

1、如何利用廉价农产品赚钱。

2011 年年底，南方某小县的萝卜价格非常便宜。可以说是卖不出去，最后低到 6 分钱一斤了，有一外地人看到了机会，花一千多元就一次买了十吨，并借用农户的小院，雇一些周围的农民，把萝卜加工成萝卜干，在保证每斤能赚一元的情况下，短时间低价转手给省会城市的各大酒店和批发市场。不到一个半月，销售一空。其实还有很多农产品，在城里值钱，比如玉米，比如土豆，比如红薯，这三样是比较好保存的，也是农村浪费的最厉害的。

当然了，严格的讲，不是浪费，是没有发挥出最大的价值。在农村往往拿来喂猪，太可惜了，只要稍加改造，比如玉米炒一炒，或者做成爆米花再卖，土豆可以煮半熟晒干作为炸薯片，或者提取淀粉。

红薯可以提取淀粉。等等，然后再卖到城里，（靠谱网赚论坛www.vip5188.com）就能产生附加值。做这种生意有一个好处，一般不需要自己有厂房，直接利用农民的场地，雇佣周围的农民就能把产品生产出来，非常节省成本。

2、借开店人的货，为自己赚钱。

朋友开了一个鸭脖子店，但是没有开 1 个月，因为没有可观的人流量，于是以失败而告终，手头的钱也不多了。

有一天他突然想到，他在开鸭脖店的时候，在批发市场进货，认识了几个同样也是开鸭脖店的老板，一交谈才知道，大家生意都不好做。他在想，能不

能找这些老板进货，卖到网吧里面去呢，开始的时候少进点，有了熟人的关系，可以先卖货后付款。

风险也不大，关键是不需要自己亲自制作，自己跑跑腿就行了。大家都是熟人，卖完了货再付钱，这些鸭脖店的老板，也很乐意多了这么一个业务员。

于是，他买了一辆二手电动车，上各大网吧去卖鸭脖，鸭腿，鸭肠等等，卖出去多少，再给老板分一部分利润。那种大点的网吧，（靠谱网赚论坛www.vip5188.com）每个网吧卖出去 20 个鸭腿，就能挣 40 元，给老板分 10 元，还剩 30 元。一天跑 10 家网吧，也能赚 300 百元。要是在勤奋点，就能多赚更多了。

再举个例子，在一个南方的小镇发生的故事。当然了，他们的小镇比较大，可能相当于内地的县城面积那么大，这个小镇有一个卖包子的人，天天骑着电动车，到处走到处卖，老远都能听到他的喇叭的声音“馒头，包子，山东馒头。。。”，他的包子个头小，但是味道特别好，价格也比较贵，3 元一个包子，他至少能赚 2 元，一天到晚至少也得赚 500 以上。最后一问才知道，他自己是不起早做包子的，他也是从老板那里拿的货。

总结：

开店的人开的店是死的，不能移动，都是等顾客上门，我们为何不能成为他们的腿，让他们的产品到达应该到达的地方？以后走在大街上逛街的时候，看到你比较感兴趣的店，你都想想能不能让他们的产品加上你的腿，到达各个消费者聚集的地方。

3、100 元的名片 3 天净赚 1800 元。

这位朋友先找了一家巧克力 DIY 店谈好了合作事宜，希望这家巧克力 DIY 店能够低价供货给他。这家巧克力 DIY 店能做出各种风格的巧克力，而且可以写上各种客户要求的文字，比如宝贝我爱你之类的字，特别适合男女朋友相互送。

然后他花 100 元印 3000 张名片，名片上印着自己的手机号也就是订购电话在繁华地段发放给年轻人，在三天时间把这些名片发放出去，最后收到了五六十个订单，每单赚 30 元左右，三天狂赚 1800。

4、利用餐饮业的空档赚钱。

大家都知道一般的中餐馆是不做早餐的，一人就看中这一餐饮行业的空档，去跟一家中餐馆老板合作，让老板把这间店面出租给他，并且每天付出一定的租金，从每天早上五点租到每天上午九点半，这样跟老板谈妥了。

第二步，这人就去找一些愿意供应早餐的老板，让他们每天早上五点准时供应豆浆，包子之类，由于这家中餐馆面积挺大，座位多，他在店里低价销售各类早餐，尽可能满足更多的顾客的需求，顾客量大起来了，各项成本就低了。

做好这一家之后，他就让自己的家人来照顾这家店的生意，又另外找了一家老板合作，干的是同样的事情。

就这样一家一家地干下去，目前已经承包了五家餐馆的早餐销售。

总结：

很多资源都是浪费的，利用这些浪费了的资源，就是一条财路。网吧的空位置是浪费，酒店的空房间是浪费，客车上的空座位是浪费，服务员空闲时间是浪费。。。等等，只要你去找，并且把这些浪费了的资源利用起来，形成一套可以不断盈利的商业模式，你就可以轻松赚钱。

5、利用淘宝规则。开不进货的网店，狂买狂卖，不需打包，不需填单。

比如你在京东看到一件商品比淘宝上同样商品的价格低一些，那么你就把这件商品的图片和说明复制到你自己的淘宝店铺上，你淘宝上的买家到你的淘宝店铺上买了之后，你马上到京东去购买这件商品，收货地址写向你买东西的人的收货地址。向你买东西的人就能收到京东发过去的商品了。不过你要编一个好的理由来告诉买家，以免买家给你差评。

总结：

有没有发现干房产中介的都对价格敏感一点，不管是在现实生活中还是在网上，往往赚的就是那一点点差价积累出来的。

6、一手对接技术，一手对接客户，赚两头。

喜欢穿西服穿衬衫。有没有发现干保险的也喜欢穿西服穿衬衫。可是你不会做衣服啊，怎么办？你可以去找一家会做西装的裁缝店，跟老板谈好价格。

然后，你去房产中介那里跟店长谈谈西服定做的事宜。再然后，你到那些保险公司谈谈西服定做事宜。定做完西装之后，是不是应该再来一双皮鞋，定做完皮鞋之后，要不要再来一支上等的鞋油。。。。。

不需要你投入多少本钱，投入点名片钱而已。

7、整合资源赚钱。

在旅游淡季，有很多环境很好的酒店生意都很差，那么你就可以找到酒店，跟老板谈合作，你可以帮助老板带来很多吃饭和住宿的客户，只需免费提供会议场地。

然后找保险公司，因为很多保险公司总在搞培训会议，或者户外集训之类的活动，而且他们也需要长期租赁培训场所，你可以将从酒店拿来的会议场所，以比很低的价格卖给培训公司，当然前提是培训公司必须是2天或者3天以上的培训，人数必须是80——100人以上!不仅能为保险公司省钱(只要培训就要吃饭，如果是几天的培训可能要住宿)，而且能帮助酒店带来客源!

如果你觉得这个不能理解，那我就举个最简单的例子!每个城市都有很多餐馆，那么是不是每个餐馆都有买菜的需求?是不是基本上是各买各家的菜?而餐馆需要什么?无非就是要便宜嘛?

你可以找到各个餐馆的老板，将他们要买的菜集中统一采购，大家都知道，买菜这样的物品，肯定是量越大价格越低，那你是否能够花较低的价格买到相同品质的菜。接完餐馆的订单之后，你就可以去找菜市场的批发商，就可

以以较低的价格拿到货，然后将货送到各个餐馆。你只赚取一个差价，你没有任何风险!而且是需多少订多少货，餐馆能以较低的价格买到需要的菜，批发商也能出大量的货，你也能从中赚差价!

8、通过对接共同需求赚钱。

王先生开了一家体控理疗店。起初由于人们对新生事物的不了解，生怕上当受骗，所以生意一直很冷清。体控理疗是什么?其实很多人都是第一次听说。体控理疗就是一种集保健、美容、治疗于一体的新型理疗方法，效果非常的不错。为了尽快拓展市场，王先生开展了许多促销方法。如：散发名片、开展免费体验、价格优惠等方法，但收效甚微。

有一天，王先生突然想起了不久前的一件事。一个朋友给他一张“合理膳食”的科普宣传图。上面图文并茂的写有“40种不能搭配同吃的食物”、“不同疾病征候人群食物”等知识。随着生活水平不断提高，人们的健康意识越来越强，而“合理膳食”又是人人用得上，家家必备之物。

于是，为了便于保存、携带和查阅，王先生将这张宣传图改编成了五开的小册子。小册子设计得非常漂亮，封面上方是三口之家的人物图片，下方印着“合理膳食，均衡营养”八个醒目大字;封底上印成居家服务常备电话，如：清洁公司、搬家公司、电脑维修公司、理疗服务等。

当客户将有价值的资料保存下来后，就有了为对方服务的机会，那自然就能赚到钱!

9、鸡蛋煮一煮也能年赚千万。

一台湾的朋友，从台湾回来。他给我分享了一个他朋友做的营销的案例。他说他朋友在前年，欠了 2000 万台币，倾家荡产了。去年上半年，把钱还上去了。（靠谱网赚论坛 www.vip5188.com）就很奇怪，这家伙在干什么，这么快就赚了钱。

后来一打听，说这家伙在卖鸡蛋。想一下更奇怪了，鸡蛋半年能赚 2000 万，怎么卖鸡蛋的？台湾就这么大，2400 万人口，天天给你塞一个也不行啊。后来知道他在一个温泉，旅游景点卖鸡蛋。

他们就开了一个车，叫了几个朋友一起去看一下。暗访一下怎么卖鸡蛋半年赚 2000 万的。跑到那里一看，那里有一个大的招牌“温泉蛋”三个字。号称用当地最好的温泉煮出来的，非常好吃，有保健功效，包装得很漂亮。很长的队，排队去买。

快排到的时候吓了一跳，他发现他前面的人每个人不是买 200 个就是买 300 个，甚至买 400、500 个都有。这是煮熟的鸡蛋啊，这么卖怎么得了？我们四五个人跑过来，就算一个人吃五个，五个人也才吃 25 个。跑进去一看才知道，那些人付了钱在那里留名单、留地址、留联系电话。交了钱就拍拍屁股走了，没人拿着鸡蛋走。

真正拿鸡蛋走的没几个，买得少的才自己提着。后来排到他了，一吃才发现这鸡蛋真好吃。没吃过这么好吃的鸡蛋。鸡蛋中间的溏心还没有硬，然后味道那个香味已经进入到鸡蛋中心区里面去了。

用什么煮的不晓得，确实非常好吃。卖多少钱?一个相当于人民币 2 块钱。我们都知道鸡蛋在大陆来讲，5 毛钱的成本。卖 2 块钱是不是很赚?然后他回来就讲，怎么可以卖这么多呢?很简单，定位不一样。他的定位很简单(创业网:www.Cyone.com.cn/)，当地是旅游景点，每天有好几千人去他那里旅游，他把它定位成礼品。就是模拟脑白金的方法，变成礼品。去那边旅游的人，都需要干嘛?买礼品回去，对不对?

买礼品有几个障碍点?第一个，太贵了，承受不了。太便宜了，送不出手。所以温泉蛋是唯一台湾特色。很便宜。2 块钱一个，一盒 20 个才 40 块钱。这个送出去既不降低档次，又这么差异化，所以很容易送给自己的亲朋好友。送礼品还有一个方法。你去外面旅游，你会提几十盒东西回来送礼吗?所以说他帮你消除了这个问题。他直接找一个快递公司帮你寄。

你回到家里，蛋也到家里了。到你朋友的家里，以你的名义，有一个标准的送鸡蛋的信。你出去旅游，40 块钱买一份非常超值的礼物，送给你朋友，这个有没有障碍?一切都满足需求。所以那些旅游团每天都有人去那里签字。所有记得的朋友都会寄，为什么?因为太便宜了。

10、蛋糕店生意红火秘密。

我们先考虑下蛋糕是需要过生日才需要订购，如果不过生日，是不是很少人去订购蛋糕。那么，你首先要考虑的是如何知道客户的生日。那么买蛋糕的是什么人?肯定是寿星的朋友或者亲人，对吧?那么我们如何获取客户的生日信息呢?

第一种，你可以以打折的方式告诉客户，来购买你其他的小点心，然后，让他们填写自己的出生年月日以及电话姓名，告诉他们填写的好处，这个地方一定要想很好的理由让他们填写，因为他们认为填写对他们有好处才会填，所以，他们填写的一定是很真实的，不会以假乱真。

然后告诉他们如果你能填写你家人、同事、朋友等一至两个人的生日，电话联系方式，我们就赠你半斤点心或一斤都可以，(主要自己设计，控制成本)这样，你通过打折的宣传，吸引了很多的人来购买你们店里的任意一款产品，只要来一个人，你一般就能收到三个客户的名单，算着他的家属亲戚。这样假如一天来 30 客人，你也许就能抓到 100 个客户名单，这些人你都知道他们的电话，生日和姓名。

如果一天按 50 个潜在客户来算，一个月下来你将会抓到 1500 个名单，每天都会有人过生日，以发短息或打电话的方式来进行促销蛋糕，送货上门，货到付款。

由于你是本店的老客户，给你打八折(先把价格提高点，再降价)这样一直循环，用小点心作为前期抓潜。来一个客户，抓三个客户。后期来促销蛋糕，这样你会有永不断续的客户，凡是来买蛋糕的人，你都可以留下他们的联系方式，后面进行促销。生意一定火爆。

你还可以做学生的市场，学生喜欢过生日，找到学校的老师或联系人，通过一种方法把所有的学生的联系方式拿到手，学校一定有，包括住址电话、生

日都有。这样你的市场更大，因为每个学生现在都喜欢过生日，所以你不用担心没有客户。

最后你不需要自己做蛋糕你找十个员工专门送蛋糕。找几家做蛋糕做的比较好的，跟他们谈判，说我每天都要订购很多的蛋糕，你给我一个最优.惠的价格，这样你什么也不用干了，只进行对这些客户进行促销就可以了。到最后你可以做成一个蛋糕配送中心，只要这些人想过生日，问他想定什么样的蛋糕，哪家蛋糕，你都能做到，只管联系这些业务，专人配送。

11、精准解析自己的客户，短期内实现利润暴增。

这是一个学生公寓的营销项目，老板是位女士，整个投资额前前后后约 20 万元。学生公-寓有 3 名专职营业员，20 个房间，主要面对周边学校的学生，日租金 60 元，钟点价格 4 小时 40 元，房间配置电视、宽带、热水器、电脑。

由于刚开业，基本设施还算可以，比较新，干净卫生。目前面临的困境是，学生周末出来租住的比较多，且大多是情侣，平时的人就比较少了。月租和钟点很少，绝大部份都是日租。相对于周边同样规模的-公-寓，每月营业额能达到 3 万元，但是这位女士现在每月只有 1 千元左右的盈利，与投资之前的预期相差近 10 倍。

这是她之前的状态，相信大部分店和她的情况也差不多，在确定了目标消费群之后，她进行了一系列的整改，首先是广告语，其次是产品本身，最最重要的是她意识到了前后端这个概念，虽然她没接触过这些概念，但是却将引流和追销这两个方法运用的如鱼得水。她说：只要留住了学生情侣的心，也就留

住了钱。她想了一句广告语，叫做：如果一生只有一次情人的回忆，我只想留在深情公寓。

首先把房间布置得很温馨，完全不同于一般酒店或者公寓千篇一律的白墙白被，比如在房间贴上墙纸挂画、安装五彩 LED 魔幻灯、小蜡烛、珠帘、家居清花被套(不是那种毫无生气的白色套哦)等等。接着，她取消房间的统一定价，重新分为三个价位：贵宾房 80 元、标准房 60 元、经济房 40 元;取消冰冷的房间号，给每个房间取名，很温馨有趣的名字，比如：一生一世、爱不可说、情到深外，等等;制作一些透明塑料夹板，可以更新放置打印纸，写上温情话语，放在每间房桌上。。。

最后重点来了，就是她的手机短信营销。下面的这些营销技巧蕴含了很多零营销模式的精华，包括营销重点、营销流程、合作杠杆等，如果你有时间的话，请多阅读几遍，对你会有帮助的。

第一步：如果学生是第一次光临的客户，那么在结账的时候，会突然告诉学生：“您今天的运气太好了，获赠完全免费租住的一天，一周内有效。”可想而知，这种意外会给学生多大的惊喜?然后，服务员会登记学生的资料，最重要是手机号码，要求学生需要凭借手机号码的后四位作为消费代码。

第二步：在该学生真的在一周内来租住时，真正为该学生提供完全免费服务，不收一分钱。接着，再告诉学生：“您现在已经是我们的老客户了，有一个珍贵的合作机会，每介绍一个新客户您都可以获得一天的免费服务。”又是免费?没有谁会拒绝。

但是什么样的客户才算是新客户?以客户本登记的客户手机号为准,如果没有记录,那么这位客户就是新客户。

学生就会很想知道自己有哪些朋友能带来免费的机会,于是就会顺手拿出手机,将自己很多朋友的手机号与客户本进行比对,与此同时,服务员就会记录下这些手机号,并把这些手机号作为该学生的准介绍客户。

最后,服务员会当场发送一条短信给该学生,短信上有该学生的手机号后四位作为介绍代码,要求学生当场群发给那些朋友。

只要该学生的那些朋友到公寓消费出示该短信,那么这位朋友就会计入该学生的介绍推广成果。在该朋友入住时,服务员也会发送一条短信给该学生,通知该学生所获得的累计免费天数(当然,不会通知该朋友是谁)。

第三步:在接下来的一段时间里,服务员会按隔三差五的发送手机短信,生日、节日等促销信息、有时是推荐介绍技巧方法、有时又是好玩的笑话、有时是励志的名言。

第四步:对每一位新客户循环使用这个流程。

总结:

第一、有了清晰的市场定位,知道顾客是在校学生情侣

第二、在有清晰顾客定位的前提下,对产品定位这块做的恰到好处,充分迎合了顾客需求,知道顾客要什么?知道能给顾客什么?

第三、在售后服务这块做的淋漓尽致，给顾客传递对顾客有益的信息。

第四、在建立顾客忠诚度与刺激顾客转介绍和顾客重复消费充分的激发了顾客的分享和占便宜的心理!

12、边打工边创业。

这种创业方式一般是利用自己的专业经验和自身的厂商资源在上班时间内进行创业尝试和增加收入，好处是没有任何风险，但应该处理好本职工作与创业的关系。

李先生是某服装企业采购，从事了几年的采购工作后颇有心得，对服装有了一定的敏感并熟悉各种服装加工企业，由于服装企业现在很多是虚拟经营，即便是我们熟悉的知名品牌也只是负责产品设计，本身并不设厂，设计出衣服样式后找服装厂加工制成成衣，然后加上品牌标识发往全国的零售终端，现在李先生就经常接一些“私活”，客户提供样式，然后李先生负责采购面料和找加工厂，最后交付成衣。

一单下来少的几千，多则几万，的确非常惬意。这种方式的好处是没有风险，自己在有固定收入的同时可以创造更多价值。可能有人认为此方法欠妥，有对公司不忠的嫌疑，我认为只要掌握一个度该方法还是非常可行的，利用闲暇时间去开拓自己的事业并且增加收入也无可厚非。

总结：

1、应该知道自己发展的主次，在企业打工除了养家糊口也是个人能力和资历的增长，因此重心是完成好本职工作，推进个人能力和职业发展的进程。

2、保持以下尺度，客户不要是你打工企业的竞争对手;不要占用任何上班时间，那个时间属于为你提供薪水的公司;不泄露任何公司的商业秘密。保持自己的职业操守和信用对将来个人发展有不可估量的作用。

13、不花一分钱成本狂卖土豆，一天就赚 1 万多元。

有一个人高中毕业就出去打工，觉得打工没意思，于是就琢磨干点什么。一次他去菜市场买菜他找到了灵感。他发现土豆的价格居然 2 元一斤，而且炒出来吃的时候口感也不是很好。

在他老家，每斤还卖不到 3 毛钱，而且老家种的土豆都是用来喂猪的，人都不怎么吃的，偶尔炒土豆丝吃，那种味道比城里卖的土豆味道好多了。于是他就想了想，要是把自己老家农户种的土豆弄出来卖到城里，就算每斤能挣 1 元，也很不错了。

于是，他先让家里给他邮寄了 1 袋土豆，找到几家菜市场的老板，让这些老板拿几个回家炒菜吃，这些老板一吃觉得味道比较好，主要是淀粉比较多，吃起来没有那种“沙沙”的感觉，于是就跟这位小伙签了进货合同。

然后这小伙回家雇了辆车收购了一车土豆，由于都是当地人，相互认识，都答应先卖出去等回来再结款。于是，装车之后直奔这个城市，一家一家送土

豆，一天时间，就把这一车土豆卖出去了。刨去路费，就这一天，挣了 10000 多元。

总结：

当你老家有什么特产，或者不是什么特产，是普通的商品，只要价格低，而城市里面价格高的话，都可以采用这个方法，先谈好买家，再去准备货，是个非常不错的选择。

14、利用不起眼的废品，如何赚 10 倍的利润。

一安徽人专门到城市里大街小巷收旧衣服，收的时候适当选选，只要没有破的衣服，就以五毛钱一件的价格收下来。然后把衣服洗洗，熨熨，以二十元一件的价格卖到安徽老家乡下，这就是所谓的“尾货处理”。

15、如何释放诱饵钓客户。

农村建房子喜欢把外墙面贴上磁砖，这几年来是农村建房的高峰期，所以有大量的磁砖需求，你注意到了吗？

看看牛人怎么卖瓷砖的。一牛人见到盖房子的农户，就先送上两箱磁砖，并告诉农民兄弟这是国家的惠农活动，农民兄弟一看还有这好事，自然是收下了，可只有这两箱瓷砖不够啊，扔又舍不得扔，只好继续在这位牛人这里把剩余的瓷砖买齐。这位牛人一家一家地不断重复着上面的推销模式，取得了大量的订单，然后到建材市场又得到了很低的供货价，一手赚两头，据说第一个月就赚了八千。

总结：

看看有没有什么东西先掉住客户的胃口，让人欲罢不能，最后只有跟你合作。

16、利用半真半假的新闻赚钱。

话说前段时间温州很多老板跑路，温州做皮具的厂又比较多，皮具(钱包，男包，女包之类)又特别适合摆地摊，我就看到一哥们，在车子后备箱拉了一大堆各种包，直接从后备箱拉下来就开始卖，不需要整理，乱七八糟一地。

旁边立了很多农民工讨要工资的照片，音响里放着：“某某厂老板某某某，吃喝嫖赌，欠下多少多少亿，我们给他干了大半年，最后一分钱工资都没有，还我血汗钱啊!还我血汗钱!!!最后，我们只有撬开仓库……”在一个不是很繁华的路段，围了好大一堆人，他那堆东西统一卖 30 元，我站着看十分钟，就卖出去二十件。至少赚三百元，一小时怎么也得过千元。

17、四处借力。

“健力宝”是怎样出台的吗?提到健力宝，我们就要提到一个人，这个人就是广东的李经纬。李经纬，何许人也?李经纬原来是一个三流酒厂的厂长。厂虽小，但他的志向却很大，想干出一番事业。他在不断地寻找机会。

有一天，他听到一个消息：奥-运-会需要一种运动饮料。这条消息，对一般人来说，不会太去注意；但是，他认为这是一个发大财的好机会。他想：一定要想办法把它做成。最后，经过努力，他真的做成了。

他是怎样做成的呢？总得来说，就是一个字——“借”！在整个操作过程中，他连续 3 次用了借。

第一次借——研究配方

李经纬，他是酒厂的厂长，可以说，对运动饮料他是一窍不通。他想：要做这样高档次的饮料、高科技的产品，必须要有高尖端的人材（靠谱网赚论坛www.vip5188.com），凭我李经纬一个人的能力是根本做不成的。怎么办？

必须去找一个懂行的人。结果，他找到了广东体育科研所的欧阳孝。他对欧阳孝说：我们来搞个合作，你研究这个饮料的配方，我组织生产、负责营销，利润咱们分成。于是，他们达成了合作协议。欧阳孝经过 100 多次试验，终于研究出了健力宝的配方。这就是他第一次借——向别人借脑。

第二次借——市场推广

产品配方出来了，如何推向市场呢？李经纬有一个套路：因为是运动饮料，首先就必须进入体育运动会，再由运动会来推向市场。有一天，他听到一个消息：亚足联将在广州白天鹅宾馆开会，亚足联的主席将出席这个大会。

李经纬想：这是一个千载难逢的好机会，一定要想办法把饮料摆到这个会议桌上去。大家不知道，当时的健力宝可不像现在的健力宝，简直就是个“丑

小鸭”，除了配方什么也没有。要想登上这个大雅之堂，至少也要有个易拉罐什么的。怎么办?还是一个字——“借”。

他跑到深圳百事可乐厂，借了一些空罐子，然后，灌上配好的健力宝，再贴上标签，通过关系就摆上了“亚足联”的会议桌上。同时，李经纬请了一个摄影记者帮忙，跟他面授机宜，记者心有灵犀一点通，记者守在亚足联主席的旁边，眼睛紧紧地盯着他的一举一动(他可能喝，他也可能不喝，但是，他一旦喝的时候.....)当亚足联主席一拿起易拉罐想喝的时候，记者“啪啪啪.....”来了个连续拍摄，一下子十几二十张，全拍下来了。

然后，他拿着这些照片大肆宣传，说：某某都喝健力宝，市场潜力如何广阔。于是，很多经销商都愿意跟他合作，签下了大量的订单。市场有了，产品在哪里呢？

第三次借——生产产品

要生产健力宝，可不是一件简单的事情，引进一条生产线要几千万，要有厂房，要有工人、管理人员，原材料购进等，要完成这些没有一年半载的筹备，这个厂是搞不出来的，更何况，李经纬没有一分钱。怎么办?他还是借。怎么借？

他采取“集约化经营”方式。什么是集约化经营?简单地说，就是他选中一个饮料厂去加工。按照他的配方要求，进行加工。加工好以后，贴上健力宝的标签，等经销商付了钱以后，再付加工费。这种办法有什么好处呢？

首先它不需要投资、建工厂、招人员，不需要承担什么风险，即使这批货卖不出去，也就是这一批货的损失，不会像有些企业那样，如果这个产品销售不畅，就会造成很大的积压，还要承担许多费用，比如说企业人员工资、厂房设备投入、原材料费等，给自己造成很大的损失。

“健力宝”就是这样，靠一个“借”字，创下了中国饮料界的第一品牌。他巧妙地借用了别人的脑袋、资产、设备、场地、技术.....

18、利用媒体销售自己。

四川有一个人叫做王奇，原来只是一个普通的策划人员，平时只为一些三流的企业做文案、宣传、创意之类的工作。但他有个愿望：希望自己成为一个策划名流。

要成为一个策划名流，就必须要让别人知道你。要让别人知道你，就必须推销自己、宣传自己，就必须卖出去（靠谱网赚论坛 www.vip5188.com）。怎么卖？他发现一种现象：他发现一些名人，一些成功的企业家，在开始成名之前，都是把自己先卖给媒体，经过媒体的宣传，再把自己卖给社会，卖给消费者。

那么，卖什么给媒体呢？媒体，它需要新闻，需要有价值的新闻。

他在人才市场转了几圈，发现一种现象：所有的企业招聘人才都是一个模式，都是企业挂牌招聘人才，企业高高在上，工资由企业说了算，一旦人才被录用，这个人才就成了企业的私有财产。

人才市场口口声声说：招聘和被招聘是平等的。实际上并不平等，都是企业说了算。于是，他决定抓住这个“不平等”为突破口，来制造一个爆炸性新闻，把自己卖出去。

他在家关了三天三夜，搞出了四个创意：

一、挂牌突破——人才挂牌招聘企业：既然企业可以挂牌招聘人才，那么，人才也可以挂牌招聘企业，这样才叫平等。

二、定价突破——人才自我报价：过去，待遇都是企业说了算，那么，人才挂牌招聘企业，也可以自我报价，企业主接受，则签约；不接受，就下一个。

三、求职突破——企业向“诸葛亮”求智：既然是人才挂牌招聘企业，那就不是向企业求职，而是企业向人才求智。

四、私有突破——一个“诸葛亮”可为多家企业服务：在考察过程中他发现一种现象：一些企业重大的决策，一年就是1-2个，如果一个“诸葛亮”似的人才为一家企业服务，就会造成人才资源的浪费。只有为多家企业服务才能够提供人才的使用率，对社会的贡献会更大。

所以，人才不应该成为企业的私有财产，应该为整个社会服务。

他把这“四个创意”整理成一份材料，写好通稿，一起抛给了《成都商报》。

《成都商报》的总编一看，拍案叫绝。第二天，在头版头条刊登了记者的文章：副标题是：时薪 100、日薪 1000、月薪 10000。主标题是：一打工仔在蓉城叫板：谁来聘我！

文章最后说，这四个转变为节约人才资源，合理利用人才资源提供了一种新思路。第二天，《成都商报》又跟踪报道，刊登出这样一篇报道：高价求职的王奇找到“组织”，一个广告公司拍板：我聘你！就这样，王奇接二连三，天天占据显要位置。

王奇的报道，在成都引起了强烈的反响。成都的《华西都市报》与《成都商报》是强劲竞争对手，两张报纸都办得不错、卖得很火，他们之间互抢新闻、互抢读者。

《成都商报》这条爆炸性新闻出现后，《华西都市报》的总编也不甘落后，立即投入到王奇的新闻报道中来。当时，《华西都市报》刚结束“百家企业成都大招聘”话题的讨论，总编当即做出决定：一定要抓住王奇标价卖自己这一话题，结合百家企业成都大招聘的话题，再次展开人才价值大讨论。

《华西都市报》当天就写了一篇文章，题目是：《林中飞来一只独唱的“鸟”》，“关于‘王奇新闻’的再思考”，并连续报道。接着，什么三思考、四思考、五思考，纷纷出炉。

一时间，成都各家报刊、电视台像炸开了锅，形成了一个大合唱。王奇天天占据新闻媒体的主要位置，成了一个新闻人物。全国各家报刊也纷纷转载，

采访他，王奇一下成了一个名人。很多企业慕名而来，请他出山，请他号脉，请他演讲，王奇一下子就打进了策划界，成了策划界的名流。

19、靠销售起价的必经之路。

浙江温州有一个人叫做刘恩，他是某重点大学的一个学生。我们都知道，温州人被誉为“东方的犹太人”，温州人天生就是做生意的料。在这个地方，工厂、企业多如牛毛，星罗棋布，可以说家家户户、村村寨寨都是工厂。

在这里，没有什么要国家安排就业的概念，在这里的人也从来就不怕什么下岗。刘恩他就生长在这样的环境里，从小就受到这种环境的熏陶，所以，他特别地精明，财商特别地高。

有一年，他以全县第一名的成绩考上了重点大学，他非常欣赏美国人的教育方法，在美国，满了 18 岁的青年，如果还要家里负担简直是一种耻辱。不想增加家庭的负担，想靠自己的勤工俭学来解决学习和生活费用。

在温州家家户户都开小工厂，所以竞争激烈，只要有熟人老乡关系，就可以先货后款，赊销货。刘恩拿了二大包牛仔裤，决定回学校先来个投石问路，看看这个牛仔裤好不好销。

他开始在同学中卖。市面上卖 20 块钱的一条牛仔裤，他卖 12 元，他想既然都是同学，就不要赚得太多。他对同学说：这都是我从家乡带来的牛仔裤，大家都是同学，我赚点路费，就算给大家带一件吧。

经他这么一说，同学们你一件我一件地，不一会儿，一大包牛仔裤就被抢购一空。刘恩一看，这么好销，就想看看其他学校是不是好销。

于是，第二天就背起另一包来到了邻近的大学，他不是沿街叫卖，而是直奔学生的宿舍。这一次，他开价 18 元，比市面上便宜 2 块，经过讨价还价，一般以 15 块成交。就这样，二大包牛仔裤，不到二天的时间，就全卖完了。

刘恩一算，收到 1800 多块钱，其实，每条牛仔裤批发价只要 5 块钱，除了本钱，还净赚 1000 多。这次牛刀小试，旗开得胜，马到成功，让刘恩尝到了代销服装的甜头，心里非常地兴奋，从中他也看到这里的商机。

于是，他准备大干。他把钱汇到厂家，厂家看到他这么快就销完了把钱寄来了，非常高兴，称赞他干得不错。

刘恩跟厂家说：这样吧，我干脆做你们在北京的代理得了，我在北京先联系好，我叫你们发货，你们就把货发过来。厂家一听，满口答应，因为这正是他们求之不得的。这样，刘恩就印好了一盒精制的名片，俨然以温州某厂驻京办事处主任的身份，洽谈起业务来。

刘恩知道：要大干，就一定要搞批发，靠走街窜巷搞推销，一件一件来卖肯定是做不大的。因此，他联系了一大批要货的商贩，特别是期间他挂上了一个搞服装的大老板，这个大老板决定跟他合作，包销他的产品。

刘恩按照所订购的单子，叫厂方速速运来。厂方很快就把货发到了车站。

由于这批货款式新颖、价廉物美，在市场上非常适销对路，所以，很快就一销而空。

这位大老板，通过这次交易，更加信任刘恩，决定跟刘恩联手合作，大干特干。通过一段时间的合作，刘恩的存折上已经有了6位数字。这个时候，他的羽毛已经丰满，他的销售渠道越建越多，经验越来越丰富。

他已经不再局限单卖牛仔服了，而是全方位地出击。他也不再把自己吊死在一棵树上，而是跟众多的厂家、众多的商家取得联系，只要市场上什么服装好销，他就卖什么服装；只要市场上需要什么服装，他就生产什么服装，他甚至根据市场上摊贩们的需求，把样品寄给厂方，由厂方订做。

结果，越做越精、越做越熟、越做越大。随着业务的发展，他的业务一个人完全忙不过来了。于是招了几个助手，租了一套二室二厅的写字楼，俨然以公司化来运作。

这个时候，他也不再大事小事，事必躬亲，而是具体的事情都交给手下去办。他坐在办公室里遥控指挥，一手牵着众厂家，一手牵着众商家，坐吃中间的差价，获取丰厚的利润。几年过去了，刘恩大学也毕业了。

他没有去单位报到，也不要那个铁饭碗了，而是留在京城，继续指挥着他的服装大军。这个时候，谁也不知道，他已经是京城腰缠万贯的大老板了。

20、一个叫做供应链条接龙的游戏。

图德拉是美国的一个工程师，他很想石油界大展宏图、大显身手，但苦于没有钱。（靠谱网赚论坛 www.vip5188.com）怎么办？有一天，他从一个朋友那里得到一条信息：阿根廷想采购 2000 万的丁烷气体，图德拉突发奇想，决定去碰碰运气。

当他来到阿根廷之后，才发现自己碰到了强劲的对手——英国石油公司和壳牌石油公司。是打退堂鼓，还是迎难而上？他决定用自己的智慧，跟两家公司叫板。图德拉精心调查，苦思良策。

一天，他在报纸上发现一则消息：阿根廷牛肉过剩，积压严重，亏损大增，他们正不惜代价卖掉这些牛肉。这条消息引起了他的注意，这不是天赐良机吗？为什么不利用一下？

于是，他找到阿根廷政府说：如果你买我 2000 万的丁烷，我就买你 2000 万的牛肉，也就是说，你不花一分钱，只要给我你积压的牛肉，就可以得到 2000 万的丁烷。这正是阿根廷梦寐以求的，于是当场签了协议。

合同签好后，图德拉拿着牛肉的供货单，跑到西班牙，因为那里的造船厂没有订单，濒临倒闭。图德拉对西班牙政府说：如果你买我 2000 万的牛肉，我就在你们的造船厂，打一艘 2000 万的超级油轮。西班牙政府的难题轻而易举地解决了，非常高兴。他马上通过他们驻阿根廷的大使，叫他们把图德拉要的牛肉发往西班牙。

牛肉有了买主，那么油轮又卖给谁呢？图德拉离开西班牙后，返回美国，直接跑到费城的石油公司。图德拉对他们说，如果你们买我在西班牙建造的 2000

万的超级油轮，我就买你们 2000 万的“丁烷气体”。太阳石油公司见有利可图，就同意了。就这样，图德拉一分不花，空手打进了石油界，从此大发其财。

21、如何让顾客对我们的产品感兴趣。

唐代有一个牛人，叫陈子昂，大家可能不认识，但是他写的诗大家一定有所耳闻，他就是写“前不见古人，后不见来者，念天地之悠悠，独怆然而涕下。”

这首诗的人，这个人可以说是中国事件营销的祖师爷。陈子昂年少时不仅貌美才高，且深谙此道懂得用炒作来推销自己。据说陈子昂初次进京赶考，在当时的社会背景下，如无贵人引荐，考进士基本无望，但陈家有钱，可以用钱砸。

候考的日子里，陈子昂在洛阳城里闲逛，遇见一衣着破烂的胡僧当街卖一把不起眼的古琴，竟然漫天要价到一百万，陈子昂凑过去看，当场宣布：这把琴我出一百万买下了！

今天出门没带那么多银子，翌日携款来付，到时用这把琴即兴为大家演奏，欢迎各位届时光临。此事瞬间成为热点新闻，一夜爆红。

第二天陈子昂果不食言，慷慨付足百万，买下了胡僧的古琴。赶来看热闹的人围了里三层外三层，个个伸长脖子准备聆听陈子昂的百万琴音时，不料这

个风度儒雅的翩翩少年却一把将古琴摔碎于地，开口道：“我陈子昂的琴艺虽精，但比起我的诗差远了，不信大家可以拿一本回家去看。”

说着拿出早已备好的一箱个人诗集。如此声势浩大的炒作，短短几天，陈子昂成了无人不晓的人物。陈子昂的诗的确文采卓然非同凡响，于是如愿以偿顺利考中进士。

这是一个比较有积极意义的炒作，比起网络上那样的靠脱的炒作，更有积极意义，也对现实中开店，或者在网络上推广自己的产品，更有实质性的指导作用。

往往正面的积极的炒作能够形成长久的竞争力。就比如张瑞敏当年砸劣质冰箱，让人对海尔逐渐形成了一种良好的印象。还有李开复抵制非你莫属，大大地收买了观众朋友的一颗颗真心。其实主要思路还是抓住人的眼球，

让人家看看热闹，满足人家的好奇心，让大伙因为你乐呵乐呵的，生意自然就来了。

22、不花一分钱，复制别人的项目赚钱。

有一个河南的小伙，在一家超市门口看见别人搭了个简易台子在卖集团手机充值卡，这种卡就是买 100 元送 100 元的，打电话很便宜，不过这种充值卡充的钱，只能打电话，不能发短信。但是也非常吸引消费者。十分钟就卖出去 5 张了。小伙子看这人卖得这么快，便趁人家不忙的时候，过去打听打听。因为这个商场还有另外一个出口，如果这个卡很赚钱的话，可以在另外的一个出

口搭个台子再卖。打听之后得知，买卡的人也是从老板那里批发的，每卖出一张卡可以赚 8 元，人流量大的时候，1 个小时能卖 30 张，1 个小时就能赚 240 元。

每天这个商场人流量大的时间也就这么几个小时。交完场地租金，每天还能赚 1000 多元。当然了，这个生意成本比较大，进货的时候一次进了 1000 张。这位河南的小伙就跟他商量，让他第二天多带一个台子过来，再多带一些卡，他在超市的另外一个出口帮他卖，每张只需提成 5 元第二天这小伙就在超市的另外一个出口，卖了五个小时，总共卖出去 100 来张，就轻轻松松赚了 500 元。

总结：

这个生意的本质在于，看见别人卖什么卖得好，果断地加入，但是最好不要自己进货，不要自己搭台子，借用别人的货，借用别人的台子，以最小的成本，来借用别人的资源为自己赚钱。最关键的是，在这个过程中，别人还会告诉你一些宝贵的经验!以后当你走在大街小巷，看见别人卖什么卖得好的时候，不管是人家卖首饰项链，还是卖鞋垫皮带，或者是卖什么狗皮膏药，你都主动过去看看，看看能不能让老板为你垫点货，你帮他卖，然后给他分点钱，既然人家卖得好，就一定有卖得好的道理，大胆地借他的货，在你们合作的时候，也是在帮他赚钱，他一定会将卖这个货的经验告诉你，这样，你不光卖货赚钱了，还学到了他的经验，这是借鸡生蛋最直接的办法。