

完全 傻瓜 IDIOT

“让你的梦想成为现实！本书向你提供了数位专业人士的忠告和许多有助于把你的梦想变成一个盈利企业的信息来源。”

——菲利普·

L·李德，《艺术品和工艺品展事索引》出版者

利用爱好挣钱

- ◆ **明白易懂**：讲解如何把你的业余爱好转变成一个羽翼丰满的赚钱企业
- ◆ **直言相告**：告诉你有关确定你的产品或服务值多少钱的内容
- ◆ **创造思维**：指导你到哪儿和怎样去销售你的产品或服务



芭芭拉·阿伦纳 著
李茂林 李晨 译

 辽宁教育出版社



利用爱好挣钱

芭芭拉·阿伦纳 著
李茂林 李 晨 译



辽宁教育出版社

版权合同登记: 图字 06-2001-237 号

图书在版编目(CIP)数据

利用爱好挣钱 / (美) 阿伦纳 (Arena, B.) 著; 李茂林等译.
沈阳: 辽宁教育出版社, 2002. 4

书名原文: Making Money with Your Hobby

ISBN 7-5382 6190-7

I. 利… II. ①阿…②李… III. 企业管理 普及读物 IV.
F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 056764 号

Simplified Chinese Language Translation Copyright © 2002 by
Liaoning Education Press.

Complete Idiot's Guide® to Making Money with Your Hobby
Copyright © 2001 by the National Craft Association

All Rights Reserved.

Published by arrangement with the original publisher Macmillan
General Reference.

本书中文简体字版由美国麦克米伦出版公司授权辽宁教育出版社独家
出版, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

辽宁教育出版社出版发行

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003)

沈阳新华印刷厂印刷

开本: 850 毫米 × 1168 毫米 1/32 字数: 265 千字 印张: 10.75

印数: 1 10 000 册

2002 年 4 月第 1 版

2002 年 4 月第 1 次印刷

责任编辑: 严中联

责任校对: 马 慧

封面设计: 吴光前

版式设计: 赵怡轩

定价: 18.00 元

亲爱的读者：

企业方面的专家们认为，你应当在你已经熟悉的行业开办企业。某种业余爱好可能是你开办企业的一种很好的选择方向，因为你不仅了解它，而且爱好它。因为你正在读这本书，所以我知道你一定不傻。你很机敏，能认识到你关于利用业余爱好挣钱的想法能够实现；你也很聪明，知道在做出这种承诺之前应当首先向一些有经验的人请教，学会怎样做。

我写作这本简单易懂的指导书的目的，就是要帮助你学会怎样开办和经营企业，同时又避开那些许多新企业家都掉进去过的陷阱。你将学到我在企业界闯荡多年才获得的经验，还会读到那些成功的企业业主们用他们自己的语言叙述的许多提示和轶事趣闻。这些人其实和你们一样，但他们已经把自己的业余爱好转化成了某种以家庭为基地的全职或兼职企业。

沃尔特·迪斯尼说过：“只要我们敢于去追求，我们的梦想就都可以变为现实。”我有幸每天都和美国全国工艺品协会的同事们一起工作，他们就都是些不断追求实现其梦想的人。他们想从生活中获得更多的东西，想做他们愿意做的事，并且想在做的过程中赚钱。他们正在用一种按自己的生活方式构建的企业来建造未来，进而实现他们的目标。

现实中确实没有那种肯定能赚钱的企业。但在进行某种冒险时，那些有技巧、有献身精神，并且喜欢他们所从事的工作的人们，却常常能在他人都遭失败的时候获得成功。这就告诉我们，你不能仅仅是爱好，还需要对这种爱好有更深的了解；同时还要懂得怎样把这种爱好转化成一种能赚钱的企业。这个道理看起来好像很明显，但不幸的是，对于许多人来说却不是这样。所以我要向你祝贺，因为你正在采取步骤，寻找利用你的业余爱好挣钱的经营之道。

本书的目的就是向你提供有关的背景、信息和资料来源。为把你关于利用业余爱好挣钱的梦想变成现实打下坚实的基础，这些背景、信息和资料来源都是你所需要的。请坐在你最喜欢的椅子上准备好，去获取这些你确实想知道的内部信息吧。

芭芭拉·阿伦纳
美国全国工艺品协会经营主任

序 言

为大公司工作的优点之一便是你在每件事上都有涉及各种专业的支持，包括会计、保险、推销、营销、研究开发、签订合同以及其他法律事务，你还有诸如参加培训和研讨会等接触外部资源的机会。但当你拉出来自己干的时候，你就是整个公司，你必须做所有这些工作。开办自己的企业的时候，你会比以前工作得更努力；但在做你喜欢的工作时，你会感到艰难的工作好像也容易了，而且会有那么多的奖赏和回报。

对于一个艺术品和工艺品行业的企业来说，最伟大的一件事便是在其规模很小且资源有限的情况下开办的机会。不必租用商店，你只需在步行商业街上租一个摊位或在周末展会上搭一个摊床即可。在你退出你的现职工作或投入大批资金之前，你就可能已经有了许多开张所需的工具和资源，并会有许多机会来试验你的产品，对你的企业创意进行微调。

有了从大公司里很成功的岗位上直接转到开办自己企业的经历，我和我的妻子玛丽有理由评价这本书的价值。芭芭拉·阿伦纳把丰富的信息及其来源和大批本行业专业人士的忠告结合在一起，对于任何小企业主来说，这都是一种非常有价值的结合。我知道，尽管我们已有近10年的经营企业的经历，我们仍将会利用《完全傻瓜指导系列：利用爱好挣钱》这本书来强化我们在各个方面的薄弱环节。

要通过不断地寻求知识来保持对你自己和你的企业的投入。你在学习怎样正确建立自己企业方面所投入的时间，以后会得到数倍的回报。但是，不要企图一下子学会你可能需要知道的所有知识，要先把企业办起来，从小办起，并使其保持简单。可先从这本书每章最后的“要点回顾”看起，对怎样利用你的业余爱好挣钱有一个总的印象。进一步的信息以后还可以回头再看！

在大约10年以前开办自己的企业时，我们本来计划出版一种双月刊的杂志，向公众报道有关阿巴拉契地区（我们把这个地区定义为田纳西州诺克斯维尔周围半径150英里以内）的工艺品情况。6个月后，我们知道买我们杂志的人为艺术家、工艺品家和在展览会上卖食品的商家，而不是那些可能想看这本杂志的一般公众。于是我

们改变了策略，改为每季出一期，以后又改为半年出一期，内容覆盖美国东南部10个州12个月内的展会。我们不断地积累和提炼我们的目录，并在我们的第一期杂志出版之后的第5年出了一本年刊，收录了全国超过3000次展会的内容。这就大大提高了我们的零售数量和广告收入。我们还在继续提炼和改进我们的年刊。我们的计划已经多次更新，产品也发生了天翻地覆的变化，但我们仍然在朝着原来的目标前进。

要为企业制定一个目标，并制定一个实现这个目标的计划。然后随着经验的增加再不断地修改你的目标、调整你的计划。你的计划就是你的线路图，它能使你在遇到障碍或被迫绕道时不致迷失方向。请相信我，在你的前进道路上将会遇到许多障碍。

请追随你的梦想并将它变成现实吧，阅读本书就是伟大的第一步。它能告诉你无数专业人士的忠告，并带你去访问许多资源，这些都有助于你把你的梦想变成一个盈利的企业。

菲利普·L·李德

《艺术品和工艺品展事ABC索引》的出版者

网址为：www.TheABCDirectory.com

菲利普·李德和他的妻子玛丽抱着创办自己企业的目标离开了其原在大公司的职位。他们关注当地艺术品和工艺品展事的爱好吸引他们开办了自己的企业，该企业现已发展为市场上成长最快的全国性艺术品和工艺品展事索引。菲利普和玛丽都有着在大公司做推销和营销工作的丰富经验。他们曾想开办一个企业，以便能运用他们的才能和经验来帮助那些自我雇用者和有意开办自己企业的人们。他们也曾希望他们的企业能为他们创造在家里工作和带着儿子伊万斯外出旅游的机会。最后，他们还曾希望有时间和自由来在家里教育自己的儿子。他们现在的出版事业代表他们诸多创意的演变结果，这项工作是在10年前开始的。他们的经历就是把你的才能和兴趣转化成一个企业的许多乐趣和回报的代表。

简介

由于你在阅读本书，所以我感到对你有所了解。首先，你在考虑是否可以利用你的业余爱好挣钱。其次，你可能感到你可以开发某种有别于现有情况的产品或服务，并且你还可能认为你能做得比别人更有创造性。第三，你可能想让你的生活比现在更加美好，因此你正在寻找某种有经验的忠告，以便帮助你把你关于利用你喜欢做的某种事情来挣钱的梦想变成现实。我怎么会知道这些呢？因为我在全国工艺品协会每天都在和一些像你一样的人打交道。这种迹象很容易识别：多数情况下，这些人都是在那些我们很高兴经常与之打交道的小企业主中间出现。我们认识的大多数手工艺人的企业都是以他们的技艺为基础创办的，而这些技艺又是在他们把艺术品或工艺品当作业余爱好的过程中锻炼出来的。像你一样，这些人在决定采取下一个步骤，真正尝试利用他们的业余爱好挣钱的时候，立刻就想到要在开办企业方面寻找专业性的建议和忠告。向你表示祝贺，有了这本书在手，你就在把梦想变成现实的过程中迈出了第一步。

新企业家们常常会在如何让一个新企业起步方面感到束手无策。在全国工艺品协会，我们已经对这个行业的这种潜在的陷阱很熟悉了。在这本书里，我们对你可能要面对的问题和挑战进行了辨别，并告诉你应对的办法。不是每个人都能在他们自己的企业中获得成功，而是只有那些花费过时间寻求他们的新企业成功所需要的东西的人才能成功。在这本书里，我们将一步步引导你走过开办和经营你自己的新企业的全过程。此外，你还会在其他小企业主的实际经验中获得收益，他们已经在利用自己的业余爱好挣钱了。

在这个过程中，我们已经积累了许多经验教训，我们希望把这些经验教训都传授给你。一般情况下，实际企业都会比我们当初想象的要复杂得多。这有助于让你知道，你并不是一个人在那儿孤零零地恐惧、希冀和梦想，那些在这个行业中闯荡多年的人们会和你分享他们有关如何运作的内部信息。他们的提示、资源和信息会指点你朝着正确的方向前进。

我知道，没有什么能比眼见自己的创意变成一个蓬勃发展的现实更令人激动了，

所以现在就让我们开始探索如何利用你的业余爱好挣钱的途径吧。

如何使用本书

本书共分六个部分。各个部分是按照一步步引导你沿着把业余爱好变成成功企业实践的道路前进的顺序安排的。

第一部分：“你在考虑利用你的业余爱好挣钱”。这部分将要求你考察你的动机并决定是否准备把开办企业的梦想变成现实。你已经掌握了哪些可用于你的企业的技能？你还需要获得什么技能？你准备提供什么产品或服务？这部分会帮助你回答这些问题，并决定你是否应当继续执行你的计划。它将帮你做好应付开办企业的挑战的准备，并帮助你制订一个计划，以便你采取下一个步骤。

第二部分：“你的计划”。这部分提供的指南可以帮助你为你的企业确立组织机构。你将学到可供选择的企业法定组织形式，学会怎样编制能确保你走向胜利的企业计划，以及计算机在开办和经营企业的过程中能给你什么帮助。最后这部分还会指导你通过一定的方式来保护你的知识产权和避免侵犯其他手工艺人的知识产权。

第三部分：“你需要知道的法律和财务知识”。将告诉你开办和经营企业的法律和财务方面的内容，用朋友式的语言帮助你完成从欣赏某种爱好向开办一个以家庭为基地的企业转变。你会学到你应当建立什么样的财务账、如何计算开办成本以及如何选择财务支持、选择正确的银行开户、选择适当的企业保险品种和额度。在这一部分，你还会学到可能对你的企业产生影响的法律，并决定哪些方面可能会需要专业人士的帮助。

第四部分：“为利润而加快速度”。这是你等待已久的部分——怎样才能赚到钱！利润不是自己产生的，它需要计划和企业的技术诀窍。要想有利润，首先必须懂得怎样采购，还必须准备批量生产你的产品。我们将告诉你怎样确定你的时间价值，以便你能得到与你的劳动相当的收入。然后，我们将概括介绍给你的产品或服务定价的各种方式。仅仅能补偿你的费用是不够的，你的目标是要赢得利润，并制定出将来利润增长的计划。这一部分将告诉你，要使一切都变成可能需要采取哪些步骤。

第五部分：“从哪儿开始销售我的产品”。为了赢得利润，你需要知道在哪儿和怎样出售你的产品或服务。你需要一个行动计划。在这一部分，我们将向你介绍出售和营销你的作品可以采用的许多方式，例如艺术品和工艺品展会、委托商店、艺术品陈列室、工艺品市场、私人途径、大商店的时装部和批发商店等。你还会学到有关开办一个零售店需要哪些手续、怎样开展服务性企业的营销，以及出售你的设计、撰写有

关如何制作工艺品的小册子等能进一步扩展你的工艺品赚钱途径的各种方式。这一部分充满来自企业家的建议和忠告,能让你分享那些有助于你沿着成功之路前进的提示和经验,因而读来令人心动。

第六部分：“能帮你建立企业的营销战略”。这部分对为保持你的企业成长需要知道的知识做进一步的补充。建立一个企业在某个时刻是一举完成的。而营销起作用的过程则是：你做出的努力越大，你获得利润的机会也就越多。在这一部分，我们介绍的是利用营销战术经营一个成长型企业的知识。这部分有一章专门讲述如何利用因特网，最后一章则充满关于如何在合适的时机出售合适的产品或服务，同时对未来变化趋势保持灵活反应能力，从而保持你的竞争性的建议。

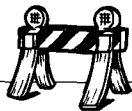
图框

作为帮助你实现你利用业余爱好挣钱的一个部分，我们还利用插入图框的形式为你提供了一些额外的信息、建议和资源。这些很有价值的附加内容会进一步加快你的前进步伐。



行业术语

这种图框内给出的是你将会碰到的一些行业和企业术语。



提醒

这种图框内给出的是一些有关某些潜在问题的警告和能避免犯错误的有用提示。



路标

这种图框内告诉你的是获取某些对作出企业决策有用的信息和建议的捷径。



手工艺人之角

在这种图框里，你能看到许多观点、概念和总结。在利用你的业余爱好挣钱的过程中，这些意见也都是你愿意考虑的。

目 录

第一部分 你正在考虑利用你的业余爱好挣钱

- 第一章 把你的梦想变成现实 3
来自朋友和你喜爱的人的鼓励是一种开始。现在你可以学习怎样把开办企业的梦想变成现实了。
- 第二章 了解你擅长做什么，做你擅长做的事 13
这是你评价自己的技能和经验，并就你从业余爱好者向企业业主转化的问题做出最佳选择的地方。
- 第三章 奔向目标 23
决定要面对开办一个新企业的挑战之后，学会如何为此作好准备。

第二部分 你的计划

- 第四章 进行市场调研 35
发现和定义你的潜在市场定位。
- 第五章 办成一个合法企业 45
到了冒险尝试和构建你的公司的时候，你在这一章会发现许多可能性和关于在何处能获得免费帮助的建议。
- 第六章 经营你未来企业的基础 56
学习什么是企业计划、怎样制定企业计划，据以开办和经营你的企业，并让它不断成长。
- 第七章 用计算机来减轻你的企业负担 66
看看在开办和维持你的企业方面一台计算机能为你节省多少时间和工作量。
- 第八章 重视你的知识产权 78
在有关版权、商标、专利和企业名称方面你需要了解的知识，以及

怎样避免使用商业设计的陷阱。

第三部分 你需要知道的法律和财务知识

第九章 能否在家里经营我的企业	93
有关开办以家庭为基地的企业的基本问题。	
第十章 山姆大叔和你	103
为什么、何时和怎样获得销售税代码；当税务部门把你的业余爱好看成一个合法企业时，你可以进行哪些纳税抵扣。	
第十一章 自我保护：保险	114
你为什么需要保险，有哪几种可利用的保险种类，你的具体企业需要什么样的保险范围。	
第十二章 财务记账	123
怎样记好能帮助你了解企业经营情况的财务账。	
第十三章 钱的问题	134
计算开办成本，探索财务支持、银行业务和获取商用信用卡账号的问题。	
第十四章 有关你的产品的政府法规	145
消费者安全法、挂签和标签法、有关邮购的规定以及其他可能会影响你的经营方式的法规。	
第十五章 引入专业人士	156
选择一个能在经营企业方面帮助你的律师、会计师和其他专业人士，确定何时向他们咨询。	

第四部分 为利润而加快步伐

第十六章 批发采购交易的窍门	167
关于为企业进行批发采购方面，你需要了解的内容。	
第十七章 建立店铺	178
做好大量生产产品的准备，学会掌握利用外部援助的时机。	
第十八章 时间就是金钱：理解时间的价值	186
学会确定你的劳动时间具体值多少钱，以及怎样获得对你工作的公平报酬。	

第十九章 定价的游戏

194

学会如何为你的产品和服务定价，以便能获得利润。

第五部分 从哪儿开始销售我的产品

第二十章 在艺术品和工艺品展会或集市上销售

209

发现好的艺术品和工艺品展会，为你的产品或服务选择合适的展会。

第二十一章 准备在专业展会上销售

220

学会在展会上展示和销售你的产品的方法。

第二十二章 其他销售途径

232

通过委托商店、艺术品陈列室和工艺品市场成功销售。

第二十三章 通过私人渠道销售

240

挣钱的其他途径 在工作室、工作现场和家庭晚会上销售你的手工制作产品。

第二十四章 是否准备批发销售

248

为进入批发销售世界作好准备。

第二十五章 利用你的业余爱好挣钱的其他方式

257

产品并不是挣钱的惟一途径。学习有关出售你的原始设计和方案的方法，以及通过讲课、写文章和编写指导性书籍增加收入的方法。

第二十六章 是否应当开个零售店

267

这一章面对面地向你讲述开办零售店的真实情况。

第六部分 能帮你建立企业的营销战略

第二十七章 营销的大秘密

279

学会开发适合你这种企业类型的营销技术的关键。

第二十八章 靠少量资金有效地进行地区营销

287

可以照搬使用的简单而实在的“少量资金营销术”。

第二十九章 让因特网为你服务

296

现在是把因特网纳入你的销售队伍中的时候了。为什么说你不能忽视这个爆炸性的市场，开始利用因特网又是多么容易。

第三十章 在竞争中保持领先

306

怎样通过掌握你的目标顾客正在想什么和了解专家们对未来市场发展趋势的看法，防止让竞争对手把本该属于你的销售额抢去。

附录 艺术品和工艺品行业术语汇总

318

第一部分

你正在考虑利用你的 业余爱好挣钱

我们从请你考察你自己、你的动机和你的个人状况开始。你是否准备把你开办一个企业的梦想变成现实？你应当考虑些什么问题？你现在已经掌握了哪些能给你带来好处的技艺？你还需要获得哪些技艺？你准备提供什么产品或服务？这一部分将帮助你回答这些问题，以确定你是否已准备好继续实现你关于利用业余爱好挣钱的计划。我们将帮助你为迎接开办企业的挑战而做好准备，并告诉你做这件事需要准备什么。



把你的梦想 变成现实



本章提要

- 确定你的业余爱好能否变成挣钱的手段
- 把你的梦想变成现实
- 评价你的企业家素质
- 学习在你自己的企业里获得成功的关键

我们可能有许多非常喜欢的业余爱好,但这些爱好都能挣钱吗?如果你喜欢做智力测验,组装汽车模型、飞机模型或轮船模型,喜欢阅读,或者喜欢玩儿计算机游戏,那你可能没有什么有形的东西可供出售。然而,你确实获得了知识。你可以用这些知识来撰写知识性的小册子、制作知识性的音像制品或CD盘、教课、开发某种新闻通讯、开办一个用户俱乐部,或者做一个咨询顾问。谈到挣钱,大多数人会立刻想到出售某种有形的产品,但挣钱的可能性却是和几乎所有业余爱好并存的,诀窍在于找到对你要提供的东西有需求的目标市场。

你是想开办一个企业,但是开办什么类型的企业?怎样开办?潜在的企业业主们最常提出的一个问题便是:“我应当开办什么样的企业?”

对这个问题的回答是相同的:开办一个你已经深入了解的企业。

你所选择的企业应当有可靠的赚钱机会,但一定要确认它也同时适合你那种具体的技能和优势。

大多数人都对他们所喜欢的业余爱好有很深的了解,但把爱好变成一种能盈利的企业则是一种特殊的技巧,这是他们必须学习的。这可能是开办和经营新企业的一个最关键的部分。

所幸的是，利用你的业余爱好挣钱是一个比你可能的认识更加现实的问题。不错，大多数成功的新企业都是由那些对企业赖以生存的技艺或爱好深有了解并非常爱好的人开办起来的。

业余爱好是一种深受喜爱的追求或消遣。把这一点和其隐含的挣钱可能性结合起来，并在内心深处承认和接受它，这是不是你的一个秘密的梦想？这一章，我们将讨论怎样开办一个你认为能创造成功机会的企业的问题。

现在的手工艺人和工艺品制作者

手工艺人的门类就像他们所代表的手工艺艺术作品的范围（从纯艺术品、纯工艺品一直到传统工艺品）一样广泛。手工艺人中既包括业余爱好者或称初学者，也包括技术熟练的专业人士。其中许多人都已经在从事出售他们作品的经营活动，另外一些则正在寻求把他们的业余爱好转化为能赚钱的小企业的途径。

现在的手工艺人或工艺品制作者是我们的历史遗产的反映。从殖民时期到现在，艺术品和工艺品一直在我们的生活方式中处于非常基础的地位。事实上，今天的手工

艺人正在用世代相传下来的独特手艺承袭着我们的文化传统。手工艺人集中了我们的创造性，并保持着我们传统生活方式的活力。如果没有他们，这些传统的东西可能早就随着批量生产技术的出现而消亡了。我们对手工艺人为我们的历史遗产所作出的贡献表示赞赏并感到荣幸，就像我们对历任美国总统和第一夫人对历史所作的贡献表示赞赏一样。

很重要的一点是要认识到，在当今这个高科技、快速发展且为批量生产产品和进口产品所充斥的世界上，对手工艺品的赏识是有生命力和值得肯定的。消费者已经看腻了那些各个商店都有、设计雷同的商品，他们为发现设计独特和品种繁多的手工艺品而感到鼓舞和激动。这种情况已经为全国各地工艺品商店数量的不断增长所证明。现正值中年的流动大军是手工制品的一个正在增长的市场，当今的年轻人也正在发现手工艺品作



行业术语

手艺人 (artisan) 是广泛用来描述那些精于设计（也可能精于制作）、能反映其独特创造性的物品的手工艺人或艺术家的一个术语。

在《韦氏新世界大学词典》，业余爱好一词的定义是“某人在其业余时间喜欢做的某种事。”几乎你在业余时间喜欢做的任何事都可以被看做是一种业余爱好。