



农民进城路路通系列之二

# 农民进城

# 赚钱秘诀

NONGMINJINCHENG  
ZHUANQIANMIJUE

蔡建文

马文胜

主编

战士打仗要懂兵法  
农民进城要懂章法

湖南人民出版社



农民进城路路通系列

农民进城打工指南  
农民进城赚钱秘诀  
农民进城防骗手册

ISBN 7-5438-4428-1



9 787543 844285 >

ISBN 7-5438-4428-1

Z · 148 定价: 13.00 元



农民进城路路通系列之二

战士打仗要懂兵法      农民进城要懂章法

# 农民进城 赚钱秘诀

NONGMINJINCHENGZHUANQIANMIJUE

主 编   蔡建文   马文胜  
副主编   蔡学英   杨   畅

湖南人民出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

农民进城赚钱秘诀 / 蔡建文, 马文胜主编. —长沙:  
湖南人民出版社, 2006.8  
(农民进城路路通系列)  
ISBN 7-5438-4428-1

I. 农... II. ①蔡...②马... III. 农民-劳动就业  
- 中国-问答 IV. D669.2-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 081949 号

责任编辑:唐长庚

装帧设计:凌生华

**农民进城赚钱秘诀**

蔡建文 马文胜 主编

\*

湖南人民出版社出版、发行

网址: <http://www.hnppp.com>

(长沙市营盘东路3号 邮编:410005)

湖南省新华书店经销 湖南长沙理工大印刷厂印刷

2006年8月第1版第1次印刷

开本:850×1168 1/32 印张:8.25

字数:197,000 印数:1-40,000

ISBN 7-5438-4428-1  
Z·148 定价:13.00元

## 有智有谋闯天下

自从1984年国家放宽了对农民进城的限制，允许农民自带口粮进城务工后，许多农民告别土地，像潮水一样地涌入了城市。千千万万的农民由此改变了命运，走上了致富的道路。据有关部门调查统计，到2005年底，中国农村已有1.4亿农民离开农村进入了城市，其中在第二产业就业的农业户口劳动力已占57.6%，超过了城市居民。有些行业中农业户口的从业人员已占相当高的比重，如批发零售业和餐饮业占52.6%，加工制造业占68.2%，建筑业占79.8%。在这庞大的农民进城队伍中，来自湖南的“湘军”以其人数多、素质高而举国瞩目。2005年，湖南外出劳务总人数达919.26万人，外出劳务人均务工总收入达到6770.86元。

党中央把建设社会主义新农村作为我国现代化进程中的重大历史任务进行了全面的部署。而建设新农村，一个重要的途径，就是要加速农村剩余劳动力的转移。据农业部的调查分析，目前，我国农村至少还有1.5亿富余劳动力需要转移。这意味着，在今后相当长的一段时间里，汽车和火车仍会将大批农民送往城市，这是中国从“农业国”向“工业国”转型的必然趋势。

进城打工，是无数农民的梦想，也是无数农民的选择。农民进城，为广大农民改变自身贫穷落后的命运提供了机会。然而，城市虽然繁华，虽然富裕，但这并不表示所有的农民来到城市后，都能随随便便地找到工作，都能轻而易举地赚到钱财。现实

恰恰相反，许多农民想当然地认为城市里到处有活干，到处有钱赚，于是不做任何的考察，没有任何的准备，背着一床被褥就乘火车进了城。等他们从火车站出来，望着川流不息的人流与车流，这才发现，在城里找活不容易，赚钱不简单。有的人因为找不到工作而陷入困境，有的人因为轻信他人而落入骗子的圈套，有的人干了活拿不到工资无可奈何，有的人合法权益受到侵害不知道向谁投诉……

战士打仗要懂兵法，农民进城则要懂章法。进城农民要想在城市里站稳脚跟，赚钱致富，首先就要克服盲目性，要知道如何在城里找工作，如何在城里做生意，如何在城里防止受骗上当。为此，相关的政府部门要给予一些引导与指导，广大农民也要主动地了解这方面的知识，掌握这方面的方法。由湖南人民出版社精心组织、出版的这套《农民进城路路通》系列图书，就是指导农民进城打工的宝典，帮助农民进城赚钱的秘籍，提醒农民进城防骗的锦囊。我们衷心希望无论是已进城的农民还是正准备进城的农民，都能坐下来好好地读一读这套书，从中获得进城打工的技巧，开拓进城赚钱的思路，掌握进城防骗的方法，从而在进城的道路上有智有谋，一帆风顺！

编者

2006年8月

# 目 录

## 第一章 从事服务赚钱

1. 收购废品稳赚钱 ..... ( 1 )
2. 擦皮鞋也能擦出大生意 ..... ( 6 )
3. 家政服务市场广阔 ..... ( 9 )
4. 月嫂收入不亚于白领 ..... (11)
5. 家居清洗业务多 ..... (12)  
    **相关生意：开家空调清洗店** ..... (15)
6. 开家洗碗店，保你有钱赚 ..... (16)
7. “蜘蛛侠”胆大手巧洗外墙 ..... (18)
8. 给人跑腿也赚钱 ..... (20)
9. 卖报送报成本低 ..... (24)  
    **相关生意：开个“报吧”有生意** ..... (26)
10. 走街串巷磨剪子 ..... (28)
11. 摆个小摊搞修理 ..... (30)
12. 进城装修靠信誉 ..... (32)
13. 送水送气凭力气吃饭 ..... (35)
14. 身揣驾照跑四方 ..... (36)
15. 帮人看货也有生意 ..... (39)
16. 提供信息赚取中介费 ..... (41)

## 第二章 经营门店赚钱

17. 成功开店的五大要素 ..... (47)
18. 成功开店的六个步骤 ..... (50)
19. 开店要慎重选择项目 ..... (52)
20. 选择适合的商铺 ..... (53)
21. 大卖场里找旺铺 ..... (57)
22. 加盟经营：背靠大树好乘凉 ..... (58)
23. 如何申办个体工商户营业执照 ..... (60)
24. 卫生许可证办理程序 ..... (63)
25. 农民进城首选开小餐馆 ..... (64)
26. 开餐馆要以特色取胜 ..... (77)
27. 开一家“的士餐馆”有赚头 ..... (78)
28. 拌菜店薄利多销也赚钱 ..... (80)
29. 投资2万元可做奶店老板 ..... (81)
30. 面包店香气诱人 ..... (83)
31. 开西式薯条流动专卖店见效快 ..... (85)
32. 鲜榨果汁屋果汁好卖 ..... (86)
33. 小烧饼也能赚大钱 ..... (87)
34. 开茶馆雅俗同宜 ..... (88)
35. 农民卖菜最里手 ..... (89)
36. 农民开菜店轻车熟路 ..... (92)
  - 相关生意：开家绿色蔬菜专卖店 ..... (93)
  - 相关生意：开家洗菜店 ..... (94)
37. 租个摊位卖服装 ..... (95)
38. 开服装店窍门多 ..... (97)
39. 开家外贸服饰折扣店 ..... (100)
40. 服装合体修改店：高档服装的服务商机 ..... (101)
41. 编织店“编织”财富之路 ..... (102)
42. 如何开干洗店 ..... (105)



- 
- 相关生意：小本经营开家自助洗衣房** ..... (109)
43. 开家皮衣保养店 ..... (110)
44. 万元投资开花店 ..... (112)
45. 美容美发市场大 ..... (114)
- 相关链接：开美容美发店的条件** ..... (117)
46. 小旅馆有客源 ..... (118)
- 个案分析：开一家“学生旅馆”** ..... (119)
47. 个人也能开药店 ..... (122)
48. 汽车美容店生意时尚 ..... (126)
49. 投资 1 万元，开家无水洗车店 ..... (128)
50. 开书店赚钱轻松 ..... (129)
51. 打字复印店收益稳定 ..... (133)
52. 开家成功的贴纸相店 ..... (135)
53. 社区便利店投资少风险小 ..... (136)
- 相关生意：在工厂附近开家街头小店** ..... (137)
54. 10 元店怎样操作才赚钱 ..... (138)
55. 左撇子店“左右逢源” ..... (139)
56. 老年生活用品专卖店受欢迎 ..... (141)
57. 婴儿超市“钱”途广阔 ..... (142)
58. 渔具店里“钓”财富 ..... (143)
59. 猫粮狗食有需求 ..... (145)

### 第三章 投资办厂赚钱

60. 卤腊加工利润大 ..... (147)
61. 一年四季卖腊肉 ..... (150)
62. 在城郊开个米粉厂 ..... (151)
63. 豆腐生产销量大 ..... (152)
64. 卖豆腐脑也能赚钱 ..... (154)
65. 臭豆腐卖“臭”赚钱 ..... (157)

66. 前店后厂 卖炒货 ..... (159)
67. 食品加工手续严 ..... (161)
- 典型推荐：“老干妈”陶华碧的成功秘诀 ..... (163)
68. 糖果包装“甜蜜蜜” ..... (165)
69. 生产一次性纸制餐饮具有“钱”途 ..... (168)
70. 开家布艺沙发厂投资少 ..... (169)
71. 擦地拖鞋值得投资 ..... (170)
72. 小饰品成就大市场 ..... (171)
- 相关生意：银饰 DIY 工艺小店 ..... (172)
73. 开发旅游小工艺品赚头足 ..... (175)
74. 小小塑料袋能招财 ..... (176)
75. 工艺镜框“钱”景可观 ..... (178)
76. 开家手工制作杂货铺 ..... (179)
77. 加收加工儿童用品皆大欢喜 ..... (180)
78. 旧物翻新有商机 ..... (182)
79. 旧毛衣上做新文章 ..... (183)
80. 进城开家果汁店 ..... (184)
81. 办厂思路：小产品能做成大生意 ..... (185)
82. 办厂策略：从信息中发掘商机 ..... (189)
83. 办厂窍门：紧跟时尚路宽广 ..... (192)

#### 第四章 开展贸易赚钱

84. 城里人喜爱土特产 ..... (194)
85. 精心扮靓土特产 ..... (196)
86. 农产品让城里人掏腰包 ..... (198)
87. 农村土坷垃也能卖钱 ..... (200)
88. 民族服饰吸引时尚族 ..... (202)
89. 穿针引线当经纪 ..... (203)
90. 收购城里旧玩具销往乡下 ..... (207)
91. 回收军训用品有赚头 ..... (209)

---

92. 城里旧家具，农村受欢迎 .....	(211)
93. 独辟蹊径卖地图 .....	(212)
94. 经商十忌 .....	(215)
95. 只要点子想得妙，无本也能赚大钱 .....	(216)
96. 没有资本也可以做生意 .....	(219)
97. 眼观八方有钱赚 .....	(223)
98. 赚钱要有新点子 .....	(226)
99. 商机处处有，看你识不识 .....	(228)
100. 生意可以挖掘 .....	(232)
101. 只要你敢想会想，捡鹅卵石卖也赚钱 .....	(237)
102. 市场可以培育 .....	(239)
103. 用小鱼钓大鱼 .....	(241)
104. 避实就虚做生意 .....	(242)
105. 善于推销 .....	(244)
106. 快速反应才能捷足先登 .....	(246)
107. 辨别信息防陷阱 .....	(248)
108. 出奇乃制胜之宝 .....	(249)

## 第一章 从事服务赚钱

许多农民进城后，一时间没有找到的固定工作，有的是因为年龄偏大，有的是因为缺乏技能，因此找工作困难，而自己开店做老板又缺乏本钱。在此情况下也无须灰心。城市毕竟市场发达，经济活跃，赚钱的途径多，致富的门路广，只要你舍得出力，肯动脑筋，就能找到许多适合你的赚钱机会。从事服务业，便是一个不要很多本钱但却能稳赚到钱的好门路。因为随着经济条件的改善，城市居民的服务性消费支出大幅度增加。据广州市城调队统计，广州人花掉自己1/3的钱，什么“东西”都没买，买回的是看不见摸不着的“服务”。2005年全市居民家庭人均服务性消费支出5067.80元，占消费性支出的比重高达35.0%。这意味着农民进城后从事服务业，有着极其广阔的市场。

### 1. 收购废品稳赚钱

笔者在一家新闻单位工作，办公室的报纸非常多，隔一两个月时间，废旧报纸就堆成小山头了。记得刚上班那会儿，还真为没地方放这些报纸而伤脑筋。但没过多久，这一难题就被一位进城务工的中年妇女解决了。

那天，一位40多岁的中年妇女敲了敲办公室的门——“有

废书报处理吗？”听到这一句话，笔者顿时长吁一口气，如释重负。平常总想，要有个废品回收公司上门来收废旧书报就好了，没想到真来了。

于是，笔者让中年妇女把废报纸打捆，称重，拖走。十几分钟后，“小山”被搬走了，办公室整洁了，并且足不出户，还卖了几十元茶叶钱。临走时，笔者对那位大嫂说：“你隔一两个月就来收一次报纸吧！”大嫂连忙感谢：“好，好，我定时来收。”临走时，大嫂还留下一句话：“你办公室有什么卫生要搞，我也可以帮忙的。”

后来，大嫂每隔一段时间就来到笔者办公室把废旧报纸拖走，一来二往，笔者跟大嫂非常熟悉了。原来，她随丈夫从老家农村来长沙打工已近10年了，丈夫做过建筑工人、进过厂、开过出租车，大嫂当过家政服务员，但现在他们两口子主要从事废品收购。据她介绍，他们村在长沙搞废品收购的有几十人，搞得早的有了本钱现在都已开了废品回收站，坐在家里等着像他们这样的人送废品上门，而像他们这样走街串巷收购废品也不错，只要自己勤快点，夫妻俩每个月也能赚个两三千元钱。她说，废报纸收购价每斤0.5元，送到废品回收站就可以卖得0.7元。运气好，一个单位就能收到两三百斤，就能赚五六十元钱。而如果能收到那些装家电的纸箱子、废金属、废瓶子等，差价更大一些，赚得也就多一些。

认识了这位收废品的大嫂后，一留意，这才发现，长沙市的大街小巷，有许多蹬着自行车或者三轮车收废品的人员。他们用纸板做了一块牌子，上面写着“收废纸、空酒瓶、废铜烂铁、旧家电……”等字样，有的还配了一个小扬声器放着收购废品的吆喝录音。如果你上去与他们攀谈，十有八九都是进城的农民。许多农民进城后没有找到合适的工作，自己又没有本钱开店，于是，就选择了这个不需要什么本钱也不需要什么技能的废品收购

行业。而在他们发现收废品也稳有钱赚时，一些人便以此作为了专门的职业，成了名副其实的“破烂王”。

1995年，湖南娄底市的一位姓王的农民通过一位熟人介绍，到深圳收起了破烂，一干就是10年。老王说，收破烂挺辛苦，一天不知要走多少路，要吆喝多少声，不过他觉得这个活也挺有意思。每天走街串巷，无拘无束，自由自在，一个月也能赚个一千多两千元，与在工厂打工相比并不差。

也许有人认为进城收破烂没有面子，是没有出息的人干的。其实不然。2003年5月4日，在黑龙江省庆安团县委杰出外出务工事迹电视报告会上，一位健壮英俊的男青年走上主席台，对台下的观众说道：“我叫徐文，今年29岁，原来是庆安县大罗镇智和村宋家围子屯一名普普通通的农民。初中毕业以后，我到哈尔滨打工，没有赚到钱，后来，被逼无奈，我做了收破烂的，靠收废酒瓶子，赚下了400万元……”

一个收破烂的，居然赚下了400多万元，这说明收破烂不仅不低贱，而且也能发大财。正如徐文所说的：“农村青年外出打工，不要都在进厂打工、进店当服务员这些狭窄的小路上拥挤。三百六十行，行行出状元，只要肯吃苦，爱动脑筋，就一定能取得成功，挣到大钱！”

如果你没有什么技能，又没有开店的本钱，那么，收购废品不失为一个稳妥的赚钱门道。一般来说，废品收购资金回笼快，不需要太多的成本，也不需要太大的场地，租一个偏僻小巷里的小房子住下来，一定要是一楼，最好后面还有一块空地。而后每天骑一辆自行车或者三轮车，走街串巷去收废品。如果本钱少，收到废品后马上就交到附近的废品站去，马上就能赚到钱。如果不需要马上换钱来周转，也可将废品送回家进行一些简单的分类与处理，然后再送到大型的回收公司去，这样赚头就会更多一些。

收废品最重要的就是要勤奋，能吃苦。每天天不亮就要起床，而后一整天都在大街小巷转。如果到单位或者住宅小区收购废品，人还要活泛一点，嘴巴要甜一些，要与门卫或者保安搞好关系，这样人家才会让你进去。有时候稍带给单位办公室搞搞卫生，人家最欢迎了。另外，许多收废品的人同时也捎带捡废品。每天在街上转悠，发现地上、垃圾桶里有什么废品便捡起来，这自然是无本生意，仅仅是花费一点力气而已。有时候运气好，在街上转悠时碰上商店开业或者婚丧喜庆什么的，你还能捡到更多的不要钱的废品。现在，包括长沙在内的许多城市都是允许燃放鞭炮的，特别是过年过节时，这些城市里总会炸上好一阵子鞭炮，放出各式各样的花炮，尤其是那种礼炮，犹如一个纸箱子，而这些鞭炮放完后，那些纸质箱或盒就成了废品，一般燃放的人都是不会要的。这时，如果你勤快一点，等着去“捡”，就不需要拿出钱来了，只花点体力就行，而且这种废品回收价格也不低，每斤卖得0.3元。所以说，收购废品只要腿脚勤快，赚钱是肯定的。《新京报》记者专门对此进行了一项调查，结果发现，收破烂的收入并不低于那些普通的上班工薪族。该报记者首先选择了几个流动收购人员（即骑一辆三轮车或拉一辆手推车，走街串巷的收购）进行跟踪采访，结果发现他们平均每天都有八九十的收入，这样一个月下来，就能挣两三千元钱。

开始收废品，往往只是收一些旧书旧报纸、空酒瓶、破铜烂铁之类的，入门后，如果积攒了一定的本钱，则还可以收购旧电器，如旧洗衣机、旧电视机、旧冰箱、旧音响、旧电脑等等。有许多刚刚进城的农民、刚刚毕业的大学生、刚刚开始创业的小公司，由于受经济条件的限制，因而很多人从旧货市场淘取可用的家电、办公产品。而旧货市场里的二手家电，就是废品收购人员从各家各户收购来的。这就需要收购人员还得有一些家电知识，比如能看出家电的成色、价值等，有时候还得会摆弄一下。像旧

电脑，你得打开机箱看硬盘和内存有多大，其他配置如何，还能不能使用等。如果把握得准，一台旧电脑或者旧电视机就能赚一百多元钱。据悉，现在在深圳市就有 5000 人以上的回收大军遍布大街小巷专门从事废旧家电的收购工作，效益都很好。“今天运气不错，已经收了两台电视机，再凑上前几天的钱，大娃的学费就够了。”36 岁的孙凤莲乐呵呵地说。来自河南新蔡的孙大姐和丈夫每天都在深圳的大街小巷转，靠收购旧物转手卖给旧货市场维持生活，同时还要供养两个在老家上学的孩子。

国家统计局调查显示，中国电视机、洗衣机、电冰箱、空调器、电脑的产量为 1.82 亿台，预计社会保有量 9 亿台。其中电视机最多，社会保有量约为 4 亿台。按家电产品正常寿命 10 至 15 年计算，从 2003 年起我国已经进入家电报废高峰期；电脑虽说是上世纪 90 年代中后期才开始进入家庭的，但其更新换代速度极快，现在也进入了更新换代高峰期。如果你的年纪轻，有一定文化，尤其是还有一定的家电知识，那么从事旧家电的回收业务，也是大有可为的。

如果你有心在城里收购废品，那么你有必要对这一行当有一个基本的了解。

(1) 经营成本：收购废品，投资少，资金回笼快。在城里收废品，可以在城郊租一间平房，每个月房租 200 ~ 300 元；到二手市场买一辆脚踏三轮车，大约 300 元；周转资金 500 ~ 1000 元。这就是说，你只要有 1000 元的启动资金，就可以扯开嗓子“收破烂”了。

(2) 经营方式：①经营最常见的流动收购，对于无技术的人来说相对简单。条件：一辆手推车或三轮车，准备几百元收购资金；最好在四环外侧的小区，或是厂、矿附近收购。预计收入：月人均收入 1000 ~ 1500 元。②做垃圾承包者。条件：要与一些学校、机关、医院建立稳定的业务关系。经营手段：定期上门收



购、整理，服务质量是第一位的。需要人员2~3人。预计收入：年收入数万元。③租摊位做中间商。条件：在废旧物资回收市场租得摊位。预计收入：月均3500~4000元。

(3) 投资建议：收购废品，首先要去回收公司了解各种废品的回收价格，并熟记于心，外出收购时，才不至于花高价收回来的是低价格的废品。废旧物品回收是按分类进行的，主要有以下几种：废纸类，分为书本、新闻纸和纸板；废金属类，分为铜、铝、钢铁等；废塑料类，分为透明塑料和不透明两类；此外还有废旧布料、家具等。在这些废品中以废纸和废金属为主，赚取的差价也最多；而像可乐瓶、易拉罐等每个只有几分钱甚至几厘钱的利润。第二要了解什么样的废品才能回收，比如一些白酒瓶是不回收的，而像一些名牌白酒瓶可以回收，但品种繁多，价格也不一样，所以要分别记清楚，不然收回来没用的废品就亏大了。

(4) 条件要求：收购废品一要吃得苦，勤快，并且能收则收，能捡则捡；二要具备一定的交际能力，因为经常要与卖废品的单位或小区的保安打交道，搞不好关系，保安是不让你进院子收废品的；三要有一定的理财能力，废品的买卖需要一定的财务计算能力，更要有如何将有限的钱花到最大的用处的能力。

推荐指数：☆☆☆☆☆

## 2. 擦皮鞋也能擦出大生意

如果你的皮鞋脏了，怎么办？这个问题要是在十年前，也许根本就不成其为问题。因为家家户户都买了皮鞋油和皮鞋刷，可以自己动手解决，但是现在，人们会毫不犹豫地回答：擦呗，街上那么多擦鞋的。

不错，你只要走在街道上，就不时会看见一些手提一个小竹篮或者小木箱的大姐大嫂们，用不知来自何方的口音向你吆喝：“擦鞋吗？”这可能是目前进城农民需要成本最少的一个生意。只