

献给中国的再就业工程

# 专家 点评

## 拓展市场空间新思路

# 1



# 例

王建川 / 主编

中央民族大学出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

专家点评拓展市场空间新思路 100 例/王建川主编. -北京: 中央民族大学出版社, 1998. 8

ISBN 7-81056-072-7

I. 专… II. 王… III. 企业管理-市场经营学-案例-分析 IV. F274

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 10828 号

责任编辑: 刘明清

策 划: 潮 汐

封面设计: 赵秀琴

责任印制: 丁燕琦

出版发行: 中央民族大学出版社

地 址: 北京市海淀区白石桥路 27 号

邮政编码: 100081

电 话: (010) 68472815 68932751

传 真: (010) 68932447

经 销: 新华书店

印 刷: 北京朝阳科普印刷厂印刷

字 数: 220 千字

印 张: 12

开 本: 850×1168 (毫米) 1/32

印 次: 1998 年 8 月第 1 版 1998 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN7—81056—072—7/F·8

定 价: 20.00 元

---

**版权所有 翻印必究**

## 本书作者名单

**主 编：**王建川

**副主编：**苏纭铭

**撰 稿：**王建川 苏纭铭 赵 毅 王晓谜 段振海  
包 胜 郑国柱 周永生 王崇乐

## 前 言

充满希望的 21 世纪已曙光在即。在中国共产党第十五次全国代表大会的精神指引下，全中国人民正肩负着谱写经济跨世纪新篇章的重任。

当前，科学技术的进步时时为市场的发展注入汨汨活力，综合国力的提高为各类市场空间的拓展不断提供着良好的条件，人民生活的需求更是急切地呼唤第三产业这一广阔市场的健全发展与规模化；市场经济的海面上，冲天的珠光宝气等待着弄潮儿的勇敢探寻。然而，就是在这样的形势下，仅北京市每年就有数十万下岗职工极不情愿地待业家中，让企业及政府牵肠挂肚。

《专家点评拓展市场新思路 100 例》这本书，我们试图通过对发展社会主义市场经济这一崭新命题的探索和研究，借助现代社会开放的思维、全新的视角，提出一些具体、明确，有可操作性的“点子”，以启发、促进广

大经济工作者开发新产品，推出有特色的营销方式，创建有生命力的新兴行业，从而最终达到活跃市场，创造积极的就业机会，充分发掘资源潜力，发展社会主义市场经济的目的。

关于“点子”，目前市场上这类著述并不少，但多数是介绍国外经验，而对解决我们的问题并无多少指导意义。虽也有少数着眼本国情况的著述，或者侧垂于理论，不切实际地意欲授人以包打天下的方法，或者只是一些成功典范的介绍、分析，所以仍给人以事后诸葛的感觉。与这类著述相区别，本书展现给读者的是一片全新的创意空间，它紧扣我国现阶段国情，从现实生活着眼、入手，富于前瞻性地指点市场，策划营销。如果说以往有关“点子”的著述带给读者的多为“他是如何经营成功的”一类信息的话，那么，本书带给读者的则是“您有可能怎样在市场大潮中出奇制胜”这类启示。具体而言本书具有以下特点：

一、明确的地域性。本书主要以北京市为研究对象，所收创意均源于北京的具体情况，且多数都建立在北京作为全国政治、文化中心这一特点上，有的放矢，不作泛泛之谈。

二、读者的兼容性。阅读本书，下岗待业者会一扫眼前的阴霾，窥见一片广阔的市场空间；经营者可以拓宽思路，老树新花，使营销平添竞争活力；各级领导也将得到启迪，进而从宏观上审时度势，更加科学、合理

地创造就业机会，引导群众向更高层次的市场靠拢。

三、内容的新颖性。本书的稿件出自各行各业专业人员之手，无不闪烁着实践的智慧光彩。成书时又经反复筛选，排除了那些或较为平淡，或已时过境迁，或已被报刊披露的“点子”，确保了所收内容的鲜活。

四、实施的可行性。由于第一、二产业以及需要大量设备、资金或需要政府主管部门审批的项目，条件复杂，实施难度大，本书一般不予涉足。凡收入的“点子”（本书称之为“新思路”），均从实施条件、运作方式、运作建议等方面加以介绍并尽量提供相关的分析数据（这在具体情况未确定情况下较难实现，不可能要求每篇文章都做到这一点）。

五、通俗性和趣味性。本书注重深入浅出，在引用现代市场营销理论时，对那些尚存争议的定义、术语不作纠缠，故全书读来通俗易懂。书中每篇文后均附有专家点评，虽寥寥数语，却鞭辟入里，且往往亦庄亦谐、个性鲜明，使枯燥的话题变得情趣盎然。书中我们还特意掺入了一些貌似可行的“馊点子”，在文后由专家分析批驳，令读者先认同再翻然悔悟，领略一番“脑体操”的乐趣。

本书共收录各类拓展市场空间新思路近百种，按新兴行业篇、营销新法篇、新特产品篇分类，为使行文简洁，对新思路实施中一些相同的、必不可少的条件，比如开业需取得的工商、税务的相关手续，资金的筹集等

均不在每篇文中中一一列述。点评专家的简介也只列出其与点评内容相关的任职（专家们多在各级人大、政协，各类学术团体、协会任职，如一一列述过于庞杂），重复出现的专家一般不做重复介绍。

应该指出，以上篇目设置与本书的题目并不贴切，因为市场体系不仅包括商品市场（又可分为消费品市场和生产资料市场等），还包括各类生产要素市场，如资本、技术、劳动力、信息、房地产和期货等市场。但是，由于本书所收内容除了部分新产品的创意外，基本集中于第三产业的各门类，所以也的确不可能按照市场体系的划分均衡排列。好在本书的作者和读者所看重的都不是理论，所以即使在成书形式上有些不伦不类也无伤大局。

本书在编写过程中，得到了中国民主建国会的很大支持。民建作为我国一个经济界人士组成的参政党，集中了大批专家学者，其中不乏一些驰名全国的“点子大师”、“策划大师”。他们靠着从事经济工作的丰富经验和远见卓识，在风险莫测的商海中如鱼得水，他们的慧眼所至，一扇扇市场的大门无不为之洞开。本书中的几个“很难想到，很容易做到”的精品思路，就来自他们对市场实践的体悟和把握。不仅如此，本书的编撰工作还几次得到了民建中央宣传部和民建北京市委有关领导的指导，使我们能够借助他们的经验、智慧和思维方式完成了这项工作。中央民族大学出版社慧眼识珠，为本书的出版不遗余力，同样使我们全体编者深受感动和鼓舞。

由于参与本书撰写的人很多，不可能在书中一一列举他们的姓名。在此，谨向一切对本书问世给予过关心、帮助的朋友致以由衷的感谢。

我们期待着各界读者的批评指正，同时期待着书中的一些思路、创意能被社会采用，尽快转化为生产力，化作财富。如果其中哪怕只有少部分能被实践认可，实现了自身价值，那便没有辱没我们为活跃市场、推进再就业工程，发展社会主义市场经济做点贡献的初衷，我们将感到莫大欣慰。

最后需要指出的是，本书中所收思路与创意的知识产权与市场开发权属于本书作者，并由中央民族大学出版社全权代理。有意在市场实践中推广与应用的单位和人士，请直接与中央民族大学出版社联系。

编者

1998年6月



# 目 录

<b>前言</b> .....	[1]
<b>新兴行业篇</b> .....	[1]
为新年增加一份喜气的拜年服务公司 .....	[2]
让千家飘香万户驻翠的花卉租赁服务 .....	[7]
为离异朋友送上一份温馨的“道别综合服务” ...	[12]
方便您节日燃放鞭炮的特种服务队 .....	[17]
帮私家车跑腿的汽车手续帮办公司 .....	[22]
方便、实惠的存车处大众健身房 .....	[26]
为孩子立传的“个人成人历程集锦”制作服务 ...	[31]
“补氧”服务，为考生前程助一臂之力 .....	[37]
让广告、牌匾用字既美观又规范的街头文字美化 服务公司 .....	[43]

- 不冒名的顶替——专营假“名人”的服务业 ..... [48]
- 冬天里的新行业——嬉雪用品租赁服务 ..... [53]
- “发明者之家”让闲置厂房、设备生财 ..... [58]
- 解决看病难的新法——就诊全程陪伴服务 ..... [63]
- 给您增加生活情趣的宠物租赁服务 ..... [68]
- 匪夷所思的自然景观整容业 ..... [73]
- 建个会计模拟实验室 ..... [78]
- 为电影配装饰性“零件”的细节经销 ..... [83]
- 火锅送餐上门服务 ..... [89]
- 饮食摊点流动消毒为您设一道健康保险 ..... [94]
- 大有可为的实用绿化服务公司 ..... [100]
- 在放纵中启迪孩子心智的“少儿动脑动手  
创作室” ..... [105]
- “报春晖”综合服务，帮助成功者尽一份孝心 ... [109]
- 专挣“麻烦钱”的影视人个人资料制作 ..... [114]
- 养殖新品七彩山鸡的立体开发 ..... [119]
- 家居装修潜力尚大，深挖细部大有作为 ..... [122]
- 为不景气的企业缓解一份压力的工具租赁店 ..... [125]
- 旅游有望“从天而降”，中介服务大有可为 ..... [127]
- 昆虫大棚，孩子们愉悦身心的新天地 ..... [131]
- 营销新法篇** ..... [135]
- 香烟倒装，小改动拓出大市场 ..... [136]
- 实行专卖，安眠用品销量增 ..... [140]

摩托助出租车，“打的”不再怕路堵 .....	[144]
一举多得的出租车“合乘”法 .....	[149]
糖尿病患者餐馆辟餐饮蹊径 .....	[154]
麦饭石为餐饮业火爆再立新功 .....	[158]
瓜果种植业的新财路——果品晒字出售 .....	[163]
商场促销奇招——玻璃悬台发奖品 .....	[168]
一石三鸟的新法建造公用电话亭 .....	[173]
理发业的新蹊径——为各单位巡回献技 .....	[177]
办公用品经营新招——出租会议专用品 .....	[182]
游泳池上练“蹦极”，双向促销相得益彰 .....	[186]
给寻呼台平添一份竞争力的加密寻呼服务 .....	[191]
变山乡陋室为创作、休闲胜地 .....	[195]
影视吸引观众的一绝——视觉、听觉加嗅觉 .....	[200]
“林家铺子”式的港台小商品连锁专卖 .....	[205]
让消费者心明眼亮的样品房家具销售法 .....	[209]
公交车与企业结队子，互利互惠改善运营 .....	[214]
婚庆公司的新财源——娶亲彩车装饰 .....	[220]
让美的回忆无缺无憾的上门化妆摄影服务 .....	[225]
商厦之友服务网 .....	[230]
流动服务的新型洗衣业 .....	[234]
放风筝，让广告飞起来 .....	[239]
广告射谜，让受众变躲着看为追着看 .....	[243]
连环套式的营销宣传方案 .....	[246]
调剂学生过时用品的特种购销业务 .....	[250]

<b>新特产品篇</b> .....	[253]
保护“未来的脊梁”——小学生书包减重袋.....	[254]
变电子宠物为电子学习激励器.....	[259]
巧为儿童商品促销的卡通形象活动道具.....	[264]
老师教老师，教材释教材——简朴而实用的器 乐教程辅助教材.....	[269]
给“面的”戴顶反光储水凉帽.....	[274]
防风沙帽.....	[279]
折叠车库让汽车随身背个“家” .....	[283]
包您满意的异形牙签.....	[288]
让人突然入梦的催眠蚊香.....	[293]
市场前景广阔的防蚊虫织物.....	[297]
火柴两头点，效益可翻番.....	[302]
艾菲尔铁塔的启示.....	[307]
让传统保温瓶脱胎换骨的球状自流保温瓶.....	[311]
旅游业呼唤游客就餐指导读物.....	[316]
使人方便就餐的多层折叠餐桌.....	[322]
土造电话计时器让您轻轻松松省话费.....	[327]
市场正在召唤的小包装火锅底料.....	[332]
为司机朋友指点迷津的北京市立体交通图.....	[336]
让京剧爱好者也 OK 的京剧伴奏带.....	[341]
美观实用的多功能艺术小壁架.....	[345]
旅游特色产品——铜盘.....	[350]

---

卫生间再小也让您泡上热水澡的折叠浴桶·····	[355]
楼顶隔热架，给顶层居民一分凉爽·····	[359]
汽车相关产品开发一瞥·····	[362]



**新兴行业篇**

## 为新年增加一份喜气的拜年服务公司

如果在春节期间，您家忽然来了一群身着节日盛装、英俊潇洒的年青人，他们在一片喜气的锣鼓声中向您全家拜年，并取出鲜艳的门神、春联以及象征着吉祥富庶的金元宝、福字、鞭炮等工艺品，帮您贴的贴，挂的挂，就像在布置自己的家一样。这时，您会不会在感到屋里亮了起来的同时平添了一份好心情？

能为您带来这份快乐的是本文将介绍的，目前完全有条件在北京市兴起的一种以新年综合服务为主要业务的季节性服务机构——拜年服务公司。

北京作为六朝古都，有着厚重的传统文化积淀，对于春节这样一年一度的传统节日，人们的重视程度无出其右。特别是改革开放以来，首都人民的生活水平越来越高，人们更加不肯放松对这一重大节日吉祥、欢乐气

氛的追求。北京市关于禁止燃放烟花爆竹规定的实施令这一节日失色不少，随之出现的各种做工精细的鞭炮的工艺品正反映了人们对这一缺憾寻求补救的心态。

成立拜年服务公司，利用经济杠杆的巨大动力，推动一支专业化的队伍更加积极有效地研究、满足人民欢度春节的各类需求，顺应了当前的形势和民意，一定会得到广大市民的认可和欢迎。当第一家拜年服务公司的拜年队伍热热闹闹地出现在北京街头的那一个年关，鳏寡寂寞的家庭将一改往年辞岁的冷清，领略一刻舒心的辉煌；平时就热闹的家庭更会借助这股活力将喜庆的气氛推向极至；层出不穷的各种新的贺年方式也会在拜年公司的走街串巷中传播开来。

我们期盼着北京的春节更加热闹、红火，我们对拜年服务公司寄予厚望。

### 实施条件

○落实价廉（因用量大，价格不应高于出厂价）、物美的贺年用品货源，如春联、门神、熏香以及工艺品鞭炮、元宝、摇钱树……

○掌握一批招之即来的鼓乐手、礼仪小姐等。

○一处带电话营业用房。

○上门服务的交通工具。



## 服务对象

○有借助外力烘托、渲染节日气氛需求的本市家庭或单位。

## 服务项目

- 如约登门拜年服务。
- 接受委托，代表委托人到指定人家拜年。
- 出售各种节日吉祥物品。

## 运作方式

○春节前宣传服务内容，接待光顾或电话预约，填写“上门拜年服务登记表”，明确服务时间、地点、程式、预购吉祥物品种和数量以及服务收费标准等。

○若为委托服务，“登记表”应注明委托人及指定拜年对象的有关情况和要求服务的内容。

○登记完成后按确定的标准收费，将发票与“登记表”副联一同交顾客，作为服务凭证。