

无本经营项目系列之一

一，无本经营长途客运

二，无本挖掘机出租

三、无本驾校招生

四，无本接活本地木雕

[illegible]

项目未做之前必须知道的原理

如何在信息纷乱的市场中获得遍地黄金 (2)

在如此众多的信息浪潮里，很多人发出感叹，无所适从，甚至很多人埋怨，还不如没有这么多的信息好呢。

为什么会有这样的想法呢，

其实，就像选择的对象太多了，好比女朋友一样，以前，大家接触女生比较少，一般从一而终的比较多，而现在呢，接触的机会多了，看着这个美丽，那个文静，还有的温柔。不知道自己最终需要啥，结果，花了眼，30 多了还没有娶到老婆。

刚才只是闲话，下面的才是正题....

今天刘超要分享的是如何利用“信息价值不对称”核心理论来为自己挖掘遍地的黄金。

我们把“信息价值不对称”作为我们这个课题的核心开讲。

刘超，问大家一个问题，我们大家现在都能喝到水，而且知道哪里有水，没有人会反对吧。那么你是不是拥有一个“知道那里有水喝的信息”呢？

估计没有人出来反对，这件事。最起码 你家里面有自来水。可惜，你们从来没有感觉到他有任何的价值。

但是，这条“知道那里有水喝的信息”对于生活在沙漠里面的人来说， 他的价值却决定着生死！如果把这一条信息卖给那些生活在沙漠里面的人估计他会把所有的财物都给你了。

由此可见，一条新的发财之路出来了！

我们平常得来的任何信息都是有用的，都是能赚钱的，而只是我们不知道他的价值不对称在哪里而已！

我们每个人衡量信息的价值，都是围着是否对自己有利与否的标准来确定这个信息的价值含金量的！对自己没有利的，就是没有用的信息，就弃置脑后，有用的就及时利用。这就是平常人利用信息的标准。

这样的人是永远发不了财的，因为，他要为有利于他的信息买单！

什么样的人能赚钱，能赚钱的人从来不是用自己的利益来衡量这个信息价值，而是从需要者的角度来衡量这个信息的价值！

一句话，你掌握了对你有价值的信息，只能让你花钱，不能让你赚钱，如果，你掌握了对别人有价值的信息才能让你赚钱！

难道不是吗？

智慧的人得到一条信息，不是因为它对我没有用，就丢弃了，他会想到这个信息对谁有帮助，谁最需要这条信息，怎么找到需要这条信息的人，把它转化为财富！

于是，黄牛党屡打不止，票贩子肆意横行，从火车票一直贩到医院的挂号票。。。。

于是，我们的高智军老师才得以开辟《无本淘房》的传奇神话！

于是，进城的高速路口，就有了拿着 GPS 导航仪的领路者！

于是，就有了满大街贴牛皮癣的小广告，办证的，贷款的，追债的，第三者调查团，。。。。。

于是，也就不用了 于是了

下面是该你如何于是了！

不少朋友还在郁闷，咋回事，其实就你单单的看刘超的日志，听刘超讲案例，看视频，就能赚钱，而是你们没有发觉而已。

可能《净水机的销售秘籍》对于你不卖净水机的朋友一点用也没有，难道你们城市里面没有净水机的吗，把它录下来，放进U盘，找到卖净水机的老板，让他看前半截，然后说，想看完，拷贝给你100块！

我就不信，别人花了大价钱做的策划案，你连100块都卖不到！

矮油，我了个去了，你们天天想赚钱，这点思路都跟不上，那里还行额！

，，，拒绝转载！

看了不回复的，我就没有激情给大家继续深挖核心的东西分享了。。。。

请关注下集，如何挖掘遍地黄金 实战篇。。。。

无本经营送实战赚钱之一

无本经-营-长-途-客-运-站

以前给大家讲解了，如何利用信息价值不对称原理，那么，今天咱们就分享一个我在 09 年老家做的一个无本经营的项目，

这个商机的发现还是在一次朋友坐车去深圳，让我帮忙问问几点发车，我就跑去车站，是中午 10 点的车，票价 220。

我回来以后，老婆问我干嘛去了，我就如是回答了，老婆说我笨，说咱家对面就有天天发往深圳的车，上车才要 120，从车站坐车贵死了，他们的车也是

从长途客运站发车的，淡季就便宜，车站也不搞价钱。我晕，我给朋友又回了一个话，就告诉他在我家对面坐车，120。

我忽然想起，100 块钱的利润差别不小啊，啥 200 能得 100 啊。

如果，我能给这个客车拉人，得 50 也不少啊。

等我准备去干的时候才发现，自己木有实力，最起码要个三轮车拉人，而且，三轮车拉人送客车，到处都是，根本轮不到我。

看来，这个生意又做不成了，

我观察一下，三轮车拉的基本是从乡下来外出的，直接从乡镇到县城的联营车站拉出来的，当坐三轮车时，开三轮的就问去哪，他们还不只是往深圳客车送人，很多长途车他们都送，里面的利润，客车给他一个人 20 元，

有想法，就有思路，我如果，不在城乡客运站接客，就这他们木有来县城的时候，就卖给他车票，就是到了县城，我的客户谁也拉不走了。

那就 运用到了我们以前讲的财富截留技术。

先不说，我是如何做的，

首先，我去找到客车的老板，对他说，我们是替深圳一家电子厂招工的，每天都有几个工人要送，具体，要看，报名人数，能不能给个优惠。

老板问我，你一天能送几个，我说，3-5个，老板就说100。

我说，别人的车才80，你要100，我跑腿的，不弄俩钱，谁干啊，我的老板都知道是100，不行的话，我就送其他的车上，

老板；这生意木有机会做了，就以你吧，80就80。

不能往外说额。

我说，先说好，别到时候，我把人领来了，你涨价。

老板说，你能给我带来客源，我谢谢也来不及呢。

于是，我就先打好名片，以项城去深圳客车老板的名

誉打的，捎带印了一些上车证代替车票，因为车票我弄不来。

找谁替我卖票合适呢，怎么把钱给我，而且，不用上门天天收钱，直接给我打钱最好。要用网银还得有电脑，我去，乡镇有电脑的不少，用网银的不多。

乡镇谁会用网银呢，真是个头疼的问题，如果，天天下去收车票钱，还不如不干。

忽然，我想起了一个行业，那就移动交话费的，他们一定有电脑，有网银。

于是，我就出发了。

租了一个好一点的车，装的看起来像个客车老板，买了一盒上档次的烟，玉溪的 22 块。

我首先找到乡镇一家移动交话费的，和老板谈一下，我是项城发往深圳的客车老板，想在这个乡镇设一个卖票零售点，不用挂牌，就在你天天贴广告活动的地方写上，项城—深圳售票处。

老板看了看我的名片，基本木有啥怀疑，看看停在他门口的好车，和我让给他的烟，就问，我代售可以，你一个给我提成多少钱，

我说 20 元，
有点少吧

已经不少了，你收 100 话费才得 2 块，这边一次，得 20.

老板还要给我搞价，
你不干，这个街上想干的多了，我还不一定让你干呢。
你又不需投资 1 毛钱，白得。

老板屈服了，他只有一个条件，就是这个街上只能他一家做，俺答应了。

于是，三分钟，广告就写好了，

内容如下；

项城发往深圳客车售票处

价格 160 发车时间每天中午 10 点

客运总站价格 220 客运总站咨询电话 12345678

其实，客运总站的电话留的是我的，这里面的猫腻，你们自己想吧。

我把我的银行帐号给他，告诉他，有人卖票，就直接给他上车证，我给你的，你到时候签个名，以免和其他乡镇弄混了。

你卖多少票，把每个 20 扣了，发车前，把款给我支付了，不然，你们乡镇的都回来找你要钱，算账。

于是，其他乡镇如法炮制。。。。。

其实，钱交给交话费的，他有门头，跑不了，信任度高，比交给我强。

聪明的，你明白，，，，

2 天，我就把所有的乡镇做完了，哪怕就来一个人我也得 60.

反正我也木有扎多大的本，基本上，就是动动嘴皮子，得不了，去求，

结果，第三天，我的生意，就开张了，那天来了 8 个，
呵呵我就得了 480

然而，问题又来了，木有地方等车，

看看 有没有地方能让我不花钱，让人等车，

和乡下人打交道，我感觉到他们的朴实，真诚，亲切，
木有城里人的那种说不来的聪明，

于是，我决定从 60 元钱里面，拿出来 10 元，给老乡
们，一个人买一瓶矿泉水，2 个面包，2 袋方便面，
一根火腿肠。

我看有一家小卖铺，里面空间比较大，我就买了一包
烟，和老板聊起来。

让来的乘客在他的地方休息，你给每个有乘车卡的人
按照我说的 10 元标准包好每人一份。到时候给我算
账。

那店铺老板当然同意了，于是，休息的地方也有了。

老乡们看着我们不但票价便宜，而且，送东西，都很满足，对我的服务。而且说，以后，自己坐车就来这里，会介绍其他人来这里坐车，

这话，真让我感激，，，，

于是，就电话车老板开车来我这里拉人上车，老板私下里，给我结账，还经常送我包好烟，闲的时候，去泡泡脚，因为，他以为我是一家招工技校的跑腿的。

后来，，我又开发了5条发往其他城市的线路，有时候一天5-60人。

当然，线路不一样，得的钱也不一样多，

我要求各个乡镇的广告也换了，当然是他们自己做的灯箱，，，，

后来，我要求各个乡镇缴纳保证金1000元，木有人拒绝，

再后来，干到旺季，我木有生意了，车老板，不合作了，只有来年淡季，合作。。。。

第二年，我就被举报了，罚了 1 万元，于是就刹车不干了，因为，天天接客人比较累，虽然每天都有 3—5000 的收入，比投资 100 多万买个车还来钱，

因为，我干不过黑社会，只好自己不干了。

最后，把乡镇的钱给退了，因为人家帮助我得了不少，不能亏待人家。

我才发现，一个秘诀，真正干活劳动是不到，太多的钞票的，Zhuan 钱的是思维。

财富训练首先让我自己突破日过万元的收入

更多赚钱思维请关注 1091817009 的 QQ 空间

每个礼拜 1 3 5 晚上 8 点 yy 频道

65309306 刘超瞎掰赚钱大法