

未来40种 最赚钱行业

张康乐 译



世界图书出版公司

未来 40 种 最赚钱行业

张康乐 译

 世界图书出版公司
北京·广州·上海·西安

未未 40 种最赚钱行业

张康乐 译

旺文社股份有限公司(台)授权

世界图书出版公司广州分公司 重印

广州新港西路大江冲 25 号

邮政编码:510300

广东省德庆县印刷厂印刷

世界图书出版公司广州发行处发行 各地新华书店经销

开本:787×1092 1/32 印张 7.5

印数:00001—10000 册

1995 年元月第一版 1995 年元月第一次印刷

ISBN 7-5062-2388-0/F

版权贸易合同登记号:00923

出版社注册号:粤 014

定价:5.80 元

序 言

在世上绝大部分的人所汲汲营营追求的目标，不外乎是开创一份完全属于自己的事业，进而使之成长、茁壮。确实，一个人唯有在事业稳定之后，方能谈及其他，否则，若是从事的工作仅够糊口，甚至由于事业不稳而导致生活拮据时，即使抱有多少的理想与雄心壮志，也是枉然。

然而，俗语说得好：“创业惟艰”，任何一项事业在开创之始不但极具风险，其间所牵涉的种种知识、技巧、障碍、对策等复杂问题，更是令人无法想象。这些问题包括正确行业的选择、资金的筹措，办公场所与设备、工作人员的聘雇与安排、业务的推展、市场的调查、人事的管理……一连串的问题既杂且广，难怪许多人视开创事业为畏途，另外有些人则在开创的过程中败下阵来。

事实上，一个人无论从事什么行业，都必须拥有与该行业相关的知识及技巧——其中当然还包括了所需的训练与经验，然而，所有在事业上享有卓越成就的人，则往往具有下列数项共同的条件：

- 充满自信与决断力。
- 坚强、果敢、乐观、进取，并具冒险精神。
- 具有事业心、持之有恒、以及抱持“不达目的誓不罢休”的心态。
- 吃苦耐劳、严守纪律、追求完美。
- 具有领导统御及决定事项的能力，并深谙管理及授权之道。
- 具有团队精神，并能时常关怀他人。
- 擅於解决问题，头脑灵活，足智多谋，并具组织能力及判断力。
- 具有弹性及适应性。
- 诚实、廉洁、追求高水准的品质。
- 整洁大方、个性爽朗。

除了以上所列的条件外，最重要的一项莫过于选择自己喜爱的行业了。无疑地，当一个人对自己所从事的工作缺乏兴趣时，即使收入丰厚，也必感到苦不堪言。何况，无论任何人，对于自己所热爱的工作非但不以为苦，且往往全力求上进，其未来的成就自是可想而知。

当然，在开创一项事业之前，预先妥为安排计划乃是不可或缺的一环，因此，如果你有意开创自己的一番事业，建议你先拟妥一份“计划书”。计划书的内容包括以下各项：

明确、扼要地描述自己所拟开创的行业——包括行业种类名称、地点、产品、目标、所需资金、未来展望等。

详细说明你所提供的产品或服务——包括产品的制造及供应、如何与其他业者竞争、以及有关自己所拥有的专利或其他有利的条件。

- 市场调查报告——包括该行业当前的景气状况、目前及未来的竞争对手、客户对象等。
- 行销策略——包括订定价格、促销方案、产品供应方式、广告宣传、客户服务等。
- 拟定公司管理大纲——包括人事结构、公司制度、人事委任、组织体系等。
- 叙述有关公司财务来源及偿还贷款的计划。
- 检视公司当前的财务状况，同时估计未来的财务情形——包括计算开业成本、收支平衡期间、损益表的制作等。

在此特别值得一提的是：无论你预备开创何种行业，其主要目的显然都是在于销售某种产品或提供某种服务，因此，客户的取得与认同，应是重点中的重点。

本书提供了四十种最有利可图、最符合现代的社会需求，以及最具发展潜力的行业，除说明该行业所需条件、资金（包括高、低额投资）、利润预估以及如何开展外，其主要特色则在于作者罗列了开创各行业成功人士的访谈录，由他们现身说法，提供最宝贵的经验让读者参考。

因此，读者拥有了此书，即无异拥有了一把“致富之钥”若能善加利用，则开创一份足使自己功成名就的事业将不再是遥不可及的梦想了！

编者谨识

目 录

工商服务业

- 第一章 清洁服务业 (2)
- 第二章 快递服务 (7)
- 第三章 公共关系业 (11)
- 第四章 临时文员雇用服务 (16)
- 第五章 临时专业雇用服务 (23)

育幼业

- 第六章 育幼中心 (30)
- 第七章 育乐体育馆 (36)
- 第八章 摇摇野营 (41)

资讯业

- 第九章 桌上型印刷出版 (48)
- 第十章 资讯服务业 (52)
- 第十一章 快报发行 (57)
- 第十二章 电话秘书公司 (63)

食品与饮料业

- 第十三章 精致食品制造 (70)
- 第十四章 精致食品商店 (75)

健康服务业

- 第十五章 托老中心 (82)
- 第十六章 节食保健诊所 (89)
- 第十七章 健康俱乐部 (93)
- 第十八章 家庭看护业 (99)

家庭服务业

- 第十九章 警报系统装置服务 (106)
- 第二十章 代购杂货服务 (113)
- 第二十一章 家庭管理服务 (117)

第二十二章	帮佣服务	(121)
-------	------------	-------

个人服务

第二十三章	红娘服务	(128)
第二十四章	理财计划师	(134)
第二十五章	形象塑造师	(140)
第二十六章	私人邮政服务	(146)
第二十七章	皮肤美容师	(151)

零售业

第二十八章	球鞋店	(156)
第二十九章	儿童服饰店	(161)
第三十章	花店	(167)
第三十一章	宠物店	(173)
第三十二章	职业妇女服饰店	(178)
第三十三章	租赁中心	(182)
第三十四章	专业书店	(187)

行销贩卖业

第三十五章	消费品展销	(192)
第三十六章	直销公司	(196)

第三十七章 进口业	(202)
第三十八章 邮购型录	(207)
第三十九章 电话行销	(213)
第四十章 商展	(218)

工商服务业

第一章 清洁服务业

承包清洁服务是一项很容易从事的行业。在最初的数年时间,我便已获取颇高的收入。更有趣的是,后来居然还吸引了一位国外的投资者。

——盖瑞·潘诺德
霍利集团

低额开业投资:四千美元(独立进行)

高额开业投资:七万美元(购置小型营业场所或
雇请五、六位员工开业)

收支平衡期间:一个月~二年

年 收 入:五百亿美元~一千五百万美元
(独立进行为低点,区域性承包为
高点)

年 毛 利:三百五十亿美元~一百五十万美
元

始创时所需职员(包括创立者):1~2人

美国某一州际化学公司在一次所属人员的聚会中,要求

曾经担任高中英语教师的盖瑞·潘诺德就该公司“室内清洁部门”所耗费的人力及财力之巨，但却成效欠佳的情形找出其原因所在。此处所指的是那些面积达数十甚至数百平方米的办公室，往往需要一、二百位员工进行清洁打扫的工作，因此所费不赀。而盖瑞在接受这项任务之后，竟因此改变了他的一生。

盖瑞表示：“当我在夜间和清洁队员进入公司从事打扫工作时，我发现他们大多都未受过较高的教育，同时他们也知道自已毫无升迁的机会，因此并没有能够促使他们努力向上的动机。”的确，谁愿意一辈子提着扫把、从事毫无远景可言的清洁工作呢？

于是，盖瑞向公司方面提出了两项建议：聘请教育专员辅导这些清洁队员念书，或是将他们予以遣散，转请外面专门承包清洁工作，且惯于处理这类入薪微薄、工作意愿不高的从业者。

清洁工成为百万富翁

盖瑞提出这些建议时，是在一九六〇年末期，而到了一九七〇年，他向友人借了三千七百美元，作为购置设备以及支付薪资的费用，听从“自己的意见”，设立了一家承包清洁服务的公司。尽管盖瑞花费多年时间才使他的前任雇主成为自己的客户之一，但是，他在开业后的一年内，即已推展了两个州的办公室清洁服务。

到了一九八四年，盖瑞所创设位于德拉威维明顿的“建筑物服务实业公司”，总值已达一百二十万美元，且雇请了来自八个州的一千六百位员工，有些员工甚至远从纽约及德克萨斯州而来。那年也正是盖瑞将该公司以超出三百万美元的价

格售予一个英商集团的时期。他事后并继续留在该公司，帮助这位新老板开拓全美各地委托清洁服务的客户。

根据“建筑物服务承包国际委员会”预测，在未来十年中，类此“工友服务”业者的成长率将比任何其他行业快速得多，而美国的劳工当局也预测，从一九八七年至一九九五年期间，该国的工友服务业者将增加 15.1%，为数达三百三十八万人之多。这种现象不仅因为届时需要清洁、打扫的建筑物数量大增，且亦由于更多的公司行号将会乐于把这些工作让专业人士来代劳。该委员会同时揭露，以一九八六年而言，全美营业场所耗费在日常清洁杂务上的总额高达四百五十亿美元，而公司以外的承包业者约占了 30% 的市场。对清洁业务经验丰富的盖瑞表示：“由于一般银行及化学工厂等业者不想处理有关清洁工作的难题，所以便成为我们的客户。”当然，一家公司的“毒药”，对某些其他的公司却可能正是大好的机会。

清洁资金

如果在创业伊始，你便计划要承包多项工作的话，那么你便需要设备、市场营销、办公室和充当薪资的金额投资（通常，承包商在月尾开立帐单给客户，在尚未收到客户的款项之前，承包商先支付周薪给员工）。依据专家估计，清洁行业的开业资本需要五万美元，最主要是购买重型的清洁工具。此外，你也可以购买现成的拥有年收入百分之四十至五十的承包商，直接接掌他的生意。

但是，如果你的公司在开创之初不急着大张旗鼓的话，你不妨先以少量投资。换句话说，你可以当住家为办公室，所有的清洁和行销工作都由自己一手包办。据说有些人便是从兼职开始业务的，他们白天上班，晚上当清洁工。盖瑞·潘诺德

便是一个实例。《风险事业杂志》在一九八六年列出一百家经销商的名单,其中十家资本最低的经销商中,有四家是清洁公司。

事实上,此一行业最初阶段的利润最高,因为你的费用只是接洽生意和购买清洁工具。据某些公司宣布,一套工具可赚百分之七十的利润(不包括业主薪资)。然而因受限于个人的工作量,所以年收入约为五万美元左右。如果要扩张的话,你需增添人手,如此便即刻使利润减半。因为一旦增加员工,你可能需要聘请主管,要有办公室,甚至仓库,以及须有足够的生意来维持整个公司。所以一些较大的公司每赚进十元美金,便要从口袋掏出一美元,以支付所需费用。

清洁打扫

为了有所突破,许多承包商又增加其他的服务,如地毯干洗或停车场的维护等等。这些服务不仅能突破营业底线,并且也能迎合顾客的需求。譬如,如果你每年清洗两次窗帘,你可能不需再向外寻求服务。又如清洁公司督工在周末公司已停业时,仍到工厂巡视垃圾有无倾倒的话,客户即不再需要雇人处理这些事情。

你可以在报纸的商业服务栏或电话簿上刊登广告,但是市场争夺战是非常激烈的。盖瑞·潘诺德回忆说:“我时常在星期天的下午驾车到处逛,看看有没有新建筑的标示,然后打电话给地主。”换句话说,尽量寻找潜在性的顾客,并得到他们有关清洁工作的生意。

为了使提案专业化,你可能要联络建筑承包商,以了解建筑物所使用的材料。然后联络化学制造商,找寻最佳途径来保养毛毯。为了显示你的专门知识,则指出你如何照顾客户的电

脑室。如果你碰上一个自行清洁的公司，告诉他你有训练有素的员工和大量购买而效率绝佳的设备，不需要一个全职清洁工便可办完擦地板或为电脑清除灰尘的工作。

在一个没有工会的这个行业中，一个真正有效率的公司打扫一平米的地方，每年叫价六角钱。在出价之前，应先检查所有可能的变数。盖瑞·潘诺德说：“同样的一千平方米，打扫五百人工作地方的时间当然要比两百人来得费时。”“同时，如果铺有地毯的话，也要看看地毯有多旧，并且考虑热度和冷气等情况。如果打扫的是一间保险公司办公室，将发现有许多钉书针掉在地上；如果是主管的房间，则大多数是干净而易于清理了。”

旋转门症候群

经营这一行，你最头痛的问题是员工的流动率，一年百分之二百~百分之三百是不足为奇的。清洁工通常多为短期性质，许多学生缴了学费后便辞工不干，只有少数人把清洁工视为一种职业，然而一旦碰上其他工作机会时，他们也会毫不留恋地辞掉清洁工作。盖瑞·潘诺德说：“没有人想当清洁工。”记得吗？就是这种人员流失率才使企业界放弃雇用公司内的清洁工。

因此如果你愿意付给起码的工资，并且给予升迁的训练机会，则或许可以留住有心在这一行求发展人的。此外不妨提供交通上的便利，载送员工前往工作地点。

由于科学发达，高科技可能改变我们清洁工作的方法。机器人已开始打扫一些日本工厂；医院用于消毒手术病房的蒸气喷剂，已被引用为擦洗浴室污垢。但是这些解决方案可能还得等上许多年才会普遍通行，企业界可要耐心等待了。

第二章 快递服务业

你可以避开交通堵塞时间,而从迈阿密到布隆瓦需要一小时又十分钟。如果我能走捷径,则可在一小时之内,轻轻松松地到达那里。

——凯西、布莱迪
快递公司

低额开业投资:零美元(使用家用车的家庭导向服务)

高额开业投资:七万五千美元(准备一间办公室,雇用司机与租车)

收支平衡期间:初创~六个月

年 收 入:二万五千美元~七十五万美元
(超忙地段)

年 毛 利:二万美元~八万美元

始创时所需职员(包括创立者):一人

当有某些事物需在两地间彻夜送达时,那就是快递服务业一展雄风的时候了。

位于阿克降的某销售部门,由于害怕会丧失两千五百万