

赚大钱的四五个小主意

刘烨摇编著

铁道出版社

序摇摇言

看着别人成功 ,瞧着别人发财 ,心里痒痒的。是什么因使你不能猛展财运呢?是什么原因使财富只光顾别人家呢?答案可以有很多 ,但谁也不敢说他的就一定是标准答案。可是你总可以找到一个最接近自己情况的答案。

尽管人们对拜金主义一向持批判态度 ,但金钱依然是人们追逐的对象。在这无休止的战争中 ,人们往往忘记了赚大钱的小主意。

天赋是上天注定的 ,或曰不可更改的 ,但有效的方法却是可以通过后天补救的 ,也就是说 ,天资聪颖者自然就容易成功 ,再加上好方法 ,可能就离财富不远了。但尽管天资平平 ,只要有好主意 ,善于思考和进取 ,那么与财富的缘份后天也能修得。

每一个成功人士都有一本自家的经 ,都是一步一步走过来的。

在风云瞬息万变的的市场 ,机遇与挑战对于每一个企业经营来说 ,其实都是均等、同在的。倘若把市场比作一个大蛋糕 ,那么在瓜分这个蛋糕的争夺战中 ,人们不仅仅是财力的竞争 ,更是智慧与智慧、素质与素质的竞争。换言之 ,关键就看企业经营者能否运筹帷幄 ,决战千里。

许多新产品其核心也只不过还是一个小主意 ,如双门冰箱。以前的冰箱都是单门的 ,取一件物品要开一次门 ,而频繁

取用的物品往往种类不多 ,这样既浪费能源又缩短使用寿命。苑年代日本企业家把冰箱改为双门 ,大大节约了能源。而且使冰箱有冷冻和冷藏两种功能。单门改为双门其实是一个简单的点子 ,但却带来冰箱销量的大增。再如诺其亚“ 随心换 ”彩壳手机 ,制造手机机壳再简单不过 ,它的闪光之处在于满足了年轻消费者要求变化追求时尚的心理。但就是这一小小的主意 ,却使诺基亚在与摩托罗拉、爱立信的竞争中又领先一步。

主意其实是一种创新。“ 创新 ”显然已成为我们这个社会最流行的词汇之一 ,在各种媒体、各种会议上的政府官员、企业家、学者说“ 创新 ”这个词就像我们说“ 吃饭了吗 ? ”一样稀松平常 ,但很大部分决策者并不了解创新的真正内涵 ,更遑论创新已经像血液一样深入他们的头脑了。

本书列举大量的事例 ,纳海内外经商智慧之精髓 ,用通俗易懂的语言文字 ,以娓娓道来的形式奉献给广大读者真正的创意。

希望本书能成为你拓展市场的好参谋 ,致富路上的好帮手。

内容提要

商场如战场 ,竞争即战争。

在当今这个充满机遇与挑战 ,竞争激烈 ,关系复杂 ,优胜劣汰的世界 ,人人都渴望事业成功 ,家庭幸福 ,人生顺遂。

本书为你提 ~~圆~~ 小主意 ,向你指明一条致富之路。本书集中国古今晦韬谋略之大成 ,纳国内海外经商智慧之精髓 ,用通俗易懂的语言文字 ,列举大量事例 ,读起来轻松明快 ,恰似一部交响曲 ,充满趣味和人生哲理 ,充满睿智宁静。

目摇摇录

- 〇假悬赏 ,真推销 (员)
- 〇虚构的特朗普集团 (猿)
- 〇不是“春光”胜“春光” (缘)
- 〇假“戴安娜王妃”选首饰 (远)
- 〇老头“变”文化“换汤不换药” (愿)
- 〇鬼点子”,诱发顾客的好奇心理 (员)
- 〇诈”出来的读者 (员)
- 〇订货已满”的招数 (猿)
- 〇服装有贵贱,手段显高低 (员)
- 〇请君入瓮 (员)
- 〇东丽”公司的辉煌 (员)
- 〇皮衣族风” (员)
- 〇借法律之刀钻空子 (员)
- 〇英国皇家可以借 (员)
- 〇地方性服务”策略 (员)
- 〇福特的得意杰作 (员)
- 〇微软注资苹果是别有用心 (员)
- 〇阿可口可乐公司的“谦让”妙招 (猿)
- 〇精工表借奥运会大过广告瘾 (猿)
- 〇天津圆珠笔钟情亚运会 (猿)
- 〇阿拉斯加来的“土匪” (猿)
- 〇变形金刚横扫中国市场 (员)

| | |
|-----------------------|------|
| 圆缘福特产“野马”发大财 | (源源) |
| 圆缘美国《检查者报》出奇制胜 | (源缘) |
| 圆缘“娃哈哈”乐哈哈 | (源远) |
| 圆缘“捡死鸡”发大财 | (源愿) |
| 圆缘发“瘟疫”财 | (缘园) |
| 圆缘超级业余经纪人横发财 | (缘园) |
| 圆缘丑“小鸭”免费使用收效大 | (缘缘) |
| 猿缘阿二靓汤”的灵感 | (缘缘) |
| 猿缘小”击倒了“大” | (缘远) |
| 猿缘火”起来的呼拉圈 | (缘苑) |
| 猿缘投机取巧赚钱法 | (缘愿) |
| 猿缘竹园宾馆东山再起 | (缘园) |
| 猿缘赔本还可赚钱 | (远园) |
| 猿缘以借法院宣传产品 | (远缘) |
| 猿缘无中生有的怪招 | (远缘) |
| 猿缘有奖销售掀狂潮 | (远苑) |
| 猿缘第二次“珍珠港”事件 | (远愿) |
| 源缘陪了“夫人”赚大钱 | (苑园) |
| 源缘香蒂酒重男轻女 | (苑缘) |
| 源缘博士“白手”起家 | (苑缘) |
| 源缘借财生财 | (苑苑) |
| 源缘画饼可以充饥 | (苑愿) |
| 源缘棺材酒吧 | (愿园) |
| 源缘犹太人“利用”美国 | (愿园) |
| 源缘“老实本分”的福斯汽车 | (愿源) |
| 源缘“尤伯罗斯”奥运会上收渔利 | (愿远) |

| | |
|---------------------|-------|
| 源圆剃须刀的锋芒战 | (愿) |
| 缘圆环特致富“三板斧” | (愿) |
| 缘圆吉德拉的“卡片策略” | (愿) |
| 缘圆代写日记有钱赚 | (愿) |
| 缘圆“赊账”的妙处 | (愿) |
| 缘圆产品当作废品卖 | (愿) |
| 缘圆小商贩的大发明 | (愿) |
| 缘圆收藏酒瓶也可发财 | (愿) |
| 缘圆明星旧衣专卖店 | (愿) |
| 缘圆破烂摊大王 | (愿) |
| 缘圆一句话财富 | (愿) |
| 远圆刷出来的财富 | (愿) |
| 远圆拆整卖零获高利 | (愿) |
| 远圆“光男”改姓“肯尼士” | (愿) |
| 远圆畅销的“次品” | (愿) |
| 远圆见缝插针巧赚钱 | (愿) |
| 远圆水“贵于”金 | (愿) |
| 远圆咖啡宾馆老板的利刀 | (愿) |
| 远圆邮标广告技高一筹 | (愿) |
| 远圆砸牌借牌经营策略 | (愿) |
| 远圆手机穿彩衣 | (愿) |
| 苑圆醉翁之意不在酒 | (愿) |
| 苑圆深夜“亮点”的灯光 | (愿) |
| 苑圆“宇宙”沾马季的光 | (愿) |
| 苑圆借“资”引“资” | (愿) |
| 苑圆好货要有好包装 | (愿) |

- 苑圃小林一三“引狼入室” (员愿)
- 苑圃李代桃僵的总统级酒 (员园)
- 苑圃总统的嗜好 , 商家的钱 (员园)
- 苑圃草帽换来致富帽 (员猿)
- 苑圃亨氏集团的操雷器 (员缘)
- 愿圃小投资换来大收益 (员园)
- 愿圃军工厂借尸还魂 (员苑)
- 愿圃双重身份的女游客 (员愿)
- 愿圃调虎离山逃关税 (员怨)
- 愿圃巧借总统的广告词 (员员)
- 愿圃疯狂的“海盗酒店” (员园)
- 愿圃白送糖块的酒店 (员猿)
- 愿圃吸烟有害健康”的真实目的 (员源)
- 愿圃面包店“试吃”增业绩 (员缘)
- 愿圃抛出小玩意 , 引来大财富 (员园)
- 怨圃用小鱼钓大鱼 (员愿)
- 怨圃一分钱引来 缘园元 (员园)
- 怨圃小布店抛“伞”引“玉” (员园)
- 怨圃奇特的“间谍书店” (员源)
- 怨圃迷死中学生的服饰店 (员缘)
- 怨圃凌当劳让父母掏腰包 (员愿)
- 怨圃免费供酒的经商谋略 (员怨)
- 怨圃面包店“试吃”增业绩 (员园)
- 怨圃烟台啤酒进军上海 (员员)
- 怨圃淋河酒厂比亏彼盈 (员园)
- 员圃擒贼擒王的广告 (员源)

| | |
|-----------------------|---------|
| 101 轰动效应 “公关战” | (101) |
| 102 使物“稀”,以求“贵” | (102) |
| 103 囤积居奇押大宝 | (103) |
| 104 快速转产,效益大增 | (104) |
| 105 金星独创销路 | (105) |
| 106 裁缝的诞生 | (106) |
| 107 王子结婚乐坏了商家 | (107) |
| 108 洋娃娃洋改形象赚大钱 | (108) |
| 109 来自消费者的决策 | (109) |
| 110 坦白战略,相机使用 | (110) |
| 111 由滞转俏可赚 | (111) |
| 112 金星“混水摸鱼” | (112) |
| 113 嘴巴“生意发大财” | (113) |
| 114 库里恰克巧卖日货 | (114) |
| 115 畅卖复制“古董” | (115) |
| 116 艺术搬家公司的成功秘诀 | (116) |
| 117 一律一便士 | (117) |
| 118 远交近攻 | (118) |
| 119 闲话”也能赚大钱 | (119) |
| 120 一洲酒家”请中医师值班 | (120) |
| 121 评选最聪明的消费者 | (121) |
| 122 摆脱操纵,金蝉脱壳 | (122) |
| 123 数时尚看“鸿翔” | (123) |
| 124 关门捉贼”式服务 | (124) |
| 125 续断策略 | (125) |
| 126 劳兰德公司全胜商战 | (126) |

- 员圆鄞闲活”也能赚大钱 (圆圆圆)
- 员圆鄞假“奥”赚大钱 (圆圆猿)
- 员圆鄞少林寺”运动鞋 (圆圆源)
- 员圆鄞红豆”假文化之途 (圆圆缘)
- 员圆鄞家具之王独门绝招 (圆圆远)
- 员圆鄞丑小鸭变成白天鹅 (圆圆愿)
- 员圆鄞洋娃娃畅销迎合失意人 (圆圆园)
- 员圆鄞火烧“希特勒” (圆圆员)
- 员圆鄞假痴不癫造丝袋 (圆圆猿)
- 员圆鄞鬼屋饮食店 (圆圆缘)
- 员圆鄞日公夜私两不误 (圆圆苑)
- 员圆鄞被烤黑的“阿根廷”香蕉 (圆圆愿)
- 员圆鄞多种经营打开销路 (圆圆园)
- 员圆鄞瑞士巧克力“偷梁换柱” (圆圆圆)
- 员圆鄞萨纳福和电视机 (圆圆源)
- 员圆鄞不醉“美而奇” (圆圆苑)
- 员圆鄞丑小鸭变成白天鹅 (圆圆愿)
- 员圆鄞豪富奥纳西斯的空手道 (圆圆园)
- 员圆鄞林地大胆入住意大利 (圆圆圆)
- 员圆鄞埃德疯狂大减价 (圆圆猿)
- 员圆鄞假痴不癫”赚大钱 (圆圆缘)
- 员圆鄞着眼未来,以巧取胜 (圆圆远)
- 员圆鄞投其所好赚钱术 (圆圆愿)
- 员圆鄞曼谷酒吧的妙计 (圆圆园)
- 员圆鄞日本电器先声而后实 (圆圆猿)
- 员圆鄞红楼梦酒厂的“壮行酒” (圆圆圆)

| | |
|--------------------------|--------|
| 员缘松下迟到的促销谋略 | (缘源) |
| 员缘巴黎一饭店借题发挥 | (缘元) |
| 员缘小蜡烛以美取胜 | (缘苑) |
| 员缘花园工厂的吸引力 | (缘愿) |
| 员缘寸土必争的发财法 | (缘园) |
| 员缘投其所好赚钱术 | (缘园) |
| 员缘不许偷看是何意 | (缘源) |
| 员缘自行车、健力宝与总统 | (缘缘) |
| 员缘造“鬼”洞赚大钱 | (缘苑) |
| 员缘白兰地入住“美国白宫” | (缘愿) |
| 员缘斜纹字体的发明 | (缘园) |
| 员缘以“色”取利赚大钱 | (缘园) |
| 员缘抬高商品价格赚大钱 | (缘源) |
| 员缘发生在硅谷的反间战 | (缘苑) |
| 员缘畸物的餐馆 | (缘愿) |
| 员缘韩国三星出高价刺激代理商 | (缘员) |
| 员缘假跳楼诱消费者上钩 | (缘袁) |
| 员缘是骡子是马拉出来溜溜 | (缘缘) |
| 员缘两面作战使百货大王独占鳌头 | (缘苑) |
| 员缘布兰尼佛航空公司享尽“飞行乐趣” | (缘愿) |
| 员缘海福拉大发“女人”财 | (缘员) |
| 员缘赚钱也要有魅力 | (缘园) |
| 员缘咪老鼠专卖店内的美人风景线 | (缘源) |
| 员缘巴黎饭店借题发挥 | (缘苑) |
| 员缘“美女脱衣”的悬念 | (缘苑) |
| 员缘引人注目的“七天”广告 | (缘愿) |

- 猿愿始高价格赚大钱 (猿愿)
 猿愿钻石圈套里的连环计 (猿愿)
 猿愿降价竞销走麦城 (猿缘)
 猿愿丑陋文具”变金文具 (猿愿)
 猿愿畸特的侏儒餐馆 (猿愿)
 猿愿吃光餐饭 (猿愿)
 猿愿心意”卡致富的启示 (猿愿)
 猿愿博雷尔快餐店沉浮录 (猿愿)
 猿愿谨防奶酪里的金币 (猿源)
 猿愿弯曲的吸管的来历 (猿愿)
 猿愿停电蕴含的致富商机 (猿愿)
 猿愿声名远播的“龙桥瓜子” (猿愿)
 猿愿阿姆斯特朗软木地板由点到面的思考 (猿猿)
 猿愿阵票的故事 (猿缘)
 猿愿法掏女人的腰包 (猿愿)
 猿愿真真假假的坚尾计算机公司 (猿愿)
 猿愿金点子赚大钱 (猿猿)
 猿愿发“胃口”财 (猿猿)
 猿愿一次夜行的百万启示 (猿缘)
 猿愿商海一借 (猿猿)
 猿愿转手一卖赚大钱 (猿愿)
 猿愿巧用地区差价赚大钱 (猿愿)

假悬赏，真推销

林子大了，什么鸟都有。世界上有悬赏缉拿要犯的，有悬赏举报走私、贩毒的，也有商人假悬赏行推销术的，以下就是典型事例。

开发合成树脂毛毯成功的日本梨化公司，常在市面上发现仿造品。

这些仿造品给该公司商品的销路形成威胁。于是为了维护权益，该公司在各大报上刊出如下广告：

“让合成脂长出柔软而悦目的绒毛，是本公司所开发的新颖产品。这种物美价廉的毛毯人见人爱，然而它有专利权，任何人都不允许仿造。如果您发现有人仿造，请将该厂主姓名、该厂地址通知我们，本公司便会赠送 ~~四~~万元奖金给您，绝不食言。”

这项广告严肃而不呆板，不仅收到吓阻别人仿制的效果，且因 ~~四~~万元奖金掀起了一股空前绝后的热潮，竟使得知名度不高的合成树脂毛毯，一夜之间成为家喻户晓的热门新产品，得以在市场上打下了相当广泛而稳固的基础。

当然，~~四~~万元奖金未能兑现，因仿造厂家非常隐秘，没有被人发现。但这则广告的确遏止了仿造品，而且使梨化公司的产品在日本国内广受消费者欢迎，大为畅销之后，竟也开拓出国外的市场，供外销的数量也与年俱增。

公司所承诺的巨额悬赏虽然是个幌子却也能促进商品知

名度的提高，从而扩大了销售量。

此计一举两得，一箭双雕，以悬赏作为幌子，吓倒仿制者，为自己赢得了顾客，赢得了市场，当然赚了钞票。

虚构的特朗普集团

20世纪30年代初期，曼哈顿房地产业突然陷入萧条状态。大量的坏消息使这座城市的房地产业开发严重受挫，纽约人都在为这个城市的命运担心。然而在特朗普看来，纽约城的困境对他来说无疑是天赐良机，从前那些好地皮，对他来说不再是可望不可及的水中月、镜中花。

1930年夏，特朗普从报纸上得到一条令人振奋的好消息：宾夕法尼亚中央铁路公司委托维克多·帕米利出售西岸河滨120号、121号废弃的铁路站场。

特朗普知道：好运终于降临了。

为赢得委托人维克多·帕米利的信任，特朗普把自己所拥有的鲁克林的几个小公司改称为“特朗普集团”，使它听起来显得庞大而有实力。事实上，当时他的公司连一个正式名称也没有，仅在布鲁克林有几间办公室而已。

第二天一早，特朗普便打电话给维克多，表示愿意买下那些铁路站场，并约定了在维克多的办公室商谈这笔买卖。

风度翩翩、年轻精干的特朗普给维克多留下了极好的印象。最后，他们达成协议，“特朗普集团”以120万美元的价格购买了西岸河滨的那两块地皮。

使特朗普大感意外的是，卖主宾夕法尼亚中央铁路公司竟然愿意支付买主“特朗普集团”开发费用。英明的卖主为有潜力的买主提供费用，这实在太难得了。

虚构的“特朗普集团”使特朗普获得了意想不到的利益。

獯不是“春光”胜“春光”

20世纪80年代，一个天高云淡的深秋，全国洗涤化妆品交易会在南京举行。全国上千家企业云集一起，展开激烈而壮观的促销大战。南京的俏姑娘身价百倍，一时间“洛阳纸贵”。

广东珠海汇利牙刷厂因迟来一步，出日薪缘四元也聘不到公关小姐。第一天上午，该厂的摊位门可罗雀，一笔生意也没做成，临近中午，该厂厂长急中生智，决定聘个公关老太太试试，他选中一位身板硬朗，面目慈善的老太太。不久，一位身披红绶带、高举保健牙刷的老太太出现在会场，亮开了大嗓门介绍牙刷的特点。

奇迹终于出现了！会场上人们争先恐后订购汇利厂的牙刷，仅三天，该厂订货量突破四四四万元。有人戏曰：不是“春光”胜过“春光”。

人们都有一种普遍的心理特点：凡是越出奇、与众不同的事物越能引起注意，产生兴趣。因此，营销者要善于寻找“亮点”，出奇制胜。珠海汇利牙刷厂的厂长巧用“瞒天过海”计，处变不惊，善动脑筋，敢于创新，于是收到了意想不到的效果。