

做别人想不到的生意，赚别人没赚到的钱；
没有不能赚钱的生意，只有不会赚钱的人。

小生意 赚大钱

最赚钱的98个小生意

赵建◎著

做小生意的**大智慧**，
赚大财富的**小谋略**。

精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。充满商业细胞的商人，赚钱可以是无处不在、无时不在。

——李嘉诚



做别人想不到的生意，赚别人没赚到的钱；
没有不能赚钱的生意，只有不会赚钱的人。

小生意 赚大钱

最赚钱的98个小生意

做小生意的大智慧，赚大财富的小谋略。

赵建◎著



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

小生意赚大钱:最赚钱的98个小生意 / 赵建著. —北京:
中国画报出版社, 2009. 2
ISBN 978-7-80220-427-0

I. 小… II. 赵… III. 商业经营—通俗读物 IV. F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第014792号

书 名: 小生意赚大钱:最赚钱的98个小生意

出 版 人: 田 辉

作 者: 赵 建

责任编辑: 王少娟

出版发行: 中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路33号, 邮编:100044)

电 话: 88417359(总编室兼传真)、68469781(发行部)

88417417(发行部传真)

网 址: <http://www.zghbcbs.com>

电子信箱: cpph1985@126.com

印 刷: 三河市君旺印装厂

监 印: 敖 晔

经 销: 新华书店

开 本: 16开(710mm×1000mm)

印 张: 14

版 次: 2009年4月第1版第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-80220-427-0

定 价: 29.80元

前言

FOREWORD



在商业化社会里,做穷人无疑是一件可悲的事情。想一想,每一天,一睁开眼,衣食住行哪一样不得花钱?而看着别人享受着富裕带来的幸福,又怎能不“看在眼里,急在心里”呢?

生而贫穷并不是错,但如果死时也贫穷的话,那就是值得羞耻的一件事情了。所以,生活中有很多人都在思考着如何摆脱贫穷。而做生意就是人们最常想到的摆脱贫穷的方式之一。

但问题是,很多穷人整天想着一夜暴富,他们瞧不起小生意,认为只有做大生意才能赚大钱。但世界上哪有那么多大生意让没钱的人做呢?所以,这些没钱人依然贫穷。

事实上,只要你用心观察,就会发现,很多有名的富人,包括一些大企业,都恰恰是从小生意做起来,或者是从小生意上赚取第一桶金的。

比如,屡次登上中国首富宝座的刘永好,就是做猪饲料起家的!这是一个大多数人正眼也不瞧一瞧的行业,也是一个名副其实的小生意,可刘永好就是通过它成为了中国屈指可数的亿万富豪,屡次占据富豪榜榜首。

再比如全球最大的百货零售商沃尔玛,世界最大的快餐店麦当劳,每天的销售额数以亿计,但沃尔玛每天要卖多少针头线脑,麦当劳每天要卖多少个汉堡鸡腿,才能堆积出那样巨大的财富呢?不要以为你只是喝了一小瓶可乐,你那一两元的消费,相对于可口可乐的亿万资产来说,确实算不了什么,但却是绝不能忽略不计的,它巍峨的财富大厦,就是由无数个这样的1元2元垒成!

我们说,小生意,赚大钱。事实上,严格地说,生意并无大小之分,小生

意能做到赚大钱,那就是大生意;相反,再大的生意,你赚不到钱,那恐怕也不能称之为大吧。

2008年,全球经济出现危机,中国经济也首次出现负增长,各行各业价格下跌,大企业裁员,这些都搞得人心惶惶,消费者开始捂紧腰包,购买力下降,普遍处于观望期,很多大企业都处在危机之中,生意越来越难做。这些已经成为普遍现象。

可是,另一方面,我们却发现,一些别具特色的小生意却依旧是做得风生水起。

做生意,大家都想做大的,利润大,但风险也大。其实,如果能找准卖点,用心经营,“小”生意,也会带给你意外的惊喜。生意小,不见得就不能赚大钱!

本书就是专为那些想赚大钱却囊中羞涩的有心人编写的一本致富书。本书搜集了近年来最成功的通过小生意致富的经典实例,再加上编者用心的解读,相信能让你从中得到启发,找到适合自己的财富之路。



第一章 看得准,赚得稳

——做小生意也需要眼光

1. 独特眼光铸就财富神话 / 2
2. 烂鱼塘里有“黄金” / 4
3. 填书架填出个百万富翁 / 5
4. 山野菜也能圆财富梦 / 8
5. 马桶里的商机 / 11
6. 眼光独到,看准商机赚大钱 / 13
7. 经营要有变化,人取我予 / 15
8. 赚孕妇和婴儿的钱 / 17
9. 做生意要跟着消费者的需求走 / 19
10. 果农如何成为野兔养殖大王 / 21
11. 反其道而行之,“怪难吃”才是“好美味” / 23
12. 抢注域名,一本万利 / 25
13. 广告传单 = 钞票? / 27
14. QQ 号码里的财富秘籍 / 29
15. 找零钱里面有商机 / 32
16. 回收军训服装,转手就能赚一笔 / 34
17. 宠物殡葬业大有“钱”途 / 35
18. 经营旧期刊也能淘到金 / 38

第 2 章 小点子，赚大钱

第二章 小点子，赚大钱

——创意就是摇钱树

- 19. 头剃麻将牌，怪招把钱赚 / 42
- 20. 职业伴娘也能赚大钱 / 44
- 21. 出售“香吻” / 46
- 22. 创意经营，让酒吧成为“涂鸦”之地 / 48
- 23. 一个创意改变一生 / 49
- 24. 开个宝宝洗澡店，几年就赚百万 / 51
- 25. 甩掉面子，替人哭泣也能赚钱 / 54
- 26. 卖哺乳装赚了 100 万 / 56
- 27. 摸黑吃饭真好玩 / 60
- 28. “职业捧场人”的赚钱之道 / 62
- 29. 小鱼钓大鱼，走上致富之路 / 64
- 30. 一个小创意，赚回 100 万 / 66
- 31. 洗电话洗出个百万富翁 / 67
- 32. 在火车上开个“录像厅” / 69
- 33. 把小粉笔卖到沃尔玛 / 71
- 34. 开个皂吧，边玩浪漫边赚钱 / 73
- 35. 将错就错，让错误成为赚钱的噱头 / 75

第三章 人无我有,人有我优,人优我特

——做小生意更要做出特色

- 36. 另类“大灰狼” / 78
- 37. 开一家风情万种的东南亚家居小店 / 81
- 38. 一碗拉面竟卖了 1000 美元 / 83
- 39. 经营土特产,靠优势发财 / 85
- 40. 艺术筷子卖得火 / 87
- 41. 只要方法对,窝窝头也能卖大钱 / 89
- 42. 特色取胜,袜子也有专卖店 / 91
- 43. 卖手机赚钱,卖手机饰品同样赚钱 / 93
- 44. 奇货可居,囤积“奇货”赚大钱 / 95
- 45. 小凉皮也能做成大生意 / 97
- 46. 把“哭泣”做成一门生意 / 99
- 47. 卖个性鼠标垫掘金百万 / 101
- 48. 一道小菜炒出来的餐饮王国 / 103
- 49. 老干妈的创业故事 / 104
- 50. 多一点点就赚钱 / 106
- 51. 饺子当成钻戒卖 / 108
- 52. “阔太太”小本创业,一年赚下一千万 / 110

第四章 小信息,大商机

——善于捕获赚钱的信息

- 53. 在古画中掘出新商机 / 114
- 54. “美丽天使”从苍蝇身上找到商机 / 115
- 55. 随机应变才能立于不败之地 / 117
- 56. 物以稀为贵,小笋丝圆了老板梦 / 120
- 57. 一个信息就是一个机遇 / 122
- 58. 教书匠利用小信息抓住大商机 / 123
- 59. 别不在乎“道听途说” / 125
- 60. 绝代“茄”人的赚钱术 / 127
- 61. 只要你有心,泥土也能变黄金 / 129
- 62. 你追偶像我赚钱 / 133
- 63. 敢于揭“皇榜”的人 / 135
- 64. “假发之父”靠信息发家 / 137
- 65. 处处留心皆商机 / 139

第五章 小钱是大钱的祖宗

——赚小钱的意义

- 66. 靠一块钱发家的亿万富翁 / 142
- 67. 卖稀饭也能捞取百万财富 / 145
- 68. 靠“一元钱盒饭”成百万富翁 / 147
- 69. 500 元,5 年,千万富翁 / 149
- 70. “花生米大王”的赚钱之道 / 151
- 71. 卖“一毛钱”的开水也能赚钱 / 152
- 72. 净菜也可以成为一门生意 / 153
- 73. 小铅笔也能做成大生意 / 154
- 74. 小小糖葫芦成就一个千万富翁 / 156
- 75. 小名片有大学问 / 158
- 76. 一个猪倌是怎么开上宝马的 / 161
- 77. 雪糕女孩一年净赚 20 万 / 163
- 78. 走街收酒瓶,20 年赚够 500 万 / 165
- 79. 小红薯也能成大产业 / 167
- 80. 浪子回头,从“头”做起一番大事业 / 169
- 81. 一元钱再创业 / 171
- 82. 2 元店的由来 / 173
- 83. 大碗茶的启示 / 175
- 84. 5 元起家,她把“清洁”做成了事业 / 176

第六章 小胜靠智,大胜靠德

——做生意必需的品性

- 85. 小生意也要找到合适的途径 / 180
- 86. “花奴”年赚 50 万 / 182
- 87. 质量就是生命 / 184
- 88. “粽子女皇”的坎坷创业路 / 187
- 89. 永远把诚信放在第一位 / 189
- 90. 不怕失败,跌倒了就再爬起来 / 191
- 91. 创业就是在刀光剑影中生活 / 195
- 92. 贫困大学生自主创业,3 年赚了 50 万 / 198
- 93. 机会来了,小生意也要做大 / 202
- 94. 藏饰品女王的成功之旅 / 204
- 95. 小爱好创造大财富 / 207
- 96. 三个“2 元钱”组成谭木匠的“梳子王国” / 209
- 97. 骨头汤“熬”出百万财富 / 211
- 98. 既要赚钱,更要轻松 / 214

XIAO SHENG YI ZHUAN DA QIAN

第一章

看得准，赚得稳——做小生意也需要眼光

◆这个世界上的财富永远都不可能赚完，然而，它们只属于善于发现的人。

◆很多生意人抱怨赚不到钱，其实并不是因为钱太少，也不是钱都被少数人所占据，而是因为他们不具备发现商机的眼光。

◆如果你有一乡的眼光，你可以做一乡的生意；如果你有一县的眼光，你可以做一县的生意；如果你有天下的眼光，你可能做天下的生意。

◆做生意，项目大小并不重要，但眼光是否长远却至关重要，你只有看得准、看得远，才能赚得稳、做得大。





1. 独特眼光铸就财富神话

不到 20 岁独自办厂,24 岁开厂房,27 岁自创工艺美术堆画获国家专利,30 岁拥有百万身家……41 岁的周彦俊,有着让人艳羡的生命轨迹。上天没有让他拥有正常人一样健壮的身体,却磨炼了他坚韧的心志和毅力。

周彦俊的童年是灰色的。一岁半的时候,正在蹒跚学步的他得了小儿麻痹症,从此永远失去了像正常人一样行走的机会。

周彦俊的父亲是个篾匠,经常外出揽活。年幼的他被寄养在别人家中吃“百家饭”。但他并不甘心寄人篱下,十岁那年,他拄起拐杖开始独立生活。

穷苦的父亲希望残疾儿子学点实用的东西养活自己,12 岁那年,他父亲买了一台缝纫机,让他学缝纫。然而,周彦俊这时却痴迷上了画画。

没有专业老师指点,只有狂热的兴趣,他的画笔却从不停歇:画人物、画动物……为同学们描摹小人书,给班级出板报。他笔下的人物、动物、植物惟妙惟肖。出乎所有人意料的是,画画竟成了他后来创业不可或缺的重要元素。

18 岁那年,在双脚动了两次比较大的手术后,周彦俊告别了学校,开始了独自闯荡社会的道路。

怀揣着父亲给他的 70 元钱和朦胧的创业想法,周彦俊独自前往县城自谋出路。刚开始,凭借自己多年的爱好,他为别人画画赚钱,再加上玻璃、画框来提高档次。镜屏每块成本 2 元左右,卖出去是 3.8 元。就这样,他凭借着每件作品不到两块钱的差价完成了自己的第一笔原始积累。

三个月后,周彦俊怀揣自己赚来的 200 元钱,远去广西柳州。在柳州的一家商场里,他看到了一种用通草(生于向阳山坡、路边及杂林中的一种野草,主产地在台湾、贵州、广西、云南)做成的立体画匾,他认定这是可以开发



的新产品，于是不顾艰难，只身前往生产这种画匾的厂家所在地。

周彦俊假装成进货商，在那个厂家仔细参观了整个工艺流程，临走时还买了一块成品和半斤通草，带回家研究改进。之后，他改进了通草画匾的造型，将自己的产品打向了整个湖南，甚至占领了广西的市场，上门订货的厂家络绎不绝。

随着资金的渐趋雄厚，周彦俊改变了先前小作坊式的生产模式，成立了兴华工艺美术厂，短短几个月之后，美术厂月收入从两三千迅速蹿升到几万元。他还不断地更新产品，琢磨将笋壳作为加工材料，用它来做野鸭、鹰等动物的羽毛，效果非常逼真。这种新产品一上市，迅速获得了收益。他的工厂不断扩大规模，业务也遍及湖南省四十多个县和北京、上海、四川等十几个省市，数百万元收入滚滚而来。没有上过大学、没有受过高等教育的周彦俊，凭借自己对财富的独特眼光在湖南成就了创业神话。

◆◆赚钱之道

能否创造财富，不在于生意的大小，而在于眼光的独特与否。如果你能找到一个好的项目，那就别管是大是小，赶紧开始经营吧。



2. 烂鱼塘里有“黄金”

武汉人周密德是一个“奇人”，因为承包了一个烂鱼塘而赚了几十万元。但他并不是用鱼塘养鱼，而是……

周密德所在的村前有一口四五亩的烂鱼塘，村委会对此非常头疼，一直想请人填埋，可是又拿不出钱来。1998年，周密德出人意料地提出要承包该烂鱼塘的要求。当时，村民们都认为他发疯了，因为这鱼塘白送都没有人要，于是村民们都等着看他的笑话。但周密德毫不犹豫地和村委会签订了30年的承包合同，5年后向村委会上缴2000元的土地承包费用。

周密德并没有发疯，他之所以敢这么做，是因为他有着长远的商业眼光和灵活的商业头脑。他仔细考察过烂鱼塘周围的环境，发现烂鱼塘旁开有一家废品收购站；同时他捕捉到的信息是：有关部门正在为没有地方填埋垃圾而头疼。

承包鱼塘之后，周密德首先争取到了有关部门的允许，被获准在烂鱼塘里填埋垃圾，然后，他和废品收购站的老板签订合作协议：由废品收购站老板负责雇人挑拣并填埋垃圾，回收的废品所得双方五五分成。为了吸引更多的废品货源，周密德还给运送垃圾的司机一定比例的提成。结果，仅用了半年的时间，烂鱼塘就被填了起来，周密德因此赚了2万元。

烂鱼塘填起来后，周密德又在此处建盖小房子然后出租，几年下来，他前前后后赚了30多万元。

◆◆ 赚钱之道

不要被传统的经济观念和固有的思维定势所束缚，而是要别具一格、独树一帜，这样才能找到商机，才能把生意做大。



3. 填书架填出个百万富翁

现在,有很多老板在有钱后越来越注重提升自己的文化品位,为了显示自己有文化,几乎无一例外地开始实施“面子工程”——在办公室里摆一个大书架。当然,有了书架还得摆上书才行。那么,书架上应该摆些什么书呢?这里面大有学问,一旦填进去的书与个人身份、职业不符,就有可能适得其反,造成不好的效果。

在深圳,有一个叫陈洁莹的打工妹,她专职帮人“填书架”,就凭这一招,不仅让她每月平均赚到3万元,还让她提前跨入了有车有房的小康一族。

1999年7月,陈洁莹大学毕业后南下深圳踏上了打工之路,并应聘到一家书城做了一名普通工作人员。在深圳书城工作了一年多,陈洁莹渐渐熟悉了图书运作的一些基本流程,知道了图书销售有着巨大的利润。于是,她打算自立门户开一家小书店。

此后,经过多方考察,在家人的赞助下,陈洁莹投资近10万元在人口密集、人流量较大的福田区岗厦村开了一家名为“青春 show”的书店。岗厦村不愧是“风水宝地”,书店一炮打响,一年下来,陈洁莹不仅赚回了本钱,还积累了近10万元。接着,陈洁莹精心为自己制作了一盒名片,并在名片的后面打印了一系列高档图书的书目和价格,那些书的价格少则数千元,多则几万元。

2002年4月的一天,陈洁莹应邀去参加一个朋友的婚宴,席间认识了深圳一家颇负盛名的公司的老总吴先生。临分手时,两人互相留了电话号码。

几天后,陈洁莹突然接到吴总的电话:“陈小姐,请你在你名片背后的高档书里帮我挑选一部分。我最近装修了办公室,一大排书架还空着呢!”这一意外收获,让陈洁莹高兴万分。要知道,那些高档书一般情况下是很难出售的。比如,著名的古典四大名著,一套售价就是8000多元,这不是一般



人能够承受的。再比如,《泰戈尔文集》、《雨果文集》等金箔书页的书,价格更是高得令人咋舌。后来,吴总在陈洁莹的指导下共选了价值8万多元的书。这么大的订单,陈洁莹还是第一次接到。

原来,吴总的公司随着知名度的上升及业务量的扩大,新买了一个楼层做办公室,仅吴总一个人的办公室就有100多平方米,而他只有初中文化,现在想不断充电,努力使自己成为高雅的“儒商”,于是就特地在办公室的一侧做了一整面墙的书架,然而书架做好了,他却不知道该买些什么书填进去。

陈洁莹帮忙把书架填满后,吴总的大办公室一下子洋溢着浓郁的书卷气。那些书也许吴总根本没时间细看,但长期与书为伴,哪怕每天只是信手翻翻,也会让他书香满怀。很多到他办公室里谈生意的客户,都被他那一排大书架镇住了,几乎每个人都连声奉承。一心想当“儒商”的吴总听了这话,自然十分得意。那一大排书架让他信心倍增,他谈起生意来更是顺风顺水。通过这次合作,吴总对陈洁莹充满了欣赏之情,两人竟成了交情不错的朋友。

通过这笔生意,陈洁莹净赚了2万元。这让她萌发了拓展生意的灵感。她想:很多深圳老板在有钱之后越来越注重文化品位,很注意“面子工程”,生怕被人视为“土财主”,所以,用书架撑门面对他们来说,的确不失为好办法;再说,什么身份、职业,书架上填什么书,这里面的学问大着呢,弄不好可能适得其反。所以,那些老板肯定需要一些为他们“填书架”的人,这岂不是巨大的市场吗?

“填书架”该从何处着手呢?正当陈洁莹迷茫之际,吴总再次打来电话,说有一个朋友参观了他的新办公室,对他的书架赞叹不已,那个朋友也想“填书架”。在他的大力推荐下,陈洁莹顺利地把这单生意接了下来,而且合作得非常愉快和成功。

眼看陈洁莹凭借填书架赚了大钱,这使得同行看着眼红不已,此后,又有大大小小的书店争相介入“填书架”生意,陈洁莹的收入锐减。

陈洁莹经过一番考察发现,基于高档书的贵重性,除了要有一定的空间保存外,还要严格控制温度和湿度,这必然导致成本增加,加上高档书占用资金较大,回笼较慢,弄得不好就会影响周转,因此很多人选用普通书帮老板“填书架”,结果影响了视觉效果,档次也上不去。