

小本赚大钱通用的必杀技 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\\_\\_E5\\_B0\\_8F\\_E6\\_9C\\_AC\\_E8\\_B5\\_9A\\_E5\\_c123\\_288749.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_B0_8F_E6_9C_AC_E8_B5_9A_E5_c123_288749.htm) 第一，依托一个成熟的行业，行业需要足够大。因为行业大，做细分市场才能够有钱可赚；因为行业成熟度高，利用现成消费群，才可以省去开拓新市场的费用和唤醒消费者的麻烦。第二，专注支流业务，不做主流业务。所谓锦上添花，指的就是满足消费者在主流需求得到满足之后的衍生需求。比如手机，消费者购买手机的主要目的是为了通讯，为了随时随地方便地与他人沟通。所以，强大的通讯功能和畅通的通讯服务是消费者在消费手机这项产品和服务时的首要和主要诉求。手机好不好看，只是消费者的衍生需求，根本不影响手机的性能，通讯是否畅通，也不是由手机好不好看决定的。这两项是手机产业的主流业务，要满足消费者的这两项需求，做好这两项业务，需要巨大的投入，中小投资者根本无力承担。所以，对于中小投资者来说，选择在细分市场做支流业务，专注消费者的个性化需求才是明智之举。第三，仅仅满足一部分人，而不是满足所有人的需求。拿手机来说，目前国内的手机消费者已达3亿，想要满足所有3亿消费者的愿望是愚蠢的，也是不可能的。所以，你只能满足他们中间一部分人，经常可能只是一小部分人的需求。但是因为市场规模够大，即使只是满足他们中间一小部分人的需求，也足够中小投资者吃饱。第四，服务要到位。衍生需求，换句话说，就是可有可无的需求。有则更好，没有，对消费者也不会造成什么损失。因为如此，此类需求大多数时候是属于精神层面的需求，

对从业者提供的服务往往有着超高的要求。这是需要投资者格外注意的。李俊峰和黎小兰在发展的过程中都几经曲折，饱受消费者的 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)