



你也可以創業

第三集

台灣新生報 出版部印行

仁富主編

你也可以創業（第三集）目錄

封面設計
林宗禧

開辦人造花製作店.....	五
美式速食餐飲店.....	八
春節前外銷成衣地攤.....	一〇
廉價衣服經營法.....	一一
香燭金銀紙店.....	一三
開設禮儀部.....	一五
麵攤生意.....	一八
雞肉大盤商.....	二一
販賣花卉土壤.....	二四
餃子館本薄利厚.....	二六
經營出租活動宴席帳幕.....	二九

~~~~~

|                   |    |
|-------------------|----|
| 老少咸宜的蚵仔煎.....     | 三二 |
| 蒐購舊書買賣.....       | 三五 |
| 車床加工.....         | 三七 |
| 海綿椅墊公司.....       | 三九 |
| 機車行經營訣竅.....      | 四一 |
| 保母.....           | 四四 |
| 兒童寵物商店.....       | 四五 |
| 產婦清洗中心.....       | 四八 |
| 電子鐘錶供應商.....      | 五一 |
| 炸箭糕.....          | 五四 |
| 抗輻射透鏡專賣店.....     | 五五 |
| 仿飾品批發商.....       | 五八 |
| 種植香菇.....         | 六一 |
| 供應時潮需要的鮮花配銷店..... | 六四 |

~~~~~

清潔公司本少利多.....	六八
靠勞力賺錢的搬家公司.....	七一
春節賣春聯.....	七四
嬰孩用品專賣店.....	七六
賣甘薯蜜餞.....	七八
結婚攝影業賺錢.....	八〇
香軟可口的豆花.....	八三
收購食品用袋.....	八五
檳榔攤收入高.....	八七
果菜服務業.....	八九
開辦打字養成班.....	九四
小禮品專售店.....	九七
販賣花卉.....	九九
地毯清潔服務公司.....	一〇一

你也可以創業（第三集）

四

投資經營蛋商生意.....	一〇四
庭園設計.....	一〇六
炸排骨店.....	一〇九
製造普力龍便當.....	一一二
養鹿具高度經濟價值.....	一一五
販賣麵包.....	一一七
美髮器材供應商.....	一一九
養鵝.....	一二一

開辦人造花製作店

在以前，人們一定沒想到現在「好花能常開」，而且想要什麼花，就能製出什麼花來。例如玻璃花、磁花、塑膠花、緞帶花、絨花、毛線花、通草花、羽毛花等。依原料的特性，製成或抽象或寫實的花卉，適合各種場合、各階層的愛好者。真是現代人科技的進步。本文所要介紹的是製作簡單、却無法以機器代替的各式假花。祇要你有手藝，有資金，就可自己創業的假花。

由於現代人的室內裝飾趨向高級化，辦公室、住家、商店、櫥窗、餐廳、旅館需要大量精美的花卉來點綴，因此，像緞帶花、絲絨花、絹花、羽毛花、通草花等就大行其道了。而這種行業目前很有前途，因為大企業、工廠，所能插手的範圍，也只限於原料而已。像剪成花瓣、綠葉、紮成生動活潑的鮮花，完全靠靈巧的纖纖十指。

假花製作店其開店位置，在鬧區、娛樂街附近，找店面時，應注意房租問題，負擔過高的房租，營運就難上軌道。

因此，創業之初，最好以商業區女職員多的地方，女校附近，女從業員多的工廠附近，以及主婦多的新社區為開店的考慮，開店的位置很重要，不可不慎。

其資金與設備：此種製作店，其店面至少要二十坪左右，有陳列櫃、玻璃窗，良好的照明設備。

材料購入應豐富，質量都應照顧。還有一些附屬零件，如鐵絲、製成品的紙盒、玻璃盒、或各式花器、花籃、花瓶；以及製作工具、剪子、鉗子、花瓣壓模等。連同宣傳費、週轉金，開店必備資金要四十二萬元左右。不包括房租押金。

其人手方面：因本文所介紹的這種假花製作店，是一半是商店，一半是自製產品，因此，人手以十至十五人為宜，如果祇有商店，店面僅四坪，專售已成品，人手只二人就够了，其資金只要十萬元即可。

在經營初期，最好以銷售材料為主，和以最低廉價格，售給商業區女職員、學校女生、工廠的女從業員。等到有基礎了，可以向各大飯店、餐廳、商店推銷假花成品，甚至可以和建築公司、裝潢公司連繫，包攬一切假花卉的供應。

業績上升後，可考慮自設大一點的工廠，把商店和製作分開經營，自行設計各種假花花

束、配戴用花束、頭飾用、新娘用花束、室內裝飾需要的各種花籃、壁飾。

此種假花製作店，以目前工商環境，祇要好好的幹，至少有四成的利潤，因此，要創業的朋友，可以在這方面發揮一下，說不定你能由小老板當到大老板，由國內市場拓展到國際市場呀！

（寒楓）

美式速食餐飲店

您想以少許的資金創造您自己的事業嗎？這裏介紹您一種新興的行業，那就是美式速食餐飲店。

這是一個工業化的社會，一切都是以快、簡、捷為主，連吃飯的時間也是分秒必爭，除非是應酬，那又另當他論。

人們似乎無耐心在排隊、等位子上花功夫，因此很多人都興起買便當隨便解決午餐的念頭，便當生意應運而生，但是便當變化不大，人們的食慾已漸失，因此在這裏提供您一個經營此行業的新觀念，那就是社會愈進步，吃飯愈簡單，但是簡單並不代表隨便，人們所要求的是簡單的餐飲，因此我們可來提供簡便的餐飲、漢堡、炸雞。

您所需要的設備是找一個三、四坪左右的店面，但需選擇辦公大樓或車馬喧騰的鬧市。以簡單明淨的裝潢，外面設置高腳椅數把，這主要的是做「外賣」的生意。有了店面，您需要的設備是漢堡煎盤乙臺，炸鍋乙臺，簡單的烤箱乙臺，大型果汁機乙臺，準備金大約

三萬元左右（進口貨約拾幾萬元），那也就能提供給顧客漢堡餐，內含有漢堡，薯條，沙拉，菓汁乙杯；美式炸鷄餐內含有炸鷄、薯條、麵包、沙拉、菓汁乙杯。這就是一份簡單、營養、衛生、價廉的餐飲了，如果您經營得法，就可開第二家、第三家，漸漸成爲一個全國性的連鎖大企業了。

（高樹楊）

春節前外銷成衣地攤

「新衣服」在春節前是最暢銷的，何況它是外銷貨，因此若能這時候排排外銷衣攤，一定會賺錢。由於外銷衣服，多半都以外國人穿著爲目的，它的花樣、裁法以及顏色都比較進步，可說是較符合時代的潮流。換句話說，它的式樣多半都是比較流行的款式。那麼，這些流行的衣服，爲什麼在地攤上可以買得到呢？說穿了，就是外銷不合格或被退回的次級品。這些不合格品或次級品，在製衣廠裏都是拍賣的，以堆論錢（就是一堆衣服多少錢），或以斤計算的。你若能「標」到好貨，一件幾十塊錢的便可賣到上千元，利潤之優厚無能出其右。

排衣攤有個要領，就是「賺貨頭，削貨尾」（意思是好的多賺，差的不要賺錢都可以）。地攤的位置也很重要，不一定在鬧區，如新社區或來往路人較多的地方都是好地方，另配一部擴音器就可以做起生意了。離春節還有一段時間，你若能現在開始做，春節前說不定會發一筆小財呢！

（陳鳳晨）

廉價衣服經營法

雖然春節剛過，但是各行的生意還是有人做，尤其衣着方面爲民生四大需要之一，在業者巧計的推銷下，生意昌隆並不亞於年前。最近在市區裏，可以發現增設了很多招牌——衣服犧牲大拍賣。這些衣服廉價店，價格的確是便宜很多，同樣的款式和質料，大約比百貨公司要便宜三分之一，普通六百塊錢一件的夾克，在廉價店四百塊錢就可以買得到，如果不仔細看，你絕看不出破綻來，因此，近來許多消費者都轉移目標，到這物美而又價廉的專賣店來選購。

開衣服廉價店，利潤優厚，生意單純好做，是很值得急欲創業者一試的新行業。想做好生意，最主要的是地點，只要地點適當，又能勾引顧客的購買慾，生意就能源源上門。開設衣服廉價店，首重廣告，雖然店內貨色齊全，款式分門別類排得非常整齊，但你不標明廉價店，吸引顧客的注意，顧客還以爲是小型百貨行，結果顧客路過其門而不入，眼看即將來到的生意，又給溜走了。

開設衣服廉價店，只要十坪大的店面即可，地點最好是在市場附近或通往市場的道旁爲宜，而且這種生意目標以家庭主婦爲主，因爲時下青年愛好虛榮，學時髦都走在時代的尖峯上，他（她）們大致認爲不走大百貨公司，不够氣派，即使打腫臉來充當胖子也不在乎，但如果結過婚或上了年紀的人，思想成熟，又顧及家庭收支，就必需精打細算。

衣服的來源可向成衣加工廠購得，這些衣服都是百貨公司過時退給成衣廠或有小瑕疵的貨品。向成衣廠買進貨品的時候，要注意衣服的缺失所在，回來之後再加以整理，然後即可上市。買這些衣服都是成衣廠虧本的成品，價格只有標準成本的二分之一。同一件衣服利潤雖不及百貨行好，但價格比百貨行低，薄利多銷，淨賺所得就不會低於百貨行了。但值得注意的就是進店的衣服，一定要賣光，否則就要虧損自己，這不像百貨公司訂新貨，賣不完可以再退回，因此幹這行的人必須有這個把握。

「行行出狀元」，別人賣不出去的貨色，並不是代表該物品沒有價值，只要你經營得法，還是有人垂青的。

（陳錫卿）

香燭金銀紙店

由於中國人的習俗，陰曆的每月初一、十五或是祖先的生、忌日均須燒香拜拜，故香、金、銀紙銷用量大，幾乎是十之八九均有這種禮俗，尤其逢陰曆年更須拜拜，放鞭炮，這個中國人的年節銷用量更大，想創業，在市場旁開設香燭銀紙店，是賺錢之路！

開設香燭、銀紙店的店面，必須在市場旁才能有生意可做，因為一些婦女至市場購買祭拜的禮品，順道至你開設的店買些香、燭、金銀紙是必然的情況，那麼生意就源源上門，有時應接不暇呢！這些香、金、銀紙的貨源是向製造工廠批發而來，利潤大約有二成的收益，而這些香、燭、金銀紙有上、中、下三級品，你必須各項購進以適應不同的人們購買，而且祭拜的節日有所不同，故金銀紙的類別也有不同，有的必須用百金、壽金，因此必須了解其規則，才能拉住一些不懂禮俗的人們來購買。

在市場旁開設，自己能有店面最好，因為利潤的收益扣除一些電費等雜支，則均是淨賺的，如果向別人租賃的，如果生意源源不絕的上門，也頗有賺頭，只是利潤較少罷了。由於

是店面，則必須有玻璃櫃、木櫃來陳放這些貨品，必須先投資一、二萬元的資本，然後再有個二、三萬元的購貨資金，你也就可開設了，如果店面是租賃的，則必須再準備二、三萬元的租賃押金。

開設這種香燭、金銀紙店的營業項目很廣，除了販售這些香燭、金銀紙爲主要貨品之外，尚可出售一些香爐、電燈燭及紙的佛祖畫像，在逢農曆年也可銷售一些春聯，這些附屬的銷售貨品的利潤也在二成半至三成之間，頗有利可圖，尤其這些不必資本的，完全是以寄售的方式營業，賣多少算利潤多少，在逢農曆新年春聯的銷售量每天至少可進帳三、五百元，便可有一兩百元的純利潤。

這種香燭、金銀紙店有大、小月之分，一般農曆七、八、十一、十二、一月爲大月，其他均屬小月，以五個大月、七個小月來開設這種香燭、金銀紙店，只要有五萬元的資本金，每月要賺上一、二萬絕對沒問題，如果在大月每月至少有二、三萬元的收益也不算多。而且以半個月至一個月的支票換取現金的生意，確實是不會被倒帳而每天必定會有現金進帳，是你創業、賺錢之路！

（蘇嘉和）

開設禮儀部

我國是禮儀之邦，一切均講求禮，尤其婚、喪、喜、慶更講究禮制，如不按禮制去做，容易失禮而遭別人詬病，雖時代在進步，一些禮制現已不合時宜，但保存還是很多，一般婚喪、喜慶已演變成簡單而易行的禮制，不像以前那麼繁瑣了，可是婚喪、喜慶均是人生最易碰到的事，幾乎天天均發生在人們之中，但這些禮制不是人人均懂，即使了解，也必須購買及準備的禮品以合乎禮節，故開設「禮儀部」，以爲人們購買禮品及替人們準備必要的禮品之專賣店，稱之爲禮儀部。

開設禮品專賣的禮儀部，舉凡婚喪、喜慶所需要的花圈、花籃、喜幛、弔輓等，及一些樂隊的聘請、結婚證書、蠟燭、喜炮、禮車等等的禮品供應均無所不包，無所不供應，讓顧客一走進你的店門，便可訂購他所需要的東西，尤其替他們安排、籌劃，以滿足他們的願望，這就是你開設禮儀部所服務的項目。禮儀部的開設最好能在街道上有二三至五坪的店面，擺上各種禮品在玻璃櫃子裏，那麼你便可開業了！如果自己有店面只要三、五千元的資本便

可開設，如必須租賃，則至少有三、五萬元為佳。

禮儀部的開設，自己最好能會寫一手毛筆字，開設起來就比較得心應手，而容易賺到錢，況且利潤降低，成本自然降低，就比較能做到薄利多銷。如果自己不會寫上一手好毛筆字，處處必須仰賴別人來寫，則工錢增加，成本也就增加，生意就不容易做得開，故開設這種婚喪、喜慶的禮儀部，以能寫上一手好毛筆字為創此業的資本。

剛開設之初，必須打開知名度，印些火車時刻表的卡片或是在地區的報紙上登上一、二天的商業廣告，是打開知名度的方法，但有了客戶則必須以「服務佳，價格低」來招攬更多的顧客上門。一般婚喪、喜慶的花圈、花籃以假花（塑膠花）代替的，可以預備三、五個，如顧客喜歡鮮花，那麼就必須向鮮花店訂購，則只是賺取本錢的六分之一利潤，也就是說一盆或一個花籃、花圈為三百元賣給顧客，則可賺五十元的利潤，但賀詞的文字必須自己來替顧客寫好，送去給顧客要送的地點。再如碰到喪事的顧客需聘請樂隊及葬殯的事情，則必須替顧客籌劃、聘請，一般一宗喪事的各種事宜下來，至少可獲利五千至一、二萬元不等，這要看顧客所需服務的多寡而定。再則顧客訂購喜幛、弔輓、賀匾等，是出自於自己的禮品及所用的工，故利潤較高，一般都是售價的一半利潤，甚為可觀。