏本买心终赚钱	208
案例 6 互助共赢 甘为他人做嫁衣	209
案例 7 别样发现 买楼不住做广告	211
第十策略结语 不战而胜 收获渔人之利	212

第十一章 小点策略

一夜暴富的事情肯定有,但绝不会降临到每一个人身上。现实中,有些人虽然做梦都想发财,却不屑于生活中的细微商机,总认为这样发财太慢,于是白白让触手可及的财富从身边溜走。

案例 1 一元起家 小生意做成大事业	218
案例 2 顾客至上 舍小利挣回大收益	220
案例 3 弃大从小 小业务做成大买卖	222
案例 4 赔出商机 小校徽无言赚大钱	224
案例 5 因势而动 小尿布带来大财富	225
案例 6 寻机脱困 小肉丸成就致富业	227

第十一策略结语 集腋成裘 夯实财富之基

第十二章 高点策略

一只猴子如果骑上了老虎背,那它就不再仅仅是一只猴子了。同样,如果一个人能找到一个创造财富的制高点,并努力登上去,那么这个人将驶入致富的快车道,迅速成为巨额财富的拥有者。

案例 1 借钱生财 一夜暴富汉正街	236
-------------------------	-----

案例 2	巧妙运作	连环融资险中胜	238
案例 3	匠心独运	废物变成摇钱树	240
案例 4	借机造势	脱胎换骨牛仔服	241
案例 5	独辟蹊径	“游戏人间”梦成真	244
案例 6	网络架桥	手工布鞋俏海外	245
案例 7	上市融资	长实骑牛增实力	248
案例 8	炒出商机	老书换颜获暴利	250
第十二策略结语 互惠互利 共享天下财富			253

第十三章 专点策略 255

富人的富有不仅仅是因为他们现在手里拥有大量的财富,而是他们有超过寻常人赚取财富的韧劲和专注。

案例 1	孤独坚守	“汽车皇后”展英姿	260
案例 2	变废为宝	垃圾堆中掘出金	262
案例 3	坚持万科	赶超股神巴菲特	265
案例 4	五年一剑	百度搜索写神话	266
案例 5	做强主业	厦华品牌国际化	268
案例 6	打造品牌	超其特迎风挺立	270
第十三策略结语 锁定目标 成就财富梦想			271

后 记	273
------------------	------------





第一章 基点策略

穷不倒志,富不癫狂

——中国俗语

钱就是资金。一个人资金多了,就是富人;一个企业资金多了,就是好企业;一个国家资金多了,就是富国,发达国家。反之,就是穷人、穷企业、穷国家。怎样多挣钱,怎样让挣得的钱多生钱呢?这是穷人的梦想,也是富人的渴望——创富!

然而世界上有钱人毕竟是少数,有人说这个世界总是百分之二十的人占有着百分之八十的财富,而百分之八十的人只能分享剩下的百分之二十。为什么没钱人占百分之八十呢?你也许会想:大多数人每天辛苦工作,只能维持生活,没有更多钱!这正是没钱人占百分之八十的根源。其实理财投资的本质是选择财富活动,可以用财富换取财富,

也可以用其他东西换取财富。说到底,如果将你开始理财投资的那一刻作为基点的话,那么你在基点拥有的资金可以是负数,也可以是零或无穷大。也就是说,无论你是否工作,无论你有无收入,理财投资都不应受到影响。只要你生活在这个世界上,就要学会积累财富,并把财富投资成能够带来利润的资本。理财投资能让我们学会生存,储蓄“种子钱”,享受生活,成就事业。你不理财,财不理你。理财投资之道各式各法,因人因事因企而异。本章节重点介绍基点策略。

一、基点策略三大基本原则

我们先做一个创富测试活动,看看你如何回答,体验一下创富的经历。

如果有一天你变成了亿万富翁,富有到想去购买一支足球队。现在有两支足球队可以让你挑选,一支是蓝队,一支是红队。为了决定到底要买哪支球队,你打算看这两个球队踢一场比赛。比赛开始以后你发现红队队员的士气很高,配合也比较默契,防守颇有章法,进攻一直非常猛烈,整场比赛几乎都压着对方踢,有好几次射门的机会,可惜运气不佳,不是踢到了门柱就是被门梁弹了回来。而蓝队几乎没有什么进攻的机会,队员之间的配合也屡次出现失误,防守也是漏洞百出,整场比赛下来一次射门的机会都没有。90分钟比赛结束后,两队以0比0打平,按规则进入了点球决胜的阶段。在踢点球的过程中,蓝队以5比4胜出。



那么请问你愿意买哪支球队呢？请你选择：

☐ 红队

☐ 蓝队



如果这是在奥运会或世界杯的赛场上，那么得到奖杯的自然是最最终获胜的蓝队。但现在是理财投资，要买球队，你一定想买一支实力强劲的球队。我想大多数人都愿意买红队，对吗？从整场比赛来看，红队的实力明显优于蓝队，而最后点球胜负的结果更多的是靠运气和随机因素的影响，你不会也不应该因为随机因素而买蓝队，对吗？

这个例子说的是，理财投资是希望将来有更多更大的回报，所以，选实力比选运气更重要，或者综合评价比单一结果更真实。选择红队你只要保持它们的水平，等待运气的来临就是；而选择蓝队你得投入更多的人力物力，提高他们的基础水平，如果没有好运气，你从此将会更加沮丧地品尝失败的滋味。

一个人要想衣食无忧，光靠勤恳工作还不够。李嘉诚说：“20岁至30岁之间是人们努力挣钱的时候，30岁以后投资理财的重要性逐渐提高，人到了中年时，赚多少钱已经不重要了，这时候，如何管好钱更重要。”管好钱，就是理财投资决策，即追求投入的钱要有一定回报，钱生钱，增强发展活力。但任何理财投资决策，都是一柄双刃剑，如何做好需要大动脑筋，也大有学问。

理财投资的基本原则之一就是踏踏实实。也许你认为踏踏实实过时了、俗气了。曾被中国人批判、改造的儒学，