

九 九 赚 钱 术 系 列



小点子 赚大钱

JIU JIU ZHUAN QIAN SHU XI LIE



任爱华 主编

湖北人民出版社

鄂新登字 01 号
图书在版编目(CIP)数据

小点子赚大钱/任爱华主编
武汉:湖北人民出版社,1997
(九九赚钱术系列)
ISBN 7-216-02068-5

I. 小…
II. 任…
III. 商业经营—通俗读物
IV. F715

• 九九赚钱术系列 •

小点子赚大钱

任爱华 主编

出版: 湖北人民出版社 地址:武汉市解放大道新育村 33 号
发行: 邮编:430022

印刷:湖北人民出版社蒲圻印刷厂 经销:湖北省新华书店

开本:787 毫米×1092 毫米 1/32 印张:7.625

字数:140 千字 插页:1

版次:1997 年 8 月第 1 版 印次:1997 年 8 月第 1 次印刷

印数:1-10 140 定价:7.50 元

书号:ISBN 7-216-02068-5/F·341

“九九赚钱术”丛书解题

九九，是言办法多。九在中国文化里有一种特有含义，言数之极。两个九叠加，则无疑是说多而又多。这是第一层意思。

第二层意思，则是心中会算计，手里会盘算。

在求生存和发展的社会里，每个人都要有这两方面的本领。

谨此向读者推荐“九九赚钱术”丛书。

这套书共有四本。它适应不同的读者需要，为生活在社会各个层面，尤其是社会基层的各方人士，提供一种智力的支持，一种智慧的参考。

我们着眼的是小，我们看重小。

因为小可博大，所谓四两博千斤。不要忽略小，不要轻视小，小是一种灵活，所谓船小好掉头。

因为小，才更需要智慧，才更需要借鸡生蛋。

九九归一，在致富路奔小康求大富，你盼望有个好参谋。你将发现，本书也许就是。你于是知道，给这套丛书，取这样的名称，第三层意思正在于此。

自然，编者要告诉你的还有，生活中绝对的现成的致富金点子，是没有的。关键还在于你的参酌取用，触类旁通。

千错万错，错过机会是人最不应有的错。

机会从这本书开始。

目 录

一、借冕播誉的点子

1. 总统三次为滞销书作广告 1
2. 二桶白兰地酒打开了美国市场 1
3. 让阿兰·德隆为口香糖作广告 2
4. 借用音乐家搞推销 3
5. 名人“走”进小冲洗店 3
6. 依附名牌创自己的名牌 4
7. 水果与红星巧妙合一 4
8. 将汽水与福尔摩斯攀亲 5
9. 手捧一罐百事可乐的副总统竞选人 6
10. 让球王贝利在礼品店里踢足球 6
11. 美猴王站柜台促销 7
12. 篮球巨人与蓓英商店 8
13. “你想成为总统的邻居吗?” 8
14. 办公室的正中央挂石油大王的照片 9
15. 王妃使“孕妇服”流行 9
16. 以现任总统为招牌的餐馆 10
17. 产生巨大反响的 500 盒“壮行酒” 10
18. 福特公司的宴请之道 11

19. 用与名人同名的人作广告	11
20. 将飞鸽自行车赠送给美国总统	12
21. 浴衣借小说的连载走红	13
22. 展销会上清一色的“琼花牌”领带	13
23. 让百货商店为自己做广告	14

二、以小博大的点子

24. “买洋油两斤就送一盏洋油灯”	15
25. 倒贴 40 元的生意经	15
26. 做了一年亏本生意的绳索大王	17
27. 赌城老板为到赌城的人提供往返车票	18
28. 邮购“1 美元商品”的邮购公司	18
29. 单价 1 元的电动打卡钟	19
30. 一鸣惊人的雀巢饮料	20
31. 200 元的膏药以 80 元卖出	20
32. 免费提供椰子的圈套	21
33. 推出特价基围虾的南海渔村	21
34. 邮售鼻毛剪带来剪子之外的收入	22
35. “买一送一”的汽车	22
36. 折扣销售的“美佳”西服	23
37. 少卖一个钱发家的林汤元	24
38. 商品不论大小一律售价 9 角 9 分	24
39. 先送豌豆再卖冰淇淋	25
40. 免费赠送油漆刷子的油漆商	25
41. 值 5 元钱的火柴盒	26

42. 珍珠霜里的真珍珠	26
43. 50 块乳酪中装进一枚金币	27
44. 30 日元的纸裙换来兴隆的生意	27
45. 铜牌成了博览会上的明星	28
46. 回收口香糖纸的高招	28
47. 带动相机销售的草裙舞	29
48. 给食客发回扣的餐馆	29
49. “利宝源”的发家与额外服务有关	30
50. 印有“越后屋”的雨伞	31
51. 以船作抵押贷款起家的包玉刚	31
52. “借鸡下蛋”的铅笔大王	32
53. 大家都想当砖瓦工就做一个培训砖瓦工 的人	33
54. 连续购买商品予以奖励	33
55. 斯里兰公司的递进式让利	34

三、耸人听闻的点子

56. 空投西铁城表	35
57. 5000 元一杯的咖啡	35
58. 从撒尿男孩铜像流出来的啤酒	36
59. 价值 10 万美元的香槟酒瓶	37
60. 以奥运会获奖奖牌为赌注的推销战	37
61. “此人廉售七千元”	38
62. 姗姗来迟的“野狼车”	38
63. 让男球星穿上女丝袜做广告	39

64. 惊险广告为粘胶打开市场	40
65. 以“寻宝”为诱饵的“化妆舞会”	40
66. 以小说中的女主角为征婚对象	41
67. 进行破坏性试验的丰田汽车	41
68. 甘当人力车的百万富翁	42
69. 吃 20 个面包奖励 1 万元的绝招	42
70. 巨大的马铃薯广告	43
71. 连续运转 171 天的电风扇	44
72. 三千多元一只的打火机	44
73. 巨型广告牌上的大对虾	45
74.《毛骨悚然》电影的别致宣传	45
75. 在人造卫星上作广告	46
76. “吃光”餐馆以活牛作广告	46
77. “老板无主意”商店	47
78. 故意取名叫“肮脏牛排店”	48

四、巧设陷阱的点子

79. “不准偷看”的美酒	49
80. “以 56 美元购买 56 型汽车”	49
81. “一本书中夹放了 1000 美元”	50
82. 让读者猜书名的促销	50
83. “善偷者不为贼”的广告	51
84. 当地毯踩的席梦思床垫	52
85. 通过有意打官司提高公司的知名度	53
86. 每盒只有 19 只装的万宝路香烟	53

87. 一瓶故意摔破的茅台酒赢得名酒称号	54
88. 让人抱着空箱子来回的跑	54
89. 以征对联的形式扩大知名度	55
90. 巧用年轻美貌推销图书	55
91. “一处刮痕降价 300 元”的秘密	56
92. 在客流量大的地方展示摄像机	56
93. “免费教你学英语”	57
94. 报道鸽子成了新闻界的焦点	57
95. 游行大搬迁	58
96. 发冷丸与神经病	58
97. 起死回生的生发剂	59
98. 利用有钱人的心理做广告	59
99. 以清道夫作“活广告”	60
100. 几百元做成的大广告	60
101. 不花钱的广告	61
102. “9·9”商店	61
103. 使用红色器皿的三叶咖啡屋	62
104. 希尔顿妙借金钱	62
105. 一赔一赚的经商术	63
106. 一提一减的玩具销售法	64
107. 韩国鞋打败中国鞋的道理	65
108. 周口味精厂的市场争夺战	65
109. 一幅画卖三幅画以上的价钱	66
110. 不同型号的袜子同一个定价	66
111. 智激顾客购物	67
112. 先施大商场的“不二价”	67

五、点石成金的点子

113. 由假变真的“世界名人录”	69
114. 700 亿美元的家底来自包装纸的点子	70
115. 歪打正着变成享誉世界的可口可乐	70
116. 一个设计别致的瓶子值 600 万美元	71
117. 薄饼里夹冰淇淋卖	71
118. 不设计时装的时装大王	72
119. 利用瘟疫信息赚大钱	73
120. 化腐朽为神奇的自由女神废料	73
121. 从信息资料中发掘金矿	74
122. 收拾废弃物发家的大亨	74
123. 金钱从名人的垃圾中滚滚而来	75
124. 复制、销售旧广告也是生财之道	76
125. 柏林墙的石头也能变成钱	76
126. 本小利大的电话号码简表	77
127. 250 美元出售的星星命名权	78
128. 将鹅卵石作为宠石出卖	78
129. 20 万把雨伞的走俏	79
130. 长了舌头的小刷子	79
131. “子宝”产品	80
132. 时装玩偶	81
133. 养花罐头	81
134. 三通插头	82
135. 塑料衣架	82

136. 听诊器	83
137. 搜集广告纸条出售的发财者	84
138. 录制“假场面录音带”	84
139. 呼拉圈一分为二后另有大用场	85
140. 在比赛场出售带有竞赛双方标志的 帽子	85
141. 方便顾客的对对袜	86
142. 打“1977 年”香港回归牌	87
143. 走红的《红太阳》磁带	87
144. “宇宙牌香烟”	88
145. 比鲜花更贵的“死玫瑰”	88
146. “喜新厌旧”的致富	89
147. 专发“积压财”的个体户	89
148. 畅销的丑陋玩具	90
149. 将“老头衫”改造成为“文化衫”	91
150. 将空心的大圆柱变成商品陈列箱	91
151. 收藏有升值潜力的珠宝	92

六、推陈出新的点子

152. 地毯上的指南针	93
153. 清一色的矮人餐馆	93
154. 让猴子当服务员的餐馆	94
155. 以床代座的“床影院”	94
156. 将中药销售与茶馆联系在一起	95
157. 书店内附设咖啡屋	95

158. 会唱歌的蜡烛	96
159. 小手绢上印歌词	97
160. 专为七岁儿童服务的七岁儿童商店	97
161. 以竹取胜的竹楼宾馆	98
162. 美食不醉的“美尔奇”酒店	98
163. 的士卡拉 OK	99
164. 将文具组合后出售	100
165. 从环保角度改进汽车设计标准	101
166. 闲聊理发店	101
167. 图书理发店	102
168. “印”在杯子上的交通图	103
169. 抗菌毛巾能使理发店生意兴隆	103
170. 给泡泡糖增添新的功能	103
171. “艺术”手表走红美国	104
172. 把十二生肖印在伞上	105
173. 让名著与商品融合在一起	105
174. “书街二十四”	106
175. 蔬菜夜市	106
176. 设有图书室的餐厅	107
177. 差价明星的“幸福袋儿”	108
178. 翻新手帕式样出奇制胜	108
179. 广受欢迎的碎布娃娃	109
180. 让黄帽子信箱具有广告功能	110
181. 由贱到贵的鲑鱼头	110
182. 带温度计的汤匙	111
183. 营造文化氛围的亚细亚商场	111

184. 将象棋残局设在餐馆之内	112
185. 丽卡娃娃有自己的亲朋好友	113
186. 限额选择代理商	113
187. “一天二变”的铺面陈设.....	114
188. 旧貌换新颜的亨利·班德尔	114
189. 迎合独特需要的畅销产品	115
190. 比基尼泳装的轰动效应	116

七、暗渡陈仓的点子

191. “禁止吸烟,连皇冠香烟也不例外”	117
192. “本店香烟的尼古丁比一般产品高 1%”	117
193. 掺水一成的陈年佳酿更好销	118
194. “有斑痕的苹果是优质苹果”.....	119
195. 在空难事故后扩展了业务的波音公司 ...	119
196. 故意提前营业被罚的环亚大酒店	120
197. 人寿保险公司自己说自己的不是	120
198. 自打“全国最佳的饭店”的旗号	121
199. 青苹果包装后成了畅销水果	121
200. 将番茄酱的缺点当成优点做广告	122
201. 错别字的正效应	123
202. 自己攻击自己的饮料公司	123
203. 自报缺点的美津浓运动衣	124
204. “有没有毕加索的画稿?”	124
205. 与爱国联系在一起的“抵羊”牌毛线	125

206. 超市里的“擒贼”戏	125
207. 房屋只卖给给钱少的人	126
208. 花钱请学生看电影	126
209. 使日本人由吃米到吃面的心理战术	127
210. 故意装聋的销售绝招	128
211. 富士山危机与咖喱粉畅销	128
212. “运动家”香烟靠机器人扬名.....	129
213. 用“面试”套取洗涤剂的配方	130
214. 虚拟的价格大战	130
215. 子虚乌有的侠客	131
216. 香烟盒中的小画像	132
217. 模特儿扮演王妃	132
218. 让耳朵不大好使的女郎当投诉接待员 ...	133
219. 制造繁忙假象有利于赊帐做广告	134
220. 没有顾客就制造出“顾客”来的三洋公司	134
221. 挂高价服装只是为卖实惠服装	135
222. 不在东京的“东京迪斯尼乐园”	136
223. 巧妙减少手套关税的绝招	136
224. 示假隐真的推销	137
225. “订货正满”招来大宗门货.....	137
226. 尿布有人“抢购”了	138

八、市场竞争的点子

227. 统一、醒目的麦当劳标志	139
------------------------	-----

228. 只设计样鞋而不直接从事生产的耐克公司	139
229. 松下只改进、不发明的经营策略	140
230. 从大众化走向贵族化的派克钢笔	140
231. 以快捷服务知名的皮扎饼王国	141
232. 打学生牌的日本航空公司	141
233. 以效益取胜的麦克唐纳快餐店	142
234. 只卖最贵或最便宜西服的哈夫曼公司 ...	143
235. 不设零售部的食品公司	143
236. 人为制造“供不应求”局面的皮箱公司 ...	144
237. 以物换物的农机公司	144
238. 实行“三角经营法”的医药公司	145
239. 一把钥匙开几把锁的行李箱	146
240. “限制销售”的珠宝	147
241. 用“神秘顾客”监督分店	147
242. 从“分角小店”到全美巨富的瓦尔顿	148
243. 实行有规律的“疯狂大减价”	149
244. “一日厂长制”给企业带来的生气	149
245. 用盐水浸泡各家螺丝比高低	150
246. 限额生产的“费加洛”汽车	151
247. 从飞机场的游客中“窃取”的制鞋技术 ...	151
248. 卡通片的综合经营法	152
249. 维持、吸引新老顾客的“妙丽会员制”	152
250. 阻止伪制品泛滥的“双边消费奖”	153
251. 亦步亦趋的《阁楼》杂志	153
252. 善于滚动开发的邵逸夫	154

253. 请人打假的毛毯厂	154
254. 吉拉德的售后服务	155
255. 人为制造车祸换取的先进酿酒技术	156
256. 可口可乐配方保密百年之久的秘密	156
257. 报纸可以折价退回的香港书报摊	157
258. 不断转产的小工厂	158
259. 吉利号使客机生意兴隆	158
260. 巧用名称和号码的搬家公司	159
261. 一日一价食品店	159
262. 出口美国的豆制品加工机械	160
263. 让面向富豪的丝绸制品大众化	160
264. 根据美国人口味生产的台湾伞	161
265. 让长途汽车的业务与厕所挂钩	162

九、促销有方的点子

266. 奇妙搭档售微型糖果	163
267. 按顾客体重购物	163
268. 让美女穿上积压服装、丑女穿上流行 款式	164
269. 使保险柜业务大发展的通缉令	165
270. 让胖子为减肥食品作广告	166
271. 红墨水使酒具好销了	166
272. 印在衣服上的菜单	167
273. 将西瓜变成西瓜饮料出售	167
274. 巧改印刷机的名称	168

275. 改变包装份量带来效益	168
276. 反向调价的金利来领带	169
277. 通过举办网球比赛带动别墅销售	169
278. “安静的小狗”先让人试穿	170
279. 音响的赊欠销售	170
280. 杂乱堆放的小商品	171
281. 巧借对手的广告推销自己的产品	172
282. 电器商店的地毯式轰炸	172
283. 提价反而使滞销产品畅销	173
284. “预约销售”能得大利	173
285. 薄利多销也赚钱	174
286. 化整为零销售的茅台酒	175
287. 将高价格的复印机以租赁形式打开市场	175
288. 让菜单有一种立体感	176
289. 出售“散件组装沙发”的沙发店	176
290. 先试用再出售的惠勒公司	177
291. 让有购买力的嘉宾亲手参与编织地毯 ...	178
292. 在大楼外壁制造景观的效应	178
293. 现场泡制的蛇药酒	179
294. 印着万元大钞的被单	180
295. 让顾客参观先进的生产设备	180
296. 花旗参店的“一元超值销售”	181
297. 先迎合再诱导的推销	181
298. 他年退款的商店	182
299. 赏心悦目的“红豆”商标	183

300. 当众显灵的神奇药笔	183
301. 改名后打开市场的“六果酒”	184
302. 让顾客自己动手组装家具	184

十、动之以情的点子

303. “同仁堂”悬挂夜灯笼	186
304. “与公司同日出生的人均可获得一件礼品”	186
305. 用掌声祝贺小朋友的生日	187
306. 销售之门从友好的会语中打开	187
307. 交流情感能带动钱货交易	188
308. 西武礼券与甜心卡	189
309. 自己动手做的面包店	189
310. 让旅客种纪念树的饭店	190
311. 一曲乡音与一宗买卖	191
312. 从唠家常中做成了大买卖	191
313. “乡下情调”能使顾客盈门	192
314. 怀旧酒店别具魅力	193
315. 额外赠送的小金鱼	194
316. 提供刺绣服务的妇女用品商店	194
317. 赠送两枚硬币后再推销保险业务	194
318. 会卖糖果的店员	195
319. 免费为顾客代剪“喜”字的文化商店	196
320. 为住旅馆的客人擦鞋送报	196
321. “拐角处”饭店由顾客论价付钱	196