第一图书网, tushu007.com

<<在别人的盲点中谋利>>

图书基本信息

书名：<<在别人的盲点中谋利>>

13位ISBN编号：9787511322500

10位ISBN编号：7511322506

出版时间：2012-5

出版时间：中国华侨出版社

作者：刘博

页数：243

字数：238000

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

第一图书网, tushu007.com

<<在别人的盲点中谋利>>

前言

似乎每个人都有拥有财富的梦想。
投身商海无疑使很多人走向致富之路，但是搞经营做生意不能随心所欲，胡乱操刀，必须把有限的资金用到实处，把力量用到妙处，这样才可以确保自己赚到财富。
要想在商海中开创出自己的一片天地，只有善于开拓、创新，悟透他人不能悟透的经商真谛，才有可能在商界中出人头地。
因此，精明的商入总是千方百计地去做别人想不到的生意，在别人的盲点中获利，从而使自己立于不败之地。
　在别人的盲点中获利要善于从奇处着眼，从冷门入手，从细处发力。
从奇处下手能让你的事业事半功倍，从冷门入手能使你避开竞争对手，从细处着手能帮你由点带面，人弃我取，小处着眼，深入挖掘。
　财富不会主动送上门来，要想有所成就，需要我们从司空见惯的事物里发现新的商机。
要赚取财富，就得发现他人未发现的东西，就得做他人不愿做的事。
成功的商业人士之所以能够发现别人未发现的东西，就是因为他们习惯于细心观察、用心思考。
对于广大经商的朋友来说，必须仔细考察各行各业的行情走势，深思熟虑，总结经验，寻奇寻冷寻细。
只有这样，你才能从众多的商人里脱颖而出，做别人想不到、做不到的生意，赚别人赚不到的钱。
　实际上，与财富密切相关的机会无处不在，只要你能创造一些新奇，加进一些创意，腐朽就会变神奇！
变则通，通则久。
宇宙间亘久不变的东西唯有变化本身。
因此，在波谲云诡的商场上一定要通灵应变，抓住机会，通过变化不断找到别人想不到的生意……
大多数人的眼球总是跟着社会的热点走，很少有人会从这种“虚热”背后看到一些有价值的机会；但是有心人就会洞悉到被这些跟风者们所忽略的商场盲点，这些盲点在他们手中瞬息之间就变成了财富的胚胎、价值的种子。
你想做个有心人吗？
你想知道怎样在别人的盲点中获利吗？
怎样赚取别人想不到的钱吗？
那就请你打开这本书吧。
　本书通过详尽的事实，从人们切身需要出发，阐述了在别人的盲点中谋利、赚取别人想不到的钱的要点。
只有从思想上转变观念，不断充实知识储备，练就高瞻远瞩的本事，关注细节，把握机遇，才能真正成为会做生意巧做生意的商海高手。

第一图书网, tushu007.com

<<在别人的盲点中谋利>>

内容概要

财富不会主动送上门来，要想有所成就，需要我们从司空见惯的事物中发现新商机。
要想赚取财富，就得发现他人未发现的东西，就得做他人不愿做的事只有从思想上转变观念，不断充实知识储备，练就高瞻远瞩的本事，关注细节，把握机遇，才能真正成为会做生意，巧做生意的商海高手。

《在别人的盲点中谋利(出奇制胜猎取超额回报的秘诀)》共六章节，内容包括干得好的永远是有头脑的、看得有多远，走得就有多远、细节之中藏着大生意、守候机遇，乘势而发、蛮干不如巧做等。

《在别人的盲点中谋利(出奇制胜猎取超额回报的秘诀)》由刘博编著。

第一图书网, tushu007.com

<<在别人的盲点中谋利>>

书籍目录

第一章 干得好的永远是有头脑的
思路决定财路
打破你固有思维的束缚
透过难点、盲点，寻找你自己的商机
抓住点子就是抓住金子
走发明之路，靠创造取胜
把创意变成财富
摒弃保守，善于创造
新思维解决旧难题
赚别人想不到的钱
传统并非意味着淘汰
做冷门的生意
把缺点变成特点
换一个角度找“钱”途
第二章 看得有多远，走得就有多远
以眼力求发展
借特殊事件发展自己
拆分也是做大的一个途径
别把鸡蛋放在同一个篮子里
策略联盟，以合求大
利用不同市场进行比较
抢先一步发现新生事物的商业价值
会分享才能得到更多
预测经济前景，果断投资未来
梦想成就财富
系统开发，不让“肥水”外流
重视人才培育，谋求长远利益
人说山有虎，偏向虎山行
“赔钱”也是为了企业信誉
在时局的变化中找冷点
把冷货储存到热时再卖
借新方式做大生意
在热点的边缘找商机
第三章 细节之中藏着大生意
细处用功：只赚一部分人的钱
针对特殊人群提供特殊需要
寻找空白点，小商品做成大生意
简单能创造财富
找漏洞，用漏洞
变废为宝：挖掘“废物”的价值
掘取生活习惯中的盲点
商机是金
左撇子的苦恼
因性别因素而被人们忽视的商机
无人问津的未必就是没有价值的

第一图书网, tushu007.com

从身边不起眼处找商机
从潮流中找灵感
专门赚滞销品的钱
充分利用“小”的优势
寻找差异化
无中生有，标新立异
第四章 守候机遇，乘势而发
未雨绸缪，居安思危
人舍我取，在低谷时出手
把兴趣变成机会
把小机会变成大机会，步步求赢
机会只怕有心人，处处留心找机会
众人关注中找商机
把节日变成“商日”
错过一次机会，就可能错过一辈子的财富
打破禁忌创造财富
任何“危机”都是“契机”
陷阱之上必有香饵
钱在勇气的背后
面对机会，要有豁出去的勇气
在不可能之中找商机
从别人的竞争中渔利
“冒险”是成功者的通行证
第五章 蛮干不如巧做
利用信息赚钱
空手套白狼，制造借力点
让名求利
巧借葫芦卖药
帮人而助己
找到一个成功的支点，借技成功
知识创造财富，借知识求大利
拿来主义，借力求生
借“诱惑”赚钱
“纵”出去的是为了更好地“擒”回来
赚钱有时只需“傻”那么一点
见风使舵好行船
换位经营抢先机
模仿中创新，边学边做
迂回战术，以弱胜强
灵活应变，变“废”为“宝”
第六章 利用人性的盲点展开经营
别人的需要正是我的机会
小“甜头”换来大利益
替顾客省钱为自己赚钱
创立一个互动的平台，参与引导消费
急人所需做成无本生意
制造流行生意好做

你的“ 浪费 ”是我赚钱的理由
欲擒故纵促消费
让对方只看到你最强大的一面
“ 吃不着的 ”才是最好的
摸透了心理便没有做不成的生意

章节摘录

版权页： 思路决定财路“ 思路决定财路。
”要想做大、做好自己的生意，思路至关重要。
很多人一谈到做生意，首先考虑到的就是先拥有一大笔资金来开展自己的事业。
但你是否想过，在经商的过程中，最为关键的不是拥有大笔的资金，而是拥有一流的思维方式呢？
著名的成功学家拿破仑·希尔曾经说过：“ 思考创造财富。
”只要我们善于改变自我的思维方式，就一定可以做到：思路一改，财路就宽！
要想突破思路，首先要突破心灵。
这一点对刚刚开始经商的人而言，尤为的重要。
事实确实如此！
思路是智力上的问题，但是，智力的突破，首先来自于心力上的突破。
成功经商有三大要素十分关键：一是心力，二是智力，三是办事力。
这三大要素缺一不可。
尤为关键的还是心力，也就是我们说的心灵的力量。
心灵就好比降落伞，只有当打开时才有用。
关键时刻不打开，还存在着生命危险。
勇于去打开，就能创造自己都难以想象的奇迹。
思路一改变，财富奇迹就会随之出现。
有时，财富迟迟不肯出现，并不是没有找到财富的源泉，而是思路没有转变。
由此可以得出一个结论，只有学会变通、转变自己的思路，才能找到更多的出路。
温州人一直以来十分会做生意，有中国的“ 犹太人 ”之称，他们的秘诀之一，就在于善于调整自己的经营思路。
就拿众所周知的章光101集团的总裁赵章光为例来说吧！
在多年前，赵章光凭借着自身不错的医术，在家乡开了一个小诊所，成了一名“ 赤脚医生 ”。
当时，村子里常常有人来找他治脱发，为此，他专门研制了治疗脱发的药品，并决定开始发展自己的事业。
出人意料的是，当赵章光把自己的生发剂装进玻璃瓶，准备作为一种产品销售的时候，却因没有批号，被指定为“ 非法行医 ”。
无奈之下，赵章光只好找大医院合作。
但是，在这些大医院的眼中，他不过是一个“ 江湖郎中 ”，根本就不可信。
垂头丧气的赵章光本想打道回府，但又有些不甘心。
有一天，在街上他无意中看到一幅护发品的广告，广告上画的，是一位有一头秀发的美女。
他从中获得了一定的启发，并决定改变自身的思路：既然我的生发剂不能当作药品卖，为什么不能当美容品来推广呢？
说干就干，他当即就找了一家专门卖护发品的商店，并给老板写了一封信，希望能够合作，没想到对方很快就有了回音，表示愿意与之合作。
两人一拍即合，并决定合作建厂，生产“ 101毛发再生剂 ”。
当产品一推出，就引起了轰动，也才有了今天“ 101王国 ”的辉煌史。
思路成就了事业。
换言之，怎样思考问题，决定了我们会拥有什么样的机会，会拥有多少财富。
许多人在追求财富的路上，往往只看到一个点，只朝着一个方向。
但很多时候，却需要多看几个点、多选几条路。
不同的思路会导致不同的经营结果！
思路越广，机会就会越多！
打破你固有思维的束缚享有“ 万能博士 ”美誉的哈默，出身于美国一个医生家庭，从小就显示出极高的经商天赋，他18岁时接管了父亲经营的濒临破产的制药厂，通过进行一番大刀阔斧的改革，在极短

的时间使其扭亏为盈，因而名声大噪。
当时，他正在哥伦比亚医学院就读，成为全美唯一的百万富翁大学生。
1933年，哈默利用政策变更又摇身一变，成了成功的酿酒商。
富兰克林·罗斯福就任美国总统。
实行新政之际，哈默敏锐地察觉到：1919年通过的禁酒令就要废除，全国对酒桶和威士忌的需求会出现空前的紧缺。
于是，他从苏联购进大量制酒桶的白橡木，在新泽西州建立了现代化的酒桶厂。
当禁酒令废除之时，其产品被酒厂以高价抢购一空。
第二次世界大战爆发，由于物资紧缺，酿酒工厂被禁止用谷酿酒，威士忌酒一时成了热门货。
哈默看准行情买下了5500股美国酿酒厂股票，并以拥有5500桶烈性威士忌酒作为股息。
2个月后，股票的价格从90元到了150元。
哈默将5500桶酒贴上自己的“丹特”牌商标在市场上售出，转眼工夫就卖掉了2500桶。
两年后，哈默的“丹特”牌威士忌酒一跃成为美国第一流名酒，哈默本人也成为美国第二大威士忌生产商。
此后，哈默还当过牧场主、企业家，而且非常成功。
唯物辩证法认为，偶然之中有必然，不论是以前的富豪洛克菲勒、巴菲特、哈默，还是今天的数字英雄比尔·盖茨、戴尔、杨致远等，虽然他们所处的时代不同，其成功也确实有偶然因素，但更多的是他们在一样的勤劳之外，还都有“时刻准备着”的头脑，善于审时度势、把握商机的敏锐眼光和永不满足的创新精神。
正是这种敏锐的眼光和永不满足的创新精神，使他们走上了发财的路。

第一图书网, tushu007.com

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