



赚钱有术书系

108种容易赚钱的

马培新 舒 乡 编著



生意

企业管理出版社

108 种容易赚钱的小生意

马培新 舒 乡 编著

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

108 种容易赚钱的小生意/马培新,舒乡编著. —北京:企业管理出版社,2001.1

(赚钱有术书系/侯书森主编)

ISBN 7-80147-440-6

I. 1… II. ①马… ②舒… III. 商业经营—基本知识 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 83621 号

书 名:108 种容易赚钱的小生意

作 者:马培新 舒 乡

责任编辑:吴太刚

技术编辑:子 鸣

书 号:ISBN 7-80147-440-6/F·438

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100044

网 址:<http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>

电 话:出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68701408

电子信箱:80147@sina.com emph1979@yahoo.com

印 刷:北京朝阳隆华印刷厂

经 销:新华书店

规 格:850 毫米×1168 毫米 32 开本 11 印张 256 千字

版 次:2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月第 1 次印刷

印 数:5000 册

定 价:21.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

NA 13.10

前 言

经过二十多年改革开放的洗礼，人们的财富观念已发生了根本性的变化。赚钱、谋求物质财富，这个在过去人们视之为资本主义的东西，如今已成为很多人追求的目标。君不见，多少英杰挺立商海潮头，劈波斩浪，叱咤风云；又有多少勇士毅然砸碎手中的铁饭碗，加入到商海的滚滚洪流中去。创业与赚钱，正在成为人们的一种时尚，成为实现人生价值的一种体现。应该说，这是时代的进步，是社会的进步！正是这些商海人士推动了我国社会经济的飞速发展，使之日新月异。然而，“创业艰难百战多”，在创业谋富的过程中，虽然有的人成功了，而很多人在历尽磨难之后最终还是失败了，还有一些人则在创业之初便遇到了困难而停滞不前。为什么会出现这种情况呢？在很大程度上是因为他们没有掌握好的方法，不懂得赚钱

的技巧。毫无疑问，在谋富的过程中，如果光有敢担风险的勇气而没有灵活多变的技巧，那是注定要失败的。从某种意义上说，掌握好赚钱的技巧是成功谋富的关键，而很多人所缺少的正是这一点。那么，赚钱究竟有哪些方法和技巧呢？我们所编写的这套《赚钱有术》丛书所要介绍的内容正是这些问题，它共四册，分别是《新世纪创业一点通》、《小试牛刀开个店》、《108种容易赚钱的小生意》、《捕捉商业机会的秘诀》。这套丛书以独特的视角，详细探讨了如何创业和如何赚钱，分析了我们现实生活中所存在的种种商机，在总结前人成功经验的基础上，介绍了一系列行之有效的赚钱方法与技巧。因此，这套丛书具有很强的实用性，它将为有志于创业和谋富的读者架起一座通往成功的金桥。

——《新世纪创业一点通》。该书为适应广大青年的创业要求而编写，它以通俗易懂的文字，流畅的文笔，② 简明扼要地介绍了创业的途径、方法与步骤，并阐述了企业经营的谋略与技巧。

——《小试牛刀开个店》。如何成功地开设并经营好一家小店，其实也大有学问。该书采用从整体把握与具体实施方案相结合的方法，对开店经营的全过程进行了剖析。该书分为上、下两篇。上篇对开店前的筹划、独特的店铺形象设计、到位的店铺服务、灵活合理的定价、导购策略、开源节流的理财措施以及店铺竞争谋略一一进行了分析。下篇给出了日常生活中所涉及的快餐馆、酒吧、家电维修等四十余个开店实用方案，每个方案都包括国家相关政策介绍、市场需求、发展前景、科学选址、人员配备及运营管理等各个具体方面。这些对于读者都极有参考价值。

——《108种容易赚钱的小生意》。小生意可以产生大利润，千万不要看不起小生意。该书在给人们提供做小生意的理念和途径方面作了有益的分析。它分上、下两篇，上篇分析和介绍了容易赚钱的各类小生意的生意经，下篇则具体介绍了108种容易赚钱的小生意。该书从小处着眼，立足生活实际，可操作性强，③对广大读者的谋富具有积极的借鉴作用。

——《捕捉商业机会的秘诀》。商机无处不在，但需要人们用慧眼去捕捉。该书深入浅出地就人们非常关心而又不易学到的捕捉商机这一课题展开阐述，提出看似平淡但又行之有效的捕捉商机的秘诀。书中还辅以大量的中外成功人士捕捉商机的案例介绍，从而，进一步论证了这些秘诀的有效性。

编 者

2000年12月12日

绪 论

一、脚踏实地，赚钱不难

——小生意也是致富的佳径

创业可以从小生意做起。当今的很多腰缠万贯、日进斗金的大老板都是从小打小敲，做小生意小买卖开始的，通过做小生意可以积少成多，滚动发展，雪球越滚越大。可千万别小看那些小生意，任何一个社会，它都少不了小生意小买卖，人们的日常生活少不了它，社会需要，而一般的大公司又不会做，它最适合一个人单枪匹马或几个人合伙做。小生意需要的资金少，风险又不大，随时可以调整，只要你瞅准了方向，任何人都可以做。

做小生意有无穷无尽的妙处，你可以一身兼两职，在拥有一份正式工作的同时，可以利用业余时间发挥自己的优势，搞点小买卖赚钱以补家用；也可以放开手脚，辞掉那份不如意的工作。尤其是对那些很有才华，经常有妙点子的人，现在的工作不适合你，使你的才能得不到发挥。不如弃了这份鸡肋，这样你可以完全按照自己的意图行事，充分发挥自己的才能。

会做小生意的人说现在遍地是黄金，只是埋在地下，需要你去潜心挖掘。所以说，小生意也是致富的途径，做活、做大小生意，你也可以成为一名大富翁。

伟大的事业，绝大多数是从小生意开始的。开一个玩具店、摆一个书摊、成立一个打字中心、出租录像带……这些行业无需多少钱，只要肯用心，大部分人都能做到。

①

结

论

“即使小，也要拥有属于自己的……”相信很多人都曾有过这样的想法，特别是在我们这样一个正迅速发展的社会。如果真的拥有一份完全属于自己的事业，就不必再受用于人，听别人的支使。更重要的是，你可以充分施展自己的才能。只要全力以赴，苦心经营，定能赚钱，将来你的事业定有发展扩大的那一天。那么，美好、富裕的生活就不再是一个遥远的梦想。

二、小生意，大利润

——不要看不起小生意

有人对小生意不屑一顾，认为小生意赚钱少，没有什么值得可做的，要做就做大的。这些人的气魄不可谓不大。但是他们忽略了这样一条道理：做生意的目的是赚钱，只要有钱赚，不分多和少。

俗话说：“积少成多”、“集腋成裘”、“聚沙成塔”，世界上许多富商巨贾，也是从小商小贩做起的。例如，美国的亿万富翁沃尔顿，是经营零售业起家的；鼎鼎有名的麦克唐纳公司，是经营小小的汉堡包发财的；世界华人首富李嘉诚，开始的时候也是做小小的塑胶花的生意。

有些小商品也可以做成大生意。一些微不足道的小商品、小买卖（例如，小百货、小杂货之类），可是，它能为你吸引顾客，给你带来兴旺。例如，日本的尼西奇公司，是专门生产婴儿尿垫的小企业；然而，他们的小产品却做成了大生意。在日本，婴儿所使用的尿垫，每三条中就有两条是他们的产品，同时，还远销欧洲、非洲、大洋洲、美洲，年销售额高达70亿日元。

②

做生意，谁不想货通四海，财达三江？谁不想一下子就成为百万富翁，亿万富翁？但理想是理想，现实是现实。有些公司（商店）不切实际地热衷于做“大买卖”，花了不少人力财力，要么是没谈成，要么是亏大本。他们轻视小生意，认为几十宗小生意比不上一宗大生意。当然，从简单的数字来看，这是对的。但是，大生意好比是一艘航空母舰，小生意好比是一艘快艇，大舰难掉头，小艇好转弯。更何况，生意的成败不在于其生意的大小，谁英雄谁好汉，要看他是赚钱还是亏本。

1980~1987年的几年间，社会上不少公司（商店）掀起大规模的“西装热”、“838计算器热”、“冷暖风机热”，一进货就是几十万、几百万、几千万，结果卖不出去，仓库里堆积如山，统统成了“跳楼货”，连本钱的零头也收不回来。这样的“大生意”，一宗就够你倾家荡产了！相反，那些识时务、有远见的明智经理们抓住时机，钻冷门做小生意，反而发了大财。由此可见，生意的大和小不是绝对的。生意虽小，却蕴藏着无限的利润。

小生意与大生意的区别，就像小百货店与大百货公司的不同一样。小百货店可以充分发挥自身小而精的特点，活跃于各种场合、各种不同的地理位置上，并可根据当地当时人们的需求，灵活做一些适当的调整，以最少的资金获取最大的利润。而大百货公司则不同，它处在固定的位置上，要以最新最现代化的物质材料装饰自己，经营品种要齐全，档次要多样，要适合各层次各种爱好各种年龄人的口味，投入的较多，周转率相对来说也不高。大百货公司拥有大量资金，进行大投入，高获取，但实际上，投入和获取是大致相等的。而小生意虽然本钱少，但资金周转率高。这样，小本资金就可以像滚雪球似的越滚越大。

续

论

论

随着商品经济的发展和人们需要的丰富化、多元化、多层次化，小生意也日新月异，种类极其繁多，并随处可见。如各类日常服务性摊店：烟摊、书报摊、小食品店、小百货部、风味小吃、早点铺、发屋、彩扩部等；又如各类商品专卖店：婴幼儿商品专卖部、男性（女性）用品专卖部、化妆品店、录音带专营部、小工艺品店、花店、渔具店，各类个人咨询服务部和个人修理部等。实际上，小生意不仅能赚钱或赚大钱，而且许多大企业、大生意起初也都是些不起眼的小生意。

为了使你能够信服小生意能赚大钱的道理，笔者首先给你讲述一个普通而又真实的故事。赵老伯是某工厂的工人，没考上大学的儿子在社会上游荡了一年多后，突然冒出个“出国留学”的念头。赵老伯也是出于无奈，就答应了。可是一个普通工人家庭到哪儿去弄一笔可观的钱呢？没办法，前前后后共借了1万多元人民币，儿子还真的去了澳大利亚。虽然儿子口口声声说，借的钱等他赚到大钱一并还清，可赵老伯心里时刻都踏实不了，难受憋屈了好一阵子。后来，赵老伯下班后就到离家不远的自由市场卖馒头。开始，赵老伯也只是想能赚几个算几个，时间一长，他发现情形大不一样了。不到两年，儿子留学用的钱全部还清，而且现在家里也换上了最新式的“武器”。在攀谈中，赵老伯毫不隐讳地说，他每天5点多至7点来钟在自由市场卖馒头。这时候，来来往往的人最多，时间久了，有好多是熟客，还有许多建筑工人。有时赵老伯因事没来，想吃馒头的人找上一阵子不说，第二天见了还要问个原由。他一天平平常常赚二三十元不成问题，四五十元的时候也有。自己不费什么事，把馒头从食品厂拉来，再卖出去，钱就到手了。从赵师傅谈话的神态中，可以看出他内心的喜悦和满足。

读了上面的故事，你也许会想，卖馒头真的能赚大钱吗？

不仅卖馒头能赚钱，适时的各类小生意都能赚大钱，这不是毫无理由凭空说出来的，也不是偶尔的个别事例。小生意能赚大钱是有其生存和发展的客观依据的。

随着人们生活水平的普遍提高，人们已不再停滞于吃饱穿暖的需求水准上了，人们需求的多样化、多层次化已成为现代生活的明显特征。为满足人们的多方面需要，各种各样大大小小的行业也就应运而生了。凡是存在的都是合理的，任何一种小生意的出现都有它的理由，任何一种小行当的生存和发展也都有它赖以滋生的土壤和肥料。

家庭教师的出现，满足了家长对子女更高更全面的要求；花店的产生，表明人们审美情趣的提高和高雅的人际交往方式的出现；居民区家庭食品店的存在，符合了居民方便之求；路边巷角的修车匠，适合了骑车人之便等等。正由于人们从事着不同职业，有着不同爱好，社会生活内容又是多方面的，既有物质的也有精神的，既有文化的也有娱乐的，既有劳动创造也有消费享受，人们才会有丰富多采、多种多样以及各个层次的需要，满足这些需要正是小生意产生、生存和发展的客观依据。

当然，只盯着小生意有着大利润而不懂得发挥小本经营的优势，不懂得经营之道，小生意也是难以生存下去的，所以，生意虽小，同样要精于经营才能赚钱。

小生意如果没有自身特有的优势，它不仅不能生存下去，还将遭到被大生意吃掉的厄运。事实上，情况恰恰相反，大生意虽然可以兼并小的，但也并不是绝对的。大生意总免不了有所忽视，甚至会出现一些疏漏和隐患，而小生意所具有的优点，往往是大生意无法取代的。小生意能赚大钱，正是凭借着

30

绪论

⑤

你必须利用好小生意所具有的优势。

(1) 便利取胜

现代社会的发展和人们时间观念的日益加强，人们越来越喜欢能为自己提供诸多方便的事物和行业。大多数人已不再为了省几个钱而跑几个地方，以图买到较便宜的商品，人们往往是节约时间就近或顺路购买自己常用或需要的商品。小生意的方便性就为人们提供了满意的服务。

沈工是个搞技术的，白天八小时上班，业余时间搞电器修理。他在家里腾出一间房子，像收音机、录音机、电视机等较容易搬动的电器，附近居民都送到他家，待修好以后取回。而洗衣机、电冰箱不易挪动的电器，沈工就到顾客家里去修，这种服务是再方便不过的了。沈工服务周到、细致热情，收费合理，所以，附近居民家中的电器坏了，都找上他家的门。一来二去，沈工有了一笔可观的第二职业收入。他还打算，待退休后，租个店面，开设一个电器修理部。

像这类既方便又受欢迎的小生意是很多的，如小食品店、小吃店、发屋以及擦鞋、补鞋等等。小生意的方便最突出表现为时间方便和地点方便。时间上或者特定时间（早点），或者是随时即可；地点上是就近或顺路。你别小看时间和地点这两项优势，它足可以使你经营的小生意兴隆发达。

(2) 自由灵活

或许你已经发现，在你身边常常有这样的情形。早市时，一些“工作模样”的人或者叫卖早点，或者出售日常用品，或者贩卖降价小商品，但等早市结束的时候，他们就不见了；在长长的风味小吃队伍中，偶尔你会发现几位来去匆匆的新手，他们来得晚而走得早；平日很少露面的邻居，今日抛头露面，

158

绪

论

⑥

在临街口处摆上了馄饨摊了。这些人就是利用小生意的灵活性，结合第一职业和第二职业的时间差，而从事小生意第二职业的。如果你“八小时之外”仍有剩余精力，就可以投入到灵活性较强的小行当中。从事这类小生意不需要店铺，也不需要花很多时间，至多只用一个活动车或简单摊床即可边干边收益。小生意的灵活性还表现在小生意的经营方式上。与一些大商店相比，小生意没有那么多清规戒律，也没有烦琐的手续，有时顾客买到不合适的商品还可以退换，顾客还能凭自己的眼力、技巧砍砍价。这些灵活多变的方式都是吸引和招揽顾客的好招术。你可能在什么都没损失且有赚头的情况下，使顾客高兴而来，满意而去。

(3) 觅空补缺

随着市场经济的发展，大中型生意在不断扩大，其经营项目也趋于高档化和专业化。人们渐渐地形成了一种普遍心理，即大生意不经营的项目或商品，小行当准有。一般说来，小生意也专经营那些被大生意有所疏漏的项目或商品，这也是小生意得以立足的根本。小生意在经营项目、经营档次上无法与资金雄厚的大生意相媲美，但经营一些大生意不屑经营的小商品，或经营小商品专卖店，或经营生活杂品等，利用地理优势和货物相对“齐全”的优势，都是有利可图的。小生意这种见缝插针的做法，说白了是所谓齐全，实际上是补大生意的缺。你可别小看这小小的补缺，它能给你带来可观的收入。

擦皮鞋可以说是小之又小的生意，一只箱子、一只小凳、几筒鞋油、几把鞋刷、几块抹布，就是从业的全部投资。你若时间充足，可以多做几个小时；你若时间紧张，拿出个把小时也可以。现代人生活水平提高了，业余生活也丰富多采，交际和应酬也多了。根据这一状况，你可以选择一个人多的地方扎

四

结

论

营，车站旁，宾馆、舞厅边，或者公园一角，都是你较理想的经营地。擦一双鞋，少则四五角，平平常常也能拿七八角，有时说不定拿一两元呢。若按每小时平均擦5双鞋计算，一两小时下来，也能拿2~10元。这种赚钱的肥缺，早干早获利。当然，你也可以在大服装商场或商业区开设洗衣店；在宾馆、舞厅旁开设鲜花店；在居民区或车站、影剧院附近经营生活日杂品；你还可以在高速公路旁开设汽车修理站；在证券交易市场旁开设典当等等。凡是大生意还没想到的，或者在大生意看来获利很小且不值得经营的行当，都是你从事小生意第二职业的最佳着眼点。利用机会，发挥优势，你便会获得不小的收益。

(4) 新颖获利

小生意虽小，可有时往往会领导“时代”新潮流。正因为生意小，投入资金也少，你若对信息和流行趋势有较高预测力和敏感性，利用时间差或地区差，就能够很容易适时地改变所经营的某些项目或商品，由此，你会赚到更多的钱。宋某是个公共汽车售票员，两年前他就在一家小工艺品店干上了小时店员，他从新年前的挂历大战中发现“好莱坞影星”颇受欢迎，很有供不应求之势。他便向老板建议进一批“好莱坞影星”单项画像，并预计准能赚到钱，当时市面上还未见有过。果然，小店进货后，吸引了大批少男少女以及中老年人，收入自然是很可观了。但现在你不难发现，好莱坞影星画像随处可见，也少人问津。原因主要是它不再是什么稀罕货了。所以，在利用小生意新颖灵便的优势时，你必须有敏锐的判断力。

(5) 保持特色

⑧

往往“小”而有风格，“小”能保持特色；一旦扩大，特色成为具有普遍意义的时候，特色也就失去了原有的含义。所

以，你经营小生意时，不论是经营项目或商品，还是经营方式，应尽量保持自身独有的风格和特色。

在一条街处，有两个小水果店。两个店的规模都很小，水果箱上放两块木板当摊架，摊上乱七八糟地堆满水果。每天黄昏时分，两家水果店就都挑出有瑕疵的水果贱价出售，吸引的顾客还很多。由于每天这样做，招引了不少的回头客和熟客。生意也蛮兴隆的。然而，后来其中一个店赚了一点钱就忙着整修店面，扩大营业场所和品种，还买进一个冷柜贮藏鲜水果。可后来，再没有带瑕疵的水果挑出来了，装饰气氛也比从前高级了，生意却渐渐不如以前，只有那些探望病人或拜访亲友购买见面礼的人才光顾这家小店。它失去了众多的顾客，资金周转率急剧下降，竞争力也大大减弱了。

(6) 薄利多销

小生意限于资金不足，往往追求薄利多销，其经营项目或商品档次趋于大宗化，一般也不会另加装潢费服务费等，收费较合理适中。在多数场合下，同一种商品，小生意要比大生意的价格低一些。所以，经济实惠，物美价廉也就成为小生意较明显的特征和优势。你在经营小生意时，应利用这一优势，招揽顾客，不断提高资金周转率，为你赚取更多的收入。

(7) 和气生财

做生意很讲究和气生财。用现在流行的说法是服务态度好，笑口常开是生财之道。某一小生意由于是你自己自愿地做第二职业，你会拿出最大的热情和干劲来做，因为你知道你所做的每一分每一秒都是切切实实在为自己干，而不掺杂任何外在的压力。因此，往往是真诚赢来回头客，给你带来的自然是可观的收入。有一对夫妻开了一个夫妻餐馆，里面只有十来个

座位，但是几乎天天客满。除了饭菜可口外，重要的一条是和气真诚待客。当每一位客人用完餐即将离去时，夫妻俩都走到餐桌前道谢，服务特别周到、热情、亲切。因此，小餐馆的营业一直很好。

你读完上面小生意所具有的优势后，也许会问：凭着这些优势就能赚钱吗？为什么有的小生意生意兴隆，有的也冷冷清清呢？为什么有的人从事着赚钱的小生意，却并未从中得到欣慰和享受？为什么同样从事一种小生意，收益却大相径庭呢？这一连串的问题说明，如果单凭小生意具有的优势，而不从你自身的实际情况出发，也不讲求经营技巧，那么即使是优势也可能转化为劣势。

经营小生意，就必须对小生意有较深的了解，知道哪些小生意是生财之道。除了这些还不够，同是一类小生意，有人赚钱赚得热火朝天，有人却冷冷清清，甚至还赔本，这就需要经营者掌握一些必要的经营之道，也就是做小生意的赚钱技巧。