

生财有道

——神机妙算赚钱术

有道

——神机妙算赚钱术

关键在于眼光胆识谋略行动



榜样皆在书中财源涌进家门



榜样皆在书中财源涌进家门

关键在于眼光胆识谋略行动

5



实用青年社交丛书

生财有道

——神机妙算赚钱术

林 默 编著

中国工人出版社

(京) 新登字 145 号

图书在版编目 (CIP) 数据

生财有道：神机妙算赚钱术/林默编著. —北京：中国工人出版社，1993

(实用青年社交丛书)

ISBN 7-5008-1480-1

I. 生…

II. 林…

III. 企业管理-经验

IV. F272. 3

中国工人出版社出版发行

(北京鼓楼外大街)

通县鑫欣印刷厂印刷，新华书店经销

1993年9月第1版，1993年9月第1次印刷

开本 787×1092 毫米 1/32 印张：5.75

字数：118千字 印数：1—8080册

定价：3.95元

内 容 提 要

改革开放，光明普照；经济大潮，风起云涌。下海，经商，开公司，干个体，一时间闹得热火朝天；发财，致富，大款，富翁，春风得意，踌躇满志。

巨大的吸引力，扯动着千千万万人的心。谁不想此生此世有一番大作为？谁不想借大好时机发财致富？但是，许许多多的人们仍在犹豫、彷徨。不是不想干，只怕干不成；下海怕淹没，求财不知路。

请看看本书吧！它会使你顿开茅塞。

书中给你有益的启示：生财有道。关键在于你有无眼光、胆识、谋略、行动。

书中展示致富的榜样：卖菜的、摆摊的、捡垃圾的、种庄稼的、小货郎、服务生、面包师、搬运工、残疾人……纷纷成了企业家、总经理、大王、大亨、股东、巨商，成了百万、千万、乃至亿万富翁。

书中指出发财途径：如何具有远见卓识，目光敏锐，发现经营之路；如何凭借信息、技术、宣传，选取最佳方案；如何寻找赚钱对象，从形形色色的消费者身上收获报酬，同时又为他们服务，使他们满意。

《生财有道》是一件极有用的工具，一部有价值的书籍。由衷希望它常伴着您，给您鼓舞、力量。热诚祝愿您——早日发财！

目 录

1. 从新娘口袋里掏钱的发财奥妙 1
2. 价值万金的十五分钟发财法 2
3. 以生产尿垫闻名世界的尼西奇 3
4. 从 300 元起家的大陆最大私营公司 5
5. “近水楼台先得月”的发财法 7
6. 贩卖蔬菜起家发“洋财”的农民 9
7. 从濒临倒闭的店到国际性的大企业 10
8. 数百英镑起家的英国最大百货公司 12
9. 请“财神爷”给自己送宝的经商术 13
10. 小本钱进精品的“买断策略”揭秘 15
11. 小本钱只要赶风头也能发达 17
12. 摆脱困境的起死回生绝招 18
13. 填补市场空缺是致富的捷径 20
14. 赶新潮赚钱的“猛龙”服装 22
15. 用煽动术推销食品的成功典型 24
16. 把积压品变为时髦商品获大利 27
17. 借用别人的土地和资金白手起家 28
18. 从小小果栏起家的百货大王 29
19. 从五个英镑起家的世界名牌商店 32
20. 让音乐迷乐不可支地掏口袋 34

21. 摩托女郎的装扮赚钱术	35
22. 百万富翁的神奇推销术	36
23. 小小面包屋闯出个大世界	39
24. 生意兴隆的各类特色专卖店	40
25. 迎合消费者心理的赔本赚钱术	42
26. 别出心裁的新光人寿保险公司	43
27. 小小绅士用品店的竞争赚钱术	45
28. 无本谋大利的期货经纪人	47
29. 投入小额资金与人方便稳赚钱	49
30. 用爱心赢得财富和权势的典范	50
31. 靠推销金钱买不到的东西来致富	52
32. 以高价衬托促销赚钱的服装店	53
33. 从小小药油起家的亿万富翁	55
34. 从洗衣房闯向世界的跨国公司	56
35. 从印刷厂学徒到包装印刷王	58
36. 两元钱起家的香港针织业大亨	60
37. 从 4000 元起家的“香蕉水大王”	62
38. 从一贫如洗变为富翁的残疾人	64
39. 从学徒起家的出租汽车大王	66
40. 格林伍德的“种豆得瓜”发财法	68
41. 食品大王从无到有的成功秘诀	69
42. 从摆小摊起家的“傻子”大王	71
43. 一无所有到出人头地的地产经纪人	73

44. 从失败走向成功的电脑专家	74
45. 从 5000 元走向事业成功的米基	75
46. 靠一纸地图发家的蒙勒王国	77
47. 从负债十万到筹资五亿美元	79
48. 从小货郎到百万富翁的诀窍	81
49. 无本起家的垃圾大王手冢国利	83
50. 用钓鱼竿钓起来的千万富翁	84
51. 从个体户到亿万富翁的成功道路	85
52. 方便面大王白手起家的创业故事	87
53. 靠一部相机起家的千万富翁	88
54. 从 15000 元发家的印刷销售商	90
55. 差点倾家荡产的富翁华基斯	91
56. 靠 200 美元起家的男用戒指经销商	92
57. 白手起家的 25 岁总裁的成功经验	93
58. 由电焊工起家的富翁王华生	95
59. 从双手空空到世上豪富的智慧	97
60. 从一袋花生米起家的农民个体户	98
61. 从头做起开创第三百六十一行	100
62. 上海滩两亩地起家的地产大王	102
63. 靠 300 元钱打天下的科技个体户	103
64. 用兴趣来开心经营的美国药大王	106
65. 给富翁当老板的留日朝人尚学录	107
66. 从个体经营到手表王国的成功者	109

67. 从服务生到酒家大王的经营天才·····	111
68. 紧跟消费潮流的时髦发财法（上）·····	113
69. 紧跟消费潮流的时髦发财法（下）·····	115
70. 让人们健康漂亮的发财绝招·····	117
71. 靠卖点子起家的百万富翁·····	119
72. 花小钱做广告也能赚大钱·····	121
73. 以“西瓜”带“芝麻”的发财法·····	123
74. 靠巧捉蟑螂起家的千万富翁·····	124
75. 在洗手间贴海报的广告公司·····	125
76. 人们的需求就是你发财的保证·····	127
77. 把小本钱用在“懒人”身上·····	128
78. 教人发财的“成功动力学社”·····	129
79. 把眼光瞄向女人的钱袋·····	131
80. 郎利士的“夏威夷热浪太阳油”·····	133
81. 靠纪念树发财的饭店老板·····	135
82. 一字万金的大陆知名咨询公司·····	136
83. 工薪阶层无本万利的投资术·····	138
84. 工薪阶层百元投资术种种·····	140
85. 工薪阶层千元投资术指南·····	143
86. 借别人的钱用你的智慧来创业·····	145
87. 开垦处女地寻找致富门路·····	148
88. 靠互助基金股票掏人口袋赚大钱·····	150
89. 改进生活用品的缺陷为你招财进宝·····	152

90. 冷门产品赢大利的废品收藏家.....	154
91. 给“老外”当中间商无本也生财.....	155
92. 别无分店的形象“包装”服务社.....	156
93. 用别人的钱使自己发财的方法.....	158
94. 奇思怪想广开财源的种种怪招.....	160
95. 运用学识从老板身上谋财路.....	162
96. 故作神秘虚张声势的成功经商术.....	164
97. 灵机一动获巨利的世界珍珠大王.....	165
98. 开办奇妙的新服务行业创财路.....	167
99. 靠调查消费动向卖钱成大亨.....	169
100. “少女欢乐丸”出台始末.....	171
101. 大款身上拔一毛积少成多成富翁	172
102. 不失一英寸的出售土地发财法	173

1. 从新娘口袋里掏钱的发财奥妙

消费的热点在青年，而新娘在其人生最辉煌的一瞬间即使自己舍不得花钱，新郎官也会出手大方的。所以瞄准新婚夫妇，从他们的口袋里掏钱，不失为一种生财之道。

近年来，不少青年举行西式的或中西合璧式的婚礼。然而只要认真地去对一场场受人注目，被人艳羡的礼仪式一番观察，你便会发觉许多令人遗憾之处。

当你对各地高档服装市场作个调查的时候，就会发现，能供给新娘们选择的正宗西式婚礼服几乎没有。一些举办西式婚礼的新娘穿的是一般连衣裙式婚礼服，短小而质薄，既不能给人以典雅艳丽之感，又无法衬托出豪华飘逸的氛围，而且其价格与少数进口的婚礼服一样昂贵，令大众望而却步。

深谙生财之道而又善体人意的台胞陈先生，渡过台湾海峡来到榕城，走进了福州商业城，他带来了全套的新婚礼服，恭候青年朋友们的光临。红底黑字的“台湾新娘礼服店”招牌悬挂在8号楼327号铺面的门楣上方。

陈先生的儿媳妇现在台湾某地与人合伙经营新娘礼服出租业。由于这个缘故，他平日里比一般人更为关注人们的婚礼及其服装饰品。他发现在福州，人们对西式婚礼服的需求正处在一种已经萌芽但又难于生长的尴尬境地，是否有一位新娘能花费数百上千元去买一套只使用数小时的豪华婚礼服呢？会有的。但是对于众多新娘来说则是既不必要也无可能。如果生意人能善择其时，办一个婚礼服出租店，或许能投其所好，有所发展。于是，陈先生决定在这里挂牌营业，出租

由儿媳妇提供的婚礼服。

顾客们进进出出，商业城更热闹了，过往的顾客也不断好奇地驻足观看。这讲究的婚纱、五彩的衣裳吸引了一批又一批即将走进婚姻殿堂的新郎新娘们。陈先生在为榕城的新婚伉俪带来更多欢乐、幸福和遐思的同时，也暗自庆幸自己找到了一条理想的生财之道。

2. 价值万金的十五分钟发财法

在知识、信息高度发达的今天，一个小方法，可以价值万金。君子之道，在于从谏如流；而应世之术，莫过于择善而行。这样，你也许学会用许许多多的小方法，而这些小方法也许给你带来远不止万金的价值！

著名的美国效率专家艾维·李来到伯利恒钢铁公司总裁查尔斯·施瓦布先生的办公室。艾维想与施瓦布作成一笔交易。请听他们俩的交谈：

“如果我和您手下的每位主管面谈 15 分钟，来提高他的效率以及您的销售量，您是否愿意雇用我？”

“要花多少钱？”

“有效才给钱。您尽可以在三个月的时间内考虑是否送我一一张您认为值得的支票。”

一问一答，简单明了，到底是效率专家。专家和总裁很快拍板敲定这笔说不清是让雇主聘用自己呢，还是出售自己独门法宝的奇怪交易算谈妥了。艾维也不马虎地逐个开始了与施瓦布属下主管们的谈话。他给予每个人的时间均等，不管年轻年老、敏锐或愚钝、老成或草率，都一样是 15 分钟。

谈话过程中，艾维要求每位主管都作出一项承诺：即在艾维呆在伯利恒钢铁公司的90天里，每位主管必须列出翌日需要做的六项最重要的工作，并按照其重要性排出先后次序。每完成计划中的一件就将其勾除，接下去干第二件。如果当天完成不了，就延续至第二天的工作日程表。

众主管感到新鲜、好奇，也有人不以为然。然而大家知道艾维是总裁请来的，又素有名望，所以也都照办不误。90天的期限刚结束，高兴异常的施瓦布总裁爽快地给了艾维一张面额为三万五千美元的支票。

为什么呢？三个月时间的实践，显示了艾维这个做法的优点。时间的有序和工作安排的条理性，处理事务时必须注意的紧迫感和轻重缓急，这些都大大提高了伯利恒钢铁公司的效率。公司的生产和销售也相应地大幅度增加。公司所获较往常甚丰，三万五千美元与之相比，何足挂齿！于是雇主与雇员，买主与卖主双方满意，皆大欢喜。

艾维·李去找了施瓦布，施瓦布也相信了这位效率专家的本事；倘若施瓦布不予相信或接纳其主张，当然艾维持有金刚钻，不怕揽不到瓷器活，他可以掉头他顾，多方推销，待价而沽。只要你有真本事，又何愁找不到发财的机会呢？

3. 以生产尿垫闻名世界的尼西奇

小商品如同黑夜中的小萤，闪闪忽忽着小火光，然而非常耀眼。有些小商品，大企业根本不屑一顾；而小企业的人力、财力、物力和技术水平尽管有限，经营开发它却绰绰有余，于是改进小商品不健全的功能，提高产品的质量，成了

经营小本生意者锲而不舍的动力。

世界上许多成功的企业，据说一开始都是做小生意的，以小变大，积少成富，奥妙是有的。日本福冈市的一家只有700职工的小企业，产品是婴儿的尿垫，然而却把尿垫销往西欧、美洲、大洋洲，年销售额高达70亿日元。其老板尼西奇的决策是有一定道理的，世界上每年都有上亿的儿童使用尿垫，只要生产出高质量、使用方便的小商品，一样受欢迎。他到哪里都注意收集尿垫产品，找出其优点和不足，通过排列法为自己的产品优化结构。有一次他到中国访问，发现上海某厂生产的尿垫是利用边角料拼接的，他觉得很有价值，立即仿效生产，在设计时利用边角料，既增加了美感，又节省原料，还降低了售价。

尼西奇不仅善于生产小产品，还善于推销小产品。他投资建立了销售网络，从东京、横滨到大阪都有分公司，中小城市则建立了营业所，同日本的300多个大百货公司、3100多个超级商场、3400多个专业零售商店直接挂钩，让他的产品迅速流进每个家庭。他的产品包装也是颇费心计，漂亮得像杂志刊登的广告，且拆封使用方便，令人爱不释手。他还聘请了许多领养过婴儿的妇女担任推销宣传员、指导员，借助自身的经验，向顾客讲解尼西奇公司的产品特点及使用方法，帮助顾客挑选合适的尺码种类。公司也从她们那里得到第一手的信息：尿垫的使用效果，改进意见。现在，尼西奇的尿垫与丰田汽车、东芝彩电、夏普音响一样闻名。

推销小产品像尿垫，也是很有讲究的。尽管市场有需要，但是如果指导、售前、售后服务工作做得不好，就会带来损失。以小产品做成跨国性的大生意，首先是决策正确，其次

是要有足够的勇气，最后是推销形式的灵活。其中能够坚持下去的动力——对产品的质量精益求精，对顾客的需求奉为圣旨。

4. 从 300 元起家的中国大陆最大私营公司

大陆目前最大的私营公司当数由牟其中创办的南德集团公司。公司在北京永安路租了大楼，光雇员就达 300 多人。这最大的公司却是牟其中从借的 300 元钱经商起家的。

40 岁时，牟其中还是四川万县一家玻璃厂的一个普通工人。第一次改革开放的信息传来，他就闻风而动，下海弄潮。到他成为“做飞机生意的个体户”时，刚刚接触商品经济大潮的中国人，顿时在震惊中对之刮目相看了：牟其中从俄罗斯运来四架能容纳 164 位乘客的飞机，总价值达 2 亿多人民币，交货给四川航空公司，然后他又组织 500 个车皮的中国罐头食品、服装鞋帽、机电产品运往俄罗斯，作为换取飞机的实物货币。双向交换的产品总价值达 4.2 亿瑞士法郎，中俄民间贸易史上最大的一宗单项易货贸易成功了。

牟其中说，四通集团的成功是把现成的元件组装成计算机，南德集团的成功是把现成的产品组装成市场，当中间商，为各方牵线搭桥，服务社会，自己也从中赚钱。他举了一例：哈尔滨有一家纽扣厂，到温州桥头纽扣市场推销产品，同时哈尔滨有一家服装厂也到那儿采购纽扣，并且后者看中了前者的产品，于是桥头的商人与两家各签一份合同，让纽扣厂把产品直接送到服装厂，而自己在几千公里外从中赚大钱。

在两个国家间做飞机贸易当然很复杂。为了做成这笔易

货贸易，牟其中说他花了整整3年时间，仅各种购销合同摞起来就有半米高。首先他调查了两国市场情况，研究了两国有关法律，了解到俄罗斯飞机滞销、便宜，比美国同类飞机便宜三分之二，他们紧缺的是服装、食品、机械产品等，而在中国这些产品积压严重，很多厂都因为产品销不出去濒临倒闭。但中国飞机紧缺。相互用滞销商品去换取紧俏商品，当然是受两国政府鼓励的事，于是他就付诸实践。按照规定必须先付款再提货。这就不好办了，2亿，个体公司拿不出这么多钱，四川航空公司也拿不出。经过长期的艰苦谈判，古比雪夫飞机厂终于同意先把飞机飞到川航。由于川航一时付不出这么多钱，按国家规定，飞机虽然已由川航使用，但仍是南德公司的财产。牟其中用飞机作抵押向银行贷款，得到了足够的钱。接着他便在国内组织去交换的货物，与全国300多家企业签约，并先付款。这些企业装了500个火车皮的中国罐头食品、服装鞋帽、机电产品运往俄罗斯。就这样，一桩合法的大买卖做成了，而南德公司几乎没有动用自己的流动资金，却获得了巨额利润。

用牟其中自己的话说，他在获得大量利润的同时，也成了“英雄”。古比雪夫飞机厂的厂长感激他，因为他为这个厂销售掉积压的飞机，并使他得到500车皮的紧俏货投放莫斯科市场，赚了大钱；川航的经理感激他，因为他们在未付款的情况下得到了飞机，投入营运，公司营业额和利润激增。国内300多家企业的积压产品销出去，企业又起死回生，地方的领导感激他，因为增加了地方的财政收入。1992年第1季度，南德公司即按时交了所得税。甚至连银行也感激他，因为南德集团按时还本付息。

牟其中说，凭着掌握了各方面的信息，然后巧妙地借助各方面的力量组装成市场，完成了这桩举国震动的大买卖。

5. “近水楼台先得月”的发财法

“近水楼台先得月”这句俗语，在生意场有着神奇的妙力，只要你能立足自己以及本地的优势，予以充分利用，也可以帮助你在短时间里，动用不大的资金，迅速致富。

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。复员军人魏先生在部队当过修理工，平时很喜欢钻研技术，经常搞一些小革新、小发明。1983年回家乡后，靠自己的技术创办了太行建筑设备厂，同时四处了解市场需要。短短三年，由一个四五人组成的乡间作坊式小厂，发展成为有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，实现年产值600余万元，给国家上交利税60万元。

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。他自幼家境贫穷，经人介绍到美国人经营的美清洋行当练习生，学习出口草帽辫的业务，利用这个机会，也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优衣街合开了“盛聚福帽店”，专门制作草帽出售。1925年芮某病故，刘锡三自己担任经理，独立经营。为了扩大经营范围，他将店房由优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，表明了非创出名牌不可的抱负。几年后，经他苦心钻研，又首创用各色毛线、棉线、棕丝制成各式帽子，种类繁多，式样美观大方，很受顾客青睐。盛锡福的帽很快就成为远近闻名的名牌产品，不仅行销我国大江南北，而且在欧洲、亚洲、非洲都享有盛誉。这个老字号，一直延续到现在。

“近水楼台先得月”，还包括开发本地资源优势，生产经营富有地方特色的产品。例如贵州西南山区的一位农民，发现本地自然条件很好，特别适合树苗的栽培，但由于当地小商品意识淡薄，树苗从未卖出过，而外地却很需要大量的苗木，于是他便与本乡 37 户农民一起培养树苗，当年就推销出七百多万株，收入七万余元。再如某山区，蕴藏着近 50 亿立方优质大理石，当地一青年农民了解到城市人在搞装修时需要大量的大理石，于是该农民联合了其他几个人一起开采，当年就销出大理石板材十万多平方米，后来又组织民间雕刻艺人进行精加工，制成工艺品出售，不到一年就收入近千万元。

这些成功者“近水楼台先得月”的发财过程，对我们是大有启发的。