



财富

的落点

**DROPPPOINT
OF FORTUNE**

如何发现潜在的商业机会

HOW TO FIND POTENTIAL BUSINESS OPPORTUNITY

东篱子◎编著

中国商业出版社

10大财富落点
37种另类商机
在别人前面去创业!



财富的落点

■ DROPPPOINT OF FORTUNE ■

如何发现潜在的商业机会

东篱子◎编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

财富的落点/东篱子编著. —北京: 中国商业出版社, 2004.12
ISBN 7-5044-5272-6

I. 财… II. 东… III. 商业经营-通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 125027 号

责任编辑: 孙启泰

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
北京神剑印刷厂印刷

*

787×1092 毫米 16 开 16 印张 240 千字
2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷
定价: 30.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

财富的
落点

DROPPPOINT OF FORTUNE



本书并不是展示存在于表面的商业机会，因为所有人都能看到；也不想深入探讨前沿高科技带给我们的创业方向，因为他们的门槛太高；我们试图在纷杂的繁荣背后寻找不易被人发掘的创业之点，我们曾试图把它统称为—— 第二落点。

商机无所为有没有，差别只在能否发现。我们想把此书献给现在所有想创业的、未创业的、再创业的人们，希望他们能从中有所收获。

CONTENTS

目 录

第一章 落在盲点处：

洞悉被别人忽略的盲点 <————— 1

大多数的眼球总是跟着社会的热点走，但是有心人就会洞悉到被这些跟风者们所忽略的虚热背后的市场盲点，这些盲点在他们手中就变成了财富的胚胎。

第一节 生活习惯掘盲点 2

错开时差迎顾客 /2

“懒人花卉”受欢迎 /3

第二节 新生事物显生机 6

自动售货机的诱惑 /6

冷饮机独秀北戴河 /7

第三节 潜在商机无人问津 9

潘迪生迎合富贵心 /9

特朗普慧眼识地产 /10

妯娌俩贩瓜 /11

第四节 特殊需要就是商机之金 13

左撇子的苦恼 /13

因性别因素而被人们忽视的商机 /15

财富新落点之一：泥土变黄金 15

第二章 落在奇点处：

奇思怪想的诱惑 <————— 21

人类都有很重的好奇心，要是有一件足够新奇的事件吊起他们的胃口，在猎奇心理的引导下，人们都想刨根问底地弄个明白。如果能在商业竞争中，充分发挥想像力制造足够新奇的卖点，那么厚厚的钞票就会成为自己的囊中之物。

第一节 连环套中找财富 22

解套三角债，狠赚五百万 /22

CONTENTS

	奏响“无米之炊”的财富之歌 / 24	
第二节	有独特要求就有奇特的服务	26
	从精神紧张的人们身上赚钱的音乐 / 26	
	爱情枯萎了，赚“死玫瑰”的钱 / 27	
第三节	童心无限商机无限	29
	用小鱼钓“大鱼” / 29	
	有马食堂童趣多 / 30	
第四节	奇招自然有奇效	32
	将错就错，热卖“黑”香蕉 / 32	
	化腐朽为神奇 / 33	
	换位经营抢先机 / 35	
	绿化荒坡不花钱 / 36	
第五节	将错误当成财富的又一个落点	38
	扭劣势巧打广告 / 38	
	装进乳酪里的金币 / 40	
	财富新落点之二：虚拟世界里的真实财富	42

第三章 落在创点处：

让创意化腐朽为神奇 ←————— 45

财富不会主动送上门来，更需要我们从司空见惯的事物里发现新的机会。其实，与财富密切接触的机会无处不在，只要你能创造一些新奇，加进一些创意，腐朽就会变神奇！

第一节	从广告的创意中寻找新落点	46
	把咖喱粉撒在富士山顶 / 46	
	创意把角落变通衢 / 48	
	安妮塔的香水之路 / 50	
	客户付不起钱时怎么办 / 52	
第二节	以前瞻型创点寻找财富的新落点	54
	盛田昭夫的walkman构想 / 54	
	服务到家的全新理念 / 56	
	开创邮购先河 / 58	

CONTENTS

第三节 以即时型创点寻找财富新落点 60

海尔与时俱进的创新之举 / 60

理查逊创新掘财富 / 62

瓦列梅克的木偶生涯 / 63

小对虾的新价值 / 65

财富新落点之三：汽车一响，黄金万两 66

第四章 落在冷点处：

挤出一片新天地 71

不管做什么生意，后来者总是处于先天的劣势。后来者要想“居上”，就得在大家争相分一杯羹的热点中找一个“冷点”，在同一类的市场中找到有潜力但目前尚不被看好的机会，在拥挤不堪的市场中为自己挤出一片新天地。

第一节 关注时局“豪赌明天” 72

希腊船王的致富之路 / 72

徐展堂分析中英关系低价购房 / 74

第二节 囤积冷货，待价而沽 75

甘布士囤冷货等待时机 / 75

这个“景泰蓝”不太冷 / 76

第三节 地产商们惯以冷点破冰 79

预测经济前景，果断投资未来 / 79

智慧经营，让冷点热起来 / 81

财富新落点之四：“雁过拔毛”，留学中介

利润无限 84

第五章 落在险点处：

无限风光在险峰 89

商场如战场，走出去的每一步都面临着风险和失败，也正是因为这样，那些从困境中拼搏出来的财富英雄就愈发令人肃然起敬，心驰神往……英雄的脚步出自哪里？成功的足迹从什么地方开始？下面我们一起来看看这些站在商海的峰口浪尖的弄潮好手是怎样从险处落脚，找到财富的第二个落点来创造财富的！

C O N T E N T S

第一节 从积极开拓的险点中寻找新落点 90

霍金士的冒险艺术 / 90

摩根涉险买咖啡 / 91

冒险之神——格蒂 / 93

第二节 从转产险点中寻找新落点 96

皮尔·卡丹的冒险转变 / 96

第三节 从与时间赛跑的危险中寻找新落点 100

利用资金的险点 / 100

涉险修路赌明天 / 101

亚默尔的风险抉择 / 102

财富新落点之五：大海中的“金子” 103

第六章 落在变点处：

通灵应变骋商场 ←————— 109

变则通，通则久。宇宙间亘久不变的东西唯有变化本身。所以在波谲云诡的商场上一定要通灵应变，抓住机会，通过变化不断找到财富的另一个落点。

第一节 因变而变 110

梅莺饭店因变而变 / 110

张厂长的变化之道 / 114

见风使舵好行船 / 115

第二节 为变而变 118

杜邦家族和波音家族的战略转型 / 118

瞄准女人变变变 / 121

木材的价值因变升值 / 122

调料色拉诞生记 / 123

第三节 以变制变 126

日韩企业应变曲 / 126

推陈出新奏凯歌 / 127

服装“雪燕” / 129

C O N T E N T S

“洛丽尔”的制变之术 / 130

第四节 适时而变 132

潮流变革有商机 / 132

强者知变 / 134

挥舞尿布也称王 / 135

亚默尔“卖空”腌肉 / 136

财富新落点之六：求变求新品牌无敌 138

第七章 落在偏点处：

找到热点旁边的财富 ←————— 143

财富聚集的地方自然会成为热点，但蛋糕就那么大，人潮滚滚而来，分到每个人手里的蛋糕只见其少，不见其多。这时候，不妨动动脑筋，换一个思维角度，在偏离热点的关联处寻找一个新的落点。

第一节 为热点服务的偏点 144

淘金热中靠水发财 / 144

希尔顿的创业落点 / 145

租赁晚装 / 146

茶商的茶筌经 / 147

第二节 挖掘热点延伸链上的价值 149

巧用对比赚大钱 / 149

柯达的“擒”与“纵” / 150

钓大鱼的艺术 / 151

价值在挖掘中延伸 / 152

第三节 咫尺之外的偏点 154

学习雷锋也赚钱 / 154

明里培训暗推销 / 155

娃娃“知音”的热与偏 / 156

偏点也在焦点外 / 157

铁路旁边的机会 / 158

CONTENTS

廉价水果廉价卖 / 159

卖酒赚桶钱 / 161

财富新落点之七：“偏中生有”变出黄金 162

第八章 落在高点处：

登上一个更高的起点 ←————— 165

无论是大学应往届毕业生，还是有过工作经验的待业人员，在开始自己全新的职业生涯之前都会给自己一个明确的价值定位。企业也同样面临着一个给自身事业发展定位的问题，若定位的起点过低，则只能永远徘徊在微利或温饱的边缘；如果企业能看到并登上一个创造财富的更高起点，就能驰入事业的快车道，迅速到达顶峰！

第一节 借巨人的肩膀踩踩何妨？ 166

宝马并购“劳斯莱斯” / 166

站在巨人的肩膀上起跳 / 167

明斯克航母的新用途 / 168

第二节 搭媒体快车，起事业高点 170

普鲁斯特的肥皂“剧” / 170

“科利华”的炒作风暴 / 172

借光奥运，完成跳跃 / 174

第三节 技术制高显神威 177

波音抢占技术制高点 / 177

“任天堂”游戏人间 / 179

第四节 起点，在前进中越走越高 181

挖出垃圾背后的财富 / 181

王永安网络售鞋 / 183

第五节 走品牌和国际化道路 187

海尔中国造 / 187

恒源祥的“小囡”之路 / 189

财富新落点之八：高新技术吸纳大财富 191

第九章 落在低点处：**一滴牛奶做成大蛋糕 ←————— 195**

大海不择细流，故能成其大；高山不弃微尘，故能垒其高。一夜暴富的“神话”经过渲染夸张，被吹得神乎其神，让那些民众欣羡不已。有些人虽然做梦都想发财，可他们却不屑于生活中的细微商机，总认为这样发财太慢，于是白白让这些触手可及的财富从身边溜走。殊不知，“星星之火，可以燎原”。

第一节 服务让小生意锦上添花	196
羽翼在服务中丰满 / 196	
“美洲银行”的平民化道路 / 197	
第二节 抓住机会，小利而富	200
小利润和大富翁 / 200	
从一元钱起家的实业家 / 202	
第三节 赚小利也要大智慧	204
毕克笔用完就丢 / 204	
以“低点”赚取口碑 / 205	
让利的智慧 / 207	
财富新落点之九：稳掌财富“开关”的钥匙	209

第十章 落在难点处：**我能我做我成功 ←————— 215**

从事一个行业久了，当一个似乎超出自己操作能力的商机来临时，多数人的反应是放弃；但对于那些创富高手来说这正是良机，是又一个难得的财富落点。须知：“历尽天华成此景，人间万事出艰辛。”

第一节 坚持到底，永不言退	216
杨振华矢志不移创新药 / 216	
求伯君立志斗微软 / 217	
第二节 逆流而上，彰显勇气和智慧	220
“土匪”郑周永的“套狼”之举 / 220	
中兴企业之难 / 222	

一个人办奥运 / 225

第三节 难点创业 228

丁磊的网易神话 / 228

朱敏的硅谷之梦 / 230

裕隆汽车的艰难诞生 / 233

第四节 灵巧坚持和把握 236

一笔以1万赚60万的生意 / 236

图德的“破冰”之旅 / 237

财富新落点之十：传统产业的无限空间 239

第 1 章

落在盲点处： 洞悉被别人忽略的盲点

大多数的眼球总是跟着社会的热点走，很少有人从这种“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市场盲点，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。

第1节 生活习惯掘盲点

歌颂财富、赞美财富，是这个时代的主旋律，人们每天忙碌、辛勤工作的动力就是追求财富的热切愿望。先知先觉者已经在各自的领域内树立起了一面面财富的大旗，后知后觉者则在苦苦寻觅可以插下财富旗帜的山头。在这个越来越成熟的市场中，提供给后来者的机会不是很多，但是就有好多人可以在激烈竞争的夹缝中找到一些被人忽略的盲点，看准了人们生活习惯中蕴藏的商机，果断出击，一跃成为财富新贵。

错开时差迎顾客

“填空当”是一门大学问。机会的场地虽然看上去似乎已经座无虚席，但只要你挤上去，总会找到立足之地。俗话说“见缝插针”，寻找商机必须要有眼光和灵活性。别人横着站，你不妨侧身而立，利用好别人剩余下的空间，你完全可以站得更安稳牢靠。

长沙长富利公司的老板陈子龙被誉为“填空当”的专家，他的成功经验是12个字：“人无我有，人有我专，人缺我补”。这套经验是陈子龙在长期实践中摸索出来的。年轻时，陈子龙只是一个小商人，开着一家小副食店，由于实力薄弱，时时面临着对手的挤压，几番风雨之后，陈子龙终于想出了“填空当”的妙招。

有一天，陈子龙来到开在五一路的分店，发现该店生意很不景气，心里很不是滋味。经过了解，原来在离分店100米处新建了一栋百货大楼，招揽顾客的手段高明，客流量大，货源充足，有着许多优势，而他的分店在品种竞争、场地竞争等方面都处于劣势。鉴于这种情况，陈子龙决定利

用自身“小”的特点去求发展，他注意到那家大商场的营业时间是早上9时到晚上8时，这使得一些早出晚归的顾客想买临时需要的商品很不方便，于是，陈子龙调整了该分店的营业时间，将以前的“早9时晚8时”改为从早上6时至10时和从下午3时至凌晨2时两段，使营业时间基本上与那家大商场错开，这种与众不同的营业时间正好满足了那些早出晚归的消费者，起到了“补空当”的作用。

陈子龙的商场不仅从商品品种、货源多少、顾客需求变化上进行考虑，而且注意在时间差、服务手段上突出自身的特点，尤其是别人不太注意的细微之处，他更是通过看、问、比、试，不断发掘可供自己利用的特点，使各家分店在不同的销售环境里勇于创新，不断吸引顾客，提高商店的声誉。

凭着“填空当”这一招，陈子龙在夹缝中求生存，不断发展壮大，终于成为长沙现在屈指可数的大老板之一。

盲点透视

“填空当”的要点是填补其他商家经营上的空当以吸引顾客，占领市场。陈子龙这一招就是从人们的生活习惯着手，既提高了自己的经营业绩，同时也避免了同对方的无效竞争。工作性质不同，工作时间当然会有差别。

“懒人花卉”受欢迎

聪明人总是能够发现别人忽略或根本不知道的机会空间，并且善于利用开拓。他们独辟蹊径，从小路杀到大路上。由于少了竞争和阻力，他们往往能比别人更有优势，因此也能更领先一步。

董秀打小就酷爱养花弄草。在她家乡的小镇上，家家户户的房前屋后都种满了花草树木。董秀的父亲更是对种养花草一往情深，把自家院落布置得像个大花园。在父亲的影响下，董秀开始钻研花卉的培育。她从小就有一个不大的梦想——开一家属于自己的鲜花店。但是，命运让她的梦想在她职业高中毕业后拐了一个弯，她走进一家大型国有商业企业。在这里，她做过营业员、柜组核算员、柜组长。繁忙的工作并没有把她的梦想淹没，她时常到花市走走看看，还订阅了一些花卉书刊杂志研读。

两年后，她辞了工作，静下心来调查合肥市鲜花市场的行情。她发

现，当地鲜花店越开越多，竞争非常激烈，如果涉足，风险很大，成功的机会很小。于是，她把眼光转向盆栽的绿叶植物，一番调查后，她得到了与鲜花市场同样的结论。

一个日趋成熟的市场，提供给后来者的机会的确不多。商家最忌讳的就是低层次的竞争，干什么都“扎堆”，你有我有大家有。市场的容量始终有一个限度，类似的商家越多，利润越薄，发财机遇就无从谈起。

有没有既美观大方、有品味、又容易养护、生长时间长的花卉品种呢？正当董秀为此苦苦思索时，一篇关于瑞士“拉卡粒”无土栽培技术及其他一些关于水培技术和无土栽培花卉的文章深深吸引了她，看着图片上那些生长在透明玻璃瓶里，在五颜六色的营养液里伸展着可爱根部的花卉，董秀的心被触动了，“这不正是我日夜寻找的东西吗？”

董秀认真思考起这种花卉的市场前景。不用土、没有异味、没有污染、又不生虫，还能观赏从叶到根植物生长的全过程，正常情况下，半个月左右换一次水就可以了。

现代人生活节奏加快，让人在闲暇之余变得更“懒”了，对越方便的东西越青睐。这就为董秀那让人不费劲就能享受到绿叶鲜花的“懒人植物”提供了机遇。

过去接触过“懒汉鱼”、“懒人发型”等新鲜事物的董秀脑筋一转，“我何不尝试把它叫做‘懒人花卉’呢？”

带着深深的喜悦和无比的激动，董秀按图索骥，找到一位研究水培花卉技术的工程师。凭着自己的聪明才智，经过几天的学习，她就掌握了这项少有人问津的新技术。

带着“拉卡粒”、“营养液”和胸有成竹的自信，董秀匆匆赶回合肥。在家中，她独自对吊兰、多子斑马等十几个品种进行了两个星期的实验，相当成功。“懒人花卉”在董秀心中深深扎根了。

看准了“懒人花卉”的庞大市场，董秀说干就干，在合肥裕丰花市成立了首家，也是合肥唯一的一家“懒人花卉”培育中心。这个中心拥有大型苗圃，采取连锁经营的方式，在花草鱼虫市场、超市和居民小区等人口集中地区开出分店，为人们美化居室提供服务。

“懒人花卉”一亮相，就受到人们的喜爱，顾客蜂拥而至。

位于合肥繁华地带的“轻松咖啡屋”在开业两周年之际，批发了一些“懒人花卉”，放在供客人使用的桌面上，店主说：“以前我们像其他地方一样，摆的是康乃馨、玫瑰等鲜花，现在换成能看到根部的紫露草、小天

使等，觉得又别致，又有品位。”一些宾馆还在客房的卫生间摆上了“懒人花卉”。

一举成功的董秀正计划开展懒人花卉出租业务，定期上门为顾客提供精心的养护，让人们花很少的钱就能享受到千姿百态的花卉艺术。

盲点透视

机遇总是垂青于有准备的头脑。董秀出于对花卉的热爱，所以总是关注着这一市场每一丝的风吹草动，最终抓住了“懒人花卉”这一契机，培育出了既适应快节奏的现代生活，又能装扮家庭和办公环境的并且容易培养的新型花卉，给千家万户和许多商家带去了美的感受。