

<<做别人想不到的生意>>

图书基本信息

书名：<<做别人想不到的生意>>

13位ISBN编号：9787508828961

10位ISBN编号：7508828968

出版时间：2011-6

出版时间：龙门书局

作者：江兴乐

页数：215

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>

<<做别人想不到的生意>>

前言

当今时代，是一个经济高速发展的时代，人们对生活的要求越来越高，且处处追求完美、舒适，以缓解工作中的压力。

所以，在生活中，处处存在着无限的商机。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋，由于炎热，非洲人向来都是打赤脚的。

第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋呢？”于是放弃努力，失败沮丧而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这里皮鞋市场大得很呢！”于是想方设法引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。

同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；另一个人则在别人放弃的市场寻找商机，靠本来无处消费的皮鞋，大获全胜，最终成为富翁。

这种人抓住了商机，也就抓住了财富。

有的人以为，冷门生意无法“火爆”，宁愿啃别人吃过的馍，盲目地跟在别人的后面，最后，投资的多，回报的少。

还有人认为，小生意不能赚大钱。

其实，这些想法都是错误的。

写这本书的目的，就是希望为赚钱的朋友提供一系列赚钱的好方法，做别人想不到的生意，做有创意的生意。

希望阅读本书的朋友，能找准市场的盲点，将来在某个领域里有自己的一片天地。

因为会赚钱的人就是会抓住机会的人，好的主意一定要与大家分享，而好的机会也不要错过。

本书在编写的过程中，得到了周国宝、刘芬芬、陈艳、尹钢、王龙彪、鞠晓英、文章、许红、李彩燕、李博实、赵莉娟等人的帮助和支持，在此致以衷心的感谢！

<<做别人想不到的生意>>

内容概要

做生意赚钱是许多经商者的梦想，可在市场竞争日益激烈的今天，仅靠死打硬拼是不可能取得成功的。

要想在商战中处于不败之地，必须时时想在人前，在别人没想到的时候先想到，在别人一窝蜂做的时候激流勇退，才能走出一条与众不同的生意之路来。

本书指出，做生意靠的是思路。

一个好的创意，就是一笔财富；一个好的想法，就是一个法宝。

有了好的创意，即使是陈旧的项目，也同样会散发勃勃生机；有了好的想法，即使是身处逆境，也能反败为胜。

<<做别人想不到的生意>>

书籍目录

第一章 做有创意的生意

等电梯本是一件十分无聊的事，可是，有一位精明的商人率先把电视机装在电梯口播放广告，用100万元造就了一个10亿元的广告市场。

几年后，该公司的市值达到了20多亿美元。

期间多少人掘走了多少金，成就了多少百万富翁，而演绎这“无聊都能变财富，模式兑换新富翁”传奇的，就是分众国际传媒。

这就是创意，也许只是小小的改变，也许是灵光乍现，也许是长期酝酿。提出创意的人常常被世人所不理解，但是，他们的思想可能颠覆了原本的传统，它的影响可能扩及公司、行业、地区甚至整个世界及宇宙。

- 将星星卖给你
- 点“草”成金
- 神奇西瓜
- 创意一点，财富千万
- 概念也能成为商品
- 异想天开赢得财富
- 写字楼里开服装店
- 泥巴可当“黄金”卖
- 草鞋也时尚
- “与时俱进”的年轻人

第二章 盯住舍得花钱的人

女人为了漂亮能花钱，许多家庭为了下一代愿意花钱，而现在的男人为了体面更舍得花钱。

商人的目标就是追求金钱，为了达到这个目的就需要付出许多的努力，但是没有人买他的商品，他同样是实现不了这一目标的。所以，商品应该卖给有多余金钱的人，而且这些人还要舍得花钱。这才能保障你的商品尽快地变成利润，金钱也就滚滚而来。

- 为了美，女人最舍得花钱
- 帮人传递亲情
- 扮靓牙齿挣大钱
- 儿童市场，前途无量
- 让有钱人慷慨解囊
- 换个角度，赚男人的钱
- 香奈尔，永远走在时尚前沿
- 芭比娃娃创造的商业神话
- 科克：只赚富人的钱

第三章 借鸡生蛋

- 依附大公司，赢得发展机会
- 借他力而自用
- 借别人的名成自己的事
- “借梯登楼”获商机
- 捉人脚痛，利从中来
- 堪称经典的“空手套白狼”

<<做别人想不到的生意>>

赚淘金者的钱
踩在失败者的肩膀上
学会让钱生钱

第四章 不要跟在别人的后面跑

取人之短反而长
抢先一步，领先一路
第一个吃螃蟹的人
抓住先机，大胆出击
错失机遇等于自杀
冷门生意好赚钱
小小蟾蜍也值钱
灵机一动，财源滚滚
在失败中寻找商机
创造自己的独特产品

第五章 放长线才能钓大鱼

欲取先予，小鱼钓大鱼
换位思考，出奇制胜
紫色棉被卖得快
洞察时势，掌握商机
放长线，钓大鱼
信誉是经商的名片
微笑的影响力
先交朋友再做生意
花钱培养客户群
从赔钱中赚钱
一份风险，一份财富
市场在于培育

第六章 找准市场的盲点

在别人放弃的地方寻找新商机
信息商品，无本万利
市场的“盲点”就是卖点
如何寻找市场盲点
小巧蔬菜学问大
“平民西餐王”的故事
在生活中发现商机
信息就是财富

第七章 小生意，大市场

“薯业王国”500元起家
擦鞋擦出金
“老于妈”成就亿万富妈
小小迎宾牌，挽回坚强心
书报摊也有大文章
在大都市卖泥土
借机生财
巧换口味
小小奶茶大学问
用小钱赚大钱

<<做别人想不到的生意>>

做天下生意

第八章 换种方式思考

做金钱的主人

省钱也是赚钱

好时看坏，坏时看好

顺应需求，转变方向

真正的商人永不满足

笑对失败

在危机中寻找商机

因势利导反败为胜

参考文献

<<做别人想不到的生意>>

章节摘录

版权页：近年来，随着市场经济的不断深入，我国经商者的思想也逐步开放，思维也越来越活了，他们越来越体会到创意对于经营的神奇作用。

比如，江西有一位农妇种了几亩西瓜，长势良好，丰收在望。

可瓜尚未成熟，市场早已饱和，瓜价锐降，销路也不畅。

而丰收不增收，是农民最大的痛苦。

愁苦之际，这位农妇想，好瓜好吃，那是吃过之后的感觉。

好瓜要好卖，还得让买瓜人在买瓜之前先有一个好的印象。

商店里的商品包装得非常漂亮，目的就是吸引人。

但是，西瓜能包装吗？

常规包装显然不好办，那就想办法搞特殊包装。

苦思之下，农妇有了创意。

她让人写了“吉祥如意”、“清凉解暑”、“祝您平安”等字样，然后用白纸剪下来，贴到快成熟的西瓜皮上。

几天后撕下来，绿绿的西瓜上就留下了金黄色的文字。

当西瓜熟了，农妇采瓜上市，这些与众不同的西瓜格外招人，结果瓜好卖了，价格也高了，农妇的收入也增多了。

农妇的创意看似简单，其实非常独特奇异，新颖别致。

西瓜圆溜溜一个，呆头呆脑，缺乏灵气。

但是，通过“写上”文字，西瓜就有了“思想”，有了“情感”，并带上了灵魂。

本来西瓜只有供人食用的物质功能，但拥有了吉祥文字后，就与消费者有了“思想交流”，显得亲切起来。

寥寥数字，画龙点睛，有形有神。

加上这字擦不掉，洗不下去，犹如天然生成，神神秘秘，引人入胜！

可见，在市场竞争激烈的今天，仅靠硬拼经营是不可能的，只有创意经营，才会给商业带来新的活力。

有了好的创意，即使是陈旧的生意项目，也同样会散发勃勃生机。

<<做别人想不到的生意>>

编辑推荐

《做别人想不到的生意》：在推销员中，广泛流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。

由于炎热，非洲人向来都是打赤脚的。

第一个推销员看到非洲人都打赤脚，十分失望，沮丧而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分，并想方设法引导非洲人购买皮鞋，结果大发横财。

这就是一念之差导致的天壤之别。

同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，只是因为思维方式的不同，造成了不同的结果。

《做别人想不到的生意》就是希望为读者提供新的点子和新的思维方式，帮助想赚钱的朋友找准市场空白，开拓属于自己的领域。

选择跟风还是创新？

选择保守还是突破？

选择旧的思维方式，还是换个视角看世界？

无论是老板还是经理人，都将从《做别人想不到的生意》找到奇思妙想和最佳答案。

充满好点子和好创意的创新读本！

你是不是还怀有这样错误的观念，认为冷门生意无法火爆，宁愿跟风向别人学习，认为高投资伴随高风险，总是保持现状不肯改变，认为做大做强才好，小生意不值得去做。

希望《做别人想不到的生意》可以为正在努力赚钱的朋友提供一系列的好的方法和思维方式，敢于做别人想不到的生意，做有创意的生意。

相信看完《做别人想不到的生意》的朋友，能积极寻找市场的空白，独树一帜，开拓属于自己的一片天地。

<<做别人想不到的生意>>

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>