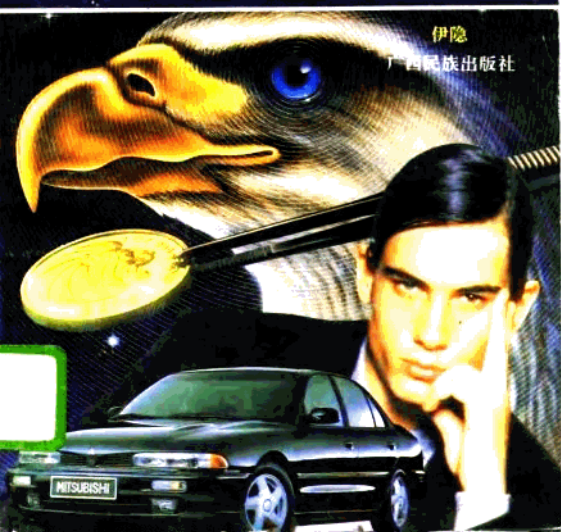


SHANGZHANCHUANGYI

商战创意800招

伊隐

广西民族出版社



目 录

独具慧眼——创意的决策

粮食进出口之争..... (1)	5 美元投资的生意 (10)
利用“独家新闻”发财..... (1)	一念之间 (11)
情报与投资..... (2)	晚会与转折点 (12)
议论中的信息..... (2)	最少的保险费,最高的保障 (12)
听到“大新加坡计划”之后 (2)	租用“名商号”以广招徕 (13)
抓住机会开发利用..... (3)	装个电话日赚 8 万元 (14)
政变与铜价..... (3)	在艾滋病中挖财路 (15)
艺演界的情报业..... (4)	小草也能换美钞 (15)
投资战..... (4)	坟场变成欢乐场 (16)
“4711”科隆香水..... (5)	“鬼屋”招食客 (17)
虎豹书包的信息..... (5)	让地辟道计 (18)
寻找“微型市场”..... (6)	筷子大王——伊恩·沃德 (18)
为胖女遮丑..... (6)	冈村卖紫色棉被 (19)
打开“海外市场”..... (7)	疯狂减价的埃德 (20)
能源危机的启示..... (7)	日本人滴水不漏的赚钱术 (20)
间隙理论确保大市场..... (8)	绳带大王 (22)
梦与信息..... (9)	独具慧眼 (22)
抓住机会大发达..... (9)	
慰问袋的生意眼 (10)	

负债带来的效应	(23)		(38)
时间与金钱的“转换器” ...	(23)	近乎游戏的拍卖经营	(39)
变废为宝	(24)	艾科卡在贷款风波中的策略	
途中寻宝	(24)		(40)
可爱的“扁脸娃娃”	(25)	出租别墅	(41)
互惠互利	(25)	树脂口香糖	(42)
闹入冷门便是开阔地	(26)	“攻其所不守”	(43)
不断转产的小工厂	(26)	避实击虚	(43)
古画中掘出新产品	(27)	卖水胜挖金	(43)
百万富婆米儿曼	(27)	直木助游乐园藏宝	(44)
快速送书服务	(28)	“偕老同穴”发市利	(45)
主角争排名	(28)	艾布杜出版名人录	(46)
见景生“窍”	(29)	简明电话号码表	(46)
个性商品显活力	(29)	宇野建空中澡池	(47)
战略之功	(30)	无味尿布	(48)
瞄准市场“空档”	(30)	编写“食经”发财	(48)
“任天堂”的成功之路	(31)	年画上的千元钞票	(49)
威廉·克纳善于寻找机会		“借”出效益	(49)
.....	(31)	欧拉西斯“无本”造船船 ...	(50)
只要开水一冲即可食用 ...	(32)	华利借债收购工厂	(51)
善创新的外行	(33)	一支铅笔与四百万美元 ...	(51)
炸肉皮大战	(33)	一本万利	(52)
酿酒商为什么养鱼	(34)	巧借东风	(52)
小小“目录”把家发	(35)	利用废洞穴	(53)
哈默生产酒桶	(36)	不打油并赚油钱	(54)
不争而争,李兆基“货如轮转”		改变人们娱乐形式的大亨	
.....	(36)		(55)
“H”帽子的启示	(37)	美国人反客为主	(55)
迎合术	(37)	庆圣诞,赚大钱	(56)
“身体用品商店”的经营才略		速成人头塑像	(57)

市场顶层建动物园的妙计	(57)	卖蚂蚁赚大钱	(65)
纸尿片,好赚钱	(58)	会跳动的“玩偶”	(65)
监止子调开竞争对手	(59)	服装出租	(66)
录音带制造假场面	(59)	可爱的封签	(66)
乞乞科夫收购死衣奴	(60)	靠包装纸发家的人	(67)
无奇不有	(60)	“熊猫热”生产“熊猫帽”	(67)
打回本土	(61)	电脑“红娘”录像征婚	(67)
小惠换大利	(62)	新奇抹布大受欢迎	(68)
复制名画	(62)	买卖别人不要的东西	(68)
集矮奇谋	(63)	小手绢上印歌词的奇点子	(69)
“单调型”服装	(64)	开发“死角”	(70)
“人造蟹”横行大西洋彼岸	(65)	滞销变畅销的编席	(70)

巧妙神奇——创意的经营与管理

柯达公司一反常态	(71)	后发制人	(76)
香港酒店 1997 年已客满	(71)	釜底抽薪	(77)
分散化投资成为世界富豪	(72)	加密与解密的新招	(78)
丢弃的鱼头变佳肴	(72)	花样不断客盈门	(78)
克罗杰以快取胜	(73)	化险为夷	(79)
幽静餐馆	(73)	一纸三用	(79)
充满地方情调	(74)	鬼冢嘉八郎吹毛求疵	(80)
小生意的活力	(74)	指南针与地毯	(80)
苏联人怎样扮演买主	(75)	买炮仗请人放	(81)
欲擒故纵之计	(75)	希尔顿弹指生金	(81)
装病求帮计	(76)	灭荒妙法	(82)
		婚礼中的市场学	(82)
		太空温泉浴	(83)

挑选买主绝招	(84)	里应外和,四面夹击	(100)
巧做女顾客的生意	(84)	“破镜重圆”计	(101)
“发票”购物与购物“会员”	(85)	撤出小鱼钓大鱼	(101)
“一元拍卖会”	(85)	史密斯引“狼”入室	(102)
卡片换礼品	(86)	沉默搪塞意外获利	(102)
生财有“道”	(86)	有“空”就钻	(103)
一条围裙	(86)	巧于心计	(103)
自问计谋	(87)	免费试用	(104)
别人过河你借船	(87)	醉翁之意不在酒	(104)
斯托姆的生意经	(88)	啼笑皆非	(104)
高明的感情竞争	(89)	圣像棒棒糖	(105)
引人注目的电话号码	(89)	善于利用	(105)
假出价摆脱竞争对手	(90)	每天一款特价海鲜	(106)
日本人智邀谈判团	(91)	绝不做完全一样的饰物	(106)
演双簧休斯两轮谈判	(91)	三角经营法	(107)
有楼无梯奇楼招客	(92)	药膳点心	(107)
蛋换鸭,鸭生蛋之谋	(93)	分散资金降低风险	(108)
没有醉鬼的酒店	(93)	“万国”生产的福特车	(108)
巨物引人	(94)	别出心裁独得利	(109)
怪缺商品	(94)	用人所长	(110)
出租科学家,生财有奇招	(95)	不同颜色的公文夹	(111)
以新取胜	(96)	“一村一品”运动	(111)
装糊涂取胜	(96)	隔月工资制的效应	(112)
请人代劳	(97)	工资信用卡与流动资金	(112)
招客的花招	(97)	“怠慢顾客奖”的绝招	(113)
小燕子的“公关信”	(97)	自选商场的防盗术	(113)
强买面包计	(98)	灵活用工	(114)
清新浪漫的经营术	(99)	看得见的管理	(114)
赋予产品以情感	(100)		

讨债怪招·····	(114)	“保不住饭碗”的餐馆大老板·····	(130)
借术·····	(115)	名声大噪玩具店·····	(131)
浴衣与长篇小说·····	(116)	“借鸡生蛋”白手起家·····	(132)
哈罗斯疯狂大减价·····	(116)	“寄人篱下”的富翁·····	(132)
专一经营中创多样化·····	(117)	餐厅经营花招·····	(133)
计时就餐·····	(117)	兴旺的“慈善”经营·····	(134)
索尼产品简单方便多客源	(118)	伊朗门事件的摇钱树·····	(135)
独此一家的自动降价商店·····	(119)	橱窗菜单的“透明度”·····	(135)
“劣质”雨伞卖了 2000 万·····	(120)	手表“吊起来卖”·····	(136)
化整为零·····	(120)	巧妙增值的组合经商法·····	(137)
提价销售“金利来”·····	(121)	老电车新市场·····	(138)
雇贼防盗计·····	(121)	“工商武侠”出没在书丛中·····	(138)
“乱中取胜”妇女用品商店·····	(122)	轮船旅业创意·····	(139)
布希耐“丑陋”招财·····	(122)	会打经营得失算盘的书店·····	(140)
施礼回报·····	(123)	搭送的技巧·····	(140)
后发制人·····	(123)	“小小世界”生大财·····	(141)
注重特色·····	(124)	“侦察之旅”与“梦幻酒店”·····	(142)
心理利用·····	(124)	钻空门的婚姻服务·····	(143)
电咖啡壶乘虚而入·····	(125)	海外餐厅的经营奇术·····	(144)
装饰成火车站的鞋店·····	(125)	推陈出新·····	(144)
安全益智的儿童用品·····	(126)	超值享受·····	(145)
免费经营七天·····	(127)	新材料与新市场·····	(145)
求小利图大发展·····	(128)	给食客回扣的餐厅·····	(146)
标新立异·····	(128)	立交桥与商业区·····	(146)
变废为宝有新招·····	(128)	开发空气和水·····	(147)
富有创意的“冈田屋”·····	(129)		
以退为进·····	(130)		

新婚祝福卡·····	(148)	圆形会议桌·····	(152)
“婴儿手足印”纪念框·····	(148)	智对蛮缠人·····	(152)
理发新招·····	(149)	烛光舞会·····	(153)
别出心裁·····	(149)	摩萨台幽默打比方·····	(153)
罚款 36 万元·····	(150)	日本人窃取酿酒技术·····	(154)
旅店招待顾客的妙法·····	(150)	小商品与富豪·····	(154)
“稀缺”经营术·····	(151)	“福雄”的“王牌”·····	(155)
涂画餐厅的经营奇招·····	(151)		

出手不凡——创意的广告

上帝的脚印·····	(155)	滑稽形象逗顾客·····	(163)
构思奇妙的“龙的麟爪” ·····	(156)	这是怎么回事?·····	(163)
缩小大西洋·····	(156)	一举两得·····	(164)
玉腿·····	(157)	伯乐卖马·····	(164)
出版商与总统·····	(157)	邮票广告·····	(164)
假戏真演,惊险夺人·····	(158)	维纳斯望着燕麦片·····	(165)
经理的绝妙广告·····	(158)	征订广告·····	(165)
忽发奇想·····	(159)	打草惊蛇计·····	(165)
引人注目的搬迁·····	(159)	“祸水”的随众心理·····	(166)
麦当娜的回头率·····	(159)	狡兔三窟·····	(166)
一把伞的故事·····	(160)	别出心裁·····	(167)
巧立广告牌·····	(160)	此人廉价出售 7000 元·····	(167)
不必烦恼、无须压抑·····	(161)	牛仔与万宝路·····	(167)
心字招牌·····	(161)	以身作则·····	(168)
张飞都怕·····	(162)	如此家电维修部·····	(168)
连环画广告·····	(162)	对比洗车之术·····	(168)
机智巧妙·····	(162)	经营中的诚实·····	(169)
一毛不拔·····	(162)	出售史前北极冰·····	(169)
		名人的效应和幽默·····	(169)

悬念广告.....	(170)	南美足坛怪象.....	(185)
一只大象.....	(170)	二流企业硬称大公司.....	(186)
点播歌曲巧扬名.....	(171)	巧请霍英东,药厂来春风	
销书奇想.....	(172)		(187)
“救救我吧”.....	(173)	玉照.....	(188)
“任它岁月悠悠,好车永远风流”		六天之后的野狼.....	(188)
.....	(173)	劳力士与氧气筒.....	(189)
欲抑先扬.....	(174)	无孔不入.....	(189)
“行行行”.....	(174)	“厚皮”皮鞋创新意.....	(190)
标新立异.....	(175)	名著开路.....	(190)
巧用名胜.....	(175)	一枚金币.....	(190)
奇异的招揽术.....	(176)	擒贼擒王.....	(191)
独具匠心.....	(176)	情人节和巧克力.....	(191)
“拿破仑”出示乘车月票		海湾战争中的广告交易	
.....	(177)		(192)
“心”字广告.....	(177)	“横穿北美的特快列车”	
地狱信使.....	(177)		(193)
公关专家重塑银行形象.....	(177)	怪诞荒谬.....	(193)
虚张声势,出奇制胜.....	(178)	常新则灵.....	(194)
食品店的电动大象.....	(179)	彩色联合国的创立.....	(195)
四分钱的广告.....	(179)	良辰吉日送礼物.....	(195)
糖果纸广告.....	(180)	老虎奇威,酒店生辉.....	(196)
从恐惧引出广告效应.....	(180)	窈窕淑女.....	(197)
一张鱼网引来吃鲜客.....	(181)	轩然大波.....	(197)
招聘“天才”公关小姐.....	(181)	让你猜猜.....	(198)
以假乱真,顾客如潮.....	(182)	新颖致.....	(198)
大招牌的效用.....	(183)	尽在不言中.....	(199)
这广告真玩命.....	(183)	与众不同.....	(199)
起死回生,卷土重来.....	(183)	最后露出半边脸.....	(200)
隔窗哑戏,无声胜有声.....	(185)	手腕的自由.....	(201)

柳暗花明.....	(201)	奇妙的否定式.....	(214)
海底大手表.....	(202)	化缺点为优点.....	(214)
半只快艇飞驰.....	(202)	败而不败,臭名美传.....	(214)
“的士”头上顶广告.....	(202)	给“最差产品”作广告.....	(215)
代客哭笑.....	(203)	欲擒故纵,出奇取胜.....	(216)
突然把你叫住.....	(203)	让他人为你做广告.....	(217)
长发部分勿再涂.....	(203)	轰动一时的金酒瓶.....	(218)
牛仔大王.....	(204)	烟幕广告.....	(218)
报纸头版开天窗.....	(204)	免费出借名跑车.....	(219)
方便大众,成就自己.....	(205)	“吃光”餐馆的广告.....	(219)
毛姆的征婚启事.....	(205)	歌曲广告.....	(220)
因势利导.....	(205)	出奇制胜.....	(220)
利普顿孤儿.....	(206)	借冕播誉.....	(221)
免费的晚餐.....	(206)	新浪潮.....	(221)
没有裤子的裤子.....	(207)	迎合好奇心.....	(221)
庞然大物.....	(207)	经营与宣传.....	(222)
倒粘在天花板上的人.....	(208)	潜移默化.....	(223)
香味面包.....	(208)	“足下之领带”.....	(223)
逆流而上.....	(208)	使人毛骨悚然的广告.....	(224)
“激将”术.....	(209)	新奇的征订启事.....	(225)
独辟蹊径.....	(209)	“骆驼”是怎样走进千家万户的	(225)
不给退货.....	(209)	留下大块空白.....	(226)
杜康奇招.....	(210)	寻找莎菲.....	(227)
白兰地与艾森豪威尔.....	(210)	“寻人启事”的启示.....	(228)
“利口乐”——奸人糖.....	(211)	“次货”.....	(228)
没有倒车装置.....	(211)	让电话传递你的爱.....	(229)
不计成本.....	(212)	“牛肉在哪里?”.....	(229)
大春肥皂粉.....	(212)	“最令人痛恨的空中小姐”	(229)
金龟汽车.....	(213)		
老太太广告.....	(214)		

标新立异——创意的促销

新书促销奇招·····	(230)	商品百种,价格一样·····	(243)
无名小书发行七国·····	(230)	以物易物公司·····	(243)
“希特勒”促销火柴·····	(231)	拆零销售术·····	(244)
突然风行的衬衣·····	(232)	换封面促销的绝招·····	(244)
“散件沙发”出奇制胜·····	(232)	赊销商店·····	(245)
“加大”与销售额·····	(233)	原价销售法·····	(245)
以名钓利·····	(233)	称糖的奥妙·····	(246)
凡战者以奇胜·····	(234)	讲故事助推销·····	(246)
自置于四面楚歌之地·····	(234)	吊胃口的限量生产·····	(247)
一曲乡音一宗买卖·····	(235)	幸福袋儿·····	(248)
以迂为直·····	(236)	把名商标摘下·····	(248)
专利商标的妙用·····	(236)	开大瓶口·····	(249)
药品推销新招·····	(236)	以患为利·····	(249)
系山太郎推销别墅·····	(237)	商品宣传的“王妃效应” ·····	(250)
超级市场首创人·····	(238)	推销中的感情战术·····	(250)
“嫁接”火车和汽车·····	(239)	口香糖如何成了热门货 ·····	(251)
请孩子决策·····	(239)	迂回侧击之术·····	(251)
树上开花·····	(239)	标新立异的新车展示会 ·····	(252)
购烟有奖·····	(240)	钓鱼商法·····	(253)
鲜鱼餐馆·····	(240)	希尔兹销售术·····	(253)
一人独揽·····	(240)	挖走对手的忠实顾客·····	(254)
折扣商店·····	(241)	保证赔偿以树立公司形象 ·····	(254)
关门捉贼·····	(241)	激将推销术·····	(255)
馈赠战术·····	(242)		
票券战术·····	(242)		
限客销售术·····	(242)		
老板无主意商店·····	(243)		

“安便器”推销术·····	(255)	出版商的推销绝招·····	(269)
电视售物,美国人着魔···	(256)	赠灯盏·····	(270)
还款促销术·····	(257)	展示商品有学问·····	(270)
“调换销售术”·····	(258)	《变形金刚》开拓玩具市场	
威德门公司的售鞋奇法		·····	(270)
·····	(258)	把顾客介绍给竞争对手	
露短销售法·····	(259)	·····	(271)
“限量经销”·····	(259)	反弹琵琶·····	(271)
销售葡萄酒·····	(259)	价格最贵的“人和美”·····	(272)
“野马”的成功·····	(260)	不即不离·····	(272)
变形金刚·····	(261)	妙不可言的对比销售·····	(273)
“购货赠券”促推销·····	(261)	任君自由创作·····	(273)
生肖伞·····	(262)	一次性销售·····	(274)
每月寄出一万三千张卡片的		撒饵钓鱼计·····	(274)
推销员·····	(262)	“醒目”推销产品·····	(275)
厂长推销改名片·····	(263)	推销沙子的技巧·····	(275)
普洛奇推销黑香蕉·····	(263)	金字塔式推销法·····	(276)
给自己发电报·····	(264)	老摩根的心计·····	(277)
“退避三舍”之妙·····	(264)	“坐着不动是不会赚钱的”	
56 美元购买 56 年型汽车		·····	(277)
·····	(265)	赠送礼品——行之有效的促	
牛仔裤随便抢·····	(265)	销手段·····	(278)
笨鸟先飞·····	(266)	“揭短”销售·····	(278)
怡和公司的产品介绍会		爱心销售·····	(279)
·····	(266)	花色翻新·····	(279)
宾客亲手编织地毯后·····	(266)	离销于欲·····	(280)
美国的“垃圾信”·····	(267)	草裙舞“定格”的妙用·····	(280)
“万宝路”的成功之路·····	(268)	丢扇卖画计·····	(281)
厂家给顾客回扣·····	(268)	系列销售法·····	(281)
雇观众谈论电影·····	(269)	换车计·····	(281)

高价的策略.....	(281)	量体裁衣上门服务.....	(289)
“中介人”组织.....	(282)	入乡随俗.....	(289)
用旧纸币说服船主.....	(284)	借腹产子.....	(290)
震旦打卡钟中标.....	(284)	洛克菲勒后人推销新式厕所	(290)
改变推销观念.....	(285)	“肚子电视机”.....	(291)
以量取胜.....	(285)	赔款销售术.....	(291)
逆反销售术.....	(286)	清洁剂之争.....	(292)
巧妙推销.....	(286)	巧取妙夺.....	(293)
马休的说话艺术.....	(287)	反客为主.....	(293)
推销与语言.....	(287)	炒豆和冰棍.....	(294)
电话声声.....	(287)	销售作品的妙法.....	(294)
一球棒打出一大笔生意	(288)		

掌握市场——创意的发明

从小发明入手.....	(295)	小温度匙赚大钱.....	(301)
“60秒相机”.....	(296)	从饼到鞋底 of 奇想.....	(302)
令扒手止步的吓阻偷窃镜	(296)	“食用纸片”问世.....	(302)
一把法国鳄鱼梳的启示	(297)	烦恼逼出来的创造.....	(303)
用脚踢出来的灵感.....	(297)	巧捕蟑螂获专利.....	(303)
恼人的声音消失了.....	(297)	突破传统的想法.....	(304)
发掘新用途.....	(298)	自发灵感.....	(305)
发脾气发大财.....	(299)	退休老人发明月球仪.....	(305)
神奇的催款单.....	(299)	立式纺纱机问世.....	(306)
闲谈与“迷你裙”.....	(300)	“缩减”的思路.....	(306)
医药“口香糖”.....	(300)	捕鼠器的学问.....	(307)
小牙刷可作大文章.....	(301)	新鱼种的开发.....	(307)
		“烹煮”使书保持“青春”	(308)

鞋泵.....	(308)	即席冰.....	(319)
用纸做成的衣服.....	(309)	园艺家发明混凝土.....	(320)
创造新土地.....	(309)	没有鞋带的运动鞋.....	(320)
玩笑与母子通话器.....	(309)	大衣的斜口袋.....	(321)
密封冰淇淋.....	(310)	单调乏味中萌发创意.....	(321)
养花专用的罐头.....	(311)	创新的火花.....	(322)
失约引起发出的记事电脑钟	(311)	别出心裁的挂历.....	(322)
从错子到瓶子.....	(312)	共时性定理的发现.....	(322)
“电木”的发明.....	(312)	防影印纸.....	(323)
意外事件中的创新.....	(313)	台灯上的学问多.....	(324)
派克自来水笔成功的奥秘	(313)	饮料减肥.....	(324)
“一孔之见”获利百万.....	(314)	不幸与创业.....	(325)
曾被拒之门外的“别针表”	(314)	露漫式衣架.....	(325)
洗衣机除屑器的诞生.....	(315)	标明身份的领带.....	(326)
碎桧木作酒瓶.....	(315)	计在促销.....	(326)
磁疗表带的问世.....	(316)	“色拉米斯”的问世.....	(327)
便利的连衣裤.....	(317)	山叶钢琴上的新装置.....	(327)
猫狗舌头与特殊刷子.....	(317)	倒着想问题.....	(328)
狮王牌牙刷的改进.....	(317)	出奇制胜.....	(328)
用移植法研制新产品.....	(318)	小聪明发大财.....	(329)
盛田昭夫推出“随身听”	(318)	不辣的咖喱粉.....	(329)
		玩笑引出的艺术表.....	(330)
		改良高尔夫球鞋的人.....	(330)
		由一亿八到十亿.....	(331)

把握时机——创意的择业

静一下餐厅.....	(331)		(332)
“名人替身公司”生意兴隆		肮脏牛排店.....	(333)

“B+B”宿舍	(334)	独具生意眼	(350)
财产继承人搜索发现公司	(334)	地图公园	(351)
无厨师餐厅	(335)	新制品介绍公司	(351)
换鞋交易所	(335)	“反潮流”理发店	(352)
自动降价商店	(336)	创办地图公司	(352)
补弃商店的启示	(336)	行走修理店	(353)
女子银行	(337)	出租丈夫公司	(354)
“只存姑娘不存钱”的银行	(337)	小型电影院	(354)
依靠菜单发财	(337)	泄气中心	(355)
开玩笑室生意	(338)	国外各种奇特的“银行”	(356)
“婴儿酒家”	(339)	躺着的旅游公司	(356)
女人酒店	(340)	幻想公司	(357)
女人商店	(340)	夫妻“雇佣关系”公司	(358)
幽默茶馆	(341)	帮你快睡商店	(358)
奇特商店的奇特开张	(341)	世界万全服务公司	(359)
无价目餐厅	(342)	销售“流星”公司	(359)
“什么都有”的服务业	(343)	代客吃饭公司	(360)
最糟菜馆	(343)	死亡工程公司	(360)
“被遗忘的女人”商店	(344)	爱情跟踪服务	(361)
拆零商店	(345)	讲价公司	(361)
别出心裁的旅馆	(345)	悠闲谈话室	(362)
出气商店	(347)	“智慧型投资者”	(362)
做独门生意的“填空档”公司	(347)	电话道歉公司	(363)
梦幻公司	(348)	监狱酒店	(364)
夜间搬家公司	(349)	小丑送报	(364)
出租苹果树的种植场	(349)	创办学院、子承父业	(365)
找初恋的情人	(349)	小试牛刀	(365)
		旧货处理中心	(366)
		养猫发财	(366)

店中店.....	(367)		(373)
无名小店.....	(367)	绿色的商店.....	(374)
“厕所”餐馆.....	(367)	不卖大路货的商店.....	(374)
飞机餐馆.....	(368)	汽车饭店.....	(375)
动物饭店.....	(368)	英国的配鞋店.....	(375)
秃头餐馆.....	(368)	配件商店.....	(376)
“恐怖餐馆”.....	(369)	方便商店.....	(376)
“吃得过瘾”餐馆.....	(369)	科学商店.....	(376)
世界上最小的餐厅.....	(370)	无牌子商店.....	(377)
姑娘身上的酒店.....	(370)	七折商店.....	(377)
奇幻酒店.....	(371)	“喜店”.....	(377)
周末公司.....	(371)	“大发”商店.....	(377)
“梦幻客房”.....	(372)	“祝祥”商标.....	(378)
颠倒旅馆.....	(372)	自己动手商店.....	(378)
飞机餐厅.....	(373)	新发明商店.....	(378)
飘扬着“山贼面”旗帜的面馆			

粮食进出口之争

鹬蚌相争，渔人得利。

有一年，原苏联农业大歉收，需要大量进口粮食。美国粮商都想吃这口肥肉，等待苏联商人的出动。但是苏联商人稳坐钓鱼船，好久没有动静。突然间，苏联商人出现在美国，向美国很多公司购买小麦，而每一家公司都认为自己单独在与苏联做生意，就迅速的大量抛售。不到5周的时间，苏联已向美国多家公司购买了1700万吨小麦，相当于美国一年粮食出口总量的45%。等到美国粮商醒悟过来，知道苏联粮商要大批量抢购小麦时，美粮商才开始抬高粮价，但已经迟了，小麦再怎么抬高价格，苏联也不怕了，它已买得差不多了。

这次事件后，美国政府曾做出规定：今后大批量粮食出口必须事先申报到政府那里，得到批准后方可出口。但当前世界小麦过剩，这对买方有利。苏联又改变了策略，采取分期小批量向美国多家公司购买，以便隐蔽总需求量。这样，苏联商人又乘机利用美国粮商之间竞相出售，用较低价购进大批粮食，仍然从中渔利。

利用“独家新闻”发财

只有建立起现代化的信息系统，才能获得空前规模的信息量。

1815年，当英军在滑铁卢战役中击败拿破仑时，英国金融资本家奈森·罗斯紫尔德由于掌握了这条“独家新闻”，在一天之内变成了腰缠万贯的富翁。

当时，还没有电报，传送消息只能依靠信使。奈森为了尽快掌握战争的进展情况，专门雇用了“飞毛脚信使”，还在海上配备了专门传送消息的快速帆船。就在拿破仑失败的第二天，奈森便得到消息，他秘而不宣，很快进入股票交易大厅，佯装得知英军战况不佳的神态，抛售公债。当公债价格跌入最低点时，奈森突然停止抛售，转而大批买进。不几天，此公债因英军打赢，而致使价格骤然暴涨。奈森因此大功告成。

情报与投资

30年前，日本三井物产股份公司情报部门，通过设在澳大利亚的“情报网”，收集到了该国英拉地区的地质情报。经过分析，确定那里蕴藏有一亿吨优质煤。同时，他们又获悉澳大利亚政府缺乏资金，愿意同外国合资开发，于是三井物产股份公司便赶在其他国家前面，向澳方投资开采。经过几年的努力，日本几家大钢铁公司纷纷从澳大利亚大量购买优质煤，三井公司赚了一大笔钱，同时还向澳大利亚政府卖出了一大批三井公司制造的采煤成套设备，真是一石二鸟。

议论中的信息

被日本人称为“经营之神”的松下幸之助，年轻时就是个勤于思考、善于思考的人。

有一次他在市场闲逛，听到几个买东西的家庭主妇议论现在的家用电器的电源插头是单用的，很不方便，如果一件多用，能够同时插上几种电器就好了。说者无意，听者有心。松下听到后灵机一动，产生了新的想法，回去后马上组织力量研究，不久便生产出了“三通”电源插头，结果大受欢迎，一下子赚了大钱。就是这些小小的心计，不大的改动，方寸的产品，很少的追加投资，却为松下王国的万丈高楼奠定了第一块基石。

听到“大新加坡计划”之后

六十年代，新加坡扩大城市建设的“大新加坡计划”公布了。在一家玻璃店当学徒的陈家和，在沐浴中听到了这一消息，他感到，如果搞玻璃安装业，随着新加坡的高楼处处、大厦林立，一定会十分兴盛。于是，他毅然辞职，与一家专做楼宇装修生意的老板合作，在“海南二街”的一条后巷里开始承接玻璃安装业务。1962年，陈家和在惹兰勿