

<<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>

## <<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，精明的商人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中脱颖而出，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。

## <<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。

## <<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
- 重视人才培养，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

## <<在别人的盲点中谋利>>

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

<<在别人的盲点中谋利>>

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

## <<在别人的盲点中谋利>>

### 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

## <<在别人的盲点中谋利>>

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。



<<在别人的盲点中谋利>>

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>