

■ 商海荡荡，市场泱泱，到底什么方法能赚钱？
■ 寻找财富真空带，发现赚钱新通道。
■ 创意金点子，点亮你的光明『钱』途！

你没想到的 N个赚钱

读懂一个故事，就发现了一个创业商机；
学会一种方法，等于多了一条致富门路。

左 左◎编著

点子

中国纺织出版社

A black and white photograph of a hand dropping a coin into a piggy bank. The background is a repeating pattern of coins.

你没想到 N个赚钱

左 左◎编著

点子

中国纺织出版社

内 容 提 要

商海荡荡,市场泱泱,到底什么方法能赚钱?本书从“非常冷门,非常商机”、“开小店,发大财”、“低投资,稳回报”三个方面讲述了一些你可能没想到或想得比别人慢的创业故事,并提出了可行性的建议以及详细的分析,旨在激发你的灵感和创意,帮助你寻找财富真空带,发现赚钱新通道。本书不啻为一场头脑风暴,一场创意比拼,一场思维盛宴,相信书中的创意金点子,将逐渐点亮你的光明“钱”途!

图书在版编目(CIP)数据

你没想到的N个赚钱点子/左左编著. —北京:中国纺织出版社, 2007. 8

ISBN 978 - 7 - 5064 - 4398 - 2

I. 你… II. 左… III. 商业经营—通俗读物 IV. F715 - 49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第061774号

策划编辑:曲小月 责任编辑:林少波 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010 — 64168110 传真:010 — 64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社印刷厂印刷 各地新华书店经销

2007年8月第1版第1次印刷

开本:880×1230 1/16 印张:6.5

字数:133千字 印数:1—7000 定价:18.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换



借给你一双慧眼，激发你的
灵感和创意。

很多创业的点子其实就在我们手边、在我们眼前，可是我们自己却看不见，缺少的不仅是一双慧眼，还有一颗善于观察的心。





序

当“给自己当老板”不再是一句空话的时候,当创业深入人心的时候,你是否找到了方向?

如果创业是一道起跑线,那么每一条跑道都是你到达终点的选择,每一步都很关键。同在一个起跑线上的人们最终出现了差距,其关键就是在起跑后是否占据到了有利的跑道。

有人说创业的精髓在于计划,有人说创业的根本在于胆识,其实创业的所有都集中在有没有一个好的点子。很多人在打算创业的时候通常举棋不定,不知道第一步要怎么走,你不能说他没有主意,毕竟现在创业的人越来越多,项目也不断增加,选择怎样的创业路,面对如何的未来,都将是每个创业人要想的事情。

有的创业失败者缺少的往往不是他们自己认为的通常性的问题,而是是否有一个好的切入点。在着手创业的时候,切入点就是能否赚钱的好点子。

写这本书的目的,就是为了借给你一双慧眼,激发你的灵感和创意。很多创业的点子其实就在我们手边、我们眼前,可是我们自己却看不见。我们缺少的不仅是一双慧眼,还有一颗善于观察的心。

世上的事情就是如此,只有你想不到,没有你做不到;如果能想到,就一定能做到。翻看这本书,光看目录就会让很多人感叹:为什么自己没有想到?我们就是为了让你能想到,能迈好创业的第一步,于是汇集智慧编撰了此书。

我们希望这本书能成为指引航行的灯塔,能成为你创业路上第一位老师,希望当你放下此书的时候,已经知道自己该选择怎样的道路。

最后仍要提醒一句:真正能赚钱的金点子其实就在你身边,关键是你是否看得到。

编著者

2007年5月



第一部分 非常冷门,非常商机

冷门挖金,就是人弃我取。发掘别人没有发现的赢利模式,不走寻常路,才能发现财富大商机,开辟财富新通道。

目录

情感家政	/ 3
宠物配种	/ 5
宠物时装	/ 9
商标买卖	/ 11
男士内衣	/ 14
特色枕头	/ 17
个性鞋吧	/ 20
喜糖商机	/ 22
丑陋玩具	/ 25
生日餐厅	/ 28
手机美容	/ 31
给孩子理发	/ 35
代购也赚钱	/ 37
迷你西餐厅	/ 40
白领午睡吧	/ 42
甜蜜巧克力吧	/ 46
一“醋”即发	/ 49
点“甲”成金	/ 52
投资冷门画家	/ 56
的士司机餐厅	/ 59
帮准妈妈做胎教	/ 62
野外生存俱乐部	/ 65

第二部分 开小店,发大财

“家有万贯,不如开个小店。”店再小,哪怕只是一个售货窗口或亭子,也是一种投资经营活动。

目录

改衣店	/ 71
糖果花店	/ 74
布料烫画店	/ 77
成人玩具店	/ 79
动漫周边店	/ 82
个性饰品店	/ 85
旅游用品店	/ 87
黑色食品店	/ 90
汽车美容店	/ 93
宠物美容店	/ 97
特色筷子店	/ 100
香草盆景店	/ 102
婴幼家电店	/ 104
铁皮玩具店	/ 107
家用空调清洗店	/ 110
生日礼物专卖店	/ 113
个性家居饰品店	/ 116
妇婴用品专卖店	/ 120
汽车饰品专卖店	/ 122
仿真泥塑娃娃店	/ 125
个性布艺手工缝制店	/ 127
手工毛织品买卖店	/ 130

第三部分 低投资,稳回报

在这个成本集优的时代,我们必须避免“利润险中求”的思维误区,低成本投入,低风险回报。

目录

擦鞋连锁	/ 135
靓包出租	/ 137
流动花车	/ 140
时尚彩钥	/ 144
私房派对	/ 146
私家园林	/ 149
袖珍花卉	/ 152
奇石买卖	/ 155
香薰美容	/ 157
水族专营	/ 160
腰带买卖	/ 163
残疾人用品	/ 165
怀旧新情调	/ 169
自助蛋糕吧	/ 172
自驾游组团	/ 175
社区小厨房	/ 178
左撇子生意	/ 181
纸上谈“金”	/ 183
装修植物专卖	/ 185
男人“爱面子”	/ 188
家庭装修顾问	/ 191
老照片里的商机	/ 194
参考文献	/ 197

你没想到的



N个赚钱点子



第一部分 非常冷门,非常商机

冷门挖金,就是人弃我取。发掘别人没有发现的赢利模式,不走寻常路,才能发现财富大商机开辟财富新通道。



情感家政



创业理由

随着社会的进一步发展,“情感家政”在我国很可能会成为一项新职业,且具有相当大的市场。有关专家认为情感家政这一类工作,属于心理学范畴,其中涉及情感等众多方面的问题,家政工作者必须具备必要的心理学知识和其他专业知识,要有强烈的社会责任感。



创业小故事

小白是心理学专业的学生,大学毕业后找工作屡屡碰壁,就在苦恼的时候,房东的母亲从家乡来到北京。因为不习惯北京的生活,老人很快就病倒了。偏巧房东夫妇先后要出差,因为信得过小白,夫妻俩便将母亲托付给小白。

小白小时候就照顾过自己久病的奶奶,所以知道怎么照顾老人。于是在小白的悉心照顾下,房东的母亲不仅身体很快好转,精神状态也好了很多。房东出差回来后,非常满意,免去了小白当月的房租。

照顾房东母亲的事情让小白受到了启发,她开始在社区网站发帖为“空巢”老人提供上门服务,很快就得到了一些业主的响应。小白发觉这是一个很好的创业点子,就召集和她同样专业的几个同学一起开展“情感家政”服务。因为是在网上宣传,所以前期他们几乎没投什么钱,却很快就得到了回报。



创业建议

相关服务人员必须具备良好的心理素质,并具有一定心理学知识,建议创业前最好进行一定的相关知识学习;还必须有耐心,够细心,以此作为限定从业人员的规范标准。

通过在互联网中的社区论坛做初期广告,提供上门服务;要与服务对象签订规范的协议,对服务的时间、服务的项目做出书面的承诺,同时也是为了与服务对象之间达成有效的合作关系,避免以后可能出现的纠纷。

有一个比较固定的办公场所,普通民房或者商业底铺都可以,房间可以不大,配备可以上网的电脑设备;人员可以从独立创业起,逐步发展成3~5人的小团体。



预计投资

前期培训:心理和护理方面的基础知识

租房:20~30平方米

设备:2~3台计算机,可以上网;电话、桌椅等用品

共计:3万~5万元



优势与风险

调查显示,近十年来,我国“空巢家庭”数量明显增多。在北京、上海、广州等大城市,“空巢家庭”所占比例均超过30%。随着空巢家庭的

增多,越来越多的老人希望有人陪着聊聊天,排除寂寞。“情感家政”有很大的市场。可以由陪伴老年人开始,逐步拓宽市场,增加服务项目,如提供家庭心理辅导,帮助父母对孩子进行心理辅导等各方面,做“家庭心理保姆”。

因为从业人员必须具备心理和护理方面的一定常识,还要保持耐心与细心,所以如果前期这个方面做得不够好,就很可能得罪客户。因为这种“情感家政”提供的通常是上门服务,难免与客户之间产生矛盾,尤其是照顾老人或小孩的要求比较高,如果不事先和客户签订比较规范合同,就有可能出现纠纷。

这项服务适合大中型城市,面对的客户也是收入较高、学历较高、要求较高的“三高”人群,这多少限制了客户源,也就要求一定要自始至终保证高质量的服务,靠建立长期的合作关系稳固和拓展市场。



宠物配种



创业理由

现如今各大中型城市,都将养狗作为一种时尚,甚至是身份的象征,而其中所涉及的商机也越来越多。如果你自己也是养狗、爱狗的人士,那么“宠物配种”这个职业完全可以作为你的副业来进行。



创业小故事

糖糖一直喜欢小狗,得知心意后的老公,毫不含糊花4000元给糖糖买了一条纯种京巴狗,糖糖乐得一口气给爱狗准备了狗衣服、狗粮、狗玩具,还专门带狗到宠物医院打疫苗、美容、修剪指甲。

一天,宠物美容师给糖糖的爱狗美容之后,一个劲儿夸她的小狗漂亮,然后告诉糖糖:她的一个客人有一条非常漂亮的母京巴狗,希望找一条漂亮一点的小公狗来配种,如果糖糖愿意,可以得到1000元,如果生下小狗,糖糖还可以任选一条带回家。

回到家后,糖糖征求老公的意见,老公觉得没什么问题,一口答应。第二天,糖糖带着狗狗相亲去了,两只小狗“相见恨晚”,并且在宠物诊所医生的帮助下,两只小狗“入了洞房”。当糖糖抱着狗狗要离开的时候,那边女主人提出,让他们“夫妻”在自己家待两天,确保受精。糖糖见那家女主人出手阔绰,觉得人家不至于为了一条狗骗人,再说有宠物诊所的医生做担保,就答应了。临走的时候,糖糖又得了一个2000元的红包。

几个月后,如同宠物医生说的那样,糖糖得到了一条她家狗狗的后代——一只绝对纯正的京巴狗。而在后来的一年中,通过宠物诊所的牵线,糖糖又带宝贝狗在外做了几次“女婿”,每次都收入颇丰,而家里的小狗也增加到了4条。在宠物医生的建议下,糖糖留下了一条,把其中的3条寄放在医院,不久以后就卖掉了,到手现金7500元。

糖糖绝对没有想到,养狗都能赚钱,不到两年的工夫她就从狗身上

挣了1万多元,于是她寻思着做这个副业也不错,狗狗可以体会做“爸爸”的权力,自己还可以赚钱。但是随着京巴狗的普及,糖糖家的京巴狗渐渐失了市场。她很快发现,大型狗特别是品种优良的狗狗更有优势,于是糖糖又养了一条哈士奇(雪橇犬),从小狗养到大狗一共用了9个月的时间,很快就连本带利赚了回来。不仅得到了配种费,就连生产出来的狗崽也已经被宠物诊所提前预订了。

事后,糖糖算了一下,因为近几年这类大型犬的身价一直在上涨,还有千余元的赢利。而通过狗狗的副业,糖糖还结识了一批有身价的朋友,她也成为圈里小有名气的“狗妈妈”。



创业建议

一定要做好养狗初期的准备工作,比如你所在城市的养狗政策,现在北京就有限制养狗的规定,所以在从事这项创业之前一定要了解清楚相关政策,避免触犯相关规定。当然,基本的饲养常识也必须具备,特别是如果你打算饲养价值比较高的犬类。

虽然“宠物配种”不一定要有专门的门店,但为了更好地提高你饲养狗的知名度,让大家知道你的业务,最好和一家规模比较大的宠物医院保持良好的合作关系,由对方作为“中介”为你找到客源。

要保证好你所提供的种狗“质量”,比如纯度、血统等,因为你的客户都会很在意这些,所以你一定要清楚相关的知识,肯在自己的狗身上下工夫。



预计投资

购买幼狗,9~12个月的喂养及相关费用,因不同种的狗而定,还要记得狗必须注射的各种疫苗。



优势与风险

风险之一:养狗的限制政策。随着狂犬病病例的上升,北京、上海等大城市都制定了限制养狗的规定,这在一定程度上限制了这个市场,所以在决定从事这个项目的时候,一定要清楚这一点。

当然,这并不是说宠物配种的市场就缩小了,因为我们虽然所举的实例是养狗,但事实上,猫、宠物猪等其他小宠物也可以从事“宠物配种”,关键是你如何筹划,顺应市场变化了。

风险之二:谨防受骗,宠物有去无回。因为很多要求配种的客户往往会提出让你把宠物交给对方,如果是初次接触对方,要么签订一份协议,要么支付押金,千万不要盲目轻信。

当然,有一家信得过的宠物医院做中介也可以,但是这种事情毕竟不好掌握。如果你自己有条件,就让对方的宠物来你家。或者干脆以宠物医院为点,让你们双方的狗在医院里配种。