



经营技巧精萃

无风险赚钱 1000例

5

北京出版社

99
F715
565
2

经营技巧精萃

无风险赚钱 1000 例

陈国红 主编

X/A2109/07

学苑出版社

C

140508

(京) 新登字 151 号

经营技巧精萃

无风险赚钱 1000 例

编著译者: 陈国红 主编 陈启云 朱弘文 陈国红 编著

责任编辑: 郑 远

出版发行: 学苑出版社 邮政编码: 100036

社 址: 北京市海淀区万寿路西街 11 号

印 刷: 北京市南华印刷厂

经 销: 各地新华书店

开 本: 787×1092 1/32

印 张: 7

版 次: 1994 年 5 月北京第 1 版北京第 1 次印刷

ISBN 7-5077-0510-2/F·25

全书定价: 355.00 元

本册定价: 5.05 元 (平装)

8.45 元 (精装)

目 录

● 先做个小老板	(1)
本钱不在多少, 勤奋则灵	(2)
小生意可以做成大买卖	(3)
远处捕鱼, 不如近处捉虾	(4)
经营冷门产品优势大	(5)
“尿布大王”的“先知先觉”	(7)
瞄准女人	(9)
赚“馋鬼”的钱	(10)
赚“懒人”的钱	(12)
赚“富人”的钱	(14)
聘请“财神”起步	(16)
随行就市	(17)
扬己之长	(18)
眼观六路, 耳听八方——重视信息	(19)
要有名牌意识	(23)
● 靠点子起家	(25)
点子所长和点子经理	(25)
环亚大饭店未开幕先轰动	(28)
出租假贼吓惯窃	(29)
赚“名人”的钱	(30)
旅客种树老板纳凉	(30)
请阎王拉保险	(31)
名车畅销靠宣传	(32)
一杯咖啡五千日元	(32)
任人掘宝的游乐园	(33)
断崖攀登练习场	(34)
男用戒指打开天下	(34)
上太空, 洗温泉	(35)
一毛不拔的广告	(36)
化腐朽为神奇	(36)
穷画家气得发大财	(37)

酬劳高得吓人的创意	(37)
电扇的大突破	(39)
处处替消费者设想	(39)
借用别人的店面	(40)
流动商店到处跑	(41)
不满是新发明之母	(42)
一个肺病患者的发现	(43)
制造舆论的推销术	(44)
日本的中国菜大王	(45)
三角商法战无不胜	(46)
竭力满足消费者的需求	(46)
讲求广告效力	(47)
激发消费者的兴趣与好奇	(47)
不会吃闭门羹的推销术	(48)
滞销公寓有利可图	(49)
 ● 以变应变 永远是赢家	 (51)
拿来应变	(53)
人无我有，以新取胜	(54)
人有我奇，以奇制胜	(57)
慷慨助人也是盈利的契机	(59)
时间就是金钱	(61)
做到超前一步	(62)
借力应变	(64)
让死鸡变成美凤凰	(66)
 ● 经商的大谋略——巧用 36 计赚钱 80 例	 (68)
(一) 瞒天过海之术	(68)
瞒“天”先要知“天”	(69)
施放“烟幕”	(69)
“皇帝吃过的饭菜”	(70)
(二) 围魏救赵之策	(70)
“僵局”的打破	(70)
今日“萧何追韩信”	(71)

(三) 借刀杀人之计	(71)
景泰蓝制造技术被偷	(72)
互“借”优势联合同兴	(72)
小厂有个大“外脑”	(72)
(四) 以逸待劳之招	(73)
松下常常取代索尼的绝招	(73)
“谈生意，还早”	(73)
(五) 趁火打劫之狠	(74)
“趁火”才能“打劫”	(74)
要当机立断	(74)
趁火助人利己两全其美	(75)
(六) 声东击西之术	(75)
公关小姐的试验	(75)
“吹毛求疵”意在	(76)
“节外生枝”压对方	(76)
(七) 无中生有	(77)
“不准偷看”	(77)
夸张的商业广告	(77)
(八) 暗渡陈仓	(77)
“谁掰下金币谁拿走”	(78)
“爱屋”会“及乌”	(78)
(九) 隔岸观火之计	(79)
推波助澜促横仗	(79)
观其乱而取之	(79)
(十) 笑里藏刀	(80)
“店大不欺人”	(80)
好店三年不换客	(80)
(十一) 李代桃僵	(81)
“吃亏”几十万，值得	(81)
舍鱼而取熊掌耳	(82)
三条生产线	(82)
(十二) 顺手牵羊	(83)
天气预报帮他发了财	(83)
布什一语激发的灵感	(83)
伺机捣虚钻进城	(84)

(十三)	打草惊蛇·····	(84)
	“吹糠见米”·····	(84)
	大战前的“佯动”·····	(85)
(十四)	借尸还魂·····	(85)
	借“古”发财·····	(85)
(十五)	调虎离山·····	(86)
	争取“地利”环境·····	(86)
	英国裘皮商人的花招·····	(86)
(十六)	欲擒故纵·····	(87)
	设饵引“纵”·····	(87)
	沉默亦为“故纵”绝招·····	(87)
(十七)	抛砖引玉·····	(88)
	公开新技术保天然酱油·····	(88)
	利用赠品吸引消费者·····	(89)
(十八)	擒贼擒王·····	(89)
	“连锅端”·····	(89)
	制造局部优势战胜对手·····	(90)
(十九)	釜底抽薪·····	(90)
	挖空心思钻空子·····	(91)
	增其功能消其势·····	(92)
(二十)	浑水摸鱼·····	(92)
	浑者亏清者利·····	(92)
	有意搅浑水·····	(93)
(二十一)	金蝉脱壳·····	(94)
	差错中走出困境·····	(94)
	误解时巧妙消除·····	(94)
(二十二)	关门捉贼·····	(95)
	标高价排斥对手·····	(95)
	制造“危机”激励员工·····	(95)
(二十三)	远交近攻·····	(96)
	舍近从远学技术·····	(96)
	远处着眼，近处着手·····	(97)
(二十四)	假道伐虢·····	(97)
	杜德拉的“三借”·····	(97)
	锯开头盔亦为造·····	(98)

(二十五)	偷梁换柱·····	(98)
	“英美”、“南洋”烟草大战 ·····	(99)
	菜名假说·····	(99)
(二十六)	指桑骂槐·····	(99)
	罚得肉痛·····	(100)
	奖得震动·····	(100)
(二十七)	假痴不癫·····	(100)
	“速决战”与“蘑菇战” ·····	(101)
	印度人烧画·····	(101)
(二十八)	上屋抽梯·····	(102)
	设梯诱之·····	(102)
	抽梯逼之·····	(103)
(二十九)	树上开花·····	(103)
	借助媒体先声夺人·····	(104)
	站在巨人的肩上·····	(104)
	引人入胜的点缀·····	(105)
(三十)	反客为主·····	(105)
	哈默由“客”居到主人·····	(105)
	乘隙插足取而代之·····	(106)
(三十一)	美人计·····	(106)
	美貌“女郎”的娇滴声·····	(106)
	讲求商品外在形体美·····	(107)
(三十二)	空城计·····	(107)
	人为脱销迷魂阵·····	(107)
	矮人餐厅·····	(108)
(三十三)	反间计·····	(109)
	我防“间”不力，损失重大·····	(109)
	微笑外交的背后·····	(110)
(三十四)	苦肉计·····	(110)
	“恩爱”陷阱 ·····	(110)
	干部多做少拿·····	(110)
(三十五)	连环计·····	(111)
	皮鞋大王的“三招” ·····	(111)
	以迂求直·····	(112)
(三十六)	走为上·····	(112)

走在低潮来临之前.....	(112)
走在自己优势上.....	(113)

● 投身股市避险 30 招	(114)
只作中期投资，不作短线投机.....	(116)
只选绩优股，不碰“问题”股.....	(117)
只用“闲钱”，不可借钱.....	(117)
自行研究，自作主张.....	(117)
分散投资，减少风险.....	(118)
频频换股，实非所宜.....	(118)
急躁冒进，十有九失.....	(119)
既需战斗，也要休息.....	(119)
逢“支”吸进，逢“压”卖出.....	(120)
先有决定，再进股场.....	(120)
学会自制.....	(121)
眼睛看内，更要望外.....	(122)
行业景气，重点所在.....	(122)
迷信热门，未必安全.....	(122)
多作研究，不劳无获.....	(123)
融资融券，升降指标.....	(123)
开盘收盘，各有玄机.....	(124)
“最后喊价”也有“意思”.....	(125)
进退失“据”，“本益”可“比”.....	(126)
大户动向，不容小看.....	(126)
法人机构，众目所视.....	(127)
“线路”布陷阱，格外要小心.....	(127)
价量变化，影响股价.....	(128)
开高走低，振荡后遗.....	(128)
每日走势，也要注意.....	(129)
只能顺势操作，切莫逆势而行.....	(129)
长期盘桓，莫失良机.....	(130)
滞跌停板，皆是警告.....	(130)
莫看今朝冷门，远见才算高手.....	(130)
选股条件未变，持股信心不二.....	(131)

● 最新无风险致富信息	(132)
国际市场生姜紧俏	(132)
山楂供求缺口大	(132)
种木瓜能致富	(133)
种植麝香树效益高	(133)
发展香榧有前途	(133)
发展香茅收益高	(134)
国际市场紫胶紧缺	(134)
白果树叶已成为创汇商品	(134)
开发沙棘大有前途	(134)
近期中药材供求趋势	(135)
水牛综合利用前景广阔	(135)
饲养乌骨鸡收入可观	(136)
养殖珍珠鸡效益高	(136)
养蜂是一项“甜美”事业	(136)
人工养蛙一举多得	(136)
养熊可发财	(137)
羊产品需求猛增	(137)
鱼皮制品前景诱人	(137)
水产品市场看好	(138)
养狗收益明显	(138)
养麝鼠可致富	(139)
饲养毒蛇前景好	(139)
养殖珍品——山瑞	(139)
蟋蟀可进入国际市场	(140)
采捕加工蝴蝶可换外汇	(140)
饲养实验动物也是致富门路	(140)
盆景生产大有可为	(141)
化妆品出口大有潜力	(141)
开发食用明胶前途广阔	(142)
塑料小农具前景看好	(142)
钙塑箱、瓦楞纸发展前景广	(142)
发展纺织印染助剂迫在眉睫	(143)
小型家用机械需求日增	(143)

家具机械市场日趋兴旺·····	(143)
国际市场小水泵供不应求·····	(144)
化工部决定开发10类轻化产品·····	(144)
发展搬运业受人欢迎·····	(144)
兴办旧货市场为现时所需·····	(145)
收购杂骨有利可图·····	(145)
收购猪鬃可致富·····	(145)
收购人发有利可得·····	(146)
收购羽毛加工出口创汇·····	(146)
拆车业有前途·····	(146)

● 经济作物高产量高收益种植技术·····	(147)
丹参种植技术·····	(147)
枸杞·····	(148)
黑木耳栽培与加工·····	(148)
银耳·····	(149)
蘑菇·····	(150)
猴头菇·····	(151)
平菇·····	(152)
灵芝·····	(153)
杜仲·····	(154)
天麻栽培·····	(154)
梨树速生早结新技术·····	(155)
苹果幼树早结果·····	(156)
板栗早实丰产技术·····	(156)
果树扒皮能增产·····	(156)
珍稀佳果——冬桃·····	(157)
泡桐大苗壮苗的培育·····	(157)
涂料之王——漆树·····	(158)
辣椒水可治柑桔害虫·····	(158)
提高枣树坐果率两法·····	(159)
种植槟榔芋，可成万元户·····	(159)
无渣生姜味更美·····	(160)
科学育苗移栽，夺取棉花高产·····	(160)

蔬菜珍品——金针菜·····	(161)
保健食品——莼头·····	(161)
蔬菜之王——芦笋·····	(162)
西瓜增产新法·····	(162)
辣椒施用稀土增产·····	(163)
紫草金不换，好比糯米粑·····	(163)
种植草莓致富快·····	(163)
巨峰群葡萄栽培·····	(164)
柑桔快速育苗·····	(164)
甜橙喷稀土可提高坐果率·····	(165)
一年栽杉，十年发家·····	(165)
家有千竿竹，日子自然富·····	(165)
千棕万桐，永世不穷·····	(166)
油茶丰产栽培技术·····	(167)
茶叶栽培·····	(167)
菊花栽培·····	(168)
山水木石入盆来·····	(168)
茶花栽培技术·····	(170)
牡丹皇后的栽培技术·····	(170)
药用花卉的栽培技术·····	(170)
五针松的嫁接及其栽培技术·····	(171)
玫瑰的栽培法·····	(171)
山珍——竹荪的人工栽培·····	(172)
南方人参——绞股蓝的繁殖·····	(173)
半夏栽培技术·····	(173)
板蓝根的栽培技术·····	(174)

● 特种经济动物养殖利润丰厚 ····· (175)

牛蛙·····	(175)
乌骨鸡·····	(182)
狗的养殖及狗宝的识别和摘取·····	(185)
世界著名高产蛋鸭——红毛鸭·····	(187)
鹅的饲养与肥肝生产·····	(188)
网箱养鲤鱼，亩产十万斤·····	(189)

泥鳅养殖.....	(191)
黄鳝养殖.....	(191)
人工养狐.....	(193)
比黄金贵 20 倍的蛇毒	(194)
全蝎.....	(195)
动物高蛋白饲料—— 无菌苍蝇.....	(196)
珍珠鸡的养殖.....	(197)
绿毛龟.....	(197)
蜗牛.....	(199)
人工培植牛黄.....	(200)
鳖.....	(201)
鸽.....	(202)
画眉鸟.....	(203)
相思鸟.....	(204)
鹌哥.....	(205)
鹌鹑.....	(205)
鸚鵡.....	(206)
黑熊笼养及人工引流肝胆汁.....	(207)
獭兔.....	(208)
貉.....	(211)

● 先做个小老板

有人说：“做生意如黑海行船。”有人说：“做买卖一定要担风险。”这些话，都说得太绝对。赚钱，就一定要担风险吗？我们说：不一定。

有些行业，有些买卖，肯定要担风险，甚至要担大风险。即使是商界老手，精通买卖奥秘者，也不敢说：“有百分之百的把握”。可是，有些行业，有些买卖，可以说没什么风险。

我们正值改革开放的年代，正是发财致富的千载难逢的好机会。百业待兴，很多事情，不是干得成干不成的问题，而是您想不想干的问题。无风险而能创收的机会很多，可以说比比皆是，关键是您肯不肯花力气去干。

而且，即使是有风险的行档，只要招数到家，也可以把大风险变为小风险，有风险变成无风险。

不过，无风险之术并不能“无师自通”，无风险之路也并不是一开始就那么平平坦坦。您要想打开一扇“无风险的致富之门”，进入一个无风险的“保险柜”，总得有所准备，有所借鉴。

也许您现在经商致富的热血正在涌动，甚至跃跃欲试，但是，如果您想旗开得胜，我劝您不妨先把头脑冷静下来，在狂涛汹涌的“商海”面前，选择一下哪里是条无风险之路。看看哪些劳务属于无风险劳务，哪些交易属于无风险交易，哪些投资属于无风险投资。看看别人是怎样把有风险的经营活动变成无风险的经营活动。这样，您才会胜券在握，俗话说：“磨刀不误砍柴工”嘛！

当然，赚钱，也不是什么钱都可以赚，钱有个来路正不正当的问题。时下“大潮”涌起，泥沙俱下，出现了形形色色的人和事。例如，某些姿色摄人魂魄、“观念新潮”的模特、影视明星傍大款，另有一些人勾结权势，巧立名目拉赞助，饱肥私囊。这种“买卖”，从经济收益的角度来说，的确无风险。但是，这种贱恶的勾当，从人生机会的角度来说，

也是有风险的，它使这些人丧失人格，会把这些人打入灵魂的地狱。

您这种有正义感、有良知、有健康品格的人，肯定不屑于赚这种肮脏的色相钱、黑心钱，非但不屑，而且会感到愤怒。

既然这样，您肯定没有“横财”，没有“暴利”，不可能一开始就做买卖，也不可能指望一步登天。要成商界大腕，要打出一片天下，总得有个过程。因此，您现在思谋的应该是怎样当个实实在在的小老板，找准您起步的“奠基石”。

本钱不在多少，勤奋则灵

俗话说：“一口吃不出个大胖子”。这句话也适用于我们这些刚起步的人。小孩今天刚出生，您想让他明天就长成一个顶天立地的男子汉，可能吗？经商、做买卖，亦如此。

对于大多数中国人来说，一般没有可观的遗产去继承，靠工薪过生活，扣除日常生活开支，所剩无几。只有从小本买卖做起，脚踏实地地干，才是正确的道路。

翻开世界上一些大公司的创业史，我们不难发现这样一条规律：大公司是从小本开始起步的。索尼公司是这样，松下公司也不例外。为什么呢？很大一个原因就是这些公司的创始人，往往出身贫寒，有着吃苦耐劳的可贵品质，有着不达目标誓不罢休的坚强意志，因而这些公司往往保持着一种良好的敬业精神。

松下电器公司经理松下幸之助，1919年辞去月薪20日元的大阪电灯公司检查员的职务，开始独立经营。在谈到独立经营的动机时，松下幸之助说：“我开始做买卖，是为了糊口。家境贫困，不做点什么，就活不下去。还有，身体虚弱，不宜在公司工作。由于是做一天领一天工资，不干就吃不上饭，因此，总想去做买卖，就是自己休息，只要妻子工作，也总可以糊口。”

说起来令人吃惊，松下电器公司的起步资金仅100元钱；所谓的厂房不过是一间四帖半的小房子，住人都够紧张的了，还要分出一半来作工厂，可见空间之拥挤；工作人员除了松下幸之助外，还有两位合作者：一位是他的妻子梅野，另一位就是梅野的弟弟。

就是这样一个三人小作坊，由于经营有方，现在发展成为拥有资金150亿元，年销售量超过1千亿元，职工达25000人的世界上最大的电器公司。

小生意可以做成大买卖

我们常常听到这样的感叹：“谁不想发财，敢问路在何方？”实际上，致富的路千百条，而且条条在您脚下。我们来看看美国企业家佛勒先生的发迹史。

艾福雷德·佛勒出生在一个穷困的家庭，由于生活所迫，加上与家里人的关系不融洽，便离家出走，自己开始闯天下。

“万事开头难”，当佛勒确立开办公司、做生意的志向时，连他自己也明白，口袋空空，凭什么去做生意呢？

有一天，佛勒敲开一家住户的门，想要点水喝。不料，这家主妇正在擦皮鞋，她左手抓着鞋，右手拿着上了油的抹布，腾不出手来，便示意佛勒自己去倒水。佛勒一边喝水，一边饶有兴趣地看着这位主妇刷鞋。突然，他的脑海里闪出一个念头：路，就在脚下，制造刷子不需要花多大本钱，而且人人使用，销量一定不小。

当他把自己的想法告诉姐夫时，遭到对方的强烈反对：“干什么不行？非要去做刷子，把资金投在这种不赚钱的买卖上。”

“我认为，生意不在大小，关键在于怎样经营，刷子虽小，但每家必备，我相信我一定会成功的。”

佛勒谢绝了姐夫的好心相劝，把手中所有的钱都买了制刷所需要的各种原材料，并根据插秧机的原理，自己设计制造了一台手控制刷机。几天之后，后来举世闻名的佛勒制刷公司就这样在地窖里诞生了。

制刷公司创办初期，佛勒也遇到了销售上的巨大困难。他永远不会忘记，他一生中做的第一笔生意仅赚了8分钱。但他给自己制定了一条永恒不变的经营方针：在任何情况下都决不降低产品质量。

凭着佛勒制造的高质量刷子和严格的管理规定，佛勒制刷公司名声远扬，规模越来越大。仅推销员就达一万名之多，遍及世界各地，每年访问的客户超过了25万。昔日背着刷子走街串巷的佛勒，如今则乘

着自己的私人飞机，往返于五大洲。

佛勒公司的发迹史说明：一个白手起家者，不可能进行大规模投资，而必须从身边的小生意做起。只要兢兢业业，经营有方，小买卖也可以成大气候。

远处捕鱼，不如近处捉虾

如果您选准了“下海”这条路，那么您在选择经营项目时，应该尽量结合自己的特长，往自己熟悉的行业发展。依靠自己的特长办企业，这是成功者的足迹。

复员军人魏德义在部队当过修理技工，平时很爱钻研技术，经常搞一些小革新、小发明。1983年回到家乡河北保定市南郊史在村，靠自己的技术创办了太行建筑设备厂。魏德义在部队小工厂干过几年，学会了捕捉信息，根据市场需要来确定产品生产的一套办法。短短三年，一个由四五个人组成的乡间作坊式小厂，就发展成为150多名职工，有比较先进的设备，能生产高质量产品的新型乡镇企业。他们的产品畅销全国28个省、市、自治区，还打入了国际市场。他们的创业历程被海内外实业界誉为“太行之路”。

往自己熟悉的行业发展，最大的优点是生产容易搞活，发展潜力大，不会受制于人。天津盛锡福帽庄，是山东人刘锡三创办的。他自幼家穷，曾经在青岛一家外国人开办的饭店当服务员，后来经人介绍到美国人经营的美清洋行当练习生，学习出口草帽编织业务。利用这个机会，他学会了加工草帽的技术。1911年，刘锡三和他的表兄芮某在天津故衣街合开了“盛聚福帽店”，专门制作草帽出售。1925年芮某病故，刘锡三自己任经理，独立经营。为了扩大经营范围，他将店房由故衣街迁到最繁华的旧法租界劝业场一带，又从国外引进新式草帽机，把制作车间设在门市部的后面，这种前店后厂的结构，把生产和销售直接联系起来，可以减少许多中间环节，也节省了开支。刘锡三自己懂技术，对制作过程的各道工序和工艺都很精通，所以生产的草帽质量高，价格低，十分畅销。这时刘锡三已将店名改为“盛锡福”，并用“三帽”为商标。这样就把他的名字“锡三”两个字和店名、商标结合在一起，表