

大学生和下岗、待业人员就业的实用指南——自己当老板

发掘

有商机，抓住商机；没有商机，创造商机。

商机

蔡建文 编著 珠海出版社

爱因斯坦：机遇只偏爱有准备的头脑。

培根：机会老人先给你送上他的头发，如果你没抓住，再抓就只能碰到他的秃头。

莎士比亚：聪明的人会抓住每一次机会，更聪明的人会不断创造新机会。

李嘉诚：真正会谋取财富的人，他们都有一个共同点，那就是：有商机，抓住商机；没有商机，创造商机。

FAJUESHANGJI

有商机，抓住商机；没有商机，创造商机。

发掘商机



蔡建文 编著

珠海出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

发掘商机/蔡建文编著. — 珠海: 珠海出版社, 2006.6

ISBN 7-80689-555-8

I.发... II.蔡... III.商业经营—通俗读物

IV.F715-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第041220号

发掘商机

蔡建文 编著

策 划: 李一安

终 审: 罗立群

责任编辑: 李一安

封面设计: 文翰设计

出版发行: 珠海出版社

地 址: 珠海市银桦路566号报业大厦3层

电 话: 0756-2639346 邮政编码: 519001

邮 购: 0756-2639344 2639345 2639346

网 址: www.zhcbbs.net

E - m a i l: zhcbbs@zhcbbs.net

印 刷: 广东茂名广发印刷有限公司

开 本: 787 x 1092mm 1/16

印 张: 15.25 字数: 258千字

版 次: 2006年6月第1版

2006年6月第1次印刷

书 号: ISBN 7-80689-555-8/F · 58

定 价: 28.00元

版权所有 翻印必究

(若印装质量发现问题, 可随时向承印厂调换)

一双慧眼寻商机（代序）

如果你在1889年可口可乐公司创立时拥有其1股股份，那么到今天，这1股已经变成了2.5亿美元的资产；

如果你在1987年花10000元买了500股深发展股票，那么，在1999年抛出时，已变成了111万余股，可获利2000多万元……

致富没有运气，但有机遇，这是我们不可回避的事实！

所谓机遇，主要指良好的、有利的机会。人们常说的“千载难逢”、“天赐良机”，就是指的这种机会。像在野外拾到了金刚石，采药发现了大人参，知识分子赶上尊重知识、尊重人才的政策等，这都是机遇。抓住机遇就意味着成功的起航，奇迹的开始，许多致富者就是凭借自己敏锐的判断力和创新精神抓住了一个个稍纵即逝的机会，在世界商业舞台上上演了一幕接一幕的奇迹。

创业的机会，赚钱的机会，致富的机会，这就是我们常说的商机。商机，从经济意义上讲一定是能由此产生利润的机会。谁能发现商机，把握商机，谁就能获得财富，取得成功，这是商场上铁的法则。年广久把握了“让一部分人先富起来”的政策商机，炒瓜子炒成了一个亿万富翁；杨怀定把握了资本市场发展初期的市场需求商机，炒债券炒出几百万元财富；刘永好把握了农业特种养殖的潜在商机，靠养鹌鹑起家，成为中国首富……

许多人长吁短叹，认为自己之所以没有富起来，主要原因就是自己运气不好，生不逢时，没有遇到赚钱发财的商机。其实，这是不思进取者的一种借口。我们不妨对比一下那些致富者，你就可以发现，商机在大多数时候是同时降临在许多人身上的，问题是有的人能够发现，有的人却视而不见，以至与商机擦肩而过。让一部分人先富起来的政策商机是针对全中国所有人的，为什么有的人却靠此发了财有的人却仍然一贫如洗呢？个体经营是人人可为的，为什么有的人摆个地摊便赚了大钱，你却只满足于按月领工资呢？显然，我们缺少的并不是商机，而是发现商机的眼光，把握商

机的本领。两个女学生因为近视，看不清在体育馆演出的明星模样，要是你，可能仅仅是懊悔而已，而她们却从中发现了商机——卖望远镜，因为她们想到肯定也有许多像她们这样由于近视而看不清明星的人；一个打工仔带着女友到韩国去看世界杯足球赛，要是你，考虑的可能仅仅是如何尽量节约费用，而这个打工仔却从中发现了商机——韩国人狂热地希望韩国队能出线甚至夺冠，于是他在比赛场馆外卖自制的“大力神杯”、韩国国旗和韩国队教练塑像，结果看球回来，背回了100多万元人民币……

商机无处不在，无时不有，关键在于我们能不能敏锐地发现、牢牢地把握。许多人也知道商机的重要，但却不知如何去发现，去把握。因为商机降临时，它的身上并没有贴着商机的标签，相反，它还常常乔装打扮，扮成不幸、挫折和困难的模样。目光短浅的人看不到，反应迟钝的人抓不住。只有少数眼光独特的人才有可能发现商机，把握商机。因此，你要想获得赚钱致富的商机，首先就得练出一双善于发现商机和辨别商机的眼睛。这是一项综合素质，但我们可以有意识地进行培养，进行提高。只有这样，才有可能在商场中驾驭风云，使自己处于主动地位，立于不败之地。

本书就是从发现商机、创造商机、把握商机三个方面入手，剖析国内外善于发掘商机者的成功经验，研究发现商机、创造商机和把握商机的主要途径和方法，并提供了许多可供中小投资创业者运用或者借鉴的致富商机和赚钱门路，以此开拓读者思路，帮助读者把握商机，创造财富。

作 者

2006.3.16

目 录

contents

一双慧眼寻商机 (代序) [1]

上编：敏锐地发现商机

[1]

第一章 从社会需求中发现商机

- 1、独具慧眼赚大钱 [2]
- 2、需求创造商机 [5]
- 3、商机偏爱有心人 [8]
- 4、练就一双“财富眼” [12]
- 5、只要脑子活，商机处处有 [15]
- 6、用好奇心开拓财路 [20]
- 7、小商品包含大商机 [22]

第二章 从市场信息中发现商机

- 8、一条信息万千利 [26]
- 9、从信息里面寻找商机 [28]
- 10、巧用信息获利多 [30]
- 11、捕捉信息也就是捕捉财富 [32]
- 12、占有信息也就是占有市场 [36]
- 13、靠情报抢先一步 [39]
- 14、政策变动商机大 [43]
- 15、辨别信息防陷阱 [47]

第三章 从时尚潮流中发现商机

- 16、紧跟时尚好赚钱 [49]
- 17、市场劲刮时尚风 [50]
- 18、时尚消费潜力大 [55]
- 19、利用时尚开拓市场 [57]
- 20、网上“淘金”很时髦 [60]
- 21、“智业”赚钱门路多 [66]

第四章 从冷门空档中发现商机

- 22、冷门生意也赚钱 [70]
- 23、寻找市场的空白点 [73]
- 24、独辟蹊径创新路 [78]
- 25、避实就虚有作为 [80]
- 26、身怀绝技走天下 [84]
- 27、在别人放弃的地方寻找商机 [86]
- 28、靠特色赚钱 [90]

中编：主动地创造商机

[95]

第五章 通过发明革新创造商机

- 29、发明是富翁的孵化器 [96]
- 30、小发明也能带来大效益 [99]
- 31、开发独特的产品 [101]
- 32、靠革新增强竞争力 [103]
- 33、改进也能创造商机 [106]
- 34、商机诞生在思考之中 [111]
- 35、发明创造人人可为 [115]

第六章 通过思维创新创造商机

- 36、创新也就是创造财富 [119]
- 37、多一个角度想问题，多一个机会创商机 [122]
- 38、赚钱要有新点子 [125]
- 39、生意人就是会“生出主意的人” [128]
- 40、脑筋多转转，商机在眼前 [132]
- 41、胆量加创意：异想天开做生意 [135]
- 42、只要点子想得妙，无本也能赚大钱 [139]

第七章 通过开发市场创造商机

- 43、市场需要培育 [144]
- 44、先予后取，长远得利 [148]
- 45、创造一个新市场 [151]
- 46、引导消费习惯，开辟潜在市场 [156]
- 47、别出心裁巧推销 [160]
- 48、用小鱼钓大鱼 [163]

下编：牢牢地把握商机

[168]

第八章 反应敏捷锁定商机

- 49、看球看出一个百万富翁 [169]
- 50、闻“信”就要动，见“机”就要行 [171]
- 51、反应敏捷才能抓住商机 [174]
- 52、不轻易放过赚钱的机会 [179]
- 53、抓住了商机就等于抓住了财富 [181]
- 54、看准了商机就要立即行动 [184]
- 55、把商机牢牢地抓在手里 [187]

第九章 果断决策把握商机

- 56、有胆有识才能抓住商机 [190]
- 57、没有魄力办不成大事 [193]
- 58、商机来了莫犹豫 [197]
- 59、面对商机要果断 [201]
- 60、该出手时就要出手 [205]
- 61、做生意要有远见 [209]

第十章 随机应变利用商机

- 62、生意随着时势变 [214]
- 63、随机应变结财缘 [220]
- 64、顺应需求觅商机 [224]
- 65、从失误中寻找商机 [228]
- 66、在危机中寻找转机 [232]
- 67、因势利导反败为胜 [236]

上编：

敏锐地发现商机

有位记者曾同著名演员查尔斯·科伯恩进行过一次交谈。记者最后提了一个很普通的问题：一个人如果要想在生活中成大事，需要的是什么？大脑，精力，还是教育？

查尔斯·科伯恩摇摇头：“这些东西都可以帮助你成大事，但是我觉得有一样东西甚至更为重要，那就是：看准机会。”

其实，不只是成大事需要看准机会，赚钱致富同样也需要看准机会，这就是我们常常所说的把握商机。所谓商机，实际上就是让你赚钱的机会，让你致富的捷径。有时候，一个商机就足以让你摇身一变，由一贫如洗变成腰缠万贯。

但是，套用一句谚语：“幸福不是小鸟，不会自己飞来。”商机也不是小鸟，也不会自己飞来，绝大多数时候要靠自己去寻找，去发现，去捕捉，去抓住。有人说，捕捉商机就要像老鹰一样，时刻张大眼睛寻找目标，时刻准备伸出爪子去捕获猎物。因为商机降临时，它的身上并没有贴着商机的标签。目光短浅的人看不到，反应迟钝的人抓不住。只有少数眼光独特的人才有可能发现商机，把握商机。因此，你要想获得致富的商机，首先就得练出一双善于发现商机辨别商机的眼睛。

第一章 从社会需求中发现商机

日常生活中，我们总会碰到这样或者那样的难题，这样或者那样的麻烦事。对此，有的人只会是一味地抱怨，一味地责备，而有的人却能从中发现商机，找到通向金山银山的坦途。因为解决生活的难题，实际上就是满足社会的需求，而满足社会的需求，便是能让你赚得盆满钵满的商机。有什么样的需求就有什么样的商机，有多大的需求就有多大的商机，关键是看你有没有发现商机的眼光，有没有把握商机的能力。

1、独具慧眼赚大钱

赚钱的门路很广，致富的机会很多，关键是你有没有发现这种赚钱门路与致富机会的眼光。

19世纪，在美国加利福尼亚州曾掀起一股淘金热。遗憾的是，大多数人是乘兴而来，败兴而归。然而，一位专为淘金者提供铁锹的小伙子却出奇制胜地成为了百万富翁。

三个世纪后，一位仅有高中学历的打工妹，在人才济济的广州，也演绎了一段相似的财富神话：在投资不到1000元的情况下，她通过为前来求职的大学生提供住宿、信息服务而实现了自己的创业梦。短短三年时间，她从一个为找工作而发愁的打工妹，一跃成为拥有五家连锁店的老板。

创造了这个传奇故事的主人公叫汪琳。2001年7月，汪琳高中毕业后，独自踏上了南下广州的淘金之路。可来广州找工作的人实在是太多了，几经周折，汪琳好不容易才在广州东山区一家鞋厂找到了一份流水线上的工作。这是一家韩资工厂，不仅工资低，而且各项制度异常森严，员工下班都要经过严格的检查。有一次，厂里因两双鞋子对不上数，竟强行要对员工搜身检查。汪琳受不了这种侮辱人格的做法，一气之下辞工走了。

辞职后，汪琳东奔西跑了一个多月，可工作的事一点眉目也没有。这天，汪琳又早早来到人才市场，扫地毯似的沿着展位一家一家地问过去，

但仍然没有结果。

就在汪琳神态黯然地准备离开会场时，突然两位背着大包、小包的女孩子吸引了她的目光：竟还有背着行李来参加招聘会的！出于好奇，汪琳主动和她们搭讪起来。交谈中，汪琳了解到，她们是从湖南过来的大学毕业生，来广州找工作，没想到来了半个多月了，可工作的事情仍没有着落。眼看带来的钱快花光了，她们打算如果今天还找不到工作，便打道回府，所以把行李也带来了。同是天涯沦落人，她们的遭遇让汪琳联想到自己。汪琳一片好心地表示，如果实在没有钱住旅店，可以到她那里去挤一下。

那天晚上，她们三人挤在一张小床上。尽管当初说好，汪琳免费为她们提供住宿，但临走时，她们无论如何都坚持要给点钱，后来见汪琳实在不肯收，就买了一点小礼物权当纪念。

送走那两位女孩子后，汪琳一个人躺在出租屋里，回想起自己这两个月来找工作的艰辛，不禁悲从心生。突然，她脑海里闪过一个念头：如今广东被大家视为就业的淘金之地，前来的人又这么多，而找工作又不是一两天的事情，如果自己开一家专门为外地求职大学生服务的“学生旅馆”，那一定大有市场。

汪琳为自己的这个主意激动不已，第二天便开始着手行动，找房屋，办手续，几经周折，最后在投资不到1000元的情况下，汪琳创办的“求职小屋”开张了。为了使“求职小屋”与当初设想的定位一致，汪琳要求来店旅客必须凭大中专学历证书或学生证入住。在收费标准上，汪琳实行低价原则，住宿一天仅12元，而且还实行累推降价，即住的时间越长，租金就越低。

在寸土寸金的广州，这一价格可以说是低得不能再低了，又加上时逢大学生就业高潮，汪琳的求职小屋很快就受到求职大学生们的欢迎，天天爆满。有了名气后，有的大学生甚至一下火车就直接打来电话，要求预定房间。当他们发现求职小屋果然是个价廉物美的栖身之地后，又纷纷向自己的同学老乡宣传推荐，这样一传十，十传百，求职小屋的名气也就更大了。

前来住宿的人越来越多了，但汪琳没有就此满足。当她看到许多大学生每天一早就跑出去买来各种刊有招聘信息的报纸时，不禁茅塞顿开，如果在为他们日常生活提供方便的同时，再免费为他们提供各种切实的服务，那么大家一定很乐意长期住下来。于是每天一早，汪琳就去报摊上买来《二十一世纪人才报》、《广州日报》、《求职金刊》等报纸，将相关的招聘信息一一整理出来，并注明交通路线，贴在公告栏上，让每位入住者都

能了解到最新的招聘信息；有的求职者对广州市的相关政策不了解，汪琳又将广州市人才引进方面的政策整理成册，放在服务台上供大家查阅。汪琳的一系列服务，让每位前来入住的大学生真正感到了方便，这样入住的人更多了。

随着经营规模的不断扩大，原来那栋两层楼的旅店越发显得拥挤了，汪琳决定将生意做大。随后的两年时间里，汪琳先后又在广州、深圳、武汉和长沙开设了四家连锁分店，汪琳则一跃成为了拥有五家连锁店的老板。

同是在广州打工的一位四川妹，也特别善于寻找商机。她到广州的第一份工作是做酒类推销员，做得不是很顺心。有一次逛商场，她发现偌大的商场里几乎见不到一个男人，门口则有几个男人站在那里闲聊：“天不怕地不怕，就怕老婆逛商厦，你看看都快一个钟头了，她还不出来！”

另一个说：“我老婆也是，这地方坐没坐处，站没站处……”事后她对男友开玩笑：“我来开间老公寄存处，把那些男人都寄存起来如何？”对方一听，猛拍大腿：“对，这个主意不错！”

老公寄存处就是从这么个玩笑引出来的，后来他们进过认真地调查分析，觉得这可能是一条生财之道，于是就开始着手策划一个专门“寄存”老公的“男士休闲吧”。

一个多月后，在一座综合性商场的五楼，这位打工妹投资不到三万元钱的老公寄存处就开张了。为了吸引男士消费，她准备了桌椅、茶水饮料、电视、电脑上网、报纸和VCD，立即受到许多陪太太逛商场的男士们的欢迎。每天的购物时段，男士休闲吧里几乎座无虚席。

随着男士休闲吧的影响越来越大，服务越来越完善，来这里休闲的男士越来越多了，不但是陪太太购物的男士喜欢来这里歇歇脚，有些外地来广州的客商也把这里作为约会朋友洽谈生意的好地方。小商铺没有会客室，也把这里做临时会客室。有的男士一个人也喜欢来这里转转。因为这里有各种报刊，可以上网，听音乐……有的女士购物累了，也想进来歇一歇，为此，休闲吧规定：凡是有男士陪同来购物的女士，可以免费进休闲吧。

男士休闲吧自开张以来已经三年多了，生意越做越大，每月的利润都维持在两万元上下。

有的人总是埋怨没有赚钱的门路，没有致富的机会，其实不然。赚钱的门路很广，致富的机会很多，关键是你能否发现这种赚钱门路与致富机会的眼光。在当今的社会里，我们每个人都希望过得舒适，过得顺心，过得便捷，然而，现实却往往使人们感到有许许多多的不便，许许多多的

麻烦。绝大多数人遇到这种情况是发牢骚，讲怪话，而有眼光有心计的人却从中寻找到了赚钱致富的商机。因为有需求就意味着有市场，有多大的需求就意味着有多大的市场。在满足社会的需求里，我们就能够找到商机，赢得市场。

2、需求创造商机

社会的需求，给我们创造了许许多多的商机。

众所周知，在大型超市或商场，为了吸引更多顾客，都有免费的随身物品寄存处。然而，在很多批发市场、百货集散市场等地方，各种店铺多得数不清，各家店铺老板又都各自为阵，使得他们谁也不愿意为顾客提供这样的服务。因而，当客商们买到一些货物需要再买别的货物或需要暂时离开的时候，货物就变成了包袱。在广州，打工仔袁小成发现了这一现象之后却喜上眉梢，开了一家专门为客商看管货物的“货物看护店”，赚得盆满钵满。

28岁的袁小成是土生土长的银川人，高中毕业后，他进入一家制药厂当普工。2001年5月，他不幸被单位辞退。小伙子四处求职，但苦于既没文化也没有什么特长，奔波了三个月，工作还是没有着落。在四处求职碰壁后，袁小成到广州进了一家米糕店。

一天，一个客商来到袁小成的店里，他一下子要了10块米糕，袁小成感到有些不理解：“你一下子买这么多米糕，一个人肯定吃不完的，是不是带回家给孩子吃呢？”客商笑而不语。袁小成见他 not 回答，继续问：“能告诉我其中的原因吗？”这时，客商说：“我说了怕你生气。”

袁小成更加迷惑：“你已是我的老顾客了，我哪会生你的气呢？你说吧！”对方这才笑着说：“这米糕刚吃口感还行，但吃腻了就倒胃口了。不瞒你说，我每次买米糕，都是为了将我的货放在你这儿。因为有时我要去其他地方办事儿，不方便将货带在身边。如果我不买你的米糕，你不可能免费为我提供这样的场所，而我自己也过意不去呀！”

晚上，袁小成躺在床上怎么也无法入睡。他想，车站、商场等场所，都有免费的行李存放处，而百货批发市场因为产品批发场地的不集中，管理处无法开设这样的存放店；而各店铺老板各自为阵的心理，使得他们也不愿意为顾客提供这样的服务。自己的米糕店距离批发市场最近，是不是可以将米糕改成“货物看护店”，专门为别人看护货物呢？

为了检验自己的想法是否可行，第二天，袁小成在店内张贴了这样一则启事：为解决顾客们的困难，本店决定以收费的方式，为有需要的客人看护货物。愿意将货物放在本店的客人，需交看护费六元。启事刚张贴出来，一个正在店里吃米糕的客商就高兴地说：“这样太好了，以后我就不用买你的米糕了！”他直言不讳地说，“兄弟，你晓得不，每次来进货，都要买你的米糕；每次我都没吃完，而是带回半路丢掉了。你的‘改革’我大力支持！”

客人一番话，让袁小成既高兴又惭愧。惭愧的是，自己居然将米糕生意做到了让人讨厌的地步。而客人对以收费的形式看护货物如此欢迎，这又让他感到十分欣喜！他决定：停止米糕生意，专为客人看护货物。

2002年“五一”刚过，袁小成就将店子用装饰板隔离成三个小间，外间做前台接待室，里面两间用来存放货物。办理好相关的手续后，一间名为“方便您”的货物看护店正式挂牌营业了。

店子开业后，前来“方便您”存放货物的客商络绎不绝，平均每天他都要为50多个客商提供货物看护服务。到2003年春节前，除去一切开支，他在半年时间内就净赚了20000多元。发展到2005年4月，货物看护店已为袁小成带来了30多万元的财富。

王磊是来自山东农村的一名大学毕业生，2003年从山东一所大学毕业后，一直没有找到合适的工作，最后他干脆打算自己先试着进行创业。如今创业环境越来越好，文化类的消费市场越来越大，于是他便利用手中仅有的1000块钱，在一家高校门口开了个书报摊。小王是个有心人，经过一段时间的观察，他发现买报的人也分类型：买上报纸就走的一般是经济条件较好的学生；在报摊前翻阅一段时间，最后才选中一张报纸的则属于比较精明的学生，而且这类学生比较多；也有少数学生只是来看报，很少买，这往往是经济相对困难或对报纸内容比较挑剔的学生。由此他悟出了一个门道，如果能办一家“报吧”，让这些“精明”、“相对困难及挑剔”的学生花一份报纸的钱便可随意浏览，说不定会“有利可图”。

小王于是信心十足地筹建起了“报吧”。他首先在离学校不远的一个胡同里，以每月400元的价格租赁了两间门面房，订阅了近百种报纸和杂志，将其分为创业求职、文学艺术、电脑网络、财经金融、新闻热点、报刊文摘等六个“阅读小区”，并在“报吧”设立了吊椅、摘抄台、情人阅读包厢等设施，找美术系的学生帮忙设计了精美、醒目的广告牌，一切准备停当之后，他的“报吧”开业了。

花一元钱便可以看几十元甚至几百元的报纸和杂志，学生们觉得非常划算，于是一传十，十传百，小店的生意出奇地好。为了吸引客户、增加收入，小王还增加了出售咖啡、茶水、冷饮等服务项目，推出了月票八折等优惠促销措施，使每天的顾客流动量在90人左右，加上卖饮料等其他收入，“报吧”每月的纯收入达到3000多元。

从“治”小偷到创业似乎是风马牛不相及的，但从需求到创新到应用这条路却是创业成功的模式之一。

1968年出生的钱忠诚毕业于中南财经学院，毕业后分配到一家国营内燃机配件厂做技术员，次年提升为车间主任，经常奔波于各地，联系订货，洽谈业务。

1999年6月的一天，钱忠诚到湖南长沙出差。当他走出火车站正要与对方接洽的人联系时，却发现腰上的手机袋空空：手机被盗了！钱忠诚很快报了案，可一名警察却说：“这里一天要接到几十个丢手机报案的，一般很难找回来。”钱忠诚被深深地刺痛了：连警察都治不了这些蠢贼，真是悲哀！难道真的就没有办法来治治这些小偷？钱忠诚暗暗发誓：我一定要造出一个产品，防止手机被盗，为大众服务。

他的这一想法得到了在孟州市科新实用技术中心工作的同学耿军的支持。通过调查，他们发现有70%的人都有过手机被盗的经历，手机防盗产品有着广阔的市场前景。钱忠诚心花怒放，很快跟耿军一道成立了攻关小组，专门研制手机防盗产品。

经过一年多的努力，防盗手机套研制成功，并取得了国家专利。他们研制的KX智能防盗手机套外观和普通手机套完全一样，手机在被盗前会自动报警，提醒机主和周围群众，并吓跑小偷，而主人自己打开则不报警。产品一出笼即刻引爆小商品市场，一时间防盗手机套热卖全国。

找到商机就意味着找到财富。然而，我们从哪里去寻找能给我们带来财富的商机呢？看起来这是一件很复杂的事情，但说穿了也很容易，那就是从社会的需求中去找，从日常生活的难题中去找。如有的顾客抱怨，买的衣服不合心意。他们希望能按个人身材、肤色、气质、职业挑选款式，搭配色彩，选择面料，并最好能当面征求一下设计师的意见，创造出一个富有个性的“我”来……你如果能以不高的价钱对他们的需求予以满足，你就能从中找到赚钱的商机。上班一族最头痛的是料理一日三餐的“麻烦事”。受收入所限不能请保姆，只好什么事都亲力亲为：下班后匆匆到菜场转一圈，再赶回家忙活数小时！为此有的人专门开办了为人们一日三餐

着想的配餐公司：有洗净搭配好多品种且价格不算很高的菜式，二人用、三人、四人装以及宴客餐等等，买回家就可以下锅……你想给人们提供了这样的方便，这样的公司会不赚钱吗？南京有一位下岗职工，看到附近的民工自带饭菜却没地方加热，于是买了一台微波炉专门替人热饭。每盒只收五角钱，两三分钟就能搞定。因为满足了民工的需要，生意好得应接不暇。现在家庭细分化成为了现代社会发展的趋势，单身者在现今的社会中占有相当的比例，他们正逐渐形成一个独特的消费层面。有人专门开发单身用品市场，便发现了许多的商机，开拓出了很大的市场。如有人开发的单身公寓，便受到许多单身者的欢迎。在许多大中城市中，20~30岁间的单身者，大都有着非常不错收入，但每谈到“房子问题”，禁不住都要感叹一番，现在的房子是好呀，又大又舒适，可惜买不起，如果先有一间不超过20平方米，有卫生间的单身公寓式的房子，顶多不过七八万块钱，怎么着也能买得起，自己先用一段时间攒够钱，买到两居或三居后，这间房子还可以租出去或卖出去。反应敏捷的房地产开发商便根据单身者的这种需要，专门开发单身公寓，买得特别的火爆。单身者的饮食生意也是大有商机。单身者最头疼的是一日三餐，他们需要简单，可口，营养足够的快餐食品。有眼光的饮食企业根据这个需求，推出了一人就餐的套餐服务，吸引了许多不太想自己动手做饭的单身一族。由此可见，社会的需求，给我们创造了许许多多的商机。只要我们善于发现，善于把握，就能从中找到许多的赚钱门路，许多的致富机会。

3、商机偏爱有心人

如果说好运和商机真有什么偏爱的话，那就是如爱因斯坦所说的，它只偏爱有准备的头脑，只偏爱有心之人。

1921年的一天，享誉世界的经营奇才奥利莱在波兰街头闲逛，忽然想要写点东西，于是信步走进一家文具商店准备买一支钢笔，但是一问价格，却令他大吃一惊，在英国同样一支钢笔只要3美分，在这里却卖到了26美分。奥利莱感到奇怪，一了解，这里卖的钢笔之所以这么昂贵，是因为这些钢笔都是由德国进口的，而且数量有限。

从不轻易放过一个赚钱机会的奥利莱为自己的意外发现而惊喜，很快，他就对波兰的市场进行了一番详细、周密的调查，结果更是令他兴奋不已。导致钢笔价格昂贵的主要原因是数量少，在当时，全波兰只有一家