

经典小技能赚钱藏书
JINGDIANXIAOJINENGZHUANQIANCANGSHU

巧技术获取大财富
小才能带来高收入

小技能赚大钱

丁
珂
编著



中国市场出版社
China Market Press

小技能 赚大钱

丁 玎 编著



中国市场出版社
China Market Press

图书在版编目(CIP)数据

小技能 赚大钱 / 丁玎编著. —北京: 中国市场出版社, 2007. 3

ISBN 978-7-5092-0130-5

I. 小… II. 丁… III. 科学技术 - 普及读物
IV. N49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 122708 号

书 名: 小技能 赚大钱

编 著: 丁 玎

责任编辑: 宋 涛

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)

电 话: 编辑部 (010) 68034118 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销: 新华书店

印 刷: 平谷大华山印刷厂

规 格: 787×1092 毫米 1/16 17 印张 220 千字

版 本: 2007 年 5 月第 1 版

印 次: 2007 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5092-0130-5

定 价: 28.00 元

前 言

生活在当代,谁都想拥有一份兴旺的事业,创业已成为众多人的选择。创业之前,首先要将自身资源评估一下:你有什么种特长、兴趣爱好;学习过哪些专业知识;在哪些方面比较擅长……

有了一定的资源,要将资源合理组合利用,让自身潜能得以最大化地发挥是致富的先决条件。你的资源越多,拥有财富的机会也就越多。创业过程中需要的不仅是智慧、胆识,还有你亲身经历的宝贵经验,诸多环节如果你没有亲身体会,就不能算是了解了财富的性质、把握了致富的技巧。

如今,创业的形式多种多样,在家“SOHO”、上门服务、无铺经营都是一种生存方式;依靠自身专长和技能就能安身立命,就能够赚钱;在店铺里、在网上、在街边、在写字楼里,随处都可以经营。

然而,经营的方式不同,经营的结果也大相径庭。好比站在同一起跑线上的选手,经过一番激烈的角逐,最终会分出名次。起决定作用的,是每一位选手自身的实力、对赛程的把握、驾驭比赛的能力,等等,综合起来就是——自身

的技能。技能高超的选手,懂得何时起步最佳、何时该保存实力、何时要勇追猛赶、何时要奋力一搏。他们总能抓住关键的环节,迈对关键的几步,于是便胜券在握。

人生充满了竞争激烈的比赛,在一场比赛中失利,并非全盘皆输,只要你还有勇气站在起跑线上,重新开始,势必会有所提高;一个行当、一种生意的失败,就当作积累经验、磨砺意志、锤炼技能的机会,从头再来必然有所突破,赢得下一个赛季。

所谓“三百六十行,行行出状元”,只要你肯下工夫钻研其中的技巧,就能洞悉其中的奥妙,掌握竞争的技巧。向高手学习,是最简洁有效的办法。

本书为广大读者分析了当前创业的几种形式,提供了众多可供参考的商机,总结了凭借个人实力和小本投资创富的技能,启发大家如何把握市场。通过学习他人的经营技巧、思维方式,并结合自身实际情况,达到提高自身能力的目的,为创业者提供了成功创业的捷径。

编者

2007年2月

Contents

目 录

第一章 在家立业、无铺经营的技能

一、提供便民服务 / 2

- | | |
|------------------|-------------------|
| 1. 在家煲汤也能立业 / 2 | 4. 在家开办配菜服务中心 / 6 |
| 2. 为病人营养配餐 / 4 | 5. 照管孩子的商机 / 8 |
| 3. 做小菜生意供不应求 / 5 | 6. 开办特长家教辅导班 / 9 |

二、手工制作在家赚钱 / 11

- | | |
|-----------------|------------------|
| 1. 钩花走出创业路 / 12 | 3. 手工丝巾创造财富 / 15 |
| 2. 钩鞋钩出百万财 / 13 | 4. 家庭插花工作坊 / 17 |

三、提供上门服务 / 18

- | | |
|---------------|------------------|
| 1. 新娘化妆师 / 19 | 5. 社区健身师 / 25 |
| 2. 家庭保健师 / 23 | 6. 家宴厨师 / 26 |
| 3. 私人理发师 / 24 | 7. 为婴儿理发 / 28 |
| 4. 私人医生 / 25 | 8. 为人读报出口成金 / 29 |

四、增加收入的特殊技能 / 35

- | | |
|----------------------|-------------------|
| 1. 掌握小配方, 做成大生意 / 35 | 3. 花卉护理中心前景广 / 41 |
| 2. 出租车司机的赚钱技能 / 38 | 4. 做服务先做人脉 / 43 |

五、自由职业在家 SOHO / 44

- | | |
|-----------------|------------------|
| 1. 自由撰稿人 / 46 | 4. 电脑维护上门服务 / 51 |
| 2. 自由撰稿工作室 / 48 | 5. 时尚信息情报站 / 53 |
| 3. 做软件设计 / 50 | |

六、专业清洁新财路 / 55

- | | |
|----------------|-----------------|
| 1. 家电清洗服务 / 55 | 3. 清洗电话机赚钱 / 60 |
| 2. 电脑保洁师 / 57 | |

第二章 兼职赚钱的技能

一、利用兴趣开小店 / 66

- | | |
|-------------------|-------------------|
| 1. 业余做服装小店 / 67 | 4. 个性灵感兼职创业 / 69 |
| 2. 健身房占尽天时地利 / 67 | 5. 在网上兼职开店 / 70 |
| 3. 陶艺坊巧“淘金” / 68 | 6. 白天上班业余当老板 / 72 |

二、兼职增收新方式 / 73

- | | |
|----------------|-------------------|
| 1. 兼职汽车陪练 / 74 | 4. 专业、兴趣两不误 / 76 |
| 2. 兼职程序员 / 74 | 5. 利用出国机会做外贸 / 78 |
| 3. 业余撰稿人 / 75 | 6. 在家做手工 / 79 |

三、做兼职“资本家” / 80

- | | |
|-------------------|---------------------|
| 1. 用外汇收入投资 / 81 | 3. 利用客户关系做“副业” / 84 |
| 2. 两地倒货的生财高手 / 82 | |

四、大学生兼职创业 / 85

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 1. 从卖卡开始创业 / 85 | 2. 大学生兼职赚钱方式 / 86 |
|-----------------|-------------------|

第三章 经纪人开拓新财路的技能

- | | |
|------------------|---------------------|
| 一、做购物经纪人 / 89 | 七、帮人看房做技术经纪人 / 103 |
| 二、房屋银行生财有道 / 92 | 八、信息经纪人倒腾信息赚钱 / 106 |
| 三、做房屋租赁经纪人 / 93 | 九、农民经纪人备受欢迎 / 109 |
| 四、做房产买卖经纪人 / 94 | 十、手工制作经纪人 / 111 |
| 五、跑腿经纪人 / 98 | 十一、货运经济人只需动动嘴 / 113 |
| 六、做“倒手”经济人 / 101 | |

第四章 提升店铺收入的技能

一、瞄准白领需求 / 116

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| 1. 午餐商机:解决白领吃饭难 / 116 | 4. 休闲商机:白领的智力玩具 / 120 |
| 2. 楼中店铺:主打“特色”招牌 / 118 | 5. 午休商机:午睡吧受欢迎 / 121 |
| 3. 培训商机:拉丁舞最热 / 119 | |

二、宠物经济财源旺 / 126

- | | |
|-----------------|-------------------|
| 1. 宠物寄养 / 126 | 4. 宠物婚介 / 133 |
| 2. 宠物用品 / 127 | 5. 宠物美容 / 133 |
| 3. 宠物“复活” / 130 | 6. 网上宠物店生意好 / 135 |

三、另类服饰另类经营 / 136

- | | |
|----------------------|--------------------|
| 1. 小鞋店靠“绝版”货叫绝 / 136 | 4. 帮人买东西月入万元 / 142 |
| 2. “只此一件”日韩服饰店 / 138 | 5. 搞笑逗乐商品赚大钱 / 143 |
| 3. “腰娆吧”赚尽时尚钞票 / 140 | |

四、时尚经济巧赚钱 / 145

- | | |
|-----------------|--------------------|
| 1. DIY 经济 / 145 | 4. 个性布艺店 / 151 |
| 2. 创意经济 / 147 | 5. 新时代“懒人”商机 / 152 |
| 3. 动漫商机 / 149 | |

五、提升店铺营业额的诀窍 / 156

- | | |
|--------------------|--------------------|
| 1. 包销剩余展品赚大钱 / 156 | 6. 低价不等于微利 / 169 |
| 2. 利用 QQ 订餐 / 159 | 7. 小生意巧经营的秘诀 / 171 |
| 3. 童装店的经营新招 / 163 | 8. 小小注墨房激情创业 / 173 |
| 4. 动动脑筋就赚钱 / 165 | 9. 服饰小店的经营之道 / 174 |
| 5. 总比别人多一点点 / 166 | |

六、绿色经济 / 176

- | | |
|-------------------|-------------------|
| 1. 绿色蔬菜专卖店 / 176 | 3. 开办蔬菜解毒中心 / 179 |
| 2. 全手工绿色洗衣店 / 178 | |

七、农村市场广阔天地 / 180

- | | |
|----------------------|-----------------|
| 1. 农味店铺好赚钱 / 181 | 3. 农村致富门道 / 187 |
| 2. 到乡下做“城市化”生意 / 182 | |

第五章 网络掘金的技能

一、网上开店做网商 / 192

- | | |
|--------------------|------------------|
| 1. 网上赚钱利润高 / 192 | 3. 网上经商的经验 / 197 |
| 2. 网店生意火爆的原因 / 194 | 4. 利用网络做外贸 / 198 |

二、投资“网商”开采财富 / 200

1. 点子创造网络财富 / 200
2. 网上 QQ 号码专卖 / 201
3. 有人掘金有人卖水 / 203

三、网上投资必备经验 / 205

- 经验之一:打算卖什么 / 205
- 经验之二:到哪里寻找货源 / 206
- 经验之三:将重点放在营销上 / 208
- 经验之四:主动寻找客户 / 209
- 经验之五:留住你的客户 / 210
- 经验之六:网上寻找外贸客户的方法 / 210

第六章 捕捉商机的技能

一、节庆商机 / 214

1. 情人节商机:情侣礼品 / 215
2. 庆祝生日生财 / 217
3. 礼品盒包装设计 / 218
4. “后黄金周”商机 / 221
5. 卖“姓氏”礼品成就的富翁 / 223

二、情感商机 / 225

1. 分手代理 / 225
2. 离婚俱乐部 / 226
3. 想哭就到“哭吧” / 228
4. 情绪“发泄吧” / 230
5. 复婚公司也赚钱 / 231
6. “对话娃娃” / 234

三、怀旧商机 / 235

1. “老东西”也能赚钱 / 235
2. 怀旧情结带旺新商机 / 236
3. 怀旧产业应运而生 / 238

四、孕婴经济新商机 / 239

- 1. 月子汤 / 239
- 3. 婴儿产品专营店 / 242
- 2. 断奶餐厅 / 241

五、旧货市场新商机 / 244

- 1. 生活用品以旧换新 / 244
- 3. 旧家电大受欢迎 / 246
- 2. 精品二手店 / 245
- 4. 从“二手学生用品”中淘金 / 248

六、小照片浓缩大商机 / 251

- 1. 数码老照片店 / 251
- 3. 靠抓拍“宝宝第一次”赚钱 / 254
- 2. 集体照片加名 / 252
- 4. 时尚天然树叶彩照贺卡店 / 256

七、可爱文化卡通商机 / 257

- 1. 卡通挂件救了一个袜厂 / 258
- 2. 投资Q时尚 / 260

第一章

在家立业、无铺经营的技能

本钱小也不必望“钱”生叹，其实创业有丰富多彩的形式。在市场经济时代，更是八仙过海各显其能。根据当地实际发展状况，及时发现市场需求，在自己力所能及的方面发挥特长，付出努力，提供优质服务，同样可以达到小本创业的目的。

开实体商店的人都不能回避和“商铺”、“房东”打交道，租金对任何一位小本创业者来说，可能都是一笔不小的负担，这具有相当的普遍性。

在现代都市中，最近几年来商业中心、繁华区域等黄金地段的商铺价格越来越高，几乎是寸土寸金。商业设施越来越密集，大卖场、大商厦鳞次栉比，使得小本创业者的投资门槛越来越高，风险相对增加，成功竞争的几率降低了。

抛弃商铺，无需租金——一群现代的创业人群“发明”了一套全新的创业变招，化有铺为无铺，化创业风险为创业零风险。此招一出，顿时开创出一片新格局。越来越多的人选择了无铺创业的方式。他们靠自己的特殊技能优势实现了不错的收益，而这收益的相



当部分就来自被省掉的房租。

总结无铺创业的秘诀,有这样几点:

首先,无铺创业适合那些依靠专业技能而不依赖货物流通的行业。

其次,无铺创业者要有客源,必须主动出击,不能像有铺者那样坐等生意上门,需要比较好的人脉焊接能力,否则将无法胜任。

最后,无有之间不是绝对的分隔。一些创业者在某种程度上把“无铺”当作“有铺”的一种试探和磨炼。创业的风险主要在头两年,此时客源、操作模式都未形成,再压上沉重的租金负担,很多创业者便就此失败。如果能在创业初期采取灵活低成本的无铺方式,不仅一次性投资大大降低,一旦生意不佳还能调头而免遭损失。当无铺把生意做到一定程度,再开始投入资金扩大规模搞有铺经营,未尝不是很理想的步骤。理想的创业模式,当是“有即是无,无即是有,在若有若无之间”。

一、提供便民服务

方便他人,就是为自己找到财路,把琐碎的事情认真细致地做起来,做出专业水平,必然能赢得客户。

1. 在家煲汤也能立业

两只瓦煲,若干暖壶,一手煲汤的好手艺,便能每月坐收三万来元,相当于香港一个公司中层管理职员月薪——这是香港的陆小姐赋闲在家琢磨出的一单新生意:给写字楼的白领煲汤。

陆小姐三十多岁,长发披肩,白净斯文,曾经也是一位白领丽人。她失业的一年多里一直没有收入。

香港开始经济转型,高学历的专业人才要找到一份称心的工

作都很不容易，大专毕业的陆小姐就更困难了。没找到工作的她在家揽尽一应家务，还腾出时间耐心操练自己的煲汤手艺。

当她的煲汤在邻里朋友间传开了以后，她突然悟到：这也可以是一种生意哦！如果能在每日办公时间，将热腾腾、香喷喷的住家汤送到繁忙紧张的工薪族面前，让他们借此松缓一下绷紧的神经，这里一定可以有市场的！

40 壶无汤渣的净汤，大约相当于 85 碗普通饭碗的分量（每只暖壶可以装两碗半），光是每天把熬汤的材料采购回家，便是一个沉重的工作。陆小姐的妈妈肩负起这个重任。每天凌晨五时开工，开工前就要将采购任务完成，然后洗切煲炖，早上九时上班族刚刚开启写字台上的电脑之际，陆小姐煲的汤正在灌入暖壶——光是将两只巨煲里的汤水灌入 40 只暖壶，就是一个艰巨的体力劳动。然后，用行李拖车将这 40 壶汤逐一送到订户的写字桌上。

陆小姐的妹妹熟悉网页制作，她为姐姐设计了一个精致的网页，详载每周的靓汤；再加上亲友协助推广，口耳相传，很快就有了十几位长期订户。为保证汤的质量，陆小姐严格控制每天只煲 40 壶汤，而且一定要隔日订，最后订汤时间截止在上午十时前，临时加多一碗都不行！

香港人嘴刁也算出名的，即使汤渣已全被隔清，喝一口也可分辨出是否是真材实料，偷工减料是骗不了他们的。因此，从选材到每道工序，陆小姐都是宁精不滥，少量泡制，以期让汤水更加精致，保留十足的住家汤味道。靠这种煲汤的手艺，陆小姐在家工作就能获得不低的收入。

经验分享：

煲汤的技术简单易学，买上几本书，准备一些必备材料，在家操练就可以了。反复尝试之后，必能总结出一套经验，再根据南北方口味、习惯的不同，做出符合客户需求的特色靓汤，比如说，根据



四季变化煲出滋补汤品,或煲出具有明目、养颜、改善神经疲劳、安神醒脑等滋补功效的汤品,必然很受欢迎。

2. 为病人营养配餐

对于病人而言,由于身患疾病,食欲也会大受影响,因此,如何能让病人吃得丰富可口,吃得营养健康,便成了亲友们最为关心的头等大事。因此,医院附近的餐馆如果能为病人提供科学营养的健康食谱配餐服务,当是不错的经营选项。

当家中出现病人时,病人对饮食的挑剔常令家人及陪护人员感到头疼。况且,病人在饮食方面还有诸多禁忌,稍不注意,就可能因为胡乱进补,反而影响病人健康的恢复,好心起了反作用。为病人提供营养饮食的科学配餐服务,并不需要有太多的投资,如果家住在医院附近,就可以大胆进行经营尝试。

病人营养饮食配餐是专门为病人提供有助其恢复健康的营养食谱,在让病人吃好吃饱的同时,也照顾到其饮食上的一些禁忌。比如心脑血管病人要减少高脂肪、高胆固醇的摄入,忌喝咖啡;肝炎病人、糖尿病人不宜多吃甜食;眼病患者忌吃大蒜等。还可以提供为特殊病人制作的食品,比如为不能吃固体食物的病人提供流质食品。所以,应先向医生和专家请教,整理出一套严谨的病人饮食指导,针对不同的病症制定出合理的食谱;送餐时需要问清病人的病状、身体条件、心理状态,为他们准备好合口的饭菜。在收费上可以比普通食品适当高一些。

另外,还要针对一些患常见病的病人制定一整套食谱方案,以便顾客点单时用。也可以根据病人家属及病人的需求,提供一对一的配餐服务。

经验分享:

做病人营养配餐要尽量做到事无巨细,给每位订餐的病人制作一个饮食档案,根据病人病情和身体恢复情况随时调整膳食结构,还可以稳定顾客群。增加外卖服务项目,根据病人及病人家属的需求,做好饭菜送货上门,方便、快捷的服务定能赢得顾客好评。

3. 做小菜生意供不应求

在上班族工作日益繁忙的今天,经营小菜生意是非常具有吸引力的行业,秦大妈就是看到了这一点,决定在自己家里做适应大众口味的小菜来赚钱。事实上,小菜的历史很久远,过去大街小巷卖早点稀饭或夜餐,都离不开小菜;如今,从西方的肯德基、加州牛肉面,到中国的烤鸭店、延吉冷面都会拼带几盘小菜。

秦大妈经常看到小区里的双职工每天早出晚归非常辛苦,下班了还要接孩子、买菜、做饭。有时还要加班,下班会更晚。由于生活压力大,年轻夫妻经常为做家务发生争吵,可是不能一家三口总在外面的餐馆里吃吧——既花钱又影响身体健康。秦大妈就开始做小菜的生意了。

秦大妈做的小菜种类很多,很受欢迎。由于吃小菜非常方便,不费时也不费力,买回家就能立刻上桌,味道吃起来更像是家乡口味,买的人很多。后来有人问秦大妈,有没有炒菜卖,秦大妈就又添了几个大搪瓷盆,做一些家常炒菜卖,还捎带上卖包子、花卷、馒头、米饭、面条,这些主食都是让别的加工点送货,顾客买回家加热一下,几分钟饭菜就能上桌。

秦大妈每天买菜、做菜,下午四五点钟开始有顾客上门,生意出奇地好。尤其是她做的小菜,干净、卫生、口感好,而且价格便宜,非常受欢迎。后来附近的餐馆都来找秦大妈订做小菜,因为饭店、市场、街头零卖店对小菜的需求量都很可观,这样一来,秦大妈忙



小技能 赚大钱

得不亦乐乎，收入自然又增加了不少。

还有一位只有初中文化、来自安徽的青年，一直在南京的农贸市场打工，靠卖榨菜、酸菜等小菜维持生计。后来他发现无论是城市家庭还是宾馆饭店，对于各类小菜的需求量都比较大，便萌生了用统一品牌包装各地小菜在南京销售的想法。他在南京成功地注册了“小菜一碟”的商标，并组建了专业的小菜配送公司。结果一炮打响，年销售额竟然超过 1500 万元。连他自己都没有想到，小菜做出了大生意！

经验分享：

小菜的制作成本低，行业技术含量不高，大部分产品只需民间工艺即可生产，即行业门槛低，产品生命周期与市场竞争激烈程度息息相关，极为敏感。

小菜的主要服务对象是一般的家庭，售卖的位置最好选择在居民小区附近的食品街上，街头零售点也可设置在职工上下班经过的路口或女职工比较多的中小企业附近，以便她们买回家作为佐餐使用。如果能有大的企业、商店、旅馆来购买，生意自然好做。所以，经营者的最好方法是送货上门，以扩大销路。

小菜的价格要合理，这是吸引回头客的重要条件。小菜的品种至少要在 10 种以上，足供人们自由选择，这样可以薄利多销。

经营小菜生意要在“小”字上下工夫，做到菜小、价低、品种多、薄利多销。如果把制作小菜的家庭作坊同销售挂起钩来，实行产销一条龙，小菜店的生意会越做越红火。

4. 在家开办配菜服务中心

配菜中心可以说是在家开办的新行业。这种服务在 20 世纪 90 年代的广州、上海等大城市兴起，1999 年进入成熟阶段，并迅速地