

畅销美国的致富奇书

开辟家庭型行业



天津科技翻译出版公司

开辟家庭型行业

[美]Priscilla Y. Huff 著

袁俊芳 马剑峰 译

美国普里玛出版公司授权
天津科技翻译出版公司出版

著作权合同登记号:图字:02-98-61

图书在版编目(CIP)数据

开辟家庭型行业/(美)赫夫(Huff, P. Y.)著;袁
俊芳,马剑峰译. —2版. —天津:天津科技翻译出版公司,2002.1
ISBN 7-5433-1088-0

I. 开... II. ①赫...②袁...③马... III. 家庭企
业—企业管理 IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 066850 号

Authorized translation from English Language Edition
published by Prima Publishing.

Original copyright © 1995, by Priscilla Y. Huff,
101 Home-Based Businesses for Women.

Translation by Tianjin Science & Technology
Translation & Publishing Co., 1998.

授权单位:美国普里玛出版公司

出 版:天津科技翻译出版公司

出 版 人:邢淑琴

地 址:天津市南开区白堤路 244 号

邮政编码:300192

电 话:(022)87893561

传 真:(022)87892476

E - mail: tstitbc@public.tpt.tj.cn

印 刷:河北昌黎印刷厂

发 行:全国新华书店经销

版本记录:850×1168 1/32 8.5 印张 200 千字

2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷

定价:12.80 元

(如发现印装问题,可与出版社调换)

序 言

谁要想拥有和管理一个企业,在筹建期间,她的工作时间很少能遵循常规,从早上9点到下午5点,而多半是从早上5点到晚上9点。为了追求经济独立——不负债,工作更长时间的也大有人在。当企业建成之后,她们投入的时间可能会减少,也可能仍不减少。这有点儿像养育孩子。儿童在每一成长阶段,他(她)们的需要,包括护理上的大小小难点,都是不同的。然而,因为父母满怀信心与爱心,坚持全力以赴地精心护理与照看,儿童便能成长为负责任的成年人——能照顾和帮助老年人的成年人。

新的冒险事业还要求你付出很多金钱和精力,而回报可能会不尽如人意。由于一天一个样,你不可能感到厌烦。你会不断地学习新技能,进行新交往,面对新的挑战。当然你也会犯错误。不过只要你能从中吸取教训不再重犯,那么,错误就是成功的铺路砖。

置身于你自己的企业中,使你必然会有掌权的感觉。你开始能够调整和作出决定,帮助自己实现既定目标,而不是让别人来支配你的生活方向。

此时,即使你还缺乏资金或时间来开办自己的企业,也没有什么能够阻止你对你感兴趣的企业进行调查研究。读些关于企业管理的书籍和论述贸易的出版物,与其他业主联络和交谈;进修有关课程;甚至到与你想开办的企业相类似的企业中做钟点工、临时工或义务工,这些都是进行调研的明智之举。

再强调一下，要实实在在地做调研，衡量得与失，仔细想一想：你想开办的企业对于你和你的生活方式而言是不是最佳选择。这样一来你就能对你未来企业的预期蓝图有了清楚得多的认识，更不必说取得你在今后创业中所需要的有价值的信息和经验了。有了这样的准备，你就更加可能走向成功，即使遇到曲折也能冷静对待，泰然处之。你能说“我能这样做”，那是最好不过了。

我希望这本书是你成为业主需要走的最初几步。加入我们的队伍吧！再也没有能与它相比的事情了。

祝你好运！

普丽西拉·Y·赫夫

出版者的话

本书是经美国普里玛出版公司正式授权,由天津科技翻译出版公司按英文原文翻译出版的一本有关家庭经营的实用图书。

书中所介绍的 101 种行业,多数具有投资少、见效快、收益高、适合家庭经营的特点,而且涉及行业多,可满足有不同特长和兴趣的读者选用、借鉴和参考。

我国正处于社会主义市场经济发展时期,在建立现代企业制度的过程中,将有部分职工下岗待业。因此,多渠道、多门路实现再就业,是我国目前经济和社会发展中的重要工作,党和国家给予了极大的关注。本书内容适应我国这种客观形势,顺应人们多元化的需要,倡导一种就业新思路,即一切从人们的需要出发,满足人们多层次、多方面的需求,来拓展多种行业的家庭经营活动。这种就业新思路无疑将对我国再就业工程起到促进作用。

读者看过这本书后如能开阔思路,改变了观念,甚至参考借鉴,创立起适合自己的家庭经营行业,我们将感到无比欣慰。

目 录

第一部分 家庭行业构想

1. 简介	2
2. 经营之初	3
3. 为你选择最佳行业	16
4. 经营计划	20
5. 经营特许与经销权	34

第二部分 101 种最佳行业

特殊活动服务

1. 气球装饰	38
2. 礼品篮	41
3. 送礼提醒服务	43
4. 聚会及活动代办	45
5. 聚会用品租赁	47
6. 重逢团聚代办	49
7. 录像服务	51
8. 婚礼代办与咨询	53

家政服务

9. 清洗百叶窗	56
10. 毛毯与地毯清洗	58
11. 住宅与房间清扫	60

12. 资产销售	62
13. 现场旧货销售	64
14. 照看住宅	66
15. 室内设计	68
16. 灯罩制作	71
17. 推荐服务	73
18. 裱墙与粉刷	76
19. 安居服务	78

生活服务

20. 照看儿童	81
21. 信贷咨询	83
22. 婚介服务	85
23. 照顾老人	87
24. 帮办服务	90
25. 财政顾问	92
26. 形象设计顾问	94
27. 盘点服务	97
28. 美容沙龙	99
29. 整理与编排服务	102
30. 个人简历撰写	105
31. 采购	107
32. 家教	109

健康服务

33. 家庭保健护理	113
34. 办理医疗索赔	116
35. 私人健美教练	117

36. 体重控制咨询	120
37. 生理反射技师	123

缝纫服务

38. 服装改制	127
39. 演出服设计与制作	129
40. 窗帘、帷幕和遮阳罩制作	131
41. 定制服饰	133
42. 定做坐垫和靠垫	137
43. 裁剪样板	139
44. 软装饰物制作	141

宠物服务

45. 照料宠物	143
46. 宠物看护	146
47. 宠物运送	148

企业服务

48. 代接电话服务	151
49. 催账服务	153
50. 簿记	154
51. 业务咨询	157
52. 经营计划咨询	159
53. 商业文件撰写	161
54. 家庭公司咨询	163
55. 信息中介	165
56. 家政服务	167
57. 医疗票据服务	169

58. 处方转抄	170
59. 传票递送服务	172
60. 开业事务咨询	174
61. 文秘/文字处理服务	176
62. 临时帮助服务	178
63. 节目制作服务	181

娱乐业

64. 扮演小丑	183
65. 儿童晚会	185
66. 游戏发明人	188
67. 新颖递送服务	189
68. 授课与讲座	191
69. 旅游服务	193

绿色行业

70. 环保相关行业	196
71. 花坛种植服务	198
72. 花园咨询	200
73. 种植药用植物	201
74. 植物养护	203
75. 花环制作	205

工艺品行业

76. 喷涂艺术	209
77. 书法	211
78. 工艺蜡烛制作	213
79. 家具修理	214

80. 玩偶屋制作	216
81. 画框制作	218
82. 家具翻新	220
83. 贺卡	222
84. 首饰	224
85. 摄影	226
86. 绢花配置	227

计算机行业

87. 计算机咨询	230
88. 平面设计艺术家	232
89. 简讯出版	235
90. 报纸出版	237

食品行业

91. 供餐服务	239
92. 送餐服务	241
93. 甜点制作	242
94. 销售祖传食品	243

其他行业

95. 雕刻	245
96. 找寻服务	246
97. 自由撰稿人	248
98. 家庭艺术学校	250
99. 邮购业	251
100. 标牌绘制	253
101. 税务填报服务	256



第一部分

家庭行业构想

1. 简介

第一届女性特许经营网络地区会议于 1994 年 5 月 13 日在弗吉尼亚州的费尔法克斯召开,由美国女企业家协会执行主席,美国最早的妇女行业问题专家之一的莎伦·哈德雷女士主持。哈德雷女士指出,在美国,女性现今拥有的公司雇员人数已超过 500 家世界上财力最雄厚的公司的雇员人数。

据小企业协会估计,每年约有 30 万女性开办自己的公司,预计到 2000 年,将有 60% 的小企业由女性所有。

纽约市一个名为“联络渠道”的调查部门最近进行的一项研究表明,有 4320 万人走出家庭,参加工作。在调查的所有家庭中,在家办公的人数为 29%,其中大部分是个体经营者。

本书所列的每种行业,根据现有信息,包含以下各项中部分或全部内容:

- * 行业说明——描述本行业的特征性经营活动。
- * 开办费及资金来源——估计运作公司所需费用并提供可能的资金来源。
- * 定价原则——提出行业中产品或服务的收费标准。
- * 广告宣传方法——就如何吸引顾客提出合理化建议。
- * 基本设备——列出开办典型公司所需的基本设备。
- * 培训、经验或技能的要求——说明需要的知识或背景并指导如何取得工作经验。
- * 收入预测——估计典型公司的平均收入。
- * 经营类型——指出本行业的工作性质是“在家工作”还是“出门经营”。后者指你拥有家庭办公室,却要走出家庭去工作。
- * 最佳顾客——指出谁将最有可能购买你的产品或接受你的

服务。

- * 经营策略——提供行业经营者们取得成功的经验。
- * 详细信息来源——列出刊物、书籍、贸易组织、研究课程、创业指南以及其他有价值的资料。
- * 经营特许、销售权与营业执照——列出相关的商业内容。
- * 其他经营思路——列出相关的行业内容。

当然，本书中的家庭型行业，尚未涵盖你可以经营的全部范围，但的确是较为成功的，并且是女企业家们大力推荐的一些行业。本书并非一本让人迅速致富的书籍，但它综观某些家庭型行业，并列出进一步获取信息的重要来源。究竟达到何种行业目标将取决于你自己。

书中提及的女性仅为众多从事专、兼职家庭型行业工作的女性中的几个。经过自己的一番调查，并决心持之以恒干下去，你也可以开创自己的事业并使其走向成功。祝你好运！

2. 经营之初

4年前，帕姆·贝克，这位两个孩子的母亲，辞去了簿记员的工作。她如是说：“我喜欢自己的工作，但不愿再看到我因孩子生病而耽误工作时老板的不悦态度。此外，除去花销，那时我每周仅能收入20美元！”帕姆决定开办自己的簿记服务。如今她一年的总收入已超过2.8万美元。工作虽忙，但她仍然可以在安排好工作的同时把家庭放在首要位置。

帕姆仅是过去10年中开创家庭型经营的千千万万个女性之一。据纽约市的一个调查部门统计，现在已有410万妇女开办了家庭型公司。此外，专职和兼职家庭型公司的总数到1994年底已达到2430万，创造了3800亿美元以上的税收。

女性从家庭生活走向工作岗位有许多原因：子女要受良好的教育，而高质量的教育花费较大；夫妻双方都需要工作以维持中等生活水平；科学技术进步，以及计算机、传真机和其他办公设备的发展，使普通人有可能负担得起一个家庭办公室的开销。

另外，在 70 年代妇女就已认识到，她们不可能安顿好所有的事情，做到家庭与事业兼得。无论怎样去平衡事业与家庭的关系，以及与丈夫之间的关系，现在已解决不了问题，但少数精力充沛、智慧超群的女强人除外。更多的人则是疲于在公司中攀升，不得不付出男同事两倍的努力才不至于被忽视。

为了不使自己所有的目标和志向成为泡影，80 年代的女性们便开始利用她们的教育和以前的工作经验开办自己的公司。她们所办的公司其中有许多目前仍为家庭型经营。然而，这并不是说，经营家庭型公司相对而言就更为容易。花在家庭型公司的时间可能远远超出通常的每周 40 小时工作时间；也许还会有没完没了的干扰，包括来自家庭和亲属的打扰；（这种打扰往往正在你进行十分重要电话交谈时发生！）并且顾客会认为你从不下班，于是，无论白天还是晚上随时都同你联络。

例如，贝克每周要工作 40 至 60 小时，其中大约有 20 小时花在顾客的办公室里。她的女儿已经上了学，但她还必须在造访顾客时找人照看儿子。贝克说：“当儿子在学前班时，我就努力经营我的公司。很幸运，我刚刚雇了我母亲来为我兼做办公室工作。这便大大减少了我的后顾之忧，因为我不仅有了个可靠的助手，还在其中一个孩子生病时有了一位尽心尽力的保姆。”

尽管家庭型经营可能导致更为紧张的家庭生活，但其所具备的灵活性因素不容忽视，这在固定的上午 9 时～下午 5 时工作中难于发现。家庭型公司所有者可以自主经营，以满足她们自己以及家庭成员的需要。她们还有随时在办公室工作的自由；不仅如此，她们可以按照自己的宗旨经营；并不断为公司寻求新的发展机遇。

很多人都发现家庭型公司具有远远超过“固定”工作的许多优势。正如贝克所言：“我再也不会效力于他人了！”拥有一个礼品篮公司的杰丽，可以带着3岁的儿子做递送工作。她说：“我并不因为带着儿子而感到内疚。我相信，随着如此众多带孩子的女性开办公司的出现，人们将逐渐接受这一点，即孩子们有时会帮助或陪伴他们的母亲。”

家庭型公司所有者（其数目在逐年上升）通常是上层管理者。她们身兼数职，是其公司的董事长、总经理兼老板。与其他公司的雇员不同，她们所采取的每一项措施都会在某种程度上影响自己的企业。她们负责公司的方方面面，包括财政与预算，市场开发与广告业务，与顾客及供应商的直接交涉，保存详细记录，并维持产品生产或提供服务。

一些女企业家从前曾在公司工作过，她们意识到，利用这些经历能够更高效地经营自己的公司。她们在外界大公司工作期间磨练出的技能，对其公司经营活动大有裨益。事实上，许多行业专家都建议，在你考虑创办一个公司之前，最好先在外界的一个相似公司中工作一段时间。

对某些人而言，一旦经营自己的公司时机成熟，不到一年时间他们便会辞去工作。对于那些持之以恒的经营者（他们通常在创办自己的公司的同时还兼做其他工作），收益则会很丰厚。在本书的第二部分中你将读到一些实例。女性公司所有者们对自己所取得的成就颇感自豪，而这些成就则是其他工作所不能取得的。

在家庭经营何种类型的公司为好？过去，妇女照看孩子或烫烫衣物，或从家里制作手工艺品挣一点儿钱，但并不认为她们是公司所有者或企业家。而如今，家庭型公司类型已同现有公司一样形形色色。它们包罗万象，从餐饮服务到马戏表演；从园艺咨询到清洗。在任何一个地区的布告栏上你都可以看到数不清的小型公司广告，其中便有许多是以家庭为基础的。

本书中典型的家庭型公司均由女性所有和经营。根据经营类型和女性投入经营时间的长短,有专职与兼职之分。本书对于感兴趣的男士同样适用,因为当今社会对于某些工作来讲,男性与女性的界限并不分明。而我之所以选择以女性家庭型行业为重点,是因为许多女性都在寻找平衡事业与家庭及个人目标之间关系的方式。

通过描述这些女性行业,我希望徘徊中的女性们茅塞顿开,采取行动,走在前面。出于这个原因,我也尽力做到真实地描述每个行业。这里没有快速致富的故事,或迅即成功的魔法,仅仅是一些通过努力工作创办并经营自己公司的女性的真人真事。

这些行业中有不少是服务性行业,因为这类行业同其他行业相比所需的启动资金更少。凯斯勒服务社,一家小型信息调研机构的杰弗里·凯斯勒博士说,90年代开办服务业是一项十分明智的选择。

据他报道说:“1600万日益繁忙的双职工家庭对服务的需求会像雨后春笋一般膨胀起来。不断增多的单亲与单收入家庭服务需求也在增加。世界上的老人将比以前增多,富人也更加富有。他们同样也需要更完善的服务。”

那么何为服务业呢?服务业就是满足社会需要的行业。你如何确定什么是人们的所需呢?请注意,当人们再三说:“我希望有人能帮助我……”,或“我讨厌做……”,或“要是能雇人帮我做就好!”这时服务业的机会便不期而至。

一旦你有了办一两家公司的设想,你应调查一下当地有多少家类似的公司。若已有其他公司与你的经营设想相类似,你则需要思考如何用自己的方式去改善经营。例如你可以提供更为合理的价格;更为方便的时间;服务于更广的年龄层次;提高服务水准;或提供上门服务。下一章会详细叙述如何为你选择最佳行业。