

蒋星五 主编

双休日 赚钱

金钥匙

中国经济出版社



双休日赚钱金钥匙

主 编：蒋星五

副主编：李济丽

高水晶

陈如英

中国经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

双休日赚钱金钥匙/蒋星五主编. -北京: 中国经济出版社, 1996. 9

ISBN 7-5017-3676-6

I. 双… I. 蒋… II. 商业经营-经验 IV
.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (96) 第 10557 号

责任编辑: 王连英

封面设计: 侯 明

责任印制: 张爱华

双休日赚钱金钥匙

蒋星五 主编

*

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街 3 号)

邮政编码: 100037

各地新华书店经销

北京通县建新印刷厂印刷

*

787×960 毫米 1/32 7.75 印张 插页 153 千字

1996 年 9 月第 1 版 1996 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1-10000

ISBN 7-5017-3676-6/Z·530

定价: 11.80 元

参 加 编 撰 人 员

刘 冰	程宗道	华人僖	程 鹏
华建宙	游 磊	李济丽	高水晶
陈如英	蒋星五	宣健萍	宣健洁
高宁宁	蒋 茜		

前 言

在双休日赚钱不必担心没有生活保障。因为你在双休日以外还有固定的工资收入。双休日赚的钱完全是一种额外的收入。

在双休日赚钱风险小。因为在两天的有限时间内，市场不可能大起大落；你也不大可能从事十分冒险的事业。

双休日是赚钱的极好机会。因为双休日是全民性的，休息的人多，逛市场的人多。

当然，双休日赚钱竞争十分激烈，这也是培养和锻炼你竞争意识、组织能力、经商能力的大好时机。从中，可以大显你的身手！

所以，希望你不要犹豫，不要放弃，不要错过！要紧紧把握！

至于怎样在双休日赚钱，赚钱有什么条件，以及有哪些有效的赚钱方法，在本书中讲得清清楚楚，热忱欢迎大家阅读。同时，在本书的第五章中，还汇集了中外赚钱绝招 194 例，供大家选用、借鉴、参考。

让我们共同在商海中畅游！并祝你成功！

作 者

1996.9

目 录

第一章 双休日赚钱的特点

- 一、风险小..... (1)
- 二、机会多..... (2)
- 三、竞争激烈..... (3)

第二章 双休日赚钱的类型

- 一、体力型、智力型..... (6)
- 二、贩买型、零售型、批发型 (10)
- 三、特长型、技术型、无特长无技术型 (13)
- 四、无资本型、要资本型 (20)
- 五、稳妥型、风险型 (22)

第三章 双休日赚钱的条件

- 一、敢于参加 (24)
- 二、具备知识 (27)
- 三、积累资金 (33)
- 四、抓住机遇 (37)
- 五、善于动脑 (41)

第四章 双休日赚钱的方法

- 一、质量第一法 (48)
- 二、维护信誉法 (50)
- 三、以诚待客法 (53)
- 四、信息致富法 (56)
- 五、心理揣摩法 (59)
- 六、逆向赚钱法 (64)

七、触类旁通法	(66)
八、以退为进法	(70)
九、深思熟虑法	(74)
十、抓住需要法	(76)
十一、操作推销法	(80)
十二、重视广告法	(84)
十三、巧于定价法	(88)
十四、废物利用法	(93)
十五、巧于推销法	(98)
十六、灵活机动法	(102)
十七、名人效应法	(105)
十八、善于说话法	(109)
十九、预测经营法	(112)
二十、售后服务法	(116)
二十一、忌讳注意法	(120)

第五章 中外赚钱绝招 194

一、产品开发	(124)
二、经营推销	(147)
三、管理方法	(173)
四、公关技巧	(211)

第一章 双休日赚钱的特点

在双休日中赚钱，这是赚钱的一种特殊形式，因此，它带有特殊性。而这种特殊性就是它的特点。

归纳起来，在双休日赚钱有如下特点：

一、风 险 小

所谓风险小，表现在下列两个方面：

第一，因为是业余时间去赚钱，在业余时间外，还有固定的工资收入，所以不必担心生活没有保障，尽管放心地无后顾之忧地去赚钱，而赚的钱都是额外的收入。如果赔了钱，那么，一般都是自己积余的钱去做本钱的，也无关大局，也不会使人没有饭吃。不像专业的商家，只能赚不能赔，赔了生活就会有问题。对此，国外有一位作家曾写了一本《职业外创收术》的书，在第四章“采用稳妥的赚钱方法”中说：“不要丢掉目前的工作，只在业余去赚取职业外收入。”他又告诫人们说：“一些赚钱生手一旦有了一个赚钱的好主意，就迫不及待地辞去眼下的工作。他们资金不足，缺乏经验，却踌躇满志。没几个月，他们就会走向破产，因为资金很快就会消耗殆尽，却没有或很少有别的收入来填补空缺。因此，为了减少冒险，请不要辞去现在的工作，还是在业余致力于你的好主意吧。这是很多成功者的经验之谈。这样做的好处是：

正常收入不受损失。

你的工资收入是资金的可靠来源。

失败不会影响你的正常收入。

许多赚钱的好念头将来自于你的工作，你的朋友和你的经历。

你会强迫自己尽最大努力。

你的业余收入可以作第二次投资之用，因为你的正常收入能维持家用。因此，1 美元职业外收入的价值相当于两美元的正常工资。”（中国国际广播出版社 1989 年版 41 页）

这一段话是很有见地的。而其实际讲的是职业外创收的稳妥性、风险性小。

第二，因为是在两天（双休日）中去赚钱，经营的时间缺乏连续性，因此，有些风险比较大的生意不大可能参加，如炒股、期货等，这样就大大地限制了风险产生的可能性。

同时，在两天时间内，市场的价格不可能大起大落，这样就决定了在双休日经营的风险也就决不可能太大。

根据以上两点，说明了双休日赚钱的风险比较小。

这是双休日赚钱的第一个特点。正因为这个特点，吸引广大职工的参加。又是星期天，又是风险比较小，又能赚钱，何乐而不为呢？

二、机 会 多

机会多是指双休日赚钱的机会多。为什么双休日赚钱的机会会多呢？这是双休日市场的特点决定的。双休日市场的特点是：一是时间集中，就集中在两天时间内。二是

人多。市场上的人可以说人山人海，其中大部分是去买东西的，闲逛的人只是少数。三是货多，双休日市场上的商品可以说琳琅满目，应有尽有。由于这三点就给要赚钱的人提供了极好的机会。

你会理发，你搬一张小凳子，就可以给人理发。

你会搞裁剪，把桌子一放，就可以给人裁剪衣料。

你会修理家用电器，不愁没有人搬来家用电器给你修理。

你想当家教，一张小纸在报上一贴，就有人来请你去教课了。

而在技术咨询的桌子前更是围满了人。

你会卖布，你扛几匹布，挂在竹竿上，围看的人就会很多。

你会卖买百货，什么锅、碗、钮子、香水等等大有用武之地。

你会做饺子、包子，现做现吃，生意也很红火。

总之，你有什么本领，你尽管在市场使出来。你有什么点子，尽管可以在市场上实现。

这些都是机会。

机会人人都有，而且对人人都平等，问题的关键是你愿意不愿意抓住它！

三、竞争激烈

由于是业余时间，购物的人多，市场又比较集中：做买卖的人也特别多，所以，竞争是十分激烈的。在买卖过程中，有的同行竞争甚至到了你死我活的地步。

看下面一个真实的事例：

今年5月1日凌晨两点，丰县师寨乡小营村的郭某到顺河乡岳庄批发冰糕，行至欢口镇董堂村南时，被歹徒砸死。经丰县警方查证，案发前郭某与同乡李庄村村民李某一起卖冰糕，因争顾客曾经争吵过。案发当天晚上李某行动反常，一夜未归。据此，侦破人员严密布控，走投无路的李某被迫投案自首。据李某交待，郭某因送冰糕的时间比较早，争得了李某的原来客户，李某的冰糕卖不掉，因而十分恼火。5月1日凌晨两点左右，他潜伏在案发现场附近待郭某路过，即用事先准备好的镢头把，照郭某的头部猛砸，致使郭某当场死亡。

请看，为了一点冰糕，为了几个顾客，居然把人砸死了。由此可以看出，在同行竞争中，竞争是多么激烈。同行真是怨家。

而竞争是多方面，而形式也是多种多样的。

看下面的例子：

在某星期日市场，有两个摊位卖的都是被单。由于竞争，甲方喊出：“上等被单 50 元钱一床（条）。”乙方立即跟上，喊道：“印花被单 45 元一条！”甲方又高叫：“大减价！被单 40 元一条！”乙方又喊：“35 元一条上等被单！”一路跌下去，一直跌到 25 元才停止不再喊叫。在争得激烈时，两人会互相咒骂，甚至会大打出手，常常由市管会的同志来解决纠纷。

而有时，为了争一个地势比较好的摊位，有些人半夜就去抢占。有时也会抢得面红耳赤，甚至打起架来。

根据以上三个特点，可以看出双休日赚钱的可行性、广

泛性、艰巨性。

可行性是说，双休日赚钱是可能的、可以成功的。而且它的风险较小。

广泛性是说，只要你有一技之长，只要愿意去赚钱，赚钱的范围宽广得很。

艰巨性是说，由于竞争十分激烈，赚钱也是不容易的。如果没有特色商品，或者价格不比别人低，那么，是竞争不过别人的。只有价廉物美，薄利多销，才能立于不败之地。

082768

第二章 双休日赚钱的类型

根据不同的分类标准，可对双休日赚钱的类型分为 5 种。

一、体力型、智力型

这是根据赚钱者的能力而进行的分类。

（一）体力型

体力型是指利用自己的体力进行赚钱的一种类型。在双休日中进行赚钱的人，大部分都是属于这一种人。

请看 1992 年《羊城晚报》的一则报道：

人说职业有七十二行，在七十二行忙乎的广州人突然发现：90 年代，一个新兴行业——社会化家庭劳动业正在悄悄地出现在他们的生活中。这一行，被社会学家称为“第七十三行”。

1990 年元旦钟声刚敲过，一块“大众搬屋公司”的牌子挂出，成了市井里的新鲜事，本地新闻传媒还称之为新潮现象。时隔两年，搬家公司遍地开花，现在约有二三十家，马路上常见跑着“××搬家”、“××搬屋”的货车。新楼房更是贴满了各家公司的招揽广告。仅仅两年，市民搬屋找搬家公司已经如同买菜到菜市场一样自然，花上两三百元，就免除往日搬家的诸般烦恼。

抹窗户、擦地板、打地蜡、清洗抽油烟机……这些枯燥无味的粗重活，徒令家庭主妇们增添不少劳作。如今，也

可让专门的清洁公司承包。与搬屋公司同时出现的清洁公司，也是“行情看涨”，一下子冒出了十来二十家。

除了专业的搬家公司、清洁公司外，社会上正式的家劳务服务机构和散工也日渐多起来。什么送煤气、装饰家居等，都可找到他们头上。今年初，还出现了两三家几乎可包揽所有家务的“钟点工公司”。大通生活服务专业社和花城家庭服务所，这两家已为许多市民所知。“钟点工公司”可为服务对象提供“依时候工，按点计酬”的计时式钟点工，服务包罗万象，远远超出一般保姆的范围：买菜煮饭、洗衣洗地洗碗、护理病人、接送小孩上学、礼品速递、守护家居门面、筹划婚礼寿辰等，每小时价钱在1元多至7元之间。钟点工既有中年妇女，也有“男保姆”和“大学生钟点工”。“大通”公司的钟点工目前已逾700人，都是广州本地人。据悉，“钟点工公司”问世以来，几乎每天都接到几十个询问电话，长期需要钟点工服务的家庭就有几百户。花钱买时间，花钱买效率，花钱买舒服，已成为一些广州人90年代的新观念……

从上面所说的搬家工、打杂工、清洁工等等，他们都是以体力为别人服务的，这就是体力型的赚钱类型。这种体力型的赚钱方式在双休日就可以广泛使用，因为它不需要资本，不需什么工具设备，只要有力气就行。

（二）智力型

什么是智力型呢？这种人赚钱是依靠他们的智力、智慧。这种人与体力型的人比较起来人数不太多，但效益却是很高的。

比如，目前在南京的众多的企业、公司中，活跃着一支“职业兼职者”队伍。“职业兼职者”，他们没有固定的

工作单位，所有的工作都是兼职，有的甚至同时在 10 余家企业担任职务，这些人如高级会计师、工程师、专业技术人员等。通常，乡镇企业、私营企业由于人才相对缺乏，对他们更为欢迎。一位高级会计师辞去公职后，同时在 3 家私营企业和两家乡镇企业任总会计师，他每周到各单位工作一天，余下的时间搞调研，虽然每个企业发的薪水相对少一些，但合在一起，月收入超过 3000 元。聘请他的某乡镇企业经理说，规模小的企业，专门聘一个高层次的会计师没有必要，即使想聘也很难聘到专职人员，聘个兼职的，既节省了开支，又达到了高质量管理的效果。一些私营业主则更坦率地说，找一个水平一般的，不如聘一个高层次的人才来兼职，虽然他们工作的时间相对短，但效率高、经验丰富、决策科学，他们的加盟，也支撑了企业的门面。据有关部门粗略统计，这批人在南京超过千人。对这种新兴的“职业”，社会上褒贬不一。有的认为，到处兼职，是一种不负责任的行为；更多的人则说，职业兼职，实际上是向社会而不是某个固定单位出卖管理经验、智慧、技能，真正地把知识与技能推向了市场。

我们在这里不评论这一新兴“职业”的好坏，只是指出，像这样一种“职业”，出卖智力、智慧、经验、技能的人，他们就是智力型赚钱的人。

依靠智力、智慧来赚钱的人是很多的，而其代表人物，就是点子大王何阳。请看何阳他是怎样给人出点子赚钱的。

1991 年 6 月，我应邀去黄山，在那里举办的新技术交流会上发布科技新成果。金华一家食品厂的厂长找到我，谈话间说起他们市长的一段笑话。市长送老战友一只上乘的

金华火腿，几个老朋友欢聚一堂，把整个火腿剥得碎碎的送进锅里，煮了起来。端上来一尝，直皱眉头。这家伙怎么这样难吃！此事一时传为美谈。后来就在包装上加上了如何食用的说明书。我愣愣地盯着他们送来的火腿，一拍脑袋对他们说：“你们守着全国闻名的产品还找项目，真是应了‘捧着金碗要饭’这句话。你想想，现在都什么时代了，谁还用刀劈斧剥地去吃火腿。一定要搞速食、易食、小包装，这是金华火腿的发展方向，也是使之腾飞的踏板。”我连夜赶写了长篇的可行性分析报告。大意是：金华火腿要开发“易食”的产品，说明白点儿，就是罐头产品小包装，把那些加工的工作放在厂里，让百姓拿起来就可食用，必能成为饭桌上的“常客”，销量定可有个大突破。当时正值市场疲软，罐头行业也不景气，加上火腿原料成本本来就高，如果去皮剔骨，售价就更高了。食品厂有些犹豫。我分析了市场，认为市面上的火腿罐头均为西式火腿，没有中国火腿那个味，何况人们生活水平提高，谁不想尝尝传统的贡品呢？就是贵一些也无所谓。事情就是这么怪，一瓶青岛啤酒几乎和一瓶油同价，可青岛啤酒照样有人喝。另外，价值观也不一样，摔破一瓶油恐怕要比摔破一瓶啤酒心疼得多。这就是说，非生活必需品往往可以卖出远超其价值的价格。再者中国人口很多，有钱人的比例虽小，但绝对值却是不可忽视的很大一批人。据说法国“XO”酒和瑞士金表在中国卖得很多。为此，我三下金华，与厂家一起说服了食品厂的上级单位——商业局，投资百万，进设备，搞实验，结果一炮打响，外商纷纷订货，国内脱销了。去年9月竟停了产——原因是原料供不上了，金华百年未遇！

而何阳出了这个点子以后，厂方付给他 10 余万元的劳务费。

何阳以点子赚钱，这就是智力型赚钱的突出的一例。

二、贩买型、零售型、批发型

这是根据赚钱的方式而进行的分类。

（一）贩买型

贩买型是依靠贩买而进行赚钱的一种类型。贩买分长途、短途、本地贩买三种，但只要头脑灵活，掌握信息，是大有可能赚钱的。

看下面一个实例：

随着农村商品经济的日趋繁荣，使用中小型农机工具的农民日渐增多，农村的汽车也越来越多了。对这些设备进行维护保养，少不了套筒扳手。可是邵东县附近农村根本就买不到这种工具，相反，这种货物在城里却是大量积压。有叫王石乔的人心里盘算：套筒扳手此地脱销，彼地积压，从中穿针引线，调剂余缺，岂不可以图大利么？老王决意外出办货，以满足本地市场之急需。可是他回心一想：如果县里的物资部门抢先供货，自己却搞来大批扳手，岂不赔了血本、白费劲？于是他叮嘱妻子，在他外出办货期间，一定要密切注视当地市场动态，并以电报通知他。为了节省费用，他俩约好，电文只用一个字，“多”或“少”，或“无”。结果，他在地办货期间，连续接到的几封电报，都是只有一个“无”字。这时候，他果断地从国营商店买下一大批因滞销而削价处理的套筒扳手，租了一辆卡车，日