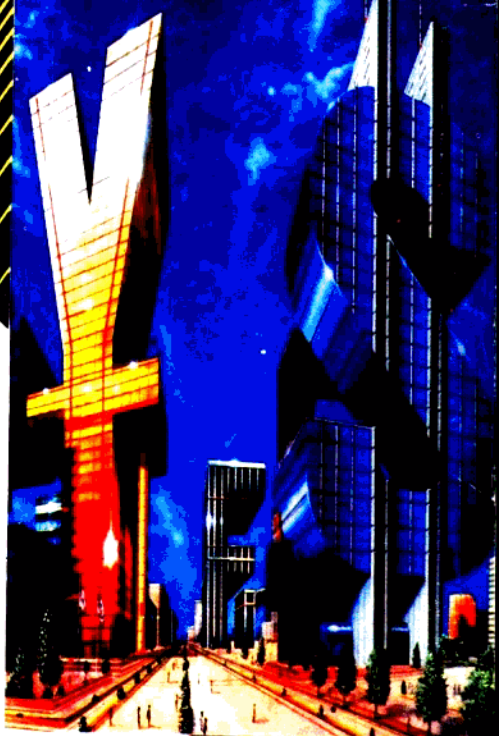
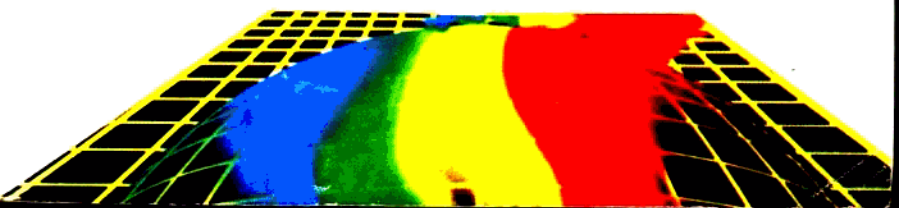


黄泳平 编著

广西人民出版社



怎样做无本生意



目 录

农村致富篇

一、让白花菜上贵宾席

- 采摘野菜有利可图…………… (1)

二、金银花向您招手

- 上山采挖药材有捞头…………… (3)

三、捉“龙虱”的启示

- 注意捕捉市场信息…………… (5)

四、公路边能干啥

- 代购代销农副产品有赚头…………… (8)

五、解决“燃眉之急”两全其美

- 组织帮工前景广阔…………… (10)

六、让游客跟您走

- 业余导游有奔头…………… (12)

七、请把花轿抬出来

- 旅游点也可做无本生意…………… (14)

八、告诉你快速养猪的秘密

- 卖技术也能赚钱…………… (16)

九、让一包到底给你带来收益

——农村如何搞一条龙承包	(18)
十、“汕优 63”你在哪里	
——当好引进优良种苗的红娘	(20)
十一、“公孙大人”不会失业	
——代写书信出点子也是生财之道	(22)
十二、大量收购山葡萄	
——熟悉利用本地资源能发财	(25)
十三、圩日，盯住“武工队”	
——看管修理单车够你忙	(27)
十四、你家多种绿豆吗	
——做“菜篮子”生意也赚钱	(29)
十五、阿龙的“艳遇”	
——乡村美容师收入丰	(31)
十六、垃圾堆里藏“黄金”	
——生活垃圾综合利用有“钱”图	(33)
十七、“少林弟子”有饭吃	
——回乡复退军人怎样做无本生意	(35)
十八、不要让冬瓜烂在泥里	
——为农副产品找婆家有财发	(37)
十九、请与劳动局挂钩	
——怎样开展劳务输出	(39)
二十、走“农村包围城市”的道路	
——为工农结盟、合办原料基地牵线搭桥	(41)
二十一、谁要种水果找我	
——办一个无本果苗圃如何	(44)

城市致富篇

- 一、您想找便宜旅社吗
——“导住”一样发财 (46)
- 二、哪有风味餐馆
——“导吃”一举两得 (49)
- 三、顺风车在这
——“导车”不会白跑 (52)
- 四、想“方便”请跟我来
——“导厕”也能捞钱 (54)
- 五、让“预付款”帮你“搞掂”
——利用别人的定金做生意 (56)
- 六、“维纳斯”不妨多亮相
——靓女参加社会活动收益大 (58)
- 七、做没有风险的买卖
——代销稳坐钓鱼台 (60)
- 八、转手纯赚 13 万
——代购只赚不赔 (62)
- 九、“骑货”赚大钱
——赊销买卖双方都满意 (64)
- 十、替“黄世仁”去找“杨白劳”
——替人追债最实惠 (66)
- 十一、小水管显神通
——洗车也赚大钱 (68)
- 十二、让您的皮鞋更光亮

——擦鞋也有高收入	(70)
十三、“手拿碟儿唱起来”	
——即兴演唱“捞三餐”	(72)
十四、帮出一个主意酬金 40 万元	
——决策服务收益高	(74)
十五、为您排忧解难	
——怎样开展咨询服务	(76)
十六、“剪刀加浆糊”收入颇丰	
收集利用信息巧赚钱	(79)
十七、当个跑街先生试试运气	
——怎样当好业余推销员	(82)
十八、帮买张票给你 20 元	
——代客排队也生财	(84)
十九、给新郎新娘留下美好的回忆	
——开展婚礼一条龙服务赚钱多	(86)
二十、有求必应	
——为社会家庭服务财源滚滚	(88)
二十一、“春雅”祛斑霜最好	
——“导购”日进百金	(91)
二十二、“请找张龙光大夫”	
——“导医”细水长流	(93)
二十三、脚踏两船不会翻	
——业余兼职外快多	(96)
二十四、中国正走向老年国家	
——创办“老人服务中心”生意旺	(98)
二十五、让孩子们笑个够	
——开办玩具租借修理公司有钱赚	(100)

二十六、您愿当“学生保姆”吗	
——怎样当家庭教师·····	(102)
二十七、让“飞机”帮你“搞掂”	
——利用别人的货物巧做生意·····	(105)
二十八、一块抹布创万金	
——自行车美容有市场·····	(108)
二十九、让每一个家庭更洁净明亮	
——开办清洁公司不会亏本·····	(110)
三十、让旧书刊杂志重见天日	
——怎样搞旧书刊杂志租售·····	(112)
三十一、不能让老板赚得太多	
——请办个讲价服务部·····	(115)

经纪致富篇

一、销路从这里打开	
——怎样做产品展销会经纪人·····	(118)
二、水泥往哪销	
——怎样做建材经纪人·····	(121)
三、给患者带来新的希望	
——怎样做新药经纪人·····	(124)
四、祝你永远平安	
——怎样做保险经纪人·····	(127)
五、与“皇帝女”成亲	
——怎样做紧俏商品经纪人·····	(129)
六、让大家去领工资	

——怎样做就业(招工)经纪人·····	(131)
七、买空卖空行得通	
——怎样做农副产品期货经纪人·····	(133)
八、一个电话就可成交	
——怎样做股票经纪人·····	(135)
九、专利成果不要锁在箱子里	
——怎样做科技经纪人·····	(137)
十、让“文化绿洲”常青	
——怎样做写作经纪人·····	(140)
十一、给人间多一些欢笑	
——怎样做娱乐经纪人·····	(142)
十二、弘扬奥林匹克精神	
——怎样做体育经纪人·····	(144)
十三、把美的享受带给群众	
——怎样做模特经纪人·····	(147)
十四、爱美之心人人有之	
——怎样做珠宝经纪人·····	(149)
十五、白领阶层油水多	
——怎样做外商经纪人·····	(151)
十六、工程就在你脚下	
——怎样做建筑经纪人·····	(153)
十七、“打工妹”也可以坐“奔驰”	
——怎样做租赁经纪人·····	(155)
十八、把新产品带到千家万户	
——怎样做广告经纪人·····	(158)
十九、“输血”救“命”	
——怎样做引资经纪人·····	(161)

二十、四面出击收入丰

——怎样做现货(商品流通)经纪人…………… (163)

二十一、萝卜白菜各有所爱

——怎样做家庭旧物品推销经纪人…………… (165)

农村致富篇

一、让白花菜上贵宾席

——采摘野菜有利可图

近日出差广东，传闻广州有“八怪”，“星级餐馆上野菜”为之“一怪”，据说每盘野菜售价 80 元且供不应求。其实说怪也不怪，时下人们吃喝玩乐都有重归大自然的趋向，美国早已开设野菜餐馆，每天吃客如云，生意兴隆。笔者到过缅甸的果敢特区，当地人也有吃野菜的习惯，诸如南宁市民间用来煲凉茶的“雷公根”和“茅根”，缅人在野外采摘回家洗净切成条状，放在盘子里，拌上酸醋和少许辣椒，送粥送饭吃得津津有味，鲜嫩的茅根吃起来还很脆口。

在我国不少大城市，近年已开设有素餐馆或增设素吃谱，南宁市各菜场，久不久也有白花菜等野菜出售，卖价虽略贵于一般青菜，仍大受市民欢迎，很快销售一空。当今人们想吃野菜，一是吃腻了山珍海味和家常菜，以换换口味；二来野菜原汁原味，不受农药污染，吃得更放心。

现在吃野菜，与“文革”搞“忆苦思甜”吃野菜意义不一样。前者稀少，物以稀为贵，你在餐馆想吃还未必吃得起，吃上才有大款派头，后者出于政治，风马牛不相及。说起来

野菜确也好吃，味道与放了化肥农药的蔬菜大不一样。记得“文革”南宁武斗，有段时间枪炮声不绝，农民不敢进城卖菜，笔者一家吃了几餐油盐炒饭因缺少维生素，眼睛、肚子都挺难受，迫于无奈到郊外挖白花菜、九肝菜、鸡肉菜、雷公根等野菜回家尝鲜，结果吃起来自然风味特美。鉴于目前野菜不多，各餐馆竞相效仿大餐馆“赶时髦”，野菜需求量供不应求，挖野菜卖餐馆，也不失为一条致富门道。

具体做法——

首先到附近县、市菜场和酒家（餐馆）了解所需野菜的品种和价格。野菜品种有不少，一般群众喜欢吃的有野咸菜、白花菜、九肝菜、鸡肉菜、瓜子菜、雷公根、茅根等。有条件的最好把上述品种各拿少许样品到宾馆酒家订货，内容包括货量、质量、交货时间和价格。野菜山上都有，笔者随采摘者跑过不少地方，总结的经验是海拔不高的丘陵，尤其是杂草不大高的山坡、小土坡、乡村路旁、水沟边、小河边野菜生长最多，采摘长大成熟而又鲜嫩的洗净即送到买主手里。野菜讲究新鲜“野味”，味道不鲜美就失去其价值。

获利多少——

这要看“运气”。笔者曾随邻居到南宁市郊荒坡采白花菜，不到一个小时就采得5~6公斤，按批发价每公斤4元（据悉广州各餐馆收购价为每公斤10~15元）也得20元左右，总之，只要有野菜采挖，辛苦一天收入不会低于30元。

建议——

野咸菜、白花菜、鸡肉菜等都可收其菜籽繁殖，若当地大量且常年订购，可考虑人工栽培，按一般蔬菜种法即可。

二、金银花向您招手

——上山采挖药材有捞头

金银花是一种常用药，具有清热解毒作用，一般常见病，尤其是四时感冒，到医院看中医，药方中往往少不了它。近年来天气变化无常，患病人特多，故金银花用量陡增，其身价也扶摇直上。批发价从前两年每公斤 10~15 元升到现价 25~30 元，零售价卖到每公斤 45~50 元。据药材部门预测，未来几年金银花需求量还会增加，价格稳中有升。

金银花是一种藤本植物，喜欢生长在 20℃ 以上的亚热带地区，根据我国的地理环境，长江以南的大部山区都有金银花生长，野生居多，人工种植较少，目前全国各地药材部门均大量收购。笔者曾到过广西百色地区，发现云南洋水和百色大楞一带农民上山采摘金银花不少。据了解，每人每天可采鲜金银花 10 公斤左右，按 7 公斤鲜花得 1 公斤干品计，每人每天约得 1.5~2 公斤干品，即得款 25~50 元。目前城镇企业职工平均月工资 400 元左右，每人每天采花折得 1 公斤左右干品，一个月干 20~25 天，也相当于城镇职工的月收入甚至会超过，何乐不为。采摘金银花，也是山区人民的一条生财之道。

具体做法——

1. 野外采摘。装载工具，背箩、提篮均可，采摘工具最好带上剪刀、小铲或小锄备用。新手须找懂行人做伴，以免错摘错挖。据说有“桃金娘”（俗称“豆稔”）的地方最多金银花，一见就是一大片，采摘前如有可能，最好与当地药材部门或外地药贩订个合同，商定质量标准、交货时间及价格，以免交货时扯皮。采到鲜品后，应及时加工，否则霉烂发臭。加工方法是在阳光下自然晒干，碰到雨天，可用柴火烘干，烘烤时以不烤焦为宜，炉温注意控制在 60~80℃。

2. 家庭种植。金银花可插枝。到野外采挖金银花回来剪成一尺左右一根种在向阳湿润的平地或坡地即可。金银花喜温好湿，太早的高坡地不宜种植。金银花一般不需要太多肥料，用坡地的草木灰作肥料即可。亩种 60~80 株，株距、行距约隔一米。

获利多少——

1. 野外采摘如花源充足，每人每天采 20 公斤鲜品不成问题，折干品，可得款 40~60 元。

2. 开荒种植当年 2~3 月种第二年收，亩收折干品 200~250 公斤，可获利 500~800 元。

建议——

我国长江以南山区不仅有丰富的金银花资源，更有其他丰富的药材资源，各地农村青年可与药商或当地药材部门合作，同时采挖其他药材，诸如山芝麻、金钱草之类，这样收入更大。

三、捉“龙虱”的启示

——注意捕捉市场信息

入夜，一家饭店后面的水塘边，电筒闪烁，人声嘈杂。几名赤膊青年一个个拿着长竹竿布兜绕着水塘四周跑来跑去……

笔者乘坐的班车刚好在此就餐。出于好奇，便上前询问：“你们在干啥？”

“捉龙虱。”

“捉龙虱有啥用？”

“卖呗。”

“卖给谁？”

“广东人。”

“多少钱一公斤？”

“一百多块。”

“你们怎么知道广东人要这玩意儿？”我继续问道。

“他们贴广告在圩场，我们赶圩就看到了，人家还拿现金住旅社等着要货呢。”

我再进一步了解得知，这种黑色、近似甲虫的“龙虱”是一种药材，补肾、滋阴降火，治疗老人小孩夜尿症有显效，此外还有很多药用功能。“龙虱”多生长在水塘里，晚上喜欢成群结队在水塘游玩觅食。这些农村青年还告诉我，他们常年

在广西桂东南一带抓龙虱，抓大的留小的，哪里有龙虱多到哪抓，一晚干 3~5 个小时，最多抓得 3~5 公斤，最少也得 1~2 公斤，扣除一切开销，平均每人每月纯收入 1000 多元。

笔者举这个例子不单是鼓励大家去抓龙虱，自然，你的家乡有龙虱多也不妨做这无本生意，有货当地药材站（公司）也大量收购，价格随行就市。我只是通过捉龙虱的例子，请大家注意捕捉市场信息。抓到一个好信息，只要和本地对得上号，“空手道”一样可以赚钱。

具体做法——

首先，你要了解当地资源，除矿产和木材国家统管外，其他农副土特产品都放开经营。外地客商到乡村，一般想要“山货”，即农副土特产品。因此你要详尽了解本地有何农副土特产品，分布在什么地方，有多大数量，属什么品种，何时收获，大概价格。此外，还应该了解当地野生资源。比如广西西林、隆林一带就有不少野生香菇、野生木耳，百色河池山区里，有大量珍贵药材，了解的内容包括数量、品种、收获季节、价格，换句话说，即要详尽收集当地的经济情报。如有条件，请一并了解邻近县、乡这方面信息，第二步你可在圩场或车站设点，办个信息咨询站，列举可以提供的经营项目，白天黑夜都派人值班。这样一旦外地客商到此，就容易搭上线，根据他所要货物，你即可提供有关信息，带他到货源收购或找货主与买主成交，从中收取介绍费（信息费）。

获利多少——

这要看成交次数和成交量。南宁市郊那龙乡盛产香蕉，当地信息站或个人帮蕉贩搭线，每公斤收 2 分钱信息费，成交

100 吨，就可得 2000 元。据报载，全国各地县、乡这类信息站及个人年获利几千至几万元不等。

建议——

当地供销部门掌握信息全面，搞农副产品时间长，经验丰富，条件许可，与他们合作，极易成功。

四、公路边能干啥

——代购代销农副产品有赚头

南（宁）——梧（州）二级公路，穿越广西农村经济最发达的玉林地区，也是通往广东各地的捷径。该路一天24小时车水马龙，川流不息。笔者有业务常跑此线，发现沿路的交叉路口或村庄附近活像个小圩场，农副产品成交异常活跃，生意兴隆。这除了餐馆招徕来客，还有三个因素吸引过往车辆驻足：（1）车辆维修店。可补胎、充气、换零件或加水，帮助出毛病的车辆修复正常。（2）小吃品。吃多油腻佳肴的城市人自然想换些口味，或要赶路的司机、旅客不想进餐馆，也把车停下买自己所需的熟玉米、红薯、芋头、马蹄或品尝略经加工的玉米糊、新米粥、绿豆汤。（3）农副土特产品。这些东西价格都比城镇圩场、菜市便宜10%~30%。比如大米。南宁市各米行（店）卖最便宜是每公斤3元，且是隔年的低档米；而在路边买最多2.4元，多要还可以优惠，且是新米或中档米。家住公路边的农村朋友，你若拿自产的农副土特产品出来摆卖，不用花路费、时间到集镇圩场，一样也会得好价钱。此外，你还可以干一项无本生意——搞期货或代购代销。

具体做法——

首先你要设法与常跑此线的司机搭上关系，混熟，班车货车均可。这些司机一般都喜欢帮亲属师友顺路捎些东西，有的甚至兼帮城里的一些公司牵线代购农副产品。然后你根据他们所需的货物组织货源，自家、邻里乡亲或亲戚朋友的都可以。开始买方不肯付定金（预付款），你可与货主商量把你家作为货物中转站，为货主牵线与买主成交收介绍费。如能征得家里人同意，以家里值钱的东西作担保（诸如家用电器或畜禽之类），然后把货拿回家，再与货主订个合同或契约，商定何时交款。这样，买主来时你与高于货主成交价10%~30%转卖给买主，就可以赚差价获利。

获利多少——

视成交量和成交额。能搞转手贸易赚差价获利就多。如只做中介，一般只能按成交额1%~3%提取中介费（茶水费或称信息费），赚得就少。不过只要能经常成交，一年赚一万几千元总会有。我有个朋友专门帮司机搞大米、活鸡、木炭到城里出售，一年获利不低于3万元。

建议——

尽量争取搞转手贸易，如买卖方相互出价差价太少，就搞中介服务，收取手续费。