

本书浓缩了作者多年在第一现场采访到的真实致富故事

创业金点子

小成本创业 成就大老板

郑光春◎著

创富零起点，只要你有“金点子”

笑话
能卖钱

本命年
能发财

卖彩票
策划员

电脑保姆
有市场

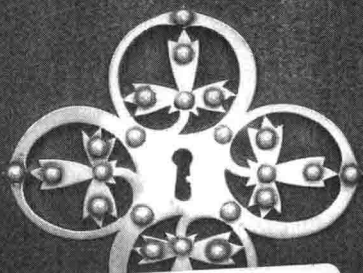


人民日报出版社

创业金点子

低成本创业 成就大老板

郑光春◎著



人民日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业金点子——小成本创业, 成就大老板 / 郑光春著.

—北京: 人民日报出版社, 2013. 11

ISBN 978-7-5115-2261-0

I. ①创… II. ①郑… III. ①企业管理—案例

IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 284434 号

书 名: 创业金点子——小成本创业, 成就大老板

作 者: 郑光春

出 版 人: 董 伟

责任编辑: 王琳琳

特约策划: 叶青竹

封面设计: 弘毅·麦田

出版发行: 人民日报出版社

社 址: 北京金台西路 2 号

邮政编码: 100733

发行热线: (010) 65369527 65369846 65369509 65369510

邮购热线: (010) 65369530 65363527

编辑热线: (010) 65369528

网 址: www.peopledaily.press.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京兴星伟业印刷有限公司



开 本: 710mm×1000mm 1/16

字 数: 230 千字

印 张: 15

印 次: 2014 年 1 月第 1 版 2014 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5115-2261-0

定 价: 27.00 元

版权所有 侵权必究



阿海从一所普通大学毕业后，他首先来到了人才市场，想寻找到自己渴望的一份工作，可由于他所学的历史专业太冷门，跑了大半个月，也没有着落。为此，他很是苦恼！只有“蜗居”在家中靠父母接济度日。吃白饭的他心想，长此下去，总不是个办法，既然打工不成，那干脆自己去做老板，想法归想法，可自己到底能做什么项目呢？而且这个项目，又要适合自己的现状，阿海在苦苦寻求“金点子”。

与阿海有同样想法的还有阿辛，阿辛从一家企业下岗后，鉴于自己的年龄和学历受限，要应聘到理想的工作实在不易。因此，他想到了自己做项目，如开店等，可开店也不是容易的事，如今是竞争的时代，什么店都有人开，要想从中赚取一点财富，确实很费劲。阿辛想，如果有什么独辟蹊径的“金点子”，他愿意去尝试。

想要获取“金点子”的不只是阿海和阿辛，做了多年老板的阿凯，他对自己所从事的“水产生意”有点厌烦了，他想改换一个项目来做，可又苦于找不到新的项目，他便四处放出话来，如果有人为他出个切实可行的“金点子”，他打算拿出一笔丰厚的酬劳给他。

由此可见，“金点子”无论对大学毕业生、下岗工人，还是对想改换门庭的老板来说，都是很重要的！那怎样才能找到一个适合自己创业的“金点子”项目呢？

本书作者带着探究“金点子”这一问题，走访了29位创业成功人士。在这些创业者中，有在大学就读的学生，他们为了减轻家中父母的经济负担，开始了勤工俭学的生活，他们留心身边的一切商机，有位大三学生就在校园内尝试着给“蜗居”的同学做代理人，并且把这一切可行的项目发展到了校外各院校。给“蜗居”同学做代理人使他加入了校园里“先富起来”的群体。

与这位身在“象牙塔”的大学生有所不同的是，一位刚从农业大学毕业的女学生，由于她的专业比较“冷门”，到人才市场一时找不到理想的

工作，为了学以致用，她想到了去农村承包果园，经过几年不懈的努力，她栽培的果树结出了累累硕果，顺应潮流的她，还把这些丰收的果实搬到“网络”上去销售，事业做得风生水起，成为了名副其实的“农庄主”。

大学毕业生能做成一番大事业，下岗的女厂医也同样能创出一片属于自己的天地。这位女厂医凭借着自己的医学专长，开了一家“解梦门诊”，她为许多前来就诊的患者化解了一桩桩心理症结，让他们对自己的未来充满信心。在帮助别人解除心理迷惑的过程中，这位创办“解梦门诊”的女老板，也同时收获了应得的财富。

与这位下岗后能重新找到自己位置的女老板相似，身处商场多年而想“变身”的一位男老板，也因为找到了“金点子”，把新的事业做大做强。这位老板发现“黑暗餐厅”很有市场，于是，他倾其财力，把这一项目做到极致，雄心勃勃的他还准备在全国各大城市开连锁店。

综观这些成功人士的足迹，无不与“金点子”密切相关。

好的“金点子”，来自生活的灵感、来自创业的经验、来自对时尚潮流的追求。这是作者采访29位创业成功人士所得出的感悟。

俗话说“生财有道”，而这个道，在作者采访的29位创业成功人士的故事里，指的就是“金点子”。本着对“金点子”重要性的认识，作者撰写了图书《创业金点子——小成本创业，成就大老板》。

在这部书里，你能读到许多新颖而时尚的财富点：笑话也能卖钱；本命年也能发财；彩票还有策划师；性骚扰也能藏着财富；还有“电脑保姆”这个行业。读完这本书，你一定会感觉到：似乎遍地都是黄金，就等着你去拿，在看似不起眼的小事中发现致富的商机，财富到处都是，只要你成为“有心人”。

书中29个案例故事完全来自采访第一线，它零距离贴近读者，用发掘隐藏在身边的财富拉近读者，给人一种亲切感，既有故事性，又有指南性，还有趣味性，很符合当今读者的阅读习惯，会带给读者不一样的阅读享受。

2013年10月12日



第一章 靓化参谋：做个“好色”女人也疯狂

1. 做广告人发现“审美”商机/002
2. 开家工作室：为爱美人士做“靓化参谋”/003
3. 扩大靓化范围，“芝麻西瓜”全都要/006

第二章 开家“同窗会所”：重温旧梦给我带来财富

1. 频繁同学聚会，在应酬中挖掘商机/012
2. 制造“怀旧气氛”，“同窗吧”圆了新老同学的重温梦/013
3. 两条腿走路，“同窗吧”外的财富也不放过/016

第三章 笑话卖钱，在快乐中创富

1. 被同学们封为“笑话大王”/021
2. 两次就业发现商机/022
3. 开家“来了就开心诊所”赚钱/025

第四章 “本命经济”：红色商机带来万贯财富

1. 开工艺品店，生意在竞争中有起有落/030
2. 聚焦“红色”，开家“本命年专卖坊”/031
3. “本命经济”，把红色做得红红火火/032

第五章 城市美容师：千万富姐瞄准“窗台经济”

1. 在集贸市场做“卖花女”/037
2. 开家鲜花店当个小老板/038
3. 把眼光瞄准“窗台经济”/040

第六章 旅游赚钱：我把“信息”卖给别人

1. 深圳之旅：游玩不忘“考察”/046
2. 初尝“旅游与赚钱”结合的甜头/047
3. 绍兴之旅：再次感悟“商旅”的意义/049

第七章 “流动助理”，阳光女孩的别样人生

1. 设置个人网页，发布求职信息/054
2. 坐在家中，上网做老板的“助理”/055
3. 拓宽业务，给外企老板当“流动助理”/058

第八章 瞄准“性骚扰”市场，我创办“女子训练营”

1. 做“私人保镖”，女孩过着“侠客”的生活/062
2. 开办“女子训练营”，女孩自勉创业艰难/065
3. 智取“色狼”有方，女老板为会员“出谋划策”/066

第九章 校园新富：给“蜗居族”同学做代理服务生

1. 校外做服务生，尝到了打工的甜滋味/072
2. 发现校园商机，“蜗居族”同学需要代理人/073
3. 跨校“服务”，扩大代理业务项目/076

第十章 做农庄导游：花草果蔬的名称为我创富

1. 农庄导游巧挖商机/081
2. 创办“农知游”，边赚钱边“充电”/083
3. 扩大“农知游”规模，融休闲、学习、采购为一体/085

第十一章 做个农场主：女孩把果园搬到网上

1. 承包果园，第一年做了“赔本买卖”/089
2. 果树“生病”，女孩在网上求教/091
3. 建立果园网站，女孩成为名副其实的“农场主”/092

第十二章 做“摆客”，让我收获另类创富

1. 摆摊数字游戏，处处有财富/097
2. 在电脑里做硬件“摆客”/099
3. 发现Q币里的财源/101

第十三章 做“电脑保姆”，月赚万金不是梦

1. 救治生病电脑发现商机/105
2. 做电脑保姆有市场/106
3. 做电脑保姆“一票通”/107

第十四章 我为大学毕业生开办“求职公寓”

1. 我为大学生开办求职公寓 /112
2. 求职公寓收获成功/113
3. 把“求职公寓”开向全国 /114

第十五章 做“婚姻指导师”，离婚女人的创富经

1. 不满现状，女白领想做“婚姻指导师”/117
2. 辞职创办“婚姻指南服务部”，她赢得了好口碑/118
3. 做“婚姻指导师”，白领女人给危机夫妻的婚姻把脉/119

第十六章 “推销自我”：一张劳模名片单骑走

1. 特殊名片，劳模下岗“自我推销”遭戏弄/123
2. 商海沉浮，“劳模经理”坚守诚信遭遇不同境遇/125
3. “自我推销”，劳模经理用信义赢得了广阔的市场/127

第十七章 卖画轶事：高中毕业生把画卖到海外

1. 街头卖画：“小打小闹”有苦也有甜/132
2. 开店卖画：“一亩三分地”激活了创造性劳动/133
3. 信息化时代，网上拍卖书画作品屡获成功/135

第十八章 别样创富，做“彩票女策划人”真爽

1. 做“彩票专业户”，她是忠实的彩民/140
2. 角色转换，她成为“彩票策划人”/141
3. 扭转乾坤，女彩票策划人名声远扬/142

第十九章 做“脚模特”，大学女孩成为校园新

1. 进“玉足”培训班，为求新职先学几招/149
2. “玉足”护养，让大学女孩生活处处小心翼翼/150
3. “玉足”出击，女大学生成为校园新富/152

第二十章 下岗女厂医：“解梦”解出财富来

1. 做厂医，我接触了大量的“梦患者”/157
2. 下岗后，我开了一家“解梦”心理门诊/159
3. “解梦”门诊，我在探索梦与疾病的结合点/160

第二十一章 白领男人开办“寻找初恋情人事务

1. 美好的初恋，被难以抵挡的现实取代/166
2. 抹不去的“初恋情结”，我时常拿贤妻与“初恋人”比较/167
3. 初恋情结，促使白领丈夫创办“寻找初恋情人事所”/168

第二十二章 做“汽车保姆”，返乡女人的致富

1. 应聘进公司，我就幸运地当了办公室主任/172
2. 顶着压力，我做好了工作也保卫了爱情/173
3. 开家“汽车保姆行”，闯荡女人有了自己的“窝”/175

第二十三章 老剩男开了家“剩男剩女聊吧”/178

1. 寻求完美，我屡次放弃身边的女友/179
2. 失去爱的兴趣，我不知不觉走进了“不婚族”/181
3. 老剩男再次失恋，辞职开“剩男剩女聊吧”/183

第二十四章 “黑暗餐厅”带来了阳光财富

1. 黑暗空间里有商机/187
2. 黑暗里面的“创意”处处有/188
3. 把“黑暗餐厅”做大很有市场潜力/190

第二十五章 “钟点陪驾”的生财之道

1. 辞职开一家“钟点陪驾中心”/193
2. “新手上路”，我给他做“钟点陪练”/193
3. 遭遇各种“险情”，“自驾游”让他迅速成长/194

第二十六章 我在家里轻松做“淘客”

1. 白领辞职做“淘客一族”/199
2. 精心挑选卖家/199
3. 待在家中赚大钱/201

第二十七章 失眠女士创办“累闲俱乐部”

1. 不做“全职太太”，第一次婚姻破裂/205
2. 全心投身事业，有快乐更有烦恼/206
3. 被炒鱿鱼，失眠女士创办了“累闲俱乐部”/209

第二十八章 “陪孕”丈夫开了家“准爸爸会所”

1. 做高龄妻子的“陪孕”/213
2. 在惊心动魄的“陪孕”日子里/215
3. 发现“陪孕”商机，白领丈夫辞职开“准爸爸会所”/218

第二十九章 缺陷男人创办了一所“口吃矫正学堂”

1. “口吃”，让我的初恋在啼笑皆非中夭折/222
2. 矫正缺陷，热心女同事教我“牙牙学语”/224
3. 找回自信，口吃男人与妻子创办“口吃矫正学堂”/226

.....

.....

上篇 隐藏在你身边的财富

.....

第一章

靓化参谋：做个“好色”女人也疯狂

“爱美之心人皆有之”，现代社会，人们在穿着、居住、购物方面讲究起“外包装”，从色彩、图案，到造型，都注重“美感”。而商家，为了吸引顾客，也同样要讲究产品的“美观”，这样一来，一种新型行业由此诞生。



【案例故事】

1. 做广告人发现“审美”商机

崔韵虹从美术学院毕业后回到了家乡，为了自食其力，崔韵虹很快应聘到了一家广告创意公司从事设计工作。

对于这份与自己所学美术专业对口的职业，崔韵虹是比较满意的。为此，崔韵虹全身心地投入大量的广告设计中，想在这个领域好好地施展自己的才华。

第二年的五一期间，在上海举办的华东六省一市广告创意设计大奖赛上，崔韵虹的一幅题为《飞翔在蓝天白云间》的广告设计图荣获了二等奖。崔韵虹除了得到大奖赛主办方的物质奖励和精神鼓励外，崔韵虹所在的广告公司也给予她3000元的红包嘉奖，用公司领导的话说：“你的荣誉不仅是个人的，也是我们公司的！”能得到老总的赏识，崔韵虹的事业心更加强烈，每天大部分时间都待在公司里，简直可以说是以公司为家。

转眼崔韵虹来广告创意公司已有两年多了，在这期间，崔韵虹设计的各类广告图案赢得了许多客户的赞誉，这样一来，崔韵虹在当地的广告界也算小有名气，一些新老客户往往是冲着崔韵虹的名气才把设计业务拿给他们公司做的。这一点，广告公司的老总很清楚，因此，老总对崔韵虹始终关怀备至。

一天上午，崔韵虹正在公司里搞一幅大型路牌广告设计图，这时，一位长得很漂亮的女孩走进来，她向同事打听崔韵虹，当她站在崔韵虹的面前时，她的第一句话是：“崔设计师，我想请你帮我做个人形象设计，可以吗？”面对女孩恳求的目光，崔韵虹上下瞄了她一眼，而后说：“现在的模样不是挺好的吗？”女孩如实地说：“可同伴们都觉得我的装束很俗气，我自己也有这种感觉。你能否帮我包装得高雅些？”崔韵虹考虑了片刻后，答应了女孩的要求。

当天中午，崔韵虹就陪女孩逛街挑选一些适合她的装扮。她俩首先来到一家服装商厦，崔韵虹按照女孩的身高、体型、肤色、性格特征，为她搭配了黄褐色的束腰翻领上装和深棕色裤子；在鞋店，崔韵虹给她挑选了

一双乳白色中跟皮鞋；到了化妆品店，崔韵虹又为她选中了浅灰色眼影和暗红色口红……

挑选完毕，女孩走进一个试衣间，崔韵虹让女孩把所购买的饰物全副武装起来，不一会儿，女孩以崭新的面貌出现在崔韵虹的面前，对于这副高雅的新形象，女孩很满意，她兴奋地对崔韵虹说：“你不愧是美术设计师！眼光与一般人就是不一样。”说着，女孩强行塞给崔韵虹50元钱的个人形象设计费，临分手时，女孩对崔韵虹说出这样的话：“哎，崔设计师，你完全可以自己开一家靓化导购公司，现在爱漂亮的女孩多得是，我肯定你会有市场的！”

这晚回到家里，女孩留给崔韵虹的话一直在脑海中翻腾：是啊，我总不能一辈子为老板打工吧！我的目标应该自己做老板，我可以利用自己大学所学专业的优势，开一家符合潮流的公司，女孩说得对，我要是开一家靓化导购之类的公司，给众多的爱美之人当参谋，相信一定会有市场的。

2. 开家工作室：为爱美人士做“靓化参谋”

有了自己开公司的念头后，崔韵虹很快就辞掉了广告创意公司的高薪工作，开始着手筹办一家以她的小名命名的“虹虹靓化工作室”，崔韵虹想，起步时期不要把架子摆得太大，以工作室的牌号比较适合。为了靓化工作室能运转起来，崔韵虹暂时招聘了四名助手。

三个月后，“虹虹靓化工作室”正式开业了。第一天上午，开张的鞭炮响过之后，前来看新鲜的人络绎不绝，但绝大多数人只问不做，真正想让崔韵虹为他们实实在在服务的人却一个也没有。即便到了下午，也是同样的情形。

第一天就出师不利，让崔韵虹的心里多少有些不舒服。到了第二天，仍然维持原状，崔韵虹开始怀疑“靓化参谋”的可行性。

直到第三天上午9点多，才有两位结伴而来的白领丽人进门，她俩想让崔韵虹帮助挑选适合她们自身特点的服饰、纱巾、胸针、头饰、背包和口红、眼影、粉饼的靓化参谋。经过两个多小时的“陪选”，崔韵虹为两位白领女孩“量身挑选”了符合她们要求的色彩配搭和款式。赢得两位客户肯定后，崔韵虹便从她们手中得到了80元的酬劳费。

做成了第一笔生意后，崔韵虹对自己做“靓化参谋”总算有了一点信心。

两天后是双休日，这天下午，一位在外资企业当主管的刘女士走进了工作室，她毫不掩饰地对崔韵虹诉说：“每天上班之前，我丈夫经常埋怨我出门动作慢，因为我常常面对着几大柜衣服发愁，到底穿什么衣服好呢？有时，试了十几套衣服仍然觉得不满意，总是带着遗憾出门。我买衣服从来都是喜欢就买，而不管是否适合我的风格、我的个性、我的职业。”

随后，崔韵虹坐着刘女士的“私家车”，陪她逛了几个大商场，最后选中了几套符合刘女士身份和性格的“职业装”。当刘女士站在镜子前自我审视时，她的脸上露出了很满意的表情。

做成了第二单生意后，又是一个多星期，崔韵虹的工作室门庭冷落，这让她的心理产生了焦虑情绪。心想，这种“有一顿没一顿”的生意，如果不改变的话，过不了多久，就得关门歇业了。

经过两天的思考，崔韵虹找到了“生意清淡”的症结：宣传力度不够！

为了打开局面，崔韵虹决定拿出一部分资金，在本市几家知名媒体上对“靓化参谋工作室”的服务宗旨和项目做一番宣传。此后，广播、电视、报纸和户外条幅广告上，随处可见可听到有关“靓化参谋”的信息。

由于宣传到位，没过几天，一位常在电视屏幕上出现的女主持人，走进了崔韵虹的工作室，这使崔韵虹有种受宠若惊的感觉。这位女主持人笑容可掬地在崔韵虹对面坐下后，她对崔韵虹说：“我是电视台的，看了你的广告后，又听广告部的同事介绍说，你在个人形象设计方面很有天赋，我想改变一下自己在屏幕上的形象，你能帮我重新设计一套靓化方案吗？”能为公众人物设计个人形象，这可是一个推销自己的大好时机，崔韵虹当即答应了女主持人的要求。当晚，崔韵虹挑灯夜战，为女主持人在绘画纸上精心设计了一套既符合职业特点又不失时尚潮流的服饰和彩妆搭配方案。

第二天一大早，崔韵虹就赶到电视台，把这套设计方案拿给女主持人过目，女主持人看后，她很高兴地对崔韵虹说：“你的审美能力就是比我强多了，到底是科班出身，就这么定了！”说完，女主持人准备付给了崔

韵虹200元的设计费，可崔韵虹不但不收她的设计费，反而递给女主持人800块钱。女主持人不解其意。崔韵虹便解释说：“我想让你在主持节目时，帮我在画面的旁边，打出‘本主持人的形象设计由虹虹靓化工作室提供’的字样，这也算我再次在你们电视台做广告吧。”一听崔韵虹的合理要求，女主持人很乐意帮忙。

三天后的傍晚，崔韵虹在电视屏幕上，亲眼看到了女主持人依照她设计的服饰和彩妆，并看到了“本主持人的形象设计由虹虹靓化工作室提供”的字样，这一刻，崔韵虹的心里别说有多激动！

经过电视女主持人的“活广告”宣传，崔韵虹的名气大增，随后的日子里，一些白领、电视、美容、化妆品等行业的女性走进了“靓化工作室”，让崔韵虹帮助挑选和搭配她们所需的服装和妆容。这样一来，崔韵虹的业务范围逐渐扩大到了不分职业、年龄和性别。

有一天，一位三十四五岁姓童的公司老总在下属的陪同下，来到崔韵虹的工作室，他一进门就对崔韵虹说：“明天我要到广州去与外商谈一笔大的生意，我想让你给我做一番个人形象设计。”一听童老板想以自身的良好形象赢得外商的好感，从而做成这笔买卖，崔韵虹立刻感到自己责任的重大。经过崔韵虹对童老板外在气质、身高体型，以及肤色的粗浅观察，崔韵虹打算，为他设计出稳重而不失活泼的靓化基调。

随后的一个多小时里，崔韵虹坐着童老板的奔驰车大街小巷地陪他逛男装精品屋，最后为他挑选了能显示其身份的服装。童老板的新形象在得到下属认可后，他很高兴地甩给了崔韵虹200元的“设计费”，末了，他留下话来：“下回我还来找你设计。”不仅有身份的男士前来崔韵虹的工作室寻求“陪选”，就是一些打工仔也时常光顾崔韵虹这儿。

一天中午，崔韵虹正在工作室里吃快餐，这时，一位打工模样的青年走了进来，崔韵虹问他有事吗？他有些害羞地对崔韵虹说：“我今天晚上要去约会，我不知道自己穿什么衣服好，你能帮我挑选一套衣服吗？”一见如此羞涩的男孩子不知所措的样子，崔韵虹马上放下快餐，答应陪他到附近的商店挑选适合的服装。

半个小时后，崔韵虹就让这位打工青年的面貌“焕然一新”，当这位男青年从口袋里掏出20元钱送到崔韵虹的面前时，崔韵虹笑着拒收了他

的钱：“你打工赚两个钱很不容易，谈恋爱还要花钱，就算我免费陪选吧。”打工仔很感激地说：“谢谢大姐的理解和帮助！”

3. 扩大靓化范围，“芝麻西瓜”全都要

眼下，虽然崔韵虹给不同行业、不同年龄、不同性别的个人做“陪选”，而且生意较为红火，但她居安思危，如果自己不扩大经营范围，路会越走越窄。就在崔韵虹有了拓展新业务的想法之际，又一个服务项目闯入了她的视野。

一天上午，崔韵虹正准备陪一位女青年出门挑选“晚礼服”，这时，走进来一位男青年，一见面，他就对崔韵虹说：“你是崔老板吧，我刚买了一套商品房，已经装修得差不多了，只差还没有布置家具，我想让你帮我在陈设的靓化上做个参谋。”说真的，自崔韵虹的工作室开业以来，崔韵虹是第一次遇到有人让她给他们做室内布置的参谋，崔韵虹稍加考虑后，便当即答应了他的要求。

下午两点钟，崔韵虹准时来到了闹市区的一幢欧式建筑风格的商品楼前，当那位男青年领着崔韵虹走进他的新房后，她每个房间都巡视了一遍，男青年一一向崔韵虹介绍了什么地方想摆放什么家具，根据他的介绍，崔韵虹对男青年说：“今天晚上我回去搞一份靓化效果图出来，然后你根据效果图进行布置。”当晚，崔韵虹依据白天在男青年家所见的客厅、卧室、厨房装修的色彩基调，设计出了三张融为一体的家具色彩配搭和种类效果图。

第二天上午，崔韵虹就把这三张色彩效果图交给了男青年，崔韵虹让他按照设计图选择所需的家具。一个星期后，应男青年的邀请，崔韵虹再一次走进了他的新房，映入眼帘的是高雅、别致和清新的家居布置。男青年很激动地对崔韵虹说：“你的设计真棒！我的许多朋友都这么认为！”因崔韵虹当靓化参谋有方，男青年毫不吝啬地交给崔韵虹660元的设计费。在新的项目里尝到了甜头后，崔韵虹便把这一经营项目写在了工作室服务内容的广告牌上。

也就是从这天起，陆陆续续有顾客登门，来让崔韵虹为他们的新家或者旧貌换新颜的家居布置当参谋。一个双休日的早晨，崔韵虹刚一起床，

崔韵虹的手机就响了，是一位陌生男人的声音，他自我介绍说：“我姓涂，是某某公司的总经理，我最近在近郊买了一套豪华别墅，听朋友说你对室内的靓化设计很在行。你今天能否到我的别墅来一趟？我想聘请你为我的别墅做美容。”本来这个双休日，崔韵虹准备带两名助手去郊游，在接到这个邀请后，为了不放弃每一个机会，崔韵虹采用了郊游、事业两不误的方式。

一个多小时后，崔韵虹和两位助手在涂总经理的轿车迎接下，来到了近郊一幢独门独院的三层别墅前。在涂总经理太太的陪同下，他们上下里外参观了一圈。之后，崔韵虹根据涂太太所提出的要求，答应三天后拿出别墅室内的家具布置靓化效果图纸。

回到公司后，当晚，崔韵虹就潜心地为别墅设计最佳的靓化效果图。经过两天两夜的精心设计，七张效果图跃然纸上。当崔韵虹亲自把设计图送到涂总经理的手中时，他很满意地连连点头：“好！确实不错！下一步，你的任务是帮助我监督落实这些设计效果的实施。”看来这回崔韵虹不但是纸上谈兵，还要亲临督阵。

接下来的时间里，只要崔韵虹一有空闲，就坐镇涂总经理的别墅。整整两个星期，涂总经理别墅的室内布置完工，在涂总经理亲自验收后，崔韵虹的全部任务才算完成。

这一单大买卖，崔韵虹从涂总经理的手中获取了2800元的设计费。这是崔韵虹开业以来最大的一笔酬劳。

开拓了室内靓化参谋布置的市场，从中打开了崔韵虹的思路，在之后的日子里，崔韵虹处处成为了有心人。

一天上午，一位做生意的朋友邀请崔韵虹去参加一个产品展销会，在这个云集了本市所有参展单位产品销售的交易会上，这位生意朋友向他的同行们介绍了崔韵虹。当一位做饮料品生意的老板听说崔韵虹开了一家靓化工作室时，他马上把崔韵虹拉到他们公司的展销摊位前，他对崔韵虹说：“你是美术行家，你给我搭配一下这些乱糟糟的产品摆设。”

崔韵虹没有推脱，当场动起手来，按照色彩冷和谐的原理，对现有的零乱产品进行了合理的靓化配置，经过崔韵虹的一番重新组合，这家饮料品展销摊位面貌焕然一新。这位老板立刻喜笑颜开地把300元酬劳费交