

现代经商与理财系列

当代 热门生意

梁育民等 编



广东人民出版社

当代热门生意

梁育民等 编

广东人民出版社

粤新登字 01 号

丛书策划：孙泽军

责任编辑：余小华

封面设计：张力平

责任技编：梁 智

当代热门生意

梁育民等 编

广东人民出版社出版发行

广州市科新电脑技术服务中心排版

广东新华印刷厂印刷

厂址：广州市永福路 44 号

787×1092 毫米 32 开本 8.75 万字 175,000 字

1994 年 8 月第 1 版 1994 年 8 月第 1 次印刷

印数 1— 10,000 册

ISBN 7-218-01508-5/F·223

定价 6.80 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

序 言

发财是许多人的梦想，有句广为人知的话是：“金钱不是万能的，没有钱是万万不能的。”那么，怎样才能赚到钱呢？其实，在这个世界上，发财的机会俯拾皆是，机遇往往就在你的身边，关键就看你能不能把握住。取之不尽、用之不竭的财源就在你自己的脑子里，等着你用你的双手去挖掘。

本书集当代世界最赚钱的生意与生意经于一册，可以启迪您的才智，帮助您发掘财源。其中主要是在日本、美国及港台地区近年来流行的热门生意，有的是较早以前的新发明或生意经，但它们在今天的中国大陆也许正好是适合时宜的，至少是有借鉴意义的，故本书亦都一一收入。

本书既有投资较大的大生意，适宜于大企业或资本雄厚的单位或个人采用；也有小本经营的小生意。其中有的小生意或小发明看似不起眼，不仅企业可以做，家庭、个人也可以做，有的可以兼职干，有的可以当作副业在闲余时间里干，甚至有可能让您从一贫如洗的穷光蛋变成百万富翁。

本书所介绍的生意，另一个特点就是可以让您自己当老板。做生意要想赚大钱，并不一定要有富丽堂皇的店面，但一定要独当一面地创业，哪怕是小生意，也总比寄人篱下、任

人使唤更有奋斗价值，更有发财致富的希望。

本书根据我们这个时代的九大特点，分九个专题介绍各行各业中的热门生意，颇有实用价值。本书既可供大公司、企业家参考，也可为个体户、家庭、学生、待业者以及任何有意于创业者导引方向。

参加本书编写工作的是：梁育民、黄惠琼、李永明等9人。

梁育民

目 录

一、电脑篇	(1)
请电脑介绍工作	(2)
请电脑提供名单	(5)
请电脑当医生	(9)
请电脑当红娘	(11)
请电脑洗汽车	(15)
请电脑递邮件	(19)
请电脑帮忙采购	(22)
请电脑帮忙洗手	(25)
二、租赁篇	(27)
租赁公司的妙策	(28)
“扒手”出租公司	(30)
出租蜜蜂	(32)
服饰租借	(33)
绘画租借	(37)
立体停车场	(40)
电视广告车	(43)

共用办公室	(46)
租赁活动室	(49)
租赁电子仪器	(53)
香港“迷你仓库”	(56)
个人信箱	(57)
三、经纪篇	(61)
代办个人进口	(62)
外国人派遣业	(66)
国际快递服务	(69)
期货交易经纪	(73)
别墅中介租赁	(76)
无本万利的生意	(80)
代管住宅	(82)
代打官司	(86)
帮别人裁员	(87)
买卖公司的公司	(88)
四、温馨篇	(91)
老人俱乐部	(92)
银发公寓	(94)
北京“三T”公司	(98)
家庭护理	(99)
外烩服务	(103)

快速洗衣业·····	(107)
街头洗衣箱·····	(108)
投币式淋浴·····	(111)
房屋清洁业·····	(114)
地毯清洗业·····	(118)
市场广阔的清洗业·····	(120)
美术灯简易清洗机·····	(122)
婴儿手脚印纪念框·····	(124)
全日性托儿所·····	(126)
坐在空中洗澡·····	(127)
现代葬仪公司·····	(128)
五、健美篇·····	(130)
美食店·····	(131)
大迷宫·····	(135)
含镭香皂·····	(139)
全身美容·····	(141)
广州“鞋博士”·····	(144)
美容健身业·····	(146)
磁性健康器·····	(148)
健康饮食配送·····	(149)
茭白笋口服液·····	(152)
新潮的人工宝石·····	(153)
芳香咖啡除口臭·····	(154)

尼古丁变成维生素·····	(155)
创造色彩世界的公司·····	(156)
专售电视滤光镜·····	(160)
六、返古篇·····	(162)
易物商店·····	(163)
流动商店·····	(166)
二手商店·····	(168)
纤维食品·····	(172)
自制领带·····	(173)
面包“新意思”·····	(175)
手制陶艺品·····	(177)
皮革手工艺·····	(179)
蚯蚓养殖业·····	(181)
昆虫与小动物·····	(183)
万能修复业·····	(184)
太空热气球·····	(186)
纸制品时代·····	(188)
纸制服装·····	(191)
七、知识篇·····	(192)
命名公司·····	(193)
卖脑公司·····	(196)
郊外型书店·····	(198)

自助书店·····	(202)
升学补习班·····	(203)
水写练字纸·····	(205)
请电脑当老师·····	(207)
矫正近视新法·····	(211)
手工挂轴有生意·····	(213)
八、发明篇·····	(214)
可自行分解的塑料袋·····	(215)
前所未有的月球仪·····	(216)
鬼针草与免扣带·····	(217)
手提镀金器·····	(219)
奇效喷雾剂·····	(220)
防火新招数·····	(221)
黄金名片·····	(222)
高级汽油·····	(224)
煤气防漏装置·····	(226)
会转动的车灯·····	(228)
折叠锯子结良缘·····	(229)
潮湿季节里的佳音·····	(231)
九、经营篇·····	(233)
OA 咖啡厅·····	(234)
撞球酒吧·····	(238)

票券商店·····	(242)
模拟断崖·····	(245)
吃亏是福·····	(246)
深夜营业·····	(249)
早晚货色不一样·····	(251)
汽车经营术·····	(252)
故事推销法·····	(254)
化腐朽为神奇·····	(255)
“新鱼”身价百倍·····	(257)
销量惊人的商品目录·····	(258)
摩托车快递业·····	(259)
生动活泼的广告媒体·····	(264)
僻壤建起电影村·····	(267)

一、电脑篇

如今，电子计算机的应用越来越广泛，几乎已经渗透到社会生活的各个方面，可以这样说，我们已经走进或正在走向电脑时代。

在经济领域，利用电子计算机而出现的新行业也越来越多，为经营者提供了新的赚钱机会，也为社会提供了一些新的就业机会。下面我们首先就从利用电脑寻找职业、招聘人才这个新行业开始讲起。

请电脑介绍工作

最近几年，由于工作形态的多样化，由于学生和家庭主妇越来越多地走入社会，加入打工队伍，日本的打工市场每年都以 20% 以上的增长率成长。

(一)

面对这个庞大的人才市场，许多企业纷纷以高科技为武器来加入其中。而电脑及文书处理机的普及，使得年轻人都能够毫无障碍地接受了“电脑招聘广告”这种新玩意。

以往的招聘广告，大多利用报纸、杂志等印刷媒体。但在几年前，日本关东地区出现了“电脑招聘系统”这一新行业。业者将以往用印刷媒体提供的信息，全部输入电脑主机中，然后在街头设置电脑终端机，随时向求职者提供招工信息。

使用者只要投进一枚 10 元日币，再依序输入自己的年龄、性别、期望职业及工作地点等，电脑很快就会输出一张写有“你所希望的工作”的资料，其中大概提供了 15~20 条就业信息。整个过程只需 3 分钟。

(二)

最近的资料显示，在这些使用者当中，有四分之三是 22 岁以下的年轻人，有三分之二为男性。因此，终端机最好摆设在大学校园、书店、百货公司等年轻人较多的地方。以时间来区分，刚下课的一段时间里及放长假之前的时间里使用人数最多。

除了求职的人之外，也有不少人是觉得有趣来玩玩看，甚至有的人是在约会时利用它来消磨时光，而且还可能会得到实际效益。

这种机器不但能提供求职信息，而且还可以提供公寓出租及网球场、滑雪场等娱乐场所的有关情报，用途广泛。

(三)

对于招聘人才的单位来说，从提出申请到输入资料，所需的时间也只需两个小时，速度比用印刷媒体做广告要快得多。资料的保存期限为一周。还有一个优点就是，这种资料只向合条件者提供，富有针对性，因而效率较高。求职者不必像读大型报刊那样，从繁杂庞大的招聘栏目中去费力地搜寻，相当省事。

这些资料每周被取用的约占总数的八成，利用率相当高。

对于有意开办这一行业的人来说，电脑主机、终端机、程序等初期的投资约需 4~5 亿日元。每年的经常开销如营业经费、维修开发费、职员工薪、网路费用、终端机设置费、折

旧费等等，大约也要 5~6 亿日元。所以说这行业需要较多的资本和时间。

这行业的收入来源主要就是欲招聘人才的客户所交的广告费，每则三行的广告收费约为 25000 日元，比求职杂志的广告费还便宜点。因此，业主想保持收支平衡，每月至少要招徕 2000 件广告。

对于向业者提供场地以摆设终端机的商店来说，虽然它收到的摆设费不多，但却能因此而延长客人在本店的逗留时间，好处也不少。

(四)

因为人才市场与生活有密切的关联，所以有很大的发展潜力，但是用电脑提供求职信息这一行业的利润率不太高，所以要保持成长性就需注意强化营业能力。

首先是要不断地调查哪些行业求才愿望的程度较强，不断开发新的广告客户，增加广告收入。

其次是要向求职者尽量提供良好的广告，以提高他们的信赖感及本行业的信誉，为此在征求广告时绝不可通过广告代理商，而应该凭自己的力量去开拓客源、检验客户质量。

最后，还要做好电脑终端机的维修工作，保证工作效率，并努力向小型化发展。

请电脑提供名单

在企业界逐日成熟的环境中，零售业可能会日趋不振，但是无店铺式的销售方式如目录销售、邮购和上门推销等可能还会继续发展。这些销售方式都必须有一个基础，即拥有完整而大量的顾客名单，其中包括顾客的姓名、地址、电话三要件。

(一)

经营“名单租借”新行业的公司就是在这种背景下成长起来的。这种公司拥有的名单，大都是些个人资料，他们动员了许多人包括家庭主妇来进行资料收集的工作。除了制作大型的邮购、推销公司所指定的名单之外，他们还为不特定的客户，先行积蓄一些个人资料。这些名单除了姓名、地址、电话号码外，还包括有出生年月日、毕业学校、工作单位、兴趣、家庭等相关资料。这些资料可以像图书馆那样直接出租，但更经常的做法是先进行分类再拿出来供人借用，比如说按顾客的财产状况、所得状况、出生年月日和学历、兴趣等做分类，从而掌握有不同需求的各种消费层，在激烈的销售竞争中立于不败之地。很明显，这种分类、编辑过的名单，借

阅者较多。

名单制作成功后，还须提供相应的阅览、影印服务以及为公司团体提供图书馆型的资料服务。有时还需为客户挑选促销活动所需要的名单、书写信件及寄送订购单等。另一种业务是代替顾客管理名单资料或进行市场调查。

(二)

在一家“名单图书馆”中，从一早开始，顾客就持续不断地进来，电话铃也响个不停，使工作人员忙得不亦乐乎。这些来电与来访者大半是为了资料租借、名单制作或撰写信函。目前该馆的会员已多达 1000 名，每天的客户约有 30 家，而且还有逐日增加的趋势。

最近，除了邮购、推销业者外，一般中小企业的利用者也逐渐增加。例如建筑宿舍的业者，为发掘客户而来此借阅学生名册。

目前借阅较多的有工商公会名册、高尔夫会员名册、医师公会名册等。此外，职员名册、同学会名册的使用频率也很高。

(三)

从事这个行业，需要做长时间的准备工作，需要独家的资料来源和调查渠道，新加入者不可能一下子就上轨道。但是，个人资料的调查、收集，多半与公司的促销方法相结合，所以在房地产业及以家庭为对象的服务业中，新加入者还有