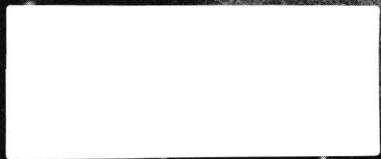
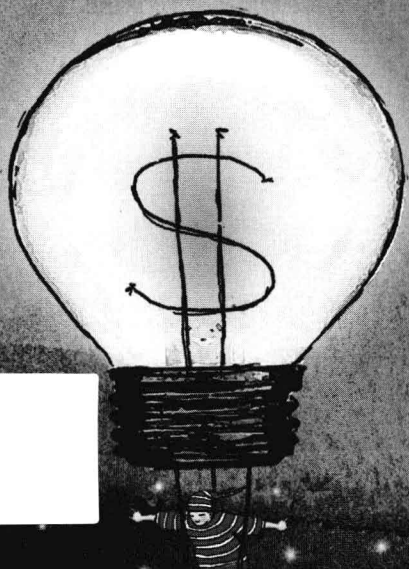




澄明◎著

不景氣也能 賺大錢

43種賺錢絕招



澄明◎著

不景氣也能 賺大錢

43種賺錢絕招

不景氣也能賺大錢／澄明編著．-- 臺北縣中和市：

詠春圖書文化，2005〔民94〕

面； 公分

ISBN 986-7846-61-3（平裝）

1. 理財 2. 成功法

563

94003648

睿智人生 31

不景氣也能賺大錢

著 者／澄 明

發 行 人／李文元

企劃編輯／李其龍

特約編輯／瞿正瀛、鄭婉予

美術編輯／KO KO

出 版／詠春圖書文化事業有限公司

地 址／台北縣中和市秀朗路三段50巷29弄3之2號3樓

電 話／(02) 8941-3425

傳 真／(02) 8668-4773

電子信箱／a1354@ms63.hinet.net

郵政劃撥／19668710 詠春圖書文化事業有限公司

電腦排版／普林特斯資訊有限公司

印刷裝訂／普林特斯資訊有限公司

總 經 銷／富育國際股份有限公司

地 址／台北縣中和市中山路二段362-2號6樓

電 話／(02) 8245-7398

傳 真／(02) 8245-7689

電子信箱／fuyu8@ms67.hinet.net

出版日期／2005年4月

Printed in Taiwan

版權所有・翻印必究

目錄

- 致富第1招——借雞生蛋——美國船王丹尼爾／001
- 致富第2招——因勢利導——世界銀行總裁大衛·伍茲／005
- 致富第3招——郵購業務——郵購創辦者西爾斯／008
- 致富第4招——巧用資訊——橡木桶老闆哈默／012
- 致富第5招——潛移默化——吉利刮鬚刀／016
- 致富第6招——投石問路——反敗為勝的艾科卡／020
- 致富第7招——敗中取勝——了解消費者心理／024
- 致富第8招——小本起家——南華郵報創辦人盧俊雄／029
- 致富第9招——狐假虎威——健力寶健康飲料／036



致富第10招

收買人心——三多利老闆烏井信治郎／041

致富第11招

出奇制勝——法國時裝代表：皮爾卡登／046

致富第12招

聯手合作——英資怡和集團／053

致富第13招

反傳統——胸罩發明者羅辛薩爾／061

致富第14招

反潮流——牛仔褲發明者——LEVIS／066

致富第15招

自我攻擊——誠實的美津濃／070

致富第16招

成人之美——鋼鐵大王卡耐基／074

致富第17招

衝擊目標——本田摩托車／078

致富第18招

旁門左道——高露潔牙膏／082

致富第19招

特色經營——麥當勞的專利權銷售／087

致富第20招

左右開弓——世界巨富杜德拉／092

致富第21招

讓利銷售——善用消費者心理的紳士西服店／096

- 致富第22招 投其所好——左撇子用品商店／100
- 致富第23招 替人解憂——推橋體操創辦人推橋登子／104
- 致富第24招 以柔克剛——東方飯店的傳奇／108
- 致富第25招 購買智慧——可口可樂的神祕配方／113
- 致富第26招 中介服務——東殖商事／118
- 致富第27招 挑起競爭——激勵大師卡內基／122
- 致富第28招 製造懸念——古堡旅館／126
- 致富第29招 查漏補缺——挪威艾米茲公司／130
- 致富第30招 欲擒故縱——不漏電的李查遜電熨斗／134
- 致富第31招 狡兔三窟——長榮集團張榮發／138
- 致富第32招 非此即彼——善於談判的坂田／142
- 致富第33招 借梯上樓——韓國大宇公司／146

- | | |
|--------|--------------------|
| 致富第34招 | 相互競爭——頂新康師傅傳奇／150 |
| 致富第35招 | 塑造形象——重建八百伴商場／155 |
| 致富第36招 | 討好孩子——迪士尼的童話世界／161 |
| 致富第37招 | 修橋鋪路——愛迪達運動鞋／165 |
| 致富第38招 | 開店經營——阿爾迪購物中心／169 |
| 致富第39招 | 忍辱負重——電報發明人莫爾斯／176 |
| 致富第40招 | 因利制權——大榮公司／184 |
| 致富第41招 | 入境隨俗——日本萬字醬酒／189 |
| 致富第42招 | 花樣翻新——東京迪士尼／194 |
| 致富第43招 | 幽默致勝——明治人壽保險公司／198 |



致富第一招

借雞生蛋

美國船王丹尼爾

美國船王丹尼爾·洛維洛從小就和船結下了不解之緣，並夢想成為一名「船王」，但他是個窮光蛋，連買一艘舊船的資金也沒有，為此，他想出了一個「借雞生蛋」的辦法。

他打算向銀行貸款把一艘貨船買下來，改裝成油輪，因為載油比載貨更有利可圖。

銀行的人看了看他那磨破的襯衫領子，問他有什麼可作抵押。洛維洛將自己的計畫告訴對方：他將把油輪租給一家石油公司。他每個月收到的租金，正好可每月分期還他要借的這筆款。因此，他建議把

租契交給銀行，由銀行向那家石油公司收租金，這樣就等於他在分期還款。

這種做法聽起來有些荒唐，銀行好像是不應該接受的。但實際上，這對銀行還是相當保險的。

洛維洛本身的信用也許不是萬無一失，但是那家石油公司的信用卻是可靠的，銀行可以假定石油公司按月付錢沒問題，除非有預料不到的重大經濟災禍發生。退一步說，假如洛維洛把貨輪改裝成油輪的做法失敗了，但只要那艘老油輪和那家石油公司繼續存在，銀行就怕收不到錢。

結果，銀行就這樣把錢借給他了。

洛維洛用這筆錢買了他所要的舊貨輪，改裝成油輪租了出去，然後用這艘船作抵押，又借了一筆錢，再去買一艘船。

這種做法延續了幾年。每當一筆債付清之後，洛維洛就成了某艘

船的主人，租金不再被銀行拿去，而放入自己的口袋。

他的資金狀況、他的信用程度、他的襯衫領子，都迅速改變了。

他沒掏一分錢，便擁有了了一支龐大的船隊，並成為世界著名船王。

致富談：

1. 如果拿定主意要用本招，在運用之前，應先積累信譽。平時只要有合適理由，就去向銀行或私人借錢，並保證如期歸還。即使信譽已經很好，任何時候都能借到錢，做這種準備也沒壞處。

2. 在借錢之前，要先考慮自己的償還能力，量力而行。只要一步一步印走下去，哪怕開始的起點不高，遲早也能做大。

3. 萬一生意遭受挫折，造成償付困難，要儘量取得債主的同情和支持，重新商榷還款期限，並在還款期限內陸續償還部分欠款，以安



其心，並表示自己的誠意。要知道，信譽是你的財源，只要信譽還在，哪怕一文不名，也有東山再起的機會。躲避債務將使自己好不容易建立起來的信譽毀於一旦，那往往意味著徹底的失敗。



賺錢
致富第二招

因勢利導

世界銀行總裁大衛·伍茲

喬治·大衛·伍茲出生在一個普通工人的家庭。一九一八年，伍茲因父親去世，不得不中斷學業。為了贍養母親，他到紐約華爾街當了一名小職員。

伍茲在一家股票經紀公司工作，工資低，工作又繁重，但年僅十七歲的他卻很有志氣，決心在金融界闖出一條自己的路。他在工作十分注意吸取別人的經驗，還利用晚間，進入一家金融財政夜校學習金融知識。經過兩、三年的努力，他已具有專業水準，加上工作努力，老闆開始器重他。他被任命為公債推銷員，由於成效顯著，一九

二五年又被提升為這家證券經紀行的副總經理。當時他只有二十四歲，成為美國金融史上最年輕的高級經管人員。

一九二九年至一九三三年，世界經濟陷入大危機，華爾街的股票市場與其他地區的股市一樣，蕭條不堪，許多銀行紛紛破產倒閉，不少金融巨頭因不堪負債壓力而跳樓自殺。但此時的伍茲卻獨有見解，認為這正是金融創業的大好時機。一九三四年，他與別人合作創立了一家經營投資銀行業務的金融公司，叫「第一波士頓公司」。由於當時絕大多數金融機構處於衰退或破產狀況，無心亦無力開展業務，伍茲乘機而入，加上他經營有方，公司業務蒸蒸日上，迅速發展為美國有名的金融公司，伍茲也成為金融界的傑出人物。

一九六二年，世界銀行（屬聯合國的專門機構）總裁布萊克因屆齡退休，需要找一位有金融才能和業績的人接替總裁職務，經過世界銀行董事會的物色和充分研究，選中了伍茲承擔這個重要職務。

伍茲由一個小職員登上世界銀行總裁的高位，與他強烈的事業心有關，但更與他善於駕馭局勢，乘勢進取有直接關係。

致富談：

1. 了解國家法律、政策的變化。國家法律、政策的變化將帶來一連串變化，風險與機遇就隱藏在這種變化之中。
2. 分析事物潛在的變化，並適時採取對策。
3. 分析競爭對手的動態，隨機應變。

賺錢
致富第三招
郵購業務

郵購創辦者西爾斯

理查德·西爾斯是美國明尼蘇達州鐵路工作人員，曾經為了一點小生意被人追打，深深體會到生存的艱難。當他步入商界以後，更是覺得如履薄冰，往往是蝕本而歸，令他不勝煩惱。

有一次，西爾斯到田納西州採購一批珍珠，遇到幾個農民到鎮上的小店買螢光燈。店主搜尋了貨倉半天，還是沒找到這類商品。這件事使西爾斯受到了啟發：美國的鄉村是遠離城市的，農民即使有貨車，開到城裡選貨仍然不方便，能否利用一種中介性質的服務，使供需雙方的聯繫更緊密？

西爾斯從鐵路運輸部門到公司，從郵政部門到業務部門都做了一番調查，得出的結論是：各種流行、先進的產品最先在城市使用，散居在各地的農民也會逐步選購；如果能利用中介服務提前引導農民的消費，不僅會使供需雙方受益，中介機構也有利可圖。過了沒多久，西爾斯整理出了第一本郵購目錄DM。這本DM成了西爾斯發大財的起點。

剛開始，西爾斯手頭的貨物較少，DM上印出來的商品只有幾種，但還是引來了不少農民購買，這對西爾斯是個鼓勵。

西爾斯繼續調查農村市場的情況，對各種工業產品的生產過程做了許多分析，得知有些生活用品上市的時間不夠快，主要是流通不暢，訊息不靈。為此，西爾斯印發了大量的郵購商品目錄達一百頁，上面直接印著農民需要的那類商品出廠價格，並打著這樣的字眼：「品質保證，不合可退」。

西爾斯這一招果然靈驗，許多鄉村寄來了匯款單，直接購買工廠價的產品。業務擴大後，服務的效率成了首要問題：如果不能保證及時地按郵購人的要求送去商品，購物中介機構將失去生意。西爾斯看到了大生意降臨的兆頭，他借巨款成立了一個快遞郵購商品的工廠，這個工廠像生產線一樣實行流水作業和標準化生產，成本低、效率高、送貨快。良好的服務使西爾斯的郵購生意範圍拓展到全美國，西爾斯也因此成為巨富。

致富談：

1. 設點經營。在每個拓展業務的地區設一個經銷處，代理訂貨收款及收發貨，這樣可以避免賒銷業務，同時也可聯絡本地廠家，將本地產品郵售外地。

2. 銷售對象不限於特定階層。可將中小城市居民及公私營單位作