摇书名：以小赚大的智慧

出摇版摇社：中国商业出版社
署摇摇摇名：林子 辕编著
书摇摇摇号：隐 星苑 缘园源 怨慧 员 · 猿缘
电子版定价：缘爱园元
版摇本：圆 年 猿月第一版
悄 数据核字 （圆 第 园 号

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目摇录

粤摇好习惯赚大钱 …… 员
成为赢家必须具备的品质 …… 员
成为赢家的苑大要素 …… 圆
从小钱处着眼 …… 源
你有节俭的习惯吗 …… 缘
理财投资并不是有钱人的事 …… 远
你时常向别人讨经验吗…… 怨
温情的苹果…… 员园
诚实守信是经商的黄金法则 …… 员员
信心是商人的精神支柱 …… 员猿
唤醒自己的潜能 …… 员源
像猎狗一样追逐机会 …… 员远
主动寻找“钱眼”…… 员愿
时刻不忘收集信息…… 圆园
你有灵敏的嗅觉吗…… 圆员
你惧怕风险吗 …… 圆猿
月摇会经营赚大钱…… 圆缘
把握商机赚大钱 …… 圆缘
抓住供需是投机之关键 …… 圆远

圆圆圆万元悬赏费为的是打广告 …… 圆韦
“环球公司”巧用障眼法 …… 圆愿
抓住消费者爱财心理进行推销 …… 猿园
“黛安娜”选首饰 …… 猿员
美国“孩之宝”公司打免费广告 …… 猿圆
讲师炒地皮 …… 猿猿
一则短讯引发 怨圆圆万 …… 猿源
变废为宝的麦考姆 …… 猿缘
“擒贼擒王”,抓住主导需求 …… 猿远
“闲话”也赚大钱 …… 猿愿
高攀总统,大出风头 …… 猿怨
特殊群体的钱好赚 …… 源员
休闲行业有前途 …… 源缘
你会看“风”向吗 …… 源远
假发之父刘文汉 …… 源韦
悦摇辟蹊径赚大钱 …… 源怨
第二落点 …… 源怨
“张新记”牙刷 …… 缘园
“老头衫”变“文化衫” …… 缘员
放长线钓大鱼 …… 缘猿
“绿林好汉”餐馆 …… 缘源

赔了“夫人”赚大钱 …… 缪源
馒头中的“金戒子” …… 缪沅
植树留念救活了山本旅馆 …… 缪懋
拆整卖零获高利 …… 遍园
吸烟有害,连“阿巴杜拉”也不行 …… 遍圆
“间谍书店”门庭若市 …… 遍圆
不许偷看是何意 …… 远源
滞销豆腐成了畅销臭豆腐 …… 远源
丑陋玩具竟一炮打响 …… 遂缘
“吃光”餐馆 …… 远远
聪明的农夫 …… 远苑
要有赚钱的强烈意识 …… 遍源
给和尚推销木梳 …… 殇员
吴火狮出奇招办保险 …… 殇藏
一道法令往往会造就一批富翁 …… 殇苑
阅摇好人缘赚大钱 …… 愿园
人情比精明更容易得到回报 …… 愿园
火柴盒上打广告 …… 愿员
买一送二 …… 愿园
给顾客寄卡片的人 …… 愿藏
罗宾和“幸运糖” …… 愿源

布店抛“伞”引“财” …… 1
油漆店赠刷子 …… 2
绳索大王两头赚 …… 3
纸制围裙拴住众多食客 …… 4
广交朋友易成事 …… 5
投其所好赢得顾客的“武器” …… 6
抓住市场需求的导向 …… 7
耗子摇凭真诚赚大钱 …… 8
推销第一准则:真诚而不贪婪 …… 8
一律一便士 …… 9
不醉“美而奇” …… 9
小小生意赚大钱 …… 10
送豌豆是为了卖冷饮 …… 11
经商之道,重在促销 …… 11
赞美推销 …… 12
感情推销,争取顾客 …… 12
经商关键是选对行业 …… 13
非常之举 …… 13
云摇出奇招赚大钱 …… 14
其实我们都不穷 …… 14
成功的法则是执着 …… 15

需要全本请访问 www.ertongbook.com

一美元的轿车 …… 员圆
日记代写公司 …… 员猿
一鸣惊人：一杯咖啡 缘圆元块 …… 员源
“阿根廷”香蕉 …… 员缘
“美容”胡柚 …… 员苑
“美女脱衣”名声大噪 …… 员愿
犹抱琵琶半遮面 …… 员怨
抬高价格赚大钱 …… 员员
丰田公司的自残策略 …… 员圆
从一只老鼠起家 …… 员猿
没钱一样当老板 …… 员远
一文钱创天下 …… 员苑
猿元起家的老板 …… 员怨
缘圆元创造奇迹 …… 员圆
从熟悉的行业干起 …… 员圆
自己就是“钻石”地 …… 员源
小事中的大机会 …… 员远
员摇居奇货赚大钱 …… 员怨
员幅高于猿幅 …… 员怨
中外异形酒瓶展 …… 员圆
天边的星星 …… 员员

“制造紧张”促销术 …… 员圆
造“鬼”洞赚大钱 …… 员源
开书店赚头不少…… 员源
匀摇发明创造赚大钱 …… 员苑
哈斯医生的发明…… 员苑
独具慧眼经营地图生意…… 员愿
小沙漏的崛起 …… 员怨
用金鱼钓大鱼 …… 员圆
鬼屋饮食店 …… 员猿
以“色”取利 …… 员缘
凭新点子白手起家 …… 员苑
创造时尚领潮流…… 员愿
开辟一条属于自己的路…… 员怨
酒吧式影院 …… 员员
中药餐馆…… 员猿
出奇才能制胜 …… 员源
特色经营“自助餐” …… 员缘
正确选择自己喜欢的行业 …… 员远
财富只青睐有心之人 …… 员愿
玛莉的“迷你裙” …… 员园
“拍立得相机”的奥秘…… 员员

烫出来的大生意…… 贾
相机分摄器 …… 贾
陈摇借鸡生蛋赚大钱 …… 贾
摒弃小农经济思想 …… 贾
负债经营…… 贾
借用外商引外资…… 贾
小林一三的“引狼入室”之奥秘 …… 贾
《花花公子》杂志 …… 贾
用别人的钱赚钱…… 贾
差价经营易赚钱…… 贾
会赔才会赚 …… 贾

粤摇好习惯赚大钱

成为赢家必须具备的品质

没有人能随随便便成功，虽然说，成功缺少不了机遇和运气，但是从质到量的飞越过程，一定凝聚着追求者的心血和汗水，而赚钱又何尝不是这样？从有了好主意到投资获利决非易事，纵观古今，成功的商人们常常具有下列一些共同的品质：

员 信心

做生意是具有一定冒险性的，但是如果准备得越充分，你就会对成功越具信心。

圆 学习

务必热爱学习，愿意学会你能学会的一切事物；对你收到的任何意见和建议要敞开心扉，诚恳听取。

必须把生意看作是一种事业！这就意味着每天都要按行业标准从事工作。

猿 警惕

你的企业能否生存下去，可能就取决于你的应变能力。

缘 坚韧

你要想成功就必须具有坚韧不拔的精神，不达目的誓不罢休。

远 认识

只有在认识自己要做什么生意之后才能进行这种经营，接受教育与培训或凭借工作经验，或双管齐下才能达此目的。

苑 自知

你必须有自知之明，知道你的哪些长处能使企业受益；哪些短处会使企业受损，以便扬长避短。

愿 管理

制定每日、每周、每月和每年的目标和为达到每一目标需要采取的详细步骤。

【赚钱智慧】 品质是商人的内因，只有品质优秀的商人才能取得令人刮目相看的成就。

成为赢家的 苑大要素

虽有“十三亿人口十亿商，还有三亿跑单帮”的说法，但真正称得上“正宗”商人的是极少数，而所谓的“正宗”商人也就是那些生意场上的赢家，而要成为赢家的先决条件就是成功商人必须具备的七大要素：

如果你想成功经商，你必须具备哪些共同要素呢？

员 资金

如果你是离职去做生意，你应该存起一笔相当于你 远个月到 圆年薪金的存款。当然这笔钱仅用做你创业期的生活费，此外，你还需要确定你的开办费用和企业经营费用，所有的费用仍然要在经营计划中列出。

圆 计划

经营计划对于筹建、经营一个新企业具有决定性的作用。它有助于组织和指导你完成创办企业的几个重要阶段。计划周密意味着成功，反之则意味着失败。

猿 收支

根据账册记录和财务顾问的意见，密切关注你的企业开始赢利的时刻。你的企业可能需要花费长达两年的时间才开始赚钱，当然这要取决于你已借的资金数额。

源 营销

选择能让人们知道你所从事的项目或买卖的广告方法，精心制定与客户沟通的各种策略并评估所需费用和这些策略对于增加销售额的潜在有效性。

缘 参与

作为创业人，你的钱和时间都会因你的投入而感到不够用，这时更需要和亲爱的家人多商量，取得他们的支持与关心。

远 客户

客户是你争夺的目标，要特别关注他们的需求。

苑 劳资

如果你雇用了职工，你应尊重他们，高度重视他们的建议。

【赚钱智慧】素养本身就是一种财富，做生意的过程，就是素养提高的过程，只要你好好地做，不管赚多赚少，你都是赢家。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

从小钱处着眼

两个年轻人一同寻找工作，一个是英国人，一个是犹太人。

一枚硬币躺在地上，英国青年看也不看地走了过去，犹太青年却激动地将它捡起。

英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：一枚硬币也捡，真没出息！

犹太青年望着远去的英国青年心生感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！

两个人同时走进一家公司，公司很小，工作很累，工资也低，英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。

两年后，两人在街上相遇，犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。

英国青年对此不可理解，说："像你这样的人怎么能这么快地'发'了？"

犹太青年说："因为我没有像你那样绅士般地从一枚硬币上迈过去，你连一枚硬币都不要，怎么会发大财呢？"

英国青年并非不要钱，可他眼睛盯着的是大钱而不是小钱，所以他的钱总在明天，这就是问题的答案。

【赚钱智慧】 没有小钱就不会有大钱，可是许多人对小生意不屑一顾，认为小生意赚钱少，没有什么值得可做的。其实他们忽略了一条重要的道理：不积跬步无以至千里，不

积小流无以成江河！

你有节俭的习惯吗

对许多节俭的行为，很多年轻人是不屑一顾的：省能省下多少钱，只有赚出来的百万富翁，没听说有省出来的百万富翁，只有赚钱才是硬道理。

首先要说明的是，这种看法并没有完全错，只是太片面了。

在今天这个社会，积聚财富的速度已远远超出了人们的传统想像力。比尔·盖茨十余年间赚下的财富可以同一个国家的财富相提并论，小超人李泽楷一夜之间，让老超人李嘉诚数十年的辛苦经营黯然失色……新兴行业的新贵们似乎已然改写了世界的进程和原有的经济规律。

我不反对你向比尔·盖茨、李泽楷等人学习，可问题是：你可能永远无法像他们那样以比印钞还要快的速度赚钱，你也许只能赚那份虽不多但也不少的薪水来老老实实地养家糊口。人人都想最大限度、最快速度地去开源，但也许你的运气并不那么好，所以不放弃你开源计划的同时，最好还是听听节流的忠告。

员 不是你赚下的，而是你省下的使你富有 （当然比尔·盖茨等人除外，也许他们赚的钱无论怎么挥霍都花不完了。）

圆 赚来的只是收入，省下的是利润。

为了说明这两条忠告，我们来做个分析：假设你月收入

缘[illegible]元；如果你维持日常所用，应酬、娱乐等各项开支是还[illegible]元，那么你欠债 员[illegible]元；如果你只花了 源[illegible]元，那么节余 员[illegible]元。如果你维持在这样的水平上，那么在你的毛收入中，成本开支（生存、娱乐、工作等项）为 愿[illegible]豫，利润率仅有 圆[illegible]豫。

进一步假设，如果你善于管理和经营，在维持生活质量的情况下，采取了一些节约成本的措施，每月节省 缘[illegible]元，那么或者相当于每月多收入了 圆[illegible]元，或者你的利润率上升为 猿[illegible]豫。

再进一步假设，如果你善于投资，可以用这些利润去投资股票等，如能保持 圆[illegible]豫的年收益率，长此以往，又将如何？可以肯定的是，子女教育、退休养老等问题不会再让你头疼，尽管你没有成为比尔·盖茨，却可同样地过着一种舒适的中上等生活。

【赚钱智慧】 人人都想最大限度、最快速度地去开源，但也许你的运气并不那么好，所以不放弃你开源计划的同时，最好还是听听节流的忠告。

理财投资并不是有钱人的事

我们挣这点工资，每月剩不下什么钱，又没有多少存款余钱，谈什么理财投资呢？

我们许多老百姓有这样一种误区：理财投资只是有钱人需要考虑的事情，我们这些普通老百姓又没几个钱，谈什么

理财投资呢？殊不知，这样的错误想法正是使人们贫穷的原因之一。除去少数有钱人是一夜暴富之外，大多数富翁都是通过辛勤工作以及长期的正确投资理财方式使自己富裕起来的。

日本麦当劳的创始人滕田田，在他年轻时，挣的工资并不高，但他胸有大志，为了实现自己的目标，坚持把每月收入的 员藻存入银行，如此 远年，雷打不动。在他决定开创自己的事业而去寻求住友银行的支持时，住友的总裁非常惭愧：这位总裁的年龄是滕田田的 圆倍，收入是滕田田的 猿园倍，可是直到当时他将要退休了，他的存款却还没有滕田田多。这个故事向大家展示的主要是滕田田的坚毅执着，但同时我们从中看出理财能力高下的区别。那位住友银行的总裁如此之高的收入，为什么到老都没有什么储蓄呢？不客气地说，这位老总虽然在银行工作，有深厚的金融业务专业知识，但在个人理财投资方面绝对是一位失败者。

有正确的投资理财观念与行之有效的方法，会使你的资产像滚雪球一样越滚越大，从而使自己、家人获得一种经济上的安全感。反之，尽管你收入不菲，但你可能会陷入一种窘迫的境地。收入不多的人不可能去请专门的理财顾问与专家，但自己一定要有这方面的知识与计划，这样才能使自己的财富逐渐增多。

世界著名的大富翁巴菲特并非出身富贵门庭，年轻时也没有很好的机遇挣到大钱，他拥有的就是一套科学的投资理念。在他个人传记中，巴菲特曾这样写道：

如果在 圆园世纪 缘园年代时，你有 员园园美元，你用来吃了麦当劳或买了条李维牌牛仔裤，这些钱被彻底消费掉了，它

可能满足了你一时之需，或者这些消费本就是很随意的不必要的开支，时过境迁，这些钱早就没什么意义了。但是如果当时你用这些钱购买了麦当劳、李维公司的股票，那么它会给你带来什么样的回报呢？也许你已经是百万富翁而不用为退休后的生活发愁了。

这个例子能否给你带来心灵上的触动，也许你以为自己手中的这点钱，根本就不可能同“投资”这个概念搭上边界的，顶多可以存入银行吃些利息而已，投资只是有钱人的事。但你能否明白这个道理：钱无论多少都可以去投资，去用钱赚钱，富有是投资理财的结果而不是前提。

返回头来看我国的股市，在股市初起时，只有少数人敢投身其中去吃螃蟹，结果 5-10 年后我们只能以艳羡的目光注视着那些身边的百万富翁，并且在心里想：唉，如果当时我也进入股市买些股票多好，当时股指只有几十点，今天都 [illegible] 点了，唉，太迟了，没这发财的命！

可是当你在这样想的同时，我们又失去了再一次发财的机会。要知道，股市在我国发展不过 5-10 余年的事，目前虽然已有 [illegible] 点的高度，但结合大的经济发展势头来看，这仍不过是个小小的底部而已。5-10 年后，当股市发展到万余点时，你也许又在埋怨自己错失良机了。如果现在就拿出一些钱，认真学习些股市（或其他）的基本知识，选择一些较有发展前景的好企业，长期投资其中，那么你肯定可以分享到经济长期发展的带来的优厚利润的。

【赚钱智慧】现代市场经济是全球范围内不可阻挡的大潮，每个人的工作生活中都要不断地作出经济决策，个人的

投资理财已是现代人必不可少的基本素质，管好你的钱，用好你的钱，让它给你带来最丰厚的回报。

你时常向别人讨经验吗

对于刚踏上经商之路的人来说，欠缺的是一项很重要的要件——经验。在生意场中，必须以谨慎、谦虚的心态去面对生意上的合作伙伴和你的客户，多汲取别人的经验。

李嘉诚从一个打工仔到成功创立一个全球性的大企业，并成为华人首富，其成功的背后肯定隐含着不同寻常的成功秘诀。

在李嘉诚决定生产塑料花时，他并没有掌握这方面的技术专长，也就是说，他缺乏这方面的经验。他素知厂家对新产品技术的保留与戒备，那么，自己的经验从哪里来呢？如果购买技术专利，凭着小本经营的长江厂，绝对付不起昂贵的专利费；此外厂家绝不会轻易出卖专利，它往往要在充分占领市场赚足了利润，直到准备淘汰这项技术时方肯出手。

李嘉诚情急之下，他想到一个常人难以想到的办法。他到欧洲一家塑料花厂做了一名打杂的工人——偷学别人的经验。当时，李嘉诚只有旅游签证，按规定，持有这种签证的人是不能够打工的，老板给李嘉诚的工薪不及同类工人的一半。

于是，李嘉诚通过眼观耳听，大致悟出塑胶花制作配色的技术要领。以今天的商业准则衡量李嘉诚当年的行为，值得商榷。但在那个时代，偷师和模仿的现象相当普遍，无可

需要全本请访问 www.ertongbook.com