

再
版

你也可以創業^{第二集}

陳朝棟 著

台灣新生報出版部印行

你也可以創業(第二集)

目錄

封面設計
林宗禧

談青年的創業(代序).....陳朝棟.....五

要賺錢，請你動一下腦筋！.....一二

美容院經營秘訣.....一五

經營家庭用塗料行.....一八

新鮮果汁店.....二〇

經營室內烤肉店.....二三

經營種苗店行情漸看好.....二六

開設陶瓷商店.....二九

經營佛具店.....三二

代辦出口文件簽證.....三五

開設秋冬冰淇淋店.....三八

目錄

一

你也可以創業（第二集）

二

開辦翻譯社.....	四一
開西藥房.....	四四
開設社區洗衣店.....	四七
拍攝紀念影片.....	五〇
美術材料店.....	五二
養兔是個好創業.....	五五
開設甜品店.....	五八
皮鞋店的經營.....	六一
珠包材料店大賺錢.....	六四
成功的代理店實例.....	六七
你有多大能耐？.....	七二
你也能做個家庭推銷員.....	七五
推銷十則.....	七八
妳能做個好店員.....	八〇

.....

目錄

你也能做拉保員.....	八三
如何做個好老闆娘.....	八六
不可偷工減料.....	八九
削價售貨不見得好.....	九二
不可品質前後不一致——我向廠商的建言.....	九五
陳列櫃商店經營法.....	九八
廣告的製作與利用.....	一〇一
行銷活動的焦點.....	一〇五
失敗商品分析.....	一〇八
售後服務比售前更重要.....	一一二
做個有所為的企業經營者.....	一一六
創業經營應具備事項（代後記）.....	一二〇

.....

愛護下一代·買好書送他

- | | | | |
|------------|-------|------------|--------|
| ①哥倫布的故事 | 定價40元 | ⑩不好意思跟媽媽說的 | 定價55元 |
| ②巴斯德的故事 | 定價40元 | ⑪偷星星的賊 | 定價55元 |
| ③貓頭鷹博士（兩冊） | 定價80元 | ⑫巨人送來紫蘿蘭 | 定價45元 |
| ④魚兒的世界 | 定價50元 | ⑬那個女孩 | 定價45元 |
| ⑤星星的秘密 | 定價80元 | ⑭歡樂年年 | 定價65元 |
| ⑥我的少年時代 | 定價50元 | ⑮母親，我親愛的母親 | 定價50元 |
| ⑦少年的我 | 定價50元 | ⑯美麗的蝴蝶園 | 定價100元 |
| ⑧嗨！國中生 | 定價40元 | ⑰少年情 | 定價60元 |
| ⑨不好意思跟老師說的 | 定價55元 | ⑱好文章那裏來？ | 定價80元 |

直接郵購·均以九折優待

談青年的創業（代序）

陳朝棟

人口急促的增加，往往造成人浮於事的現象，雖然目前我國工業正全力推展，商業正繁榮，但由於有許多因素，使得青年的工作機會有限。

現在每年六月從學校走出來的青年男女，為數實在相當可觀，而每一年從學校畢業的青年，一走出校門，茫然不知所措佔絕大多數，而謀得一職已算幸運，若能謀得一份既符合自己的興趣及待遇，且可研究發展的職業，那實在是很難得的一件事。

當我們與青年朋友個別訪問時，他們都很年輕，對於未來的前途充滿信心，幹勁非常的十足，他們在學校求學時，就希望畢業後能學以致用，在社會上一展抱負，為這社會、這可愛的國家貢獻一點心力，可是，這社會因需才與求職者在目前一直在不均衡狀態，使得部份青年男女，失業了又徘徊在徬徨失措的日子裏，這對於我們這社會實是一大憾事。一個青年在求學階段，他的家庭給予他的精神及金錢的資助，國家給予的教育投資，也為數頗大，如果就如此讓他們這樣呆在家裏，對於他的家庭、我們的國家，是人力的浪費，金錢的損失。

青年男女有見識，有幹勁，有理想，肯苦幹、實幹，當他們常遭失業時，當他們所做的工作不能與學業相配合時，當他們覺得某一種事業，很適合他們發揮、研究發展時，這時我們鼓勵青年男女「創業」才對啊！

創業，在許許多多的人們的心中，覺得這是多麼困難的一件事，比登天還難，許多難題擺在他們面前，使他們一提「我們也來自設一個公司行號吧！」便却步，認為別「夢」想了。要經驗嘛，沒經驗。要資金嘛！錢在那裏？要營業地址嘛！又何處去尋呢？要找幾位志同道合的朋友合夥投資，那兒去找合適又肯團結合作的？……一連串的問題，的確讓他們苦惱頗多。但事實上這些苦惱，是可以解決的，從而踏上創業的路途上。

目前對青年的創業，一直很鼓勵且支持的，有許多單位，像行政院青年輔導委員會，及農發會就是。

行政院青年輔導委員會為配合加速國家經濟發展，幫助青年創業，特設置青年創業貸款辦法，協助有志創業而無資金的青年，去開創自己的事業。青年輔導會在過去這些年來，以資金與技術協助很多赤手空拳的青年，創立了自己的事業，不但使有志青獻身於國家經濟年發展的行列，也使他們奠定了成功立業的基礎。青年輔導會的這一措施，已使該會從協助青

年創業的工作上又向前邁進了一大步，獲得青年一致的讚揚。

據承辦這項業務的人員表示：該會辦理青年創業，完全是增加青年工作機會，以加速國家經濟建設之發展而設立的。凡是二十歲以上至卅五歲以下的青年男女而受完專科以上畢業的青年，品德良好無不良記錄者，志切創業缺乏資金或需要協助者均符合該會的輔導對象。

行政院青年輔導會，很願意幫助創業的青年朋友從事各種工作。祇要填具該會所發的創業計劃書三份，向該會申請，經審查合格，即轉介有關機關予以資金融通或技術協助。

目前經貸款後確實努力積極求發展的青年有很多，自五十七年二月十五日創業貸款，開業者有二、三百家，而最有成就該首推幼獅工業區裏的那些工廠了。

青年輔導會是青年的朋友，他們的工作人員向筆者表示，目前該會是以輔導生產事業為主，祇要你有理想的抱負和志願，畢業的專科以上青年都可向該會申請，但你要注意到這急需創業的工作是否有長遠的發展及獲得的利潤有多少呢？請你先考慮後再去申請，但別忘了把你創業動機及未來構想先周詳的計劃，告訴青年輔導會。

在這需要有更多青年投入創業的行列之前，筆者先後訪問了不少從創業起步的人士，他們現在都有很好的成績，從他們談話中，得到創業時所應注意事項，很有參考價值。

大致說來，「創業」雖然是青年所樂意的，但最先決的條件是，您要作這一種事業時，無論如何你的這種事業需與你的性向相配合，才能有興趣繼續幹下去。如果，性向根本不在這一種工作，而在其他方面，那是十分危險的一件事，縱使給你開業下去，那前途光明與否，很令人顧慮。

一位很有幹勁的青年，他在求學時，就對電子零件有高度的興趣，畢業後的頭幾年，他一面到其他工廠學習技能，一面籌集資金，另一方面瞭解設廠的常識和知識，而後等到他各方面準備齊全了，便自己開設電子工廠，為自己打開一條路途來。

這位現在頗有成就的創業成功青年說，做任何事情，都有錯誤的方法和正確的方法。青年朋友要創辦一個事業自然不能例外，創業時，如果不考慮到有關的問題，不加以週密之計劃，無疑是會遭受失敗的，當然，正確的方向不只一個，通常總有好幾條大道邁向成功之門，但是一個事業應在創辦之初，即有正確的決定，則是不變的原則。

這位有創業經驗的青年提示了八個創業成功的因素：第一：把目的列明清楚，務使完整和健全。第二：研究未來的市場情況。第三：使用你的能力所允許的最有效的設備是那些呢？第四：檢討你所具備的經驗和技術知識。第五：要延攬能幹的助手。第六：獲得所需足夠

的資本。第七：準備充分的業務記錄。第八：仔細衡量你自己有沒有從事一番事業的能耐。

如果一個青年創業是創辦一個新工廠時，你不可萬事馬馬虎虎，應該有自己的一套。像事前有計劃，這一計劃是包括目標，達到目的程序、進度，和對發生變化的預料。在聘用人員時，要用人得當，且要謹慎地計劃如何延攬人員來補助你自己的經驗與能力之不足。也即忠誠、努力、經驗豐富的一羣員工，是一創業開始，您的重要資產之一。同時不管您要僱用一個人或三百個人，您應該確保其有必須技術的人力供應不竭。

雖然我們不容易列出一張創業應有條件的清單，但下面各項資格，似乎是成功創業者所應具備，請您根據它們來客觀地評量一下你自己創業的條件。(一)雄心：你有追求成功的熱烈慾望？有強烈足以克服挫折的力量？(二)毅力：你有否持久不衰的奮鬥勇氣呢？(三)熱心：你是否對這件新興事業的計劃與經營具有真正的愛好並能從其中獲得樂趣。(四)精力充沛：你在心理上或身體上，是否能支持你創業的工作所要求的耐力嗎？是否在心理上有所準備？(五)樂觀：你是否在根本上是一個樂觀主義者？而對於你自己和你的起頭的事業有沒有牢不可破的信念？(六)智慧：你是一個會動腦的人嗎？你在創業之時困難重重，你具有克服這困難所需的創見和才智嗎？(七)勇氣：你有冒險精神嗎？創業是考驗一個人，你是否建立起信心，而鼓起勇

氣開始走上前途之路呢？

當我們與許許多多已創業成功的朋友交談時，他們一再向筆者表示，下面這段話務必轉告青年朋友。他們說：「一個創業者，對一般事業的管理和經營，都應該要有足夠的經驗，當然，他對整個國內市場及工商業世界是如何工作的，也得要有一個概括的知識。獲取貿易和技術知識，一個人對於他打算參加的工業，應該十分熟悉，他應該知道最新的技術和商業實務。任何人都可以參加工商業，但是無內行知識的人，通常很快就會被淘汰的。」

在訪問參觀後，我們對青年創業，有一個心得，一般青年朋友在創業之始，都從「腳踏實地」出發，不管是開一個商店、開一個企業公司，或一家工廠，起頭都從「小小」的開始，然後看事實的需要，予以擴充，增加資本呀，增加生產機器呀……，使它像人一樣的，從小而至少年、青年，逐漸茁壯、成長。

在我們參觀中，有這樣的一個創業例子很值得青年朋友拿去學習：

鄭先生是一位廿八歲青年，他有一種發明產品，對市場有信心，急欲創業，一展抱負。但他有自知之明，知道自己缺乏最新的大量生產方法的知識。故先到同行中一家大工廠中謀得一個忙季中的短期位置。忙季過去了，他離開了工廠，開創了自己的事業。由於他在短期

工作所獲取的技術，使他的事業一帆風順。

總之，青年要創業，這是一件好事，應該受到幫忙、鼓勵。一個青年創業成功，不僅使他更有機會為社會貢獻心力，同時解決了社會部份失業問題。在這謀得一份工作不易之時，「創業」的的確確是很好的一條路。青年朋友，都很有幹勁，有新的思想、新的知識，看到他們生氣蓬勃的景象，希望有關機關給予青年朋友資金貸款及協助，讓他們認真、踏實的投入這社會，造福人羣吧！

要賺錢，請你動一下腦筋！

有一天，朋友李來找我，他開門見山的對我說：「綠竹兄！最近我生意特別差，一些商品總是銷售不出去，你這邊點子多一點，告訴我一點小小秘訣吧！」我說：「小李！人生就差不多，你對自己要有信心，其實你賣的東西都蠻不錯，祇是你不會動腦筋而已。所以，我請你以後在商品銷售上遇到阻礙時，不要一下子就跑來我這兒，應先自己動一下腦筋，不行才來也不遲呀！」結果小李回去了，過一個月我去看他，果然他的商品銷售率相當高，一大把一大把鈔票滾滾而來。

目前工商社會裏，有不少像小李這樣的人，一味墨守成規，遇到商品有滯銷現象，就緊張起來，像此種人，在商界是被判「出局」的人。因為要「上壘」，就得先凡事不怕它來，祇要我肯動腦筋，有新創意，嘿！這些滯銷貨也會銷售出去的。

說句坦白的話，市面上有些商品，的確很不好銷售，因為，商品本身不是給人壞印象，就是類似的商品在市場名氣奇差，如此一來，任你絞盡腦汁，也無法扭轉這種局勢。想擊垮

消費者心目中根深蒂固的既有觀念，絕不是一件容易的事。

但是，會動腦筋的人，自有他的一套妙計。

舉個最顯明的實例來分析。前一、二年有家建築商喜歡弄預鑄房屋。可是，他雖喜歡預鑄，但購屋者却不喜歡這樣，他們認為預鑄往往差勁無比，往往偷工減料，因而怕上當，不敢買他的房屋。但這家預鑄房屋公司，老實說一點也沒偷工減料，很按照正規建築。可是別人却不喜歡他這種銷售方法，要怎麼才能一掃「預鑄房子並不堅固」的偏見呢？他利用一連二天的假日，在家想了又想，想出了約五、六十種行徑，結果，他想到其中一種方法，那就是設計個廣告登在報紙上。這個廣告是拍了圓山動物園的那隻大象，然後將此大象的腳踏預鑄房子的照片，登在該縣市大、小報章雜誌上，廣告文章是：「大象走過也不傾塌的幸福家園、快樂公寓之預鑄房子。」看！這一招，有點誇張些，但這家建築商的預鑄房屋，嘿！果然不一樣就是不一樣，房屋比未登廣告前銷得更多。他說了：「幹那一行業，不運用一下腦筋，實在吃虧很大。」

所以，在工商社會裏討生活，的確不能不用點腦筋，否則任你怎樣勤勞努力，總是慢了別人「三拍」。

要賺錢，請你動一下腦筋！

最聰明的賺錢方法，並非一定先要有一大筆資本，其實沒多少錢也一樣可賺到大錢，這其中最大的秘訣就是，請你活用你父母賦予你的頭腦，好好發揮它的潛能，用在該用的地方，對自己有益也對社會有幫助的地方，如此一來，你一定會成功的。朋友，要賺錢，請先動一下腦筋吧！

美容院經營秘訣

有句俗諺：「只要有一技藝在身，不愁吃不飽」，意思是說，搞這行絕對不會有困難。事實擺在眼前，的確是如此，以前可以經營，現在更可以創業。因為社會越繁榮、進步、人口越多，此美容院的行業必比以前吃香，是可以肯定的。

美容院在這數年間，臺灣每年平均增加約二百家，這純粹是增加的數字，因其中有轉業或停業的。實際開業的店舖，應該還要高出這個數字。

現在每縣市的美容院都在六百家左右，這不一定說得上由於景氣的關係，比起理髮店來，在經營上一般都採中庸型的。真正大型的美容院並不多，而小的美容院也越來越少。像店面面積三十五坪左右，幾佔這行業的百分之六十。

想創業的朋友，您會認為既然那麼多人已開設美容院了，那我再去創業，豈不是沒生意可幹了嗎？這就錯了。在社會上一般性的行業還不是那麼多人經營，別人還不是在創業嗎？你就別擔心這個啦！

經營美容院依性質不同，其經營方式也有所不同。像大型美容院在方法上是大事擴充設備，提高技術，並且在質上改善服務工作。方法之一是洗髮、燙髮，各成爲專業化，節省設備和人手的浪費，縮短服務每位顧客的時間。中庸型美容院是以手藝和服務態度，來爲顧客服務並賺取營利。而小型美容院的方法是，打一個特徵出來。譬如在髮型上有一種特別的特徵，在美容上首屈一指，或在修指甲上功夫到家，這樣才能和大型、中型美容院競爭。

經營美容院，若新開店的話，如果設在市中心區，店租過高，很難維持，最好是選擇在發展中的住宅區，比較適當，或人口衆多的辦公區也不錯。

關於設備和資金是這樣的，經營者最好本身也兼美容師，而最低限度要有三個座臺，每臺的價格加上附屬品，大約二萬元。這是小型美容院的資金。若中庸型的資金要六萬元至十萬元，而要有六至七個座臺，大型的資金要十五萬元至三十萬元之間，至少要二十個至二十五個座臺。

關於人手方面，小型美容院祇要二至三人，中型美容院是四至六人，而大型美容院則要八至十二人不可。

現在讓我來分析那一個比較有水準，而令顧客喜歡來捧場的美容院，它經營上怎樣處理