2004—2008年干什么最赚钱

What makes money most from 2004-2008

徐端海•著

中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

需要全本请访问 www.ertongbook.com

责任编辑：刘向鸿
封面设计：李　栋　孙豫芬

图书在版编目(CIP)数据

2004～2008年干什么最赚钱/徐瑞海著.—北京：中华工商联合出版社，2004
ISBN 7-80193-082-7

Ⅰ.2…　Ⅱ.徐…　Ⅲ.商业经营—通俗读物
Ⅳ.F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第029591号

中华工商联合出版社出版、发行
北京东城区东直门外新中街11号
邮编：100027　电话：64153909
网址：www.gslcbs.com.cn
中国伊协月华胶印厂印刷
新华书店总经销

880×1230毫米1/32　印张9　160千字
2004年5月第1版　2004年5月第1次印刷
印数：1—8000册
ISBN 7-80193-082-7/F·39
定　价：19.80元

目　录

现在干什么最赚钱(代引言) …… (1)

第一章:商务代理 …… (1)

办个简历制作事务所 …… (2)
为商业机构当智囊 …… (5)
商务咨询赚大钱 …… (8)
猎头是商界精英干的活 …… (11)
虚拟人力资源可揽大生意 …… (14)

第二章:童心童趣 …… (17)

托儿服务是阳光职业 …… (18)
儿童 PARTY 策划人,好棒 …… (21)
别人生孩子你发财 …… (24)
不要小瞧了家教 …… (27)
儿童用车,钱途无量 …… (30)

第三章:艺术天地 …… (33)

手工艺品生意致富快 …… (34)
礼品包装,热门 …… (37)

图文设计,好靓 …… (40)
珠宝创意,时尚 …… (43)
小贺卡,大商机 …… (46)

第四章:电脑世界 …… (50)

电脑维修市场大 …… (51)
教软件比卖软件更易赚钱 …… (54)
电子杂志出版商,刺激 …… (57)
打网络培训主意 …… (60)
向全世界几亿顾客做生意 …… (63)

第五章:娱乐大使 …… (66)

PARTY 气球,壮观 …… (67)
大型活动策划人,潇洒 …… (70)
应召 DJ,过瘾 …… (73)
老朋友聚会筹办人,显神通 …… (76)
婚礼筹办人,爆冷门 …… (79)

第六章:我爱厨房 …… (82)

餐饮 + 点子,发财偷着乐 …… (83)
饼干带鲜花,身价翻几番 …… (87)
营养小顾问,钞票哗哗来 …… (90)

第七章:超级侦探 …… (93)

宗谱调查,帮助别人也成就自己 …… (94)

信息咨询,动动脑子也能赚个十万二十万 …… (96)
神秘购物者,越丑越成事 …… (99)
私人侦探,合理又合法 …… (102)

第八章:文字的奥妙 …… (105)

书籍索引也可致富 …… (106)
撰稿人/校对者,体面又有趣 …… (108)
自由作家,足不出户赚稿费 …… (111)
业务通讯,投资小收益成倍增 …… (114)
独立发行人,夹缝中有"钱"程 …… (117)

第九章:肥皂之旅 …… (120)

地毯/室内装饰品清洗好营生 …… (121)
商业清洁,上一个新平台 …… (124)
家政服务,利润丰厚的业务 …… (127)
游泳池清洁工,神秘才有钱赚 …… (130)

第十章:纵情购物 …… (133)

手推车/凉亭零售商,生意虽小利润不薄 …… (134)
童衣/成衣寄售店,好创意爆冷门 …… (137)
家具寄售店,让人怦然心动的行业 …… (141)
特色商品目录,开辟没有商店的商机 …… (145)

第十一章:用方向盘"转"钱 …… (148)

干洗衣物送取服务,只须跑跑腿 …… (149)

需要全本请访问 www.ertongbook.com

货运经纪人,只须动动嘴 …… (152)
应召汽车修理工,以技术包打天下 …… (154)

第十二章:世界,你好 …… (157)

航海旅行社,巧念独门生意经 …… (158)
出口生意,赚外国人的钱 …… (161)
特色旅游,"特"字上做天下文章 …… (164)
翻译服务,与国际贸易同步增长 …… (167)

第十三章:亮丽人生 …… (170)

形象顾问,鲜艳别人也点亮自己 …… (171)
化妆师,与有钱人共舞 …… (174)
应招按摩师,与有闲的人大联欢 …… (177)
私人教练,用技巧闯进富人区 …… (180)

第十四章:精巧家装 …… (183)

房屋美容,升温无限 …… (184)
幼儿房间的安全设计,暴利行业 …… (187)
巧手装修工,凭力气吃饭 …… (189)
木地板掏金,艺术也值钱 …… (191)
购房顾问,佣金不菲 …… (193)
油漆粉刷工,专业玩得转 …… (196)
室内设计师,领导舒适新潮流 …… (199)

第十五章:天才鼓动者 …… (202)

一个人广告公司,船小好掉头 …… (203)
礼卷邮寄,打企业牌 …… (206)
店内推销展示员,挣商家钱 …… (209)
公共关系事务所,走代理之路 …… (212)
研讨会经理人,社会中介弄潮儿 …… (215)

第十六章:私人事务打理 …… (218)

打包/开包服务,笨鸟能先飞 …… (219)
私人管家,做人所未做 …… (222)
财产图片目录,摄影师的另类生财之道 …… (225)
引荐服务,凭关系包打天下 …… (228)

第十七章:宠物大阅兵 …… (232)

鱼池保养,用"鱼"钓钱 …… (233)
驯狗师,让主人开心 …… (236)
宠物清洁车,边缘生意放眼亮 …… (239)

第十八章:园艺大师 …… (242)

香草园,好卖点 …… (243)
室外环境美化专家,人人都需要 …… (247)
室内环境美化师,家家都欢迎 …… (250)
草坪养护,一个回报很高的行业 …… (253)

第十九章:健康人生 …… (256)

老年人家庭看护,崭新的世界 …… (257)
医疗账单代收,赚医院的银子 …… (260)
医疗报告撰写人,日益旺盛的领域 …… (263)

第二十章:理财专家 …… (266)

收款公司,发展空间巨大 …… (267)
法律事务辅助,比当律师还神气 …… (270)
代办税务报表,会计师致富的第二战场 …… (272)

现在干什么最赚钱（代引言）

有人炒股赚钱，但又从股民变为“股东”；有人做期货赚钱，但最后又从终点回到起点；有人买彩票赚钱，但更多的人买回的却是梦想；有人搞酒店或服装赚钱，但多数人都是在为房东打工；有人靠双手赚钱，有人靠双肩赚钱，有人靠大脑赚钱……那么到底干什么最赚钱?!

当然是热门行业最赚钱。但热门行业是一个模糊的概念，即使有关专家也不能下一个精确的定义，但从总体来说，热门行业具有以下特征：

1．热门行业都是新兴的朝阳产业，具有夕阳产业无法比拟的巨大的生命力，发展迅猛，机会多多。

2．热门行业是顺应市场经济发展潮流而诞生的，符合市场的要求，可以满足市场需求的产业。

3．热门行业的收入水平高。通常，高收入往往与高风险和高投入相对应。私营公司要介入热门行业必须有成功与失败两种思想准备。

4．热门行业具有良好的发展前景。通常，这种行业是新兴产业或在发明中有新的突破，呈现出诱人的前途。

具体说来，热门行业有以下几种：

为了健康、长寿，人们会花钱

青春是钱买不到的。但是，为了防止衰老或早死，人们还是不遗

余力。例如，每年做全身的健康检查或坚持到健身房运动的人，真是不计其数，而这些人花这些钱时，一点也不犹豫。

为了增进健康，热衷运动的人不断地增加，因此，网球俱乐部、游泳俱乐部都应运而生。

再者，由于运动的人增加了，制造休闲服或运动器材的厂商，也快速地成长。

为了健康长寿，人变得不爱惜金钱了。而且，社会愈富足，这种倾向愈明显。

所以，增进健康长寿的行业前途远大。

满足虚荣心的行业利润大

有很多人都希望让别人觉得自己很伟大，因此，能满足这种虚荣心的行业，也很有前途。

例如，奔驰汽车，虽然价格昂贵，但销路却相当好。除了因为奔驰牢固，在交通事故中不易被撞毁，性能好，坐起来舒适外，最重要的是奔驰具有满足虚荣心的价格。

只要坐上奔驰轿车，人们都会异口同声地说："哗！你真行。"不必自己说："我很有钱"，对方自然就知道了。无论如何，只要坐上奔驰或戴上劳力士手表，不必自我吹嘘，就会被认为是有钱人。

提到这种撩起虚荣心的经商法，还有一种会员制。说到会员制，马上就让人联想到高尔夫球俱乐部。这是根据参加者每年的平均收入或社会地位，严格的考核资格，而确定会员身份的，所以也能撩起人的虚荣心。

虽然虚荣心最要不得，但爱虚荣的人还是很多，巧妙抓住人类爱慕虚荣的心理，也是一种赚钱的好方法。

新兴的休闲行业是摇钱树

人如果没有钱，就不会想到休闲活动，一旦有了钱，休闲的欲望就会增加。所以，钓鱼用具、运动器材等和休闲有关的行业，愈来愈有前途。

例如，日本在东京成立的迪斯尼乐园，吸引了大批游客。迪斯尼乐园因充满梦幻，所以令女人和儿童特别感兴趣。这是巧妙地以梦幻为商品，在富足的社会中，操纵人类的欲望而获得成功的例子。

而到过迪斯尼乐园的人，好像惟恐人家不知道一样，把“我已去过迪斯尼”的贴纸贴在车后炫耀，这也是一种虚荣的表现。

这里需要说明的是，看重休闲行业的人，就如“喜欢才会进步”的谚语一样，自己也要喜欢休闲活动，否则，根本不可能成功。

有一位企业家，原生产打火机，后来却改为生产高尔夫用品，这是因为他喜欢高尔夫，并了解高尔夫的各种情况。

另有一家著名的钓鱼用具公司的负责人，在他从事此行业前，每天都在钓鱼。有一天，他在钓鱼时突然想到：“对！既然我喜欢钓鱼，那就做这一行，相信一定会有发展。”结果他成功了。

赚钱的秘诀在于“稀少价值”

某一家专门制造女用针织品的公司，获得传奇性的成长，营业额高得惊人，被视为时装界的奇葩！

在高级服饰品行业中，这家公司的销量最大。他们只负责企划，把设计好的衣服交给厂商制造，然后钉上特有的商标。换言之，这是靠创意赚钱的公司。

显然，他们的成功并不在于委托买卖的方式，而是买断制度。他们不把商品放到百货公司里卖，这么一来，不到指定地点，就买不到他们的商品，这就是他们的商品受欢迎的主要原因。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

人类永远抗拒不了稀少物的吸引力，所以，只要提高稀少价值，商品就易卖掉。

利用人类爱方便的心理赚钱

据说，只要加热水，就能吃到碗装的速食汤面，是一位平凡的家庭主妇想出来的。

事情源于她先生深夜加班回来时，她时常煮面给他当点心。因为夜已深了，煮东西可以，但洗碗就非常麻烦，加上早晨她也很忙，所以，她就动脑筋，看看有没有方法可以不用洗碗。最后，她想到了利用盛果汁的纸杯。

于是，她把速食面放入纸杯中，上面用塑胶纸包起来。她的先生看到了，认为这是一个很好的创意，就申请专利。后来，速食面公司买下这个专利，开始大量生产。

就这样，在速食面的历史上，诞生了划时代的碗装速食面，令人赞叹。

这位主妇是在想更方便的方法时，才产生这个创意的。

如今，消费者的需求是多方面的，尤其对“方便的东西”需求量更大。所以，只要能使原有的东西更方便使用，保证畅销。

激发创意的资料俯拾即是，如果发现某种东西使用不太方便，就要思考如何改善。并且，把这种构想付诸实践，一定前途无量。

例如，以前铅笔刀是用手转的，为了更方便起见，电动铅笔刀产生了。

日本家电产品的厂商，为了不断寻求更方便的东西，不断推出新产品，使得他们的家电产品成为世界之冠。

利用父母“望子成龙”的心理赚钱

儿童也是做生意的对象，尤其在中国，独生子女日渐增多，父母

“望子成龙，望女成凤”心切，在抚育子女投资方面他们花钱多少从不计较。厂商也投其所好，儿童营养品走入千家万户。在智力投资方面，为了孩子的启蒙教育，父母宁可自己节衣缩食，省吃俭用，也要为孩子买钢琴、电子琴、神童学习器，请家教，让孩子参加各类艺术培训班。在玩具方面，做爷爷奶奶的，总是花上百元给孩子买开发智力、寓教于玩的各类玩具。因此，有志从商的人，不妨从儿童商品入手。

经营高档商品或廉价商品都能赚钱

不论什么社会，收入较低者都是低价位产品的消费者，而有钱人则消费高档商品。社会愈发达，收入档次愈拉开，消费者就分为不同层次的消费群，消费倾向也向两极发展：低位产品消费和高位产品消费。只有照顾这两种倾向，才能使消费者皆大欢喜。

现在各大城市的豪华饭店，卡拉 OK 舞厅等高档娱乐场所都十分火爆。这些场所，大款们一掷千金，一听饮料就是数十元。经营这类高档娱乐业，以富人为对象，自然会大赚其钱。

与此不同的是，一些专卖旧衣服的旧货摊，各类“跳蚤市场”生意也颇为红火。到城市谋生的外地农民经常光顾这类地方，他们为花三四十元钱能挑中一套合适的西服而感到心满意足。

随着经济的发展，收入差别的逐渐拉大，消费正悄悄地出现鲜明的反差：再贱的东西有人买，再贵的东西也有人买。把握这两种倾向，你就会“财源茂盛达三江，生意兴隆通四海”。

受女性欢迎的产品一定畅销

买青菜时连一分钱也会计较的女性，为了使自己更美，多花几百元也心甘情愿。

通常女性要比男性吝啬。女性不论收入多少，大都不会像男性那

样浪费金钱。但是，如果女性希望买到她想要的东西，就会有点不顾一切。

女性很容易沉醉于温柔的爱情之中，为了爱情，她会抛弃一切，牺牲自己。另一种女人最沉迷的就是自己的美貌。大概每一位女性都认为自己不丑，而如果有哪样东西能使她们变得更美，她们绝不会放过。

每一个女性都绞尽脑汁来保持她们美丽的身材和容貌。为了维持苗条的身材，宁可不吃东西；为了面容姣好，不惜花费巨资美容。

如果哪位先生发明了苗条药，并且确有奇效，那么他非暴富不可。事实也是如此，化妆品、美容器材、美容整形、服装、手提包等行业，一旦获得女性的喜好，生意就会直线上升。

女性有时想法很极端，她们能为爱情牺牲自己，而一旦憎恨某人，就会让对方不得安宁。所以如果哪项产品获得女性的喜爱，就如同获得了她的爱情一样，她会对此项产品情有独钟。而一旦使她憎恶，她会千方百计破坏它的形象。正因为如此，许多做女性产品生产的商人不免发出感叹：

做女性产品生产最容易，也最难。

利用众人感到困扰的事情做生意

所谓流行的、时兴的行业，是因社会确实有此需要才兴旺起来的。反过来说，在这个社会里的确有许多令人头痛的事，例如：

——主妇工作太忙，没有时间教育孩子。

——一个人过日子，有钱但又寂寞。

——精神压力大，渴望有无忧无虑的时间。

上述这些困扰，导致家庭服务业和以高龄人口为需求对象的餐饮业，以及为消除精神压力而产生的服务业风行。

这些行业兴起的出发点在于帮助人，首先必得先有此需要，才能依情况提供某种形式的帮助，渐渐成为商业内容。

依据此种供需的模式去思考，当然能获得数个可行的构想。

就以送鲜花上门的鲜花店服务为例。以往拜访时馈赠礼物是一种礼貌，但在这忙碌的工商时代，没有多余的时间多做拜访、联络感情，而这种花些钱能传达心意的鲜花服务业，便应运而生，十分风行。

又如24小时自助商店，因为不论何时去买，商店大门总是敞开的，而不论需要何种物品，总可在货物架上找到，所以大受欢迎。

第一章

商务代理

要是你觉得商务代理对你有着无穷的吸引力，你喜欢创业的兴奋，竞争的快感，同时又不想受到约束，那么在这一章里，你会有所收获。

办个简历制作事务所

业内详情

人们去找工作时最需要的是什么（除了毅力和厚脸皮）？当然是一份好简历。好的简历，外加一个漂亮的求职信，会使人在众多的应聘者中脱颖而出。遗憾的是大多数人不知如何制一份制胜的简历，以为写简历和期末论文差不多。

如果你在文字方面有些资质又善于和人打交道，你倒可以提供简历制作服务，为求职者解决这个难题。简历制作人的工作就是与客户谈话，了解他们的经历，他们的才能，然后设计制作一份简历，从工作和个人的角度全面反映你的客户。除了简历制作业务，还可开设其他相关业务，如帮客户写求职信，提供职业咨询或者面试演练。

这项业务的优势是可以在家上班，工作时间自由，可以遇到形形色色的人物，还有一种帮助人们完善自我的成就感。缺点是人们往往急着要简历，所以你必须加班加点地工作，同时又要保证质量。另外如果你面向的是大学毕业生市场，业务就会受到时间的限制（你可以将市场扩大到社会人士）。

需要全本请访问 www.ertongbook.com