

小動力腦 發大財

本局編譯部編譯



文國書局

財大發腦動小

本局編譯部編譯

文 國 書



◆ 小動腦發大財 特價：捌拾元

主編者：蔡聰明

編譯者：文國書局編譯部

發行人：沈英士

發行所：台南市崇德三街62巷8號

電話：(06)2676-555

郵撥帳戶：306356 沈英士收

印刷所：新奇星印刷局

打字：建志照相打字行

總經銷：全省各大書局

中華民國73年5月出版

版權所有·請勿翻印

行政院新聞局局版臺業字第貳壹參肆號

(本書如有缺頁或裝訂錯誤請寄回調換)

「工商圈書系」 前言

台灣的社會型態已由農業邁入工商業，以往「重農輕商」的觀念，早已成爲歷史陳跡，工商百業正在這個時代大放異彩。

今日的工商從業人員，在社會上正扮演著舉足輕重的角色。尤其像我們這種以外銷爲經濟主導的海島型經濟架構，更足以顯示出工商掛帥的特質。也正因爲有無數的工商業者，長期兢兢業業的埋頭苦幹，才能創造出目前台灣經濟的奇蹟。

然而，人生舞台的生存競爭劇烈，尤以企業機構爲然。儘管放眼而觀，目前百行各業欣欣向榮，有不少的業者白手起家，脫穎而出；但是其中却也不乏經營無方，欲振乏力，導致無法起死回生，終告關門大吉的。

這當中的興衰成敗，關鍵全在於經營者商場謀略運用之是否得當。爲了避免遭到被淘汰的命運，業者必須不斷的汲取新知，才能跟上潮流，開創新局。因此，處在這個知識爆炸的時代，無論是企業家或薪水階級，要想出色當行，身登龍門，就非不斷的充實自己不可。

本局有鑑於此，仍不惜耗資編譯印行「工商圈書系」，期望對於那些有志於創業就職，或慘

滄經營多年仍無起色的業者，提供一套既實用而又有價值的讀物，使他們能早日縱橫商場，無往不利，闖出一番輝煌的事業。

文國書局編譯部謹識

目錄

第一篇 小點子·大財源

未開幕先轟動的環亞大飯店·····	二
出租假賊嚇慣竊·····	三
新書促銷奇招·····	四
罩得住的名人錄·····	五
旅客種樹老闊納涼·····	七
請閻王拉保險·····	八
名車暢銷靠宣傳·····	九
一杯咖啡五千元·····	十
遊樂園尋珍寶·····	十二
斷崖攀登練習場·····	十三

男用戒指打出天下·····	一四
上太空洗溫泉·····	一五
一毛不拔的廣告·····	一六
化腐朽爲神奇·····	一七
窮畫家氣得發大財·····	一八
助人尋找初戀的情人·····	一九
酬勞高得嚇人的創意·····	二二
電扇的大突破·····	二四
處處替消費者設想·····	二六
借用別人的店面·····	二七
流動商店到處跑·····	二九
美女與香煙·····	三十
不滿是新發明之母·····	三一
一個肺病者的發現·····	三四
製造輿論的推銷術·····	三五

日本的中國菜大王·····	三七
三角商法戰無不勝·····	三九
竭力滿足消費者的需求·····	四十
利用廢物一舉數得·····	四二
講求廣告的效力·····	四四
激發消費者的興趣與好奇·····	四五
不會吃閉門羹的推銷術·····	四七
滯銷公寓有利可圖·····	四九
健康檢查電腦化·····	五十
名不正，實不掉·····	五二
從不起眼的小玩意找出路·····	五四
結合富人共同創業·····	五七
針對左撇子的需要·····	五九
尋求需要不怕沒錢賺·····	六十
輪船旅遊業的招來花招·····	六一

簡化工作的新信封·····	六三
泡泡糖的再改進·····	六五
取法乎上才能迎頭趕上·····	六六
將老人的寂寞化為歡笑·····	六七
精緻合身的電腦縫製西裝·····	六九
看不到山頂不要錢·····	七十
偕老同穴大發利市·····	七二
留意新發掘的廣告媒體·····	七三
活廣告常能出奇制勝·····	七五
迷你廣告立大功·····	七六
租用金字招牌·····	七七
銷售化粧品要雙管齊下·····	七九
把握良機大發污染財·····	八一
松下的顧客至上論·····	八三
流行是人為造成的·····	八五

第二篇 新產品・有錢途

檳榔口香糖有銷售潛力·····	九十
紋身貼紙即將風行一時·····	九一
無線電話隨身聽·····	九二
手提電動按摩器方便實用·····	九三
香噴噴的速食飯·····	九四
蕃石榴成了搖錢樹·····	九五
蓋著鈔票睡大覺·····	九七
前所未見的月球儀·····	九八
筊白筍保健口服液·····	九九
神奇的塑膠金字塔·····	一〇一
遠景無限的嬰兒手脚紀念框·····	一〇二
受小朋友歡迎的間諜手冊·····	一〇三
製造假場面的錄音帶·····	一〇四

即席冰速景看好·····	一〇五
新奇刺激的太空氣球·····	一〇六
供不應求的新型衣架·····	一〇八
改良中式火鍋風靡東洋客·····	一一〇
由鬼針草聯想到免扣帶·····	一一一
紙製衣服未來大有可為·····	一一四
具有紀念價值的新婚祝福卡·····	一一五
常用電話一覽表·····	一一七
功效神奇的助燃液劑·····	一一八
寵物罐頭具有將來性·····	一二一
現代的慰問袋·····	一二二
效果驚人的防蟲袋·····	一二三
橫掃市場的防火液劑·····	一二五
如廁時也不必脫的內褲·····	一二六
用途廣泛的室內無線電話機·····	一二七

第三篇 大老闆・生意經

達斯布業績成長驚人·····	一三〇
建材的新突破——噴霧塗裝·····	一三一
火警感應器性能優異·····	一三三
湯麵運送器——不起眼的小發明·····	一三五
便主客皆大歡喜的打孔遊藝紙·····	一三七
將兩件東西湊合的溫度匙·····	一四〇
推陳出新的幼童用車·····	一四〇
遠景無限的汽車裝飾品·····	一四三
令扒手止步的嚇阻偷竊鏡·····	一四五
簡易實用的海苔繁殖器·····	一四六
鬼屋開店變財主·····	一五〇
長崎蛋糕的崛起·····	一五二
酒家大王的成功秘訣·····	一五七

旅館大王的三準則·····	一六二
愛心與關懷無往不利·····	一六四
高瞻遠矚加上毅力·····	一六七
重視消費大眾的需求·····	一七六
地盡其利鴻圖大展·····	一八一
生財有道的租賃商法·····	一八五
利用說故事推銷商品·····	一九一

第一篇

小點子・大財源

未開幕先轟動的環亞大飯店

外觀氣派豪華，設備富麗堂皇，擁有千餘間套房，號稱全省最大的台北市環亞大飯店，在還未取得觀光局的營業執照之前，故意擅自提前營業，總共被處三次罰鍰新台幣卅六萬元，然而此舉却造成台灣各大傳播媒體的爭相報導，未開幕即造成空前的轟動。

不僅如此，環亞還推出了開價一百萬元的金「滿漢全席」，五十萬元的銀「滿漢全席」；以及每天住宿費二十萬元的總統套房，真正是春宵一刻不只值千金。這種令人咋舌的價碼足需薪水階級辛苦工作數年，才能享受一餐，投宿一晚。處在推展勸儉建國的今天，此舉頗受社會輿論的非議。

然而，這些引人矚目的宣傳噱頭，不但為環亞飯店節約了數千萬元的廣告費，也廣為台灣的電視、報紙競先報導，而成為社會各界注目的焦點，達到了以廣招徠的效果，難怪在部分設施尚未完成，即有來自世界各地及本國的觀光客登記投宿，大賺其錢。

環亞飯店是由企業界女強人鄭綿綿所主持，財團世家的企業頭腦，畢竟是不同凡響的，它何嘗在乎無照營業被處分的區區罰鍰呢。環亞已於七十二年十月廿七日開幕，我們可以預見；由於

已打開知名度，它的營業盛況可卜。

過了幾天，高雄市新開幕的金世界大飯店，也東施效顰的推出價碼較低的滿漢全席，由於輿論的壓力，使它終於放下屠刀，將預備宰殺的一隻台東黑熊，轉贈給西子灣動物園，而成為轟動一時的新聞，達到大廣招徠的目的。

出租假賊嚇慣竊

時下一般的大百貨公司，對於喜歡順手牽羊的顧客雖然深惡痛絕，但却防不勝防，令業者無計可施，大傷腦筋。

加拿大多倫多的一家大百貨公司男裝部，兩名警衛把一個矢口否認行竊的偷兒推往辦事處，使得顧客們看得目瞪口呆。但辦事處的門一關上，偷兒便被放開，警衛輕拍他的背，稱讚道：「做得真棒！半小時後在文具部表演下一場。」

那偷兒是從「租賊公司」雇來的，通常是由職業演員或戲劇系學生扮演。該公司主持人是卅歲的寇亨。他解釋說：「我們曉得嚇阻患客在店內順手牽羊，最有效的方法莫如當衆出醜，以儆效尤。因此便想出了這個點子。」

這種假戲真做的「擒賊記」非常有效。大百貨公司都樂意付出每次一百美元的代價租賊，使得寇享應接不暇，成立公司擴大營業。他含笑說：「這並沒有什麼了不起，却很有效。」

不錯，這只是一個不起眼的小創意。但小創意却可解決難題，使許多人獲得工作，更使自己財源滾滾。

大計劃固然好，但可能要耗費資金、時間才可實行。過於容易令人忽視的小主意，現在却是行得通的。而這些小主意並不罕見，很多人都有創新的想像力，可是我們獨有的意念必須要有高明之處才行。

新書促銷奇招

「書香社會」的口號，前一陣子雖叫得震天價響，然而國內的書商，依舊大歎出版不景氣。似此情況，一方面固然要歸咎於讀書風氣欠佳；另一方面却該怪業者促銷無方，怨不得人。

君不見琳瑯滿目的售書廣告，每天都氾濫在報紙上，然而真正能激發讀者購買慾的却不多見。

然而，在美國的報紙上，却經常出現一些新奇有力的廣告文案，很值得效法：

①我是位剛卅出頭的億萬富翁，英俊能幹，善於理財，有意成家，想徵求一位溫柔美麗的女性爲妻，先友後婚。關於我的詳情，請參閱某書局出版的「白手成家」。

②某印刷廠裝訂本出版公司出版的「心事有誰知」時，一位技工不慎將一張千元美鈔，夾在書中忘了拿出來，這位技工心急如焚。發現它的人，請您做好事還給他。我們將會奉送您五百元，並登報致謝。

③您是否看過世界上最昂貴的郵票？它是一八六一年在蓋亞納發售的，時價四千萬美元。這張世界上絕無僅有的珍郵，持有者是位寓居紐約的美國大亨。他怕這張珍郵會替他惹來麻煩，因此一直不敢發表他的名字。

我們這次費了九牛二虎之力，終於找到了這位富豪，又支付鉅資，經他同意，特從銀行保險箱將珍郵拿出來拍照製版，另有其他價值連城的稀世古董。

您如有意一睹爲快，請一閱本社出版的「世界稀世奇珍大觀」。

罩得住的名人錄

由貧無立錫而成爲世界富豪的大有人在，阿拉伯人艾布杜便是個奇妙的實例。

然而，艾布杜並不是一個長袖善舞的商人，原先只不過是個只圖溫飽也有問題的零工罷了。可是，當他走遍世界九十二國之後，如今他擁有銀行存款四百多萬美元，住的是儼然皇宮般的豪華洋樓，出門則以名貴的朋馳轎車代步。

這位生活奢侈，出手闊綽的大亨，他的財富並不是靠經商得來的，而是靠幾本簽名簿搖身一變而成大財主的。

其實，讓他致富的法寶，說來簡單而有趣。他的簽名簿裏貼有許多世界名人的照片，再模仿名人的親筆簽字，簽寫在照片底下。艾布杜便帶著這幾本簽名簿浪跡環宇，登門造訪工商鉅子 and 好名的富翁。

「我是因仰慕您而千里迢迢從沙烏地阿拉伯前來拜訪您的。請您貼一張玉照在這本『世界名人錄』上，再請您簽上大名，我們會加上簡介，等它出版後，我會立即寄贈一冊……」

被他拜訪的富豪，一看到其中的照片和簽名都是當代世界的名人時，會有什麼反應呢？人都是好名的，尤其是有錢人更愛虛名，因此，多數的人都心甘情願的簽下大名，並提供照片。

又由於這些人有的是錢，又喜歡擺闊，一想到能跟世界名人排名在一起，便感到無限風光。這樣一來，他們就會毫不吝惜付給一筆為數可觀的金錢。

每本簽名簿的出版成本不過是一兩美元，而富人所給的報酬，却往往超過千元美金。他整整

花了六年的時間，旅行九十二個國家，提供他照片與簽名的共有兩萬多人。給他的酬勞最多的兩萬美元，最少的也有五十美元，總計收入大約五百萬美元。

這種模仿世界名人的簽字，驟混有錢人耳目的手段，只須在剛開始的時候如此，環遊數國以後就有可觀的資料了。此種致富的花招，除了有些不太光明正大之外，他的創意與做法却是值得仿效的。

朋友！你也可以運用才華和智慧，闢出一番事業來，何必自歎不如呢？

旅客種樹老闆納涼

日本鹿耳島首屈一指的有元觀光飯店旁，有座光禿禿的土山。老闆一直想廣植花樹來美化禿山，以廣招徠。然而工人難雇，工資又高，因此遲遲無法實現。

就在這時，經理西村憲機一動，想出一著妙招，刊出了如下的廣告：

「親愛的旅客！您如有意留下永久性的紀念，請在我們的山上，種植一株新婚或旅行紀念樹！
」

平時爲公害所苦，爲生活奔波的都市人，對於綠野和花木特別喜愛。利用都市人愛好花樹的

心理，西村下對了這一著棋。向前來投宿的旅客，特別是對新婚夫妻推出這種新玩意，立即掀起了一股浪潮。一年不到，廣達兩萬多坪的禿山，已成爲一片萬紫千紅，花香撲鼻的綠山了。

飯店不但不花一文工錢，反而使禿山綠化的進度大爲提前；此外，又收到「紀念植花樹費」共千餘萬日元，扣除花樹的種苗成本四百餘萬日元，還淨賺了六百多萬日元。

西村得意地說：

「讓旅客種植一株花樹，飯店收取三百日元花樹成本，並備有木牌讓他們寫上大名和住址，以示紀念。」

「這玩意對都市人很有吸引力，而且好玩。當日後它成爲一株參天的巨樹時，也可再來欣賞回味一番。爲此，旅客就興緻勃勃免費替我們服務，一口氣植幾十株的也大有人在。」

請閻王拉保險

車禍死者：「我生前勤於行善，不做虧心事，死後應該西歸極樂世界，爲何來這兒呢？」

閻羅王：「你還不夠資格到天國呀！」

車禍死者：「爲什麼？」