

<<赚钱金点子大全集>>

图书基本信息

书名：<<赚钱金点子大全集>>

13位ISBN编号：9787510418198

10位ISBN编号：7510418194

出版时间：2011-7

出版时间：新世界

作者：赵凡禹

页数：407

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<赚钱金点子大全集>>

### 前言

财富故事汇，赚钱生意经 读懂一个赚钱故事。

就是发现了一个创业商机；学会一种赚钱方法，就等于多了一条致富门路。

现在。

很多人感慨“赚点钱真不容易啊”，其实，赚钱真的没有你想象的那么难。

要想赚钱，最简单也是最有效的办法就是：谁最会赚钱就学谁！

在赚钱上，只要一个人的财富比你多，他身上就一定有值得你学习的地方。

向有钱的富人学学他们是怎么看待钱的：富人们眼里的钱，和穷人眼里的钱不一样；富人明白钱是数字，钱是致富的“源泉”：钱是可以智慧把握的东西。

所以富人能够轻易让钱来到他们身边。

不只是对待钱的态度，赚钱的方法、投资的学问、如何发现商机、如何把握机会等关于赚钱的一切，你都需要学习，除非你觉得自己的财富已经足够多。

本书为你精选了古今中外近400则经典的赚钱小故事，在阅读中你既可以学到赚钱的途径，也可以学到赚钱的思维：既可以从中发现天大的商机，也可以学习到经商创业的独到方法。

这些赚钱的智慧，大都是已经发生的真人真事，都经过了故事主人公的亲身验证。

总之，想赚钱的人可以从中发现他所需要的一切，你需要做的只是去大胆行动。

在西方流传着这样一句话：世界上的钱，装在犹太人的口袋里。

犹太人有钱到什么程度？

犹太富豪们打个喷嚏，世界上的银行都将感冒；犹太人在世界上所占的比例仅为0.3%，但他们却掌握着世界经济的命脉；在美国，1%的犹太人占据了美国至少40%的财富；而在全世界最有钱的企业家中，犹太人占到了一半左右。

钱都被犹太人赚了，我们还能做什么？

没别的，学习他们赚钱的智慧。

21世纪，赚钱最需要的就是脑子和智慧。

在中国几千年的历史上，有钱的人很多，但在人口中的比例却很小。

不是老祖宗们赚不到钱，而是不屑于赚钱。

真的，这不是开玩笑！

在传统儒家文化的影响下，商人的地位是很低下的，“士农工商”，身份最高的是官老爷，其次是农民、工人，最低等的就是商人。

中国人又特好面子，虽然钱是好东西，但比起身份、面子来，钱还不是最重要的。

中华民族是最有智慧的民族，但现在还不是最富有的民族，至少在金钱的拥有上如此。

中华民族从来不缺能赚钱、会赚钱的人。

晋商、徽商、粤商、闽商、申商都曾经雄霸一时，对国家经济命运起着举足轻重的作用。

改革开放后崛起的深圳、温州等地的商人，其财富积累的速度更是让世人吃惊。

所以说，中国人不是不会赚钱，而是赚钱的智慧还没有得到充分挖掘。

每一个成功的财富故事，背后都隐藏着很多不为人知的细节。

了解它，你就会掌握一种成功经营的方法，发现一种意想不到的商机。

但愿书中这些小小的故事，能因此改变你的一生！

## <<赚钱金点子大全集>>

### 内容概要

对待钱的态度、赚钱的方法、投资的学问、如何发现商机、如何把握机会等关于赚钱的一切，你都需要学习，除非你觉得自己的财富已经足够多。

赵凡禹编著的《赚钱金点子大全集》为你精选了古今中外近400则经典的赚钱小故事，在阅读中你既可以了解到赚钱的途径，也可以学到赚钱的思维；既可以从中发现天大的商机，也可以学习到经商创业的独到方法。

《赚钱金点子大全集》中的这些赚钱的智慧，大都是已经发生的真人真事，都经过了故事主人公的亲身验证。

<<赚钱金点子大全集>>

书籍目录

上篇 赚钱十堂课

第一章 老实人终究不吃亏 诚信经营能赚钱

- 1 李嘉诚立业靠诚信
- 2 价值千万的诚信品牌
- 3 诚实是促销的好手段
- 4 好心有好报
- 5 1800元买一瓶牛奶
- 6 君子爱财，取之有道
- 7 “老实人”的生意经
- 8 诚信的“暴君”
- 9 包玉刚凭信誉立大业
- 10 每个月存1000美元
- 11 放长线才能钓大鱼
- 12 大虎打火机卖遍全球
- 13 为履行合同包机运货
- 14 疑人不用，用人不疑
- 15 信用家族，良心为本
- 16 曹大把发家记
- 17 肉刀斩鞋底
- 18 “超过3天不卖”的面包大王
- 19 现代版的愚公移山
- 20 胡庆余堂的戒欺匾额

第二章 不要让成功溜走 抓住机会能赚钱

- 21 QQ市场里的无限商机
- 22 因祸得福，老农致富
- 23 他靠麻将发财
- 24 “怪难吃”其实挺好吃
- 25 火候到，钱就来
- 26 “老干妈”的成功秘诀
- 27 泥瓦工赚思路的钱
- 28 骆驼背上的商店
- 29 沈万三的“聚宝盆”
- 30 从国事中嗅到商机
- 31 动乱年代的经商之道
- 32 拱手送人的富贵
- 33 犹太豪门罗斯柴尔德家族
- 34 从穷小子到股票巨人
- 35 点石成金，变废为宝
- 36 为美国人操心的日本人
- 37 “不可能完成的任务”
- 38 敲诈在白宫的银行家摩根

第三章 望远镜加上显微镜 善觅商机能赚钱

- 39 小凉皮做起了大连锁
- 40 霍英东一箭双雕
- 41 孔雀皇后的生意经

<<赚钱金点子大全集>>

- 42 囤积居奇的女华裔
- 43 一年之内从负翁到富翁
- 44 永远超前一步的年轻人
- 45 从烂鱼塘里捞钱
- 46 写写字年赚6万元
- 47 笋丝网了老板梦
- 48 妙招赢得回头客
- 49 人多的地方好赚钱
- 50 专靠“节日”发大财
- 51 电缆王大胆吃螃蟹
- 52 动物成了消费者
- 53 “绝代茄人”是如何炼成的
- 54 “煤炭大王”变“火柴大王”
- 55 占列公司赚女人的钱
- 56 空手套白狼
- 57 小气之王揭“皇榜”

第四章 口袋装钱，脑袋赚钱 头脑精明能赚钱

- 58 天安门的地砖也值钱
- 59 茅台，让老百姓喝得起
- 60 火爆一时的文化衫
- 61 希尔顿酒店的发迹史
- 62 好吃义方便的金华火腿
- 63 捉假贼，吓真贼
- 64 金点子值千金
- 65 把坦克改成压路机
- 66 聪明反被聪明误
- 67 靠眼光成功的银行家
- 68 众人皆热，唯我独冷
- 69 从退伍军人到“挣钱机器”
- 70 卖得多、卖得快还卖得贵
- 71 独辟蹊径，高价销售
- 72 利用围籍避税
- 73 从到处借钱到开办银行
- 74 坐在家里等钱的妙法
- 75 中华商祖陶朱公的传统
- 76 快乐的伤口
- 77 卖报纸的营销学问
- 78 装聋作哑的兄弟俩

第五章 思路决定出路 思维创新能赚钱

- 79 棺材酒吧
- 80 将铅笔与橡皮连起来
- 81 靠一只老鼠赚20万枚铜币
- 82 给鸡戴眼镜。

还是隐形的

- 83 豆子有多少种卖法
- 84 隔壁确实好，这里也不差
- 85 金利来“反向调价”

<<赚钱金点子大全集>>

- 86 味精厂瞒天过海
- 87 坦克耕田
- 88 一怒之下发明了保健牙刷
- 89 年轻人穿起了破牛仔服
- 90 把顾客心理摸透的汽车大王
- 91 婚礼的钱真好赚
- 92 葬礼的钱更好赚
- 93 把商场的衣服再加工一下
- 94 心细如发的神父
- 95 让顾客吃出文化100
- 96 生死关头也不忘做一把广告
- 97 盯年不变的酒店
- 98 动物来当服务员
- 99 不必当真，记住我就行了
- 100 贷款贷出了信誉

第六章 大胆想象，小心行动 敢冒风险能赚钱

- 101 您瞧着给
- 102 不满意就退钱
- 103 敢想敢为的地产大王
- 104 胡零岩拿前程做赌注
- 105 就是出6000万元我也不卖
- 106 王致和大胆吃臭豆腐
- 107 在东西方两大阵营之间做买卖
- 108 不怕风险的犹太人
- 109 冒险起家的大银行家摩根
- 110 林聪颖印证成功方程式
- 111 胆大走四方，危险出商机
- 112 “猪鬃大王”勇斗洋人
- 113 不冒风险是最大的风险
- 114 中国服装业的“巴顿将军”
- 115 交换车票，交换命运
- 116 当断就断，不留后患
- 117 经济危机造就世界船王

第七章 看准了就干，别犹豫 动作抢先能赚钱

- 118 世界上最成功的肯德基店
- 119 “康师傅”的快鱼吃慢鱼
- 120 金利来以快为本
- 121 样样都争第一个
- 122 物以稀为贵
- 123 干吧，别等了
- 124 赚钱要快，行动第一
- 125 快人半拍的小姑娘
- 126 大大泡泡糖吹m财富泡泡
- 127 先下手为强，跟风者瞎忙
- 128 李嘉诚的股市杰作
- 129 要想动作快，先要耳朵灵
- 130 时间能值多少钱

<<赚钱金点子大全集>>

- 131 温州人赚钱, “抢”字当先
- 132 胡雪岩“偷听”得巨富
- 133 先知先觉, 待价而沽
- 134 邵逸夫“见风使舵”, 钱如潮涌
- 第八章 人脉就是财脉 广结人缘能赚钱
  - 135 一定要住东方饭店
  - 136 “景泰蓝天下”的关系网
  - 137 徽商的人缘经
  - 138 顾客就是“我的太阳”
  - 139 一定要让“上帝”满意
  - 140 麦当劳不仅仅是一家餐厅
  - 141 不靠钱缘, 靠情缘
  - 142 胡雪岩诚待顾客
  - 143 瑞蚨祥笑脸开店
  - 144 内联升的杀手锏
  - 145 不怕股东小, 就怕股东少
  - 146 一夜成名的“都一处”
  - 147 善靠“大树”的东来顺
  - 148 进贡也是买卖
  - 149 生意合伙做, 双赢是上策
  - 150 通三益搞到了宫廷秘方
  - 151 人缘会带来肥水
  - 152 宝元通“让顾客称好”的生意经
- 第九章 酒香也靠风来吹 宣传造势能赚钱
  - 153 摔出来的国酒
  - 154 “白加黑”一鸣惊人
  - 155 男人为丝袜做广告
  - 156 赚了786万元的“门票广告”
  - 157 一盒火柴换一把菜刀
  - 158 梁山好汉促销香烟
  - 159 广告也要抖包袱
  - 160 买一辆汽车, 送一辆汽车
  - 161 1380万元买了两个“灯笼”
  - 162 “大烟袋锅”做幌子
  - 163 潮汕商人的造势之道
  - 164 加拿大航空公司人乡随俗
  - 165 菜名的奥秘
  - 166 人见人爱的“护花使者”
  - 167 泸州老窖造势引轰动
  - 168 老太太促销胜过美女
  - 169 对联做广告
  - 170 正话反说出奇效
  - 171 杨森制药的“三角形”
  - 172 让男人做救美的英雄
  - 173 四万万同胞请打四万号电话
- 第十章 小钱是大钱的祖宗 小本买卖能赚钱
  - 174 稀饭中捞出百万财富

<<赚钱金点子大全集>>

- 175 “锅巴之父”李照森
- 176 一道普通菜炒出亿万家业
- 177 “破烂厂长”小中见大
- 178 一张尿布起家的大公司
- 179 鸡蛋虽小，也是生意
- 180 路边的小水果摊月营业额17万元
- 181 垃圾变黄金
- 182 小生意赚大家的钱
- 183 “做小生意赚大钱”的义乌商人
- 184 常销不败的青春宝
- 185 薄利不要紧，多销就赚钱
- 186 水果摊也能上规模
- 187 “白手起家”的小生意
- 188 小鬼当家也赚钱
- 189 马铃薯构筑成的商业帝国
- 190 从卖米起步的“经营之神”

下篇 赚钱十类人

第十一章 最会赚钱的民族 犹太人赚钱故事

- 191 变滞为俏的精明推销术
- 192 上海犹太人哈同的发迹史
- 193 赚钱不手软，涨价没商量
- 194 乞丐炒股也能赚大钱
- 195 巴纳特的“空头支票”
- 196 东山再起的股市“超人”
- 197 洛克菲勒双赢之道
- 198 “亏本买卖”照样做
- 199 犹太商人的最后一笔生意
- 200 精明就是老实，老实也是精明
- 201 “自己为自己减税”的犹太商人
- 202 给死人开张支票
- 203 生财有道的报业巨头
- 204 让英国王室垂涎三尺
- 205 《圣经》教人如何理财
- 206 富翁只贷款1美元
- 207 让老板幸运的“幸运糖”
- 208 得了便宜还卖乖
- 209 犹太商人妙用中国阴历
- 210 围籍也是商品
- 211 1磅只卖3毛钱
- 212 蛇吞大象的商业奇迹
- 213 讨债自有高招
- 214 嘉道理家族的经商秘密

第十二章 梦想造就财富 美国人赚钱故事

- 215 美国商人人赚奥运钱
- 216 “牛仔裤”的传奇
- 217 270万美元，克罗克买断麦当劳
- 218 总统难产，银币赚钱

<<赚钱金点子大全集>>

- 219 椰菜娃娃的“出生证”
- 220 戴尔电脑的发迹史
- 221 最值钱的女人手
- 222 三流旅馆的揽客有招
- 223 卖水也是“淘金”
- 224 会吃美金的芭比娃娃
- 225 总统也成“促销代表”
- 226 无本生意——卖星星
- 227 奇莱格的“变形金刚”
- 228 “水流声”畅销的故事
- 229 漂亮的动物棺木
- 230 溜冰溜出来的百万富翁
- 231 圆珠笔与原子弹“攀亲”
- 232 一律5美分
- 233 小小铅笔赚大钱
- 234 “善变”的梅西百货
- 235 黑人也爱美
- 236 麦子能当钱使用
- 237 小问题，大市场
- 238 衬衣纸板上的财富传奇
- 239 美国商人的“无本经商”经
- 第十三章 超级模仿的魅力 日本人赚钱故事
  - 240 方便面的发明者
  - 241 日本索尼公司的发迹史
  - 242 “1折”销售赚大钱
  - 243 赠送出来的名牌产品
  - 244 丰田公司“不务正业”
  - 245 偷帅学艺不要命
  - 246 精明得可怕的日本人
  - 247 “钞票”做的被单
  - 248 “从一而终”的情侣虾
  - 249 替你寻找初恋情人
  - 250 打孩子主意，赚大人的钱
  - 251 原价销售商法
  - 252 5000日元一杯的咖啡不算贵
  - 253 可以流动的工厂
  - 254 盒式旅馆生意火
  - 255 沙漏与电话联姻
  - 256 给电风扇穿花衣裳
  - 257 克丽铅笔反攻香港
  - 258 日本人的无本生意经
  - 259 学习成就大事业
  - 260 死后也能送祝福
  - 261 富翁的钱最好赚
  - 262 日本人偷出亿万财富
- 第十四章 不做一锤子买卖 欧洲人赚钱故事
  - 263 世纪婚礼上的巨大商机

<<赚钱金点子大全集>>

- 264 皮尔，卡丹的成功秘诀
- 265 白兰地灌醉了美国人
- 266 菲利浦公司的沉浮史
- 267 用奥运金牌做赌本
- 268 与时俱进的继承人
- 269 选厂址的学问
- 270 不断扬名的“书籍之家”
- 271 能指明方向的地毯
- 272 黛安娜王妃的商业价值
- 273 真兄弟，假冤家
- 274 老鼠表演，老板赚钱
- 275 法官断案审足球
- 276 死花卖得比鲜花还贵
- 277 抓把空气也卖钱
- 278 带残疾的洋娃娃
- 279 空手变出油轮来
- 280 租来的晚装
- 281 喝不醉的酒
- 282 疯狂的“海盗”酒店
- 283 意大利的家具之王

第十五章 买卖不成仁义在 古代人赚钱故事

- 284 富可敌国的冶铁家族
- 285 皇家看故宫，民宅看乔家
- 286 做生意一定要有“技术含量”
- 287 瑞蚨祥智斗谦祥益
- 288 祭羊起家的月盛斋
- 289 大粮商任氏的发迹史
- 290 刀间信任奴隶得厚报
- 291 日升昌乱世显诚信
- 292 无盐氏趁火打劫
- 293 吆喝出来的老字号
- 294 只赚贵人钱
- 295 胡雪岩的种田经
- 296 孔子门生亦富商
- 297 唐朝时期的商业信息网
- 298 千麻子传奇

第十六章 天生就想做老板 南方人赚钱故事

- 299 “捡”钱的下万富翁
- 300 上班族的发财机会
- 301 五星级酒店烤山芋
- 302 打一枪换一个地方
- 303 “英雄”餐馆
- 304 人弃我取发大财
- 305 1元钱大亨
- 306 电脑指路胜似仙人指路
- 307 买西服还是喝咖啡
- 308 挂羊、大，卖狗肉

<<赚钱金点子大全集>>

- 309 开业涨价酬宾
- 310 三起三落不言弃
- 311 不当主角当配角
- 312 “七星北斗阵”的创业史
- 313 泥土能卖钱
- 314 玩具棺材
- 315 不吹牛的牛皮大王

第十七章 遍地黄金也要抢 香港商人赚钱故事

- 316 李嘉诚经营之道
- 317 世界船王一战定乾坤
- 318 “特价菜”挽救了大酒店
- 319 米王的生意经
- 320 “竹”之秘
- 321 从“头”做起的香港商人
- 322 新移民的骄傲
- 323 时势造英雄，英雄成事、
- 324 从17港元到5亿港元
- 325 推销起家的商界新贵
- 326 将错就错、错有错招
- 327 陈玉书独具慧眼成富豪
- 328 一种穷人的“牛奶”
- 329 “蛇王”的精打细算拼成本
- 330 “活力28”与1983年
- 331 不怕做不到，只怕想不到
- 332 副主席霍英东沙中淘金
- 333 郑裕彤借蛋孵鸡
- 334 演唱会之父——张耀荣

第十八章 另一半天空的财富 女性赚钱故事

- 335 下岗孕妇创造千万财富
- 336 “阔太太”创业
- 337 为婴儿服务，赚父母的钱
- 338 香水熏出的财富
- 339 老公寄存处
- 340 拿时间换金钱
- 341 看电视挣钱
- 342 先赔后赚大智慧
- 343 女厂长的“半糖主义”
- 344 “四个千万”的雄厚资本
- 345 一次性报价有奇效
- 346 立志做大事的女富豪
- 347 信息带来财源
- 348 找零钱，赚大钱
- 349 比男人还能吃苦的女人
- 350 风翔改改的故事
- 351 野菜成就财富梦

第十九章 东西融合的商业精灵 台湾商人赚钱故事

- 352 死而复活的通乳丸

<<赚钱金点子大全集>>

- 353 台湾商人也施苦肉计
  - 354 古画中挖掘出了财富
  - 355 股票市场也用兵法
  - 356 地产商巧卖别墅
  - 357 股市中的“不倒翁”
  - 358 “我才是最无辜的受害者”
  - 359 制片商的连环计
  - 360 超市也用“月票”
  - 361 “只送不卖”，名利双收
  - 362 自卖自夸的犹太商经
  - 363 免费的美容健身院
  - 364 医院里的小食店
  - 365 “微利必求”成就百亿富翁
  - 366 木雨绸缪构建战略版图
  - 367 《军事家》杀回马枪
  - 368 把消费品卖成收藏品
  - 369 钓伍钓个亿万富翁
  - 370 剪羊毛的大厨师
  - 371 打折打出名牌来
  - 372 包娜娜+香蕉=天才广告
  - 373 商人眼中的“香港脚”
  - 374 以“大”欺小的销售法
- 第二十章 不为找工作发愁 大学生赚钱故事
- 375 网上开店成新宠
  - 376 19岁的董事长
  - 377 全是内衣惹的祸
  - 378 校园里面的“垃圾王”
  - 379 螃蟹先吃味道好
  - 380 名牌家教
  - 381 军洲后的商机
  - 382 供父母生活的大学生
  - 383 学生款姐
  - 384 一只易托罐致富的故事
  - 385 “淘房”淘出百万资产
  - 386 捧场也能赚钱
  - 387 捡，“告单”赚钱
  - 388 女大学生顺利创业
  - 389 将录像放映搬上火车
  - 390 300元换来年薪30万元的职位
  - 391 鼠标垫带来的巨额财富

## &lt;&lt;赚钱金点子大全集&gt;&gt;

## 章节摘录

47 笋丝圆了老板梦 物以稀为贵，在很多不起眼的小玩意身上，说不定就能找到大商机。

一个农村青年就是在无意中，靠常人熟视无睹的笋丝，圆了自己的老板梦。

1997年6月，广西田林的农村青年廖彬有事来到省城南宁，在一家快餐店，他竟吃到味道与本村特产相似的笋丝。

为了证实自己的判断，廖彬特意向服务员打听，得知这笋丝确实是从田林购进的，而且是靠朋友帮助以较高的价格才买到的。

田林除了闻名的八渡笋外，本地笋也小有名气，只是采用传统落后的加工方法，笋质较差，价格不断滑落。

廖彬也从事过种植加工笋丝，他曾创新过一种新的加工方法，使得笋味、笋质要比传统加工的好，只是因为成本高，所以没有做这宗生意。

在当地无人青睐的本地笋，在南宁竟然成了抢手货。

为什么要让别人来赚这钱，而自己不去赚呢？

当时，他袋里正好有几包笋质好的干笋丝想送朋友，于是他拿出一包干笋丝对老板说：“这是田林的本地笋，我们的价格是每斤20元，这是给你店的样品，如果你们满意就跟我订货。

”老板试用后，对他的笋丝很感兴趣，说从没吃过这么好的笋丝，并愿意跟他订货，老板以每斤20元的价格向他订了2500斤笋丝，并预付了1/3的货款。

廖彬家每年只能加工300斤左右的干笋丝，其余的，只能从本地别户人家处收购，收购用传统的方法加工的笋丝，肯定达不到要求。

唯一可行的办法收购生笋自己加工，回到村里，他以合理的价格挨家挨户收购。

并动员家里所有人一起行动：把当天收到的生笋，都加工好。

因为竹笋这东西，如果当天不加工好，次日不管用什么好方法笋质也不会达到要求。

经过一个月的忙碌，他提前11天完成了任务。

此后，廖彬凭着山里人特有的那份执著和认真，又在柳州、南宁等地发展了酒店客户，几年来，他在把家乡特产推向各大都市的同时，自己也早已成为了富足的年轻小老板。

赚钱一点通 看看我们的身边还有多少被忽视的东西，将它们换一个地方。

说不定就是抢手的商品。

48 妙招赢得回头客 有一个内地学者去香港考察，香港的一位教授邀请他去五星级酒店的云梦阁餐厅去吃饭。

来到酒店，服务员端来了他们要的菜和一瓶装潢精美的名牌酒。

可是，内地这位学者却发现这瓶昂贵的名酒居然只装了半瓶，便不解地问香港教授道：“这是怎么回事？”

”教授只是笑了笑，便带他来到大门旁边特意摆着的那个金碧辉煌的橱柜面前。

学者看见里面陈列着来自世界各地的名酒，有大半瓶，也有小半瓶的，就是没有一瓶是整瓶的。

在每个酒瓶上都挂着一张精美的卡片，上面写着一位位先生或夫人的名字。

原来，这些酒都是顾客喝剩下的酒。

那么。

这些“半瓶酒”陈列在橱柜里有什么作用呢？

这就是该酒店吸引顾客的经营高招了。

到这家酒店用餐的顾客。

饮的大都是价格昂贵的名酒，有时喝剩下小半瓶，要带走又嫌麻烦或显得寒酸，可丢掉又觉得可惜。

于是酒店便在餐厅门口设了一个大橱柜，存放顾客喝剩下的半瓶酒，并用一张卡片写上该顾客的名字，待顾客下次来就餐时饮用。

这一着儿就像一块无形的磁铁吸引着顾客经常光顾这家酒店，酒店的“回头客”越来越多，生意越来越兴旺。

代保管半瓶酒还收到了一种意外的收获，那就是高档酒越来越好卖。

## &lt;&lt;赚钱金点子大全集&gt;&gt;

因为人都是好面子的，那橱柜摆在大庭广众的面前，高档名贵的酒瓶上挂着自己的名字，会让人觉得是一种满足和荣耀。

赚钱一点通 买的酒喝不了将它存起来，这样使得酒店的生意源源不断。

在这里，酒就是鱼饵，有鱼饵在，不愁鱼儿不上钩。

49 人多的地方好赚钱 中国最会赚钱的温州人有一句名言——“人扎堆的地方钱扎堆”。

一个安徽省定远县青年刘森，就是在这句话的指导下赚了钱的。

1999年，刘森在温州打工时发现在此打工的老乡多达6万人。

这时，头脑灵活的他想起了上面那句话，觉得这里面一定有文章可做。

2000年春，刘森要回家盖新房，几位认识他的老乡托他带一些物品回家，有给家人买的特产、有单位发的福利、有过季的衣物等。

回到老家后，他又找摩托车挨家挨户送货上门。

一些家乡人又请他捎回一些物品给在外打工的亲人。

细心的他发现。

由于路费的原因，许多打工者往往一年只能回一次家。

如果有人专门帮他们往老家捎货岂不很有“钱景”。

不久，“刘森捎货服务部”正式开张。

考虑到打工者的承受能力和要捎带物品的实际价值，刘森通过计算制定了一个收费标准：在保证安全送到的情况下，一斤以下每件2元，2~5斤的每件5元，5~10斤的每件5元……这对捎货的打工者来说，比邮寄更便宜、更快捷，还很放心，因此很多人愿意找他捎东西。

刘森的生意也因此蒸蒸日上。

到了2002年，刘森的捎货生意已经做得很大了，基本上每天都要在老家和温州之间来回发一次货，月收入达到了七八千元。

这时他拿出积蓄。

花4万多元买了他的第一辆小货车，继续着他那充满生机的“邮局”生意。

到现在，他已经拥有三辆货车，十几名员工，把生意做到了安徽定远籍打工者相对集中的浙江义乌、江苏无锡和昆山等地，个人月收入达到了万元以上。

成了名副其实的“大老板”。

赚钱一点通 人潮如流就是财源滚滚，车站、码头的生意好做的原因就在于此。

赚钱有秘诀 小老板的十大秘密（一）做生意从小做起，不要因其小而不为。

（二）从先挣几元钱开始，目标先定得低一点，增加成功的胜算。

（三）不断提升你的服务和技术，不断扩展你的生意渠道，不断增加你的潜在客户。

（四）要善于发散性思维。

（五）要有坚定的信念，一件事只要有三个人认同，就值得去做，等十个人都认为可行时，就已经没有行动的必要性了。

（六）用人不疑，该放权时就放权。

（七）将成本控制到每一分钱，将盈利增加到极限。

（八）不屈不挠的战斗意志。

（九）创业要有好创意，要善于发现别人不注意的商机。

（十）准备到有一半的把握时，就要开始去做了，十全十美的准备是不可能的。

P52-54

<<赚钱金点子大全集>>

编辑推荐

一个独特的想法，一个偶然的项目，圆你致富梦想！

创意点亮光明钱途，灵感成就财富人生！

赚钱没有你想象的那么难。

要想赚钱，最简单也是最有效的办法就是：谁最会赚钱就学谁！

在赚钱上，只要一个人的财富比你多，他身上就一定有值得你学习的地方。

每一个成功的财富故事，背后都隐藏着很多不为人知的细节。

了解它，你就会掌握一种成功经营的方法，发现一种意想不到的商机。

赵凡禹编著的《赚钱金点子大全集》中这些小小的故事，能改变你的一生！

<<赚钱金点子大全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>