

营销智慧：财源滚滚八大攻略 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E8\\_90\\_A5\\_E9\\_94\\_80\\_E6\\_99\\_BA\\_E6\\_c123\\_288534.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E8_90_A5_E9_94_80_E6_99_BA_E6_c123_288534.htm) 收集信息1953年，香港白鹤派掌门人陈克夫向太极派掌门人吴公仪挑战，要打擂比武，虽然比武不过三分钟即见胜负，并不像人们所期待的那样精彩过瘾，但也一时成为人们茶余饭后谈论的热门话题。香港《新晚报》总编罗孚收集到这个信息，用商人的眼光预测到，如果此时在报纸上搞个“武侠小说连载”专栏，一定有人爱看，报纸的销量也一定会增加。于是他找到了手下平时喜欢谈诗论武的大才子梁羽生，让他写武侠小说。梁羽生不负厚望，其以陈、吴两位武师打擂为背景的处女作《龙虎半京华》在《新晚报》上一经刊出，即受到广大读者的热烈欢迎。罗孚此举，不但开辟了武侠小说的新纪元，而且使《新晚报》发行量剧增，赢得了空前的经济效益。当今社会是信息的社会，一个对信息反应迟钝的人与一叶障目、双耳塞豆的愚人没有什么两样。对新事物、新变化时刻保持高度的灵敏，并善于运用缜密的思维、准确的判断加以甄别和整理，选择其中有价值的而又特别适合于自己的方案，大胆实施，财富便离你不远了。小处着手出身商贾世家的多博川早年留学海外，是个雄心勃勃、立志开创一番大事业的有志青年。然而他的创业却引起他周围的所有人，包括最理解最信任他的父亲的质疑。原来他选择了最不起眼的小产品，即许多人都不屑一顾的婴儿尿布生意。当时，日本每年都有250万名婴儿出生，按每个婴儿每年只需2条尿布的最低标准计算，仅日本国内一年就需要500万条尿布。几年后，多博川的“尼

西奇”公司生产的婴儿尿布不仅占领了整个日本市场，而且产品畅销海外，遍及全球，销量占全世界尿布市场的三分之一以上。小产品做成了大市场，丑小鸭变成了金凤凰，多博川最终成为名震全球的“尿布大王”。心要高，起点要低，巨大的成功是高远的志向和一步一个脚印的真抓实干相携手的结果。不切实际地抬高起点，就是人为地为自己设置障碍，一个连第一步都迈不好的人，怎么能健步如飞地走完整个路程呢？好高骛远，向来是经商大忌，不要忽视小处，小处亦世界，小处着手天地宽。诚信为本1998年10月25日，一架英国航空公司的波音747客机从东京飞往伦敦，偌大的飞机上只有孤零零的一名乘客。为什么一架大型客机只乘载一名乘客呢？原来，在东京机场，这架飞机因机械故障而推迟了起飞，其间，大约有190余名乘客都被劝说后改乘了别的班机，唯独乘客大竹秀子非这趟班机不乘。在此情况下，英航毅然决定只载大竹秀子一人起飞，于是开始了航程长达1.3万多公里的长途飞行。此次飞行，英航虽然损失了10多万美元，却为企业精神做了最佳的诠释，赢得了无数乘客的赞赏和青睐。人不诚则无信，无信则不立，特别是当今全球经济一体化时代，诚信就是一个人或者一个企业的名片，谁失去了诚信，谁就失去了顾客，失去了赖以发展和生存的根基。从根本意义而言，诚信就是利润的源泉，拥有了诚信就等于拥有了进入市场的通行证，就等于拥有了开启财富之门的金钥匙。勇于创新美国富豪亚默尔原先只是一个贫穷的农夫。加州发现大金矿以后，许多人都蜂拥而至，亚默尔也狂热地加入到淘金大军中。荒山野谷，天气酷热，水源奇缺，恶劣的自然环境使淘金者每天都有人被渴死热死。同样处于困境的亚默

尔目睹这一切后，考虑再三，毅然改变了初衷，放弃了淘金，而改为专为淘金者寻找水源。他勘察地质，挖掘水渠，引水入池，然后把水过滤澄清再分袋出售。几年后，当初与亚默尔一起淘金的人绝大多数都沦为乞丐，甚至抛尸荒野，而亚默尔却赚足了“创新钱”，成为当时美国屈指可数的大富翁。中国古语道：“穷则变，变则通，通则达。”此话道出了创新的重要意义。如果谁能够时刻注意市场中所发生的各种变化，并用心观察分析那些尚不为大多数人所关注的现象，然后切实把分析结果与自己的知识和经验结合起来，创造出一种新的产品和新的经营模式，产生一个质的飞跃，谁就能在激烈的竞争中立于不败之地，赢得滚滚财源。敢于冒险

一家出版社出版了一本由外国人写的名叫《儿童××智力开发》的书，印了几万册，推向市场后，却遭受到滞销的厄运，被大量堆在仓库里。有个书店老板听说这个消息后，马上买了一本回去研究，觉得这本书其实写得很好，只是书名缺乏形象化，使许多读者都误以为它是本理论读物，担心读不懂，所以无人问津。这个书商经过仔细分析市场之后，做出了一个几乎令所有人都震惊的举措：他以该书的成本价全部买下了这批书，同时，他还买下了这本书的版权。在别人猜疑的目光中，他开始在各大媒体上请名人做宣传，详细向读者介绍该书的精彩内容。结果，那批书一度脱销，并一版再版，由于拥有版权，书商发了大财。实事求是地说，冒险是一柄双刃剑，但你要想取得更大的成功，必须学会敢于冒险。世界上决对没有万无一失的赚钱之道，做什么事都有它的风险，只是大小不同而已，你总不能因为它有风险而无所事事而错失良机吧。我们常说，付出总有回报，其实，冒险也

一样。出奇制胜日本西铁城钟表商为了在澳大利亚打开市场，用直升飞机把手表从高空扔到指定的地点，并规定谁拾到就送给谁。这个地点是经他们精心选择的，因为该地面凹凸不平，有的地方是坚硬如铁的隆起石块，有的地方则是陷下去的浅水湾。许多人闻讯赶来捡拾，结果一只只从天而降的手表，不但没有被摔坏或浸坏，反而完好无损，分秒不差。“西铁城表防震防水质量好”的消息不胫而走，其名声也随之大振，产品一时如洛阳纸贵，购者如云。“贵奇忌平”，这是现代商战中的一条通用法则。所谓“奇”，就是用非常规的思维方式，立足实际，追求创新，从而突破人们固有的思维方式，以令人大吃一惊的非凡措施，产生出人意料的结果。在激烈的市场竞争中，没有出奇制胜的招数，想站稳脚跟抢占市场制高点，无疑痴人说梦，无数的商战案例已经深刻地证明了这一点。独辟蹊径一个名叫森元二郎的日本人在东京开了家咖啡店，这可能是世界上最豪奢的咖啡店了。这个店被装潢得如帝王的宫殿一样豪华精美，服务员全都打扮成古代宫女的模样，更令人称奇的是，这里的一杯咖啡竟卖到了5000日元。而且，盛咖啡的杯子全部都产自法国，十分名贵，每个咖啡杯价值4000日元以上，而当顾客喝完咖啡后，这个昂贵的杯子将被包装好随赠顾客。有人会问，5000日元一杯咖啡，人们经常去喝岂不要喝成了穷光蛋？其实，在5000日元一杯咖啡的背后，店内还有许多普通价值的咖啡和其他饮料，绝大多数顾客喝的就是后者。森元二郎卖5000日元一杯咖啡，他是赔钱的，但他之所以是个富翁而不是个乞丐，是因为他独辟蹊径地运用了“欲擒故纵”的战术，即以贵咖啡为招牌狂销普通咖啡。 100Test 下载频道开通，各类

考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)