

Zuobieren Qingbudao de Shengyi

从奇处着眼，从冷门入手，从细处发力

做别人**想**不到 的**生意**

变则通，通则久

[做别人想不到的生意，赚别人
没赚到的钱]

刘期武/编著

SHENGYI

中国华侨出版社

做别人想不到 的生意

变则通，通则久

[做别人想不到的生意，赚别人
没赚到的钱]

刘期武/编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

做别人想不到的生意 / 刘期武编著. - 北京: 中国华侨出版社,
2008.11

ISBN 978-7-80222-714-9

I. 做… II. 刘… III. 商业营业-通俗读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 129857 号

●做别人想不到的生意

编 著 / 刘期武

责任编辑 / 文 心

版式设计 / 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张/18 字数/248 千字

印 刷 / 中国电影出版社印刷厂

版 次 / 2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-80222-714-9

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

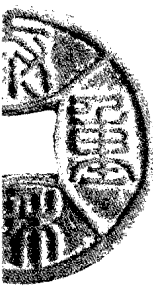
法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com



新奇，加进一些创意，腐朽就会变神奇！变则通，通则久。宇宙间亘古不变的东西惟有变化本身。因此，在波谲云诡的商场上一定要通灵应变，抓住机会，通过变化不断找到别人想不到的生意……

大多数人的眼球总是跟着社会的热点走，很少会有人从“虚热”的背后看到一些有价值的机会；但是有心人就会洞悉到被这些跟风者们所忽略的商场盲点，这些盲点在他们手中瞬息之间就变成了财富的胚胎、价值的种子。你想做个有心人吗？你想知道怎样做别人没想到的生意吗？怎样赚别人想不到的钱吗？那就请你打开这本书吧。

本书通过详尽的事实，从切身需要出发，阐述了做别人想不到的生意、赚别人没想到的钱的要点。只有从思想上转变观念，不断充实知识储备，练就高瞻远瞩的本事，关注细节，把握机遇，才能真正成为会做生意、巧做生意的商海高手。



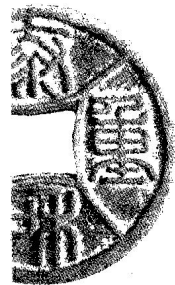


第一章 思路好才能干得好

在保守者的眼里，只有循规蹈矩、一成不变才是最稳妥的。但实际情况却往往相反，创新才是发展真正的动力之源。创新意味着必须突破旧有的“瓶颈”，以一种新的方式来适应变化了的新环境。成功者之所以“干得好”，很大程度上正是创新的结果。

- 思路决定财路 / 008
- 打破固有思维的束缚 / 010
- 透过难点、盲点寻找商机 / 012
- 抓住点子就是抓住金子 / 015
- 走发明之路，靠创造取胜 / 018
- 把创意变成财富 / 020
- 改变偏见创造消费 / 022
- 敢异想则天开，将资源与需求相结合 / 025
- 新思维解决旧难题 / 026
- 赚别人想不到的钱 / 029
- 传统并非意味着淘汰 / 033
- 做冷门的生意 / 036
- 把缺点变成特点 / 039
- 换一个角度找“钱”途 / 041





第二章 看得有多远，就能走多远

赚钱的生意谁都希望天长地久地做下去，但能否做成一家百年老店，光有主观意愿肯定是不够的，长远的眼光才是根本保证。

- 以眼力求财气 / 044
- 借特殊事件发展自己 / 046
- 拆分也是壮大的一个途径 / 049
- 以变求胜 / 051
- 别把鸡蛋放在同一个篮子里 / 052
- 以合求大方能求到大 / 055
- 比较各方实力，优中选优 / 057
- 抢先一步发现新生事物的商业价值 / 059
- 会分享才能吃更多 / 062
- 预测经济前景，果断投资未来 / 065
- 梦想和财富同行 / 068
- 连带开发获得更多利润 / 070
- 重视人才培育，谋求长远利益 / 072
- 明知山有虎，偏向虎山行 / 75
- 赔钱正是为了赚吆喝 / 077
- 在时局的变化中找冷点 / 080
- 根据供求关系制定销售策略 / 83
- 借新方式做大生意 / 088
- 在热点的边缘找商机 / 092





第三章 细节之中藏着大生意

“天下大事，必做于细”，老子的话在市场中也非常适用。面对不同的受众、不同的消费群体与消费需求，搞“一刀切”，只用某一类产品便想满足所有的消费者显然是不现实的。聪明的人把点子用到了这里，细分市场，给产品以明确定位，给客户提供更好的服务，从而大获成功。

- 细处用功：只赚一部分人的钱 / 096
- 针对特殊人群的特殊需要 / 099
- 寻找空白点，小商品做成大生意 / 102
- 简单能创造财富 / 104
- 巧用规则，制造商机 / 107
- 变废为宝：挖掘“废物”的第二价值 / 110
- 掘取生活习惯中的盲点 / 112
- 商机是金 / 116
- 急人所急，想人所想 / 117
- 因性别因素而被忽视的商机 / 119
- 无人问津的未必就是没有价值的 / 121
- 小生意里有大商机 / 124
- 从潮流中找灵感 / 127
- 专门赚滞销品的钱 / 129
- 充分利用“小”的优势 / 131
- 寻找差异化 / 134



第四章 守候机遇，乘势而发

如果说成功确实有什么偶然性的话，这种偶然的机也会只会垂青有准备的人。

世界上最可悲的一句话就是：“曾经有一个非常好的机会，可惜我没有把握住。”遗憾的是，这种事情在很多人身上都发生过。其实，机会对我们所有人都是平等的，它有可能降临在我们每一个人的身上，但前提是：在它到来之前，你一定要做好准备。

多一分准备，少一分风险 / 138

适时调整方向，目标要清晰 / 141

把兴趣变成机会 / 144

把小机会变成大机会，步步求机 / 148

机会只怕有心人，处处留心找机会 / 151

众人关注中找商机 / 153

把节日变“商日” / 155

错过一次机会，就可能错过一辈子的财富 / 157

打破禁忌创造财富 / 160

把任何“危机”都当做“机会” / 162

香饵之下有陷阱 / 166

钱在勇气的背后 / 169

面对机会，果断出击 / 173

在不可能之中找商机 / 176

在别人的竞争中找机会 / 178

“冒险”是成功者的通行证 / 182



第五章 蛮干不如巧做

成功者善借势。一个人的力量总是渺小的，实力不够又想要壮大自己就需要去“借”。“借”是一门艺术，它有不同的方式，把本来不能借的借来了，也就成功了一半。

- 利用信息赚钱 / 188
- 制造借力点 / 190
- 让名求利 / 193
- 巧借侧面宣传做成生意 / 195
- 帮人而助己 / 197
- 找到一个成功的支点，借技成功 / 201
- 知识创造财富，借知识求大利 / 204
- 拿来主义，借已有求未有 / 206
- 用长远利益吸引投资者 / 208
- “纵”出去的是为了更好地“擒”回来 / 211
- 赚钱有时只须“傻”那么一点 / 214
- 看准市场，随机应变 / 215
- 换位经营抢先机 / 218
- 模仿中创新，边学边做 / 220
- 人弃我取 / 222
- 先充胖子再成为胖子 / 224
- 掌握喊价技巧，往往能以弱胜强 / 226
- 将错就错开辟新财路 / 228





第六章 利用人的心理开展经营

有些人经商失败在很大程度上是由于不了解人的心理。所以商人要善于观察、了解人的心理，利用人的心理，在看似不可思议之处开辟商机。

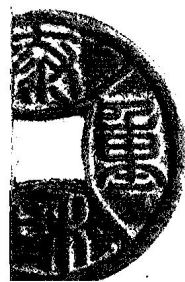
- 别人的需要正是我的机会 / 232
- 小“甜头”换来大利益 / 234
- 替顾客省钱为自己赚钱 / 236
- 创立一个互动的平台，参与引导消费 / 238
- 急人所需做成无本生意 / 241
- 制造流行，生意好做 / 243
- 你的浪费是我赚钱的理由 / 245
- 给人希望成就自己的希望 / 246
- 善于利用人们发财的欲望 / 248
- 做好表面文章 / 251
- 培育市场，欲得先赔 / 252
- 巧用第三者竞价刺激投资 / 255
- 制造竞争局面，合作赢利 / 257
- 让对方只看到你最强大的一面 / 259
- 吃不着的才是最好的 / 261
- 摸透了买家心理便没有做不成的生意 / 264

第一章

思路好才能干得好

在保守者的眼里，只有循规蹈矩、一成不变才是最稳妥的。但实际情况却往往相反，创新才是发展真正的动力之源。创新意味着必须突破旧有的“瓶颈”，以一种新的方式来适应变化了的新环境。成功者之所以“干得好”，很大程度上正是创新的结果。





思路决定财路

商业大师的思路，往往与众不同。在对问题的思考角度、着力重点等方面，他们往往会有自己的独到之处。所以，有时候仅仅改变一下思路，财路就会随之而开。

“思路决定财路。”要想做大、做好自己的生意，思路至关重要。

很多人一谈到做生意，首先考虑到的就是先拥有一大笔资金来开展自己的事业。但你是否想过，在经商的过程中，最为关键的不是拥有大笔的资金，而是拥有一流的思维方式呢？

著名的成功学家拿破仑·希尔曾经说过：“思考创造财富。”只要我们善于改变自我的思维方式，就一定可以做到：思路一改，财路就宽！

要想突破旧思路，首先要突破心理的束缚。这一点对刚刚开始经商的人而言尤为重要。

成功经商有三大要素十分关键：一是心力，二是智力，三是办事力。这三大要素缺一不可。尤为关键的，还是心力，也就是我们所说的心灵的力量。

心力属于战略性力量，确定人生发展的战略方向。勇于去开启心灵的力量，就能创造自己都难以想象的奇迹。

思路一改变，财富奇迹就会随之出现。有时，财富迟迟不肯出现，并不是没有找到财富的源泉，而是思路没有转变。



由此可以得出一个结论，**只有经常换脑筋、转变自己的思路，才能找到更多的财路。**

温州人一直以来十分会做生意，有“中国的犹太人”之称，他们的秘诀之一，**就在于善于调整自己的思路。**就拿众所周知的章光101集团的总裁赵章光为例来说吧！

在多年前，赵章光凭借着自身不错的医术，在家里开了一个小诊所，成了一名赤脚医生。当时，村子里常常有人来找他治脱发，为此，他专门研制了治疗脱发的药品，并决定开始创造自己的事业。

出人意料的是，当赵章光把自己的生发剂装进玻璃瓶，准备作为一种产品销售的时候，却因没有批号，被指为“非法行医”。无奈之下，赵章光只好找大医院合作。但是，在这些大医院的眼中，他不过是一个“江湖郎中”，根本就不可信。

垂头丧气的赵章光本想打道回府，但又有些不甘心。

有一天，他在街上无意中看到一幅护发品的广告，广告上画的是一位有一头秀发的美女。

他从中获得了启发，决定改变自身的思路：既然我的生发剂不能当作药品卖，为什么不能当美容品来推广呢？说干就干，他当即就找了一家专门卖护发品的商店，给老板写了一封信，希望能够合作。没想到对方很快就有了回音，表示愿意与之合作。

两人交谈之间，一拍即合，并决定合作建厂，生产“101毛发再生剂”。当产品一推出，就引起了轰动，也才有了今天“101王国”的辉煌史。

思路决定了人与事业的发展。换言之，怎样思考问题，决定了我们会拥有什么样的财运，会拥有多少财富。

许多人在追求财富的路上，往往只看到一个点，只朝着一个方向努力。但很多时候，却需要多看几个点、多选几条路。不同的思路会带来不同的经营结果！**思路越广，财路就会越宽！**



打破固有思维的束缚

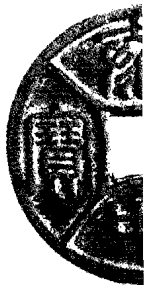
墨守成规、人云亦云是扼杀商业竞争新思路的刽子手。经营者如果能在经营过程中创新经营，改变传统思维，定能在激烈竞争的大市场中占据一席之地，成就一番事业。

享有“万能博士”美誉的哈默出生于美国一个医生家庭，从小就显示出极高的经商天赋。他 18 岁时接管了父亲经营的濒临破产的制药厂，通过进行一番大刀阔斧的改革，在极短的时间内使其扭亏为盈，因而名声大噪。当时，他正在哥伦比亚医学院就读，成为全美惟一的百万富翁大学生。

1921 年，哈默获悉当时惟一的社会主义国家——苏联正瘟疫流行，饥荒严重，便毅然放弃当医生的机会，赴苏联做一个人道主义者。他带领一所流动医院，包括一辆救护车和大批药品，长途跋涉，历经艰辛，抵达莫斯科，将带去的价值 10 万美元的医疗设备无偿赠予前苏联人民。

他来到乌拉尔山地区时，看到人们忍饥挨饿，然而，这里白金、绿宝石厂应有尽有，各种矿产和毛皮堆积如山。于是，他萌生了与苏联进行贸易的想法。

消息传到莫斯科，列宁一方面对哈默的胆识表示赏识，另一方面果断改变了过去对待西方国家的贸易态度，说服并顶住了当时党内“宁可饿死也不卖国”的“左”倾思潮，很快发出指示让外贸部



门确认这笔贸易。哈默立即打电报给他在美国的哥哥哈里，运来100万蒲耳小麦，并从苏联拉走了价值100万美元的毛皮和1吨西方早已绝迹的上等鱼子酱。粮食解决了苏联的饥荒，哈默也因此得利，从此开了苏联对美国贸易开放的先河。此后，他就在苏联搞起了经营，并导演了几场绝妙好戏，大发其财。

1933年，哈默利用政策变更又摇身一变，成了成功的酿酒商。

富兰克林·罗斯福就任美国总统，实行新政之后，哈默敏锐地察觉到：1919年通过的禁酒令就要废除，全国的酒桶和威士忌会出现空前的紧缺。于是，他从苏联购进大量制酒桶的白橡木，在新泽西州建立了现代化的酒桶厂。当禁酒令废除之日，其产品被酒厂以高价抢购一空。

二战爆发，由于物资紧缺，酿酒工厂被禁止用谷物酿酒，威士忌酒一时成了热门货。哈默看准行情买下了5500股美国酿酒厂股票，并以拥有5500桶烈性威士忌酒作为股息。2个月后，股票的价格从90元升到了150元。哈默将5500桶酒贴上自己的“丹特”牌商标在市场上售出，转眼工夫就卖掉了2500桶。

这时，一位前来拜访的化学工程师告诉他：威士忌酒若掺上8%的廉价土豆酒精，这种混合酒的味道和纯威士忌酒没有人会区别出来。哈默脑子里飞快地作了一番计算，欣然接受了这位化学工程师的建议。没有多久，这种混合酒便出来了。这种酒只掺进20%的威士忌。这样，哈默原先剩下的3000桶酒翻了5倍，成了15000桶。商店周围又排起了长龙，消费者争先恐后地购买这种物美价廉的新型混合酒。

两年后，哈默的“丹特”牌威士忌酒一跃成为美国第一流名酒，哈默本人也成为美国第二大威士忌生产商。

此后，哈默还当过牧场主、企业家，而且非常成功，哈默的随机应变招术令全美国人目瞪口呆。

唯物辩证法认为：偶然之中有必然，不论是以前的富豪洛克菲





勒、哈默，还是今天的财富英雄比尔·盖茨、戴尔、杨致远等，虽然他们所处的时代不同，其成功也确实有偶然因素，但更多的是他们在有一样的勤劳之外，还都有“时刻准备着”的头脑和永不满足的创新精神。正是这种永不满足的创新精神，使他们走上了发财的路。

透过难点、盲点寻找商机

有的机会并不是那么好抓，而是要透过困难的表象，看到背后的机会。尤其当你的事业不再是一个人的简单的买入卖出行为，而是在一个企业的经营模式下运行时，更要具备这种能力。

1972年，张果喜所在的厂因为经营管理不善，效益每况愈下，已濒临倒闭的边缘。结果，无法自负盈亏的木工车间被从厂里分离出来，单独成立木器厂，年轻的张果喜被任命为厂长。

张果喜名义上是厂长，可实际上，除了三平板车木头和几间破工棚，就只有21名职工和他们的家庭近百口人的吃饭难题，以及“分”到他们头上的24万元的沉重债务。

到了第一次发工资的时候，张果喜这个厂长手上却连一分钱都没有，血气方刚的他找到了父亲，要把家里的房子卖了——那房子还是土地改革时分给他们家的，已经住过张家祖孙三代人。人家当厂长，都忙着给自己家盖房子，张果喜这个厂长却急着卖自己家的房子。尽管这样，通情达理的父亲理解儿子的难处，还是同意了。

