

美国最受欢迎的
101种家庭小生意

101 居家创业

「美」丹·里默西 著
龙桑田 付钢 译

中国社会科学出版社

101 BEST HOME BUSINESSES



101 居家创业

「美」丹·里默西 著
龙桑田 付钢 译

美国最受欢迎的101种家庭小生意

101 BEST HOME BUSINESSES



中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

图字: 01 - 2005 - 1894 号

居家创业 101 招 / (美) 里默西著; 龙桑田, 付钢译.

北京: 中国社会科学出版社, 2006.6

书名原文: 101 Best Home Business

ISBN 7-5004-5602-6

I. 居… II. ①里…②龙…③付… III. 家庭经
济学 - 通俗读物 IV. F063.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 032936 号

出版策划 任 明

特邀编辑 乔继堂

责任校对 悠 然

封面设计 弓禾碧

技术编辑 张汉林

出版发行 **中国社会科学出版社**

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号 邮 编 100720

电 话 010 - 84029450 (邮购)

网 址 [http: //www. csspw. cn](http://www.csspw.cn)

经 销 新华书店

印 刷 北京奥隆印刷厂 装 订 三河鑫鑫装订厂

版 次 2006 年 6 月第 1 版 印 次 2006 年 6 月第 1 次印刷

开 本 710 × 980 1/16

印 张 15 插 页 2

字 数 258 千字

定 价 26.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社发行部联系调换
版权所有 侵权必究

简 介

你想成为美国一千七百万居家创业的业主之一吗？你想对自己的收入有更多的自主权吗？你想在一个舒适的环境中工作吗？你想将你用在通往上班途中的时间少于两分钟吗？你想做你所喜欢的事情并得到满意的回报吗？确信你都能！

这是美国人的梦想，人们正以前所未有的速度在自己家中设立成功的小屋公司。这是怎样一种企业呢？你给它命名吧！这些企业主向当今这个有着共同需求而不是共同地域的新世界提供各种产品或服务，他们都是以服务价值为核心，在自己家中轻松谋生。你也一样能行！

《居家创业 101 招》第二版手把手地教你如何筹备和运营每项业已证实可行的居家经营业务，所有这些都只需一周时间内 20 个小时就可筹备得当，并且无须太多的启动资金。本书将以其他人是如何取得成功的事例来激发你的热情，更为重要的是，书中为各种已经证实可行的居家经营业务提供了详尽的信息和资源。

第一章将帮你确定是否有一项适合你的“最佳”居家经营业务，如果有，那如何着手。

第二章将帮你规划成功的小屋公司，指引你发现你所需的最佳商机。你要考虑你将做的是什、启动时所需准备的东西、你的客户、定价和盈利的情况。其中实用而又有价值的参考表会指引你通过一些设计好的步骤找到最适合你的目标的居家经营业务。

第三章为你介绍利用计算机为居家创业者带来的诸多盈利机会。它将会告诉你计算机和软件会怎样帮助你，特别推荐你如何选择一台计算机，如何利用互联网并建立自己的网站，如何设立你的电子邮件账户，以及如何利用其他新技术来盈利。

第四、五章和第六章中是你想要考虑的 101 项不同的居家经营业务的单独介绍。第四章提供的是以劳动技能为基础的 47 项业务，第五章中包含 31 项专业的或有创造性的商机，第六章是 23 项适合那些喜欢服务于他人的居家经营业务。每项业务的简介都包含了你在第二章中所考虑的七个问题的准确答案：

- 我将做的是什​​么？
- 我需要准备些什么？
- 谁将成为我的客户？
- 我该如何收费？
- 我将赚到多少钱？
- 我如何开始经营？
- 我如何利用计算机来增加利润？

第七章是告诉你如何通过解决财务、营销、公关和税收减免事宜来提高你的成功几率。

本书结尾处是空白的参考表，可帮助你分析具体的居家经营业务机会、资源、潜在的客户、定价、收入和支出。附带的表格帮助你记录营业收入和支出、管理库存、客户发货单，以及确保现金流的方向是正确的。

我为什么要写这本书呢？因为我喜欢帮助别人通过居家经营企业达到他们的目标。我已经写了 25 本以上关于小企业的书籍，每本书都是同一个目的：帮助别人通过知识和智慧来发现并达到他们的目标。我已经写好的每一本书都教我在采访他人和向他人学习时如何做得更多。

我是拉姆齐企业战略咨询公司的总经理，我们专门为小企业发展提供咨询服务。《居家创业 101 招》第二版中的建议、信息和推荐都来源于我在居家经营业务方面的丰富经验和对成功经营者的采访。由于第一版的销售非常成功，因此职业出版社（Career Press）要求我用最新的居家创业信息来进行修订和更新。我特别针对最近几年计算机技术提供给居家创业者的巨大商机做了补充。

通过阅读这本书，并思考书中提供的小企业经营理念和建议，你将会顺利地发现最适合你的居家经营业务，并得以发展。

真心祝福你！

目 录

简 介	(1)
-----------	-------

第一部分 企业规划

第一章 有一项最适合你的居家经营业务吗	(3)
第二章 如何寻找最适合你的居家经营业务	(11)
第三章 怎样利用计算机增加利润	(18)

第二部分 开始经营

第四章 利用手艺或体力劳动开创的最佳业务	(31)
1. 古董修缮服务	(31)
2. 家用器具的安装和维护	(32)
3. 安装汽车报警系统	(34)
4. 汽车美容服务	(36)
5. 养蜂人	(38)
6. 自行车维修服务	(39)
7. 家具制造服务	(41)
8. 木工服务	(43)
9. 地毯清洁服务	(44)
10. 烟囱清扫服务	(46)
11. 建筑工地清扫服务	(48)
12. 小狗饲养员	(50)
13. 跑腿/投递服务	(51)
14. 花卉服务	(53)
15. 送餐服务	(55)
16. 家具翻新装饰服务	(57)
17. 花草栽培服务	(58)

18. 礼物花篮服务	(60)
19. 杂活服务	(62)
20. 家用和商用报警服务	(64)
21. 房屋保洁服务	(66)
22. 房屋检查服务	(68)
23. 房屋喷漆服务	(70)
24. 房屋看管服务	(72)
25. 库存盘点服务	(73)
26. 值守服务	(75)
27. 养狗服务	(77)
28. 厨房改装	(79)
29. 景观美化服务	(81)
30. 高级轿车租赁服务	(82)
31. 制造业主	(84)
32. 泥瓦砌筑服务	(86)
33. 宠物照料者	(88)
34. 裱画服务	(90)
35. 水池清洁服务	(92)
36. 回收服务	(93)
37. 租赁管理员	(95)
38. 磨刀服务	(96)
39. 安全系统服务	(98)
40. 标牌制作服务	(100)
41. 缝纫服务	(102)
42. 树枝修整服务	(103)
43. 卡车农夫	(105)
44. 旧车检测服务	(106)
45. 糊壁纸服务	(108)
46. 换窗服务	(110)
47. 木工品制造者	(112)
第五章 最佳的专业业务	(114)
48. 古董买卖者	(114)
49. 簿记服务	(116)

50. 企业咨询服务	(117)
51. 计算机辅导员	(119)
52. 计算机维护服务	(121)
53. 计算机程序员	(123)
54. 桌面出版商	(124)
55. 编辑/校对服务	(126)
56. 活动策划者	(128)
57. 理财顾问	(130)
58. 货运中间商	(131)
59. 图片设计者	(133)
60. 进口/出口服务	(135)
61. 所得税填报服务	(136)
62. 信息掮客	(138)
63. 室内装饰服务	(140)
64. 当地导游服务	(142)
65. 杂志作者	(144)
66. 邮购销售	(146)
67. 新闻简报出版者	(148)
68. 个人形象顾问	(150)
69. 摄影服务	(151)
70. 公关代理	(153)
71. 房地产估价师	(155)
72. 简历写手	(156)
73. 秘书/文字处理服务	(158)
74. 商店广告传单业主	(160)
75. 速记服务	(162)
76. 翻译服务	(163)
77. 录像制作服务	(165)
78. 批发商	(167)
第六章 最佳的服务业务	(169)
79. 有氧运动工作室	(169)
80. 供应早餐的旅馆经营者	(171)
81. 护理员	(173)

82. 货车/小摊销售	(174)
83. 承办酒席服务	(176)
84. 照看小孩	(178)
85. 托收款服务	(180)
86. 陪伴老人	(181)
87. 约会服务	(183)
88. 个人形体教练	(184)
89. 猎头服务	(186)
90. 介绍服务	(188)
91. 团聚策划者	(190)
92. 固定路线销售	(191)
93. 销售代表	(193)
94. 学习班服务	(195)
95. 老年人日托中心	(197)
96. 演出策划者	(199)
97. 电话应答服务	(200)
98. 电话调查服务	(202)
99. 临时工中介	(203)
100. 家教服务	(205)
101. 婚礼策划者	(207)

第三部分 企业发展

第七章 从哪里得到有价值的帮助	(213)
附录：家庭企业主工作计划表	(221)

第一部分

企业规划

第一章

有一项最适合你的居家 经营业务吗

人类最先的企业就是在家的基础上建立的，如贸易和手工业，然后才是集体工作和出现交换的工业革命。今天，许多人都发现对他们来说最佳的企业模式是那种可以将家庭和工作结合在一起的——小屋公司。

先让我们来探讨有关小屋公司的一些重要话题，帮你决定是否有你想要做的事情。大多数居家创业的企业主都是在餐桌旁、可以进入的壁橱、特别的卧室或车库里很简单地建立一个小小的办公室。有许多原因都可说明居家创业是最佳的工作状态：首先，这样你将很少或没有额外的租房开支；其次，你可以更方便地在家记下所有的工作，并可在任何时候获取这些记录信息；最后，拥有一间家庭办公室意味着你可以扣除部分住房成本作为合法开支，以此减少你的纳税义务。但最重要的原因是因此你可以节省时间！比如，某个客户可以在傍晚给你电话询问某项具体的工作，你不必离开家就可以迅速地查看记录或在工作纪要里把它记下来。

当然，一间设在家里的办公室可能会让未经预约而来的客户对你失去信心。因此，千万不要在你的广告中注明你的地址，而是要通过打电话给你进行预约。你要确保从进来的前门到办公室的通道较短，且看起来要尽可能地职业化。

美国国家税务局（IRS）认同你可以扣除部分家庭开支作为商业用途。一个家可以解释为一座房子、公寓、住户所有的公寓、移动的家、船、独立的的车库、工作室、粮仓或温室。美国国家税务局规定你扣除的实际部分必须是专门固定用于处理业务的那部分，它必须是你企业的主要部分，你通常在此会见客户，或者说它必须是用于联系业务的一个独立组成部分。在《美国国家税务局第 587 号公告》里面对“专门使用”、“固定使用”和“企业的主要地点”这些名词有更详尽的解释。我在本书后面将告诉你如何在线或通过电子邮件免费获得这个公告。

哪些居家经营业务的开支可以扣除，而哪些是不可以扣除的呢？在许多

情况下，无论业务发生地在哪，你都可以直接扣除业务所需的所有费用。比如说，你可以扣除专门用于业务联系的电话成本，此外，你还可以扣除部分间接住房费用，这取决于你用于商业目的的多少来定。间接开支包括抵押利息、房产税、保险费、公用设施费、折旧费和修理费。

你可以扣除多少用于商业目的的开支取决于你有多少房子用于商业，比方说，假设你的房子是 1200 平方英尺，而你用了 300 平方英尺，即四分之一作为商业用途，这样你就可以扣除 25% 的家庭间接费用。

值得一提的是，家庭办公开支是税收制度里面扣除最多的部分之一，美国国家税务局通常会仔细审核这些包含这种开支的税收申报表。其中多数是合法的，但那些申报了家庭办公开支扣除项的人就会使那些老实使用部分家庭开支来经营业务的人有点难了。

寻找最适合你的居家经营业务

如果你没有太多的资金或多项特殊技能，那怎么办呢？是否有一项居家经营的业务适合你？这还是很有可能的！你当然要比获得诺贝尔奖的科学家改做顾问要难一点，但你一样可以找到适合你的和有市场的居家经营业务。

答案是什么呢？哪种类型的业务是成功的？下面是一些我在运营居家业务过程中和与其他经营者的讨论中学到的商业规律：

规律 1：那些要求大量库存产品的业务通常会因成本太高而难以启动和取得成功，因此要寻找一项提供服务或低成本产品的业务。

规律 2：人们不会购买那些不能给他们带来价值的东西。就像你不会买一台不能使用的电视机或一本用希腊文写的书（除非你能看懂希腊文），因此，你要确保你的业务可以给客户带来与他支付给你的金钱相当或更大的价值。

规律 3：广告很费钱。因此要寻找一项独特的业务，以便人们可以互相转告——口头广告。如果不是一项独特的业务，那么寻找让它独特起来的方法。为你的业务增添独特的好处、提供特殊的服务或使用一种新方法，这样使它更容易提高价值并让人们记住它。切记要将广告成本控制在最低限度！

我在这所描述的是一种“小屋公司”，小屋公司就是通过为别人的生活添加价值而获利的居家经营的企业。（事实上，我的居家经营企业中就有一个名叫小屋公司）一个小屋公司可以在一间房、公寓、复式楼房、住户所有的公寓或其他民用建筑里运营。

你如何确定哪种小屋公司会带给你最大的满意度和最高利润呢？那就仔细考虑你在下面三个方面的能力和技能，回答随后的问题，并用1~10进行自我评分（1是最低，10是最高）：

劳动和手工技能

- 你是否双手灵巧？
- 你曾经制作或维修过东西吗？
- 你是否对一些东西是如何运转的感兴趣？
- 你是否有某方面的艺术才能？

专业的和创造性的技能

- 你是否喜欢解决难题或探求未知的东西？
- 你是否容易记住并质疑事实？
- 你是否具有独特的学识或培训经历？
- 你是否具备特定学识的资源？
- 你是个有创造力的人吗？

服务和社交技能

- 你是否喜欢面见新的朋友？
- 你是否喜欢与陌生人交谈？
- 你是否喜欢帮助他人？
- 你是否喜欢分析别人是如何思考和行动的？

也还用1~10来评估你自己在筹备和运营一项居家经营业务的动机。在你赚取第一块美元前，你是否愿意花很多时间来规划和宣传你的业务？这是你喜欢提供给他人的服务吗？你是否会自豪地告诉你的朋友们你所做事情？

通过这些方面来评估你的技能和动机，可以帮助你选择一个会带给你收入和个人满意度的小屋公司。无论你的小屋公司将是具有实际的、智力的或社会的技能，或者是不同程度地具有这三方面的技能，它都可以告诉你。

第二章就选择最佳业务做了更多的指导，第三章将会告诉你计算机是如何为你增加利润的，第四章将帮助你利用劳动、手工技能和个人兴趣建立一项你喜欢的居家经营业务，第五章是讲专业的和创造性的居家经营业务，第六章是针对服务和社交技能的业务，第七章提供了许多对你的小屋公司有帮

助的资源。

筹备居家经营企业的八大步

筹备你选定的小屋公司并希望取得成功，那么必须记住人家的经验总结出来的下列八个步骤：

第一步：了解你的业务。无论你选择哪种业务，你必须比你服务的对象对该业务了解更多。如果这项业务对你来说是全新的，那么尽你所能去学习它。例如，作为一名汽车美容师，你必须知道汽车喷漆、打蜡、抛光、使用清洁设备和开发有效的汽车美容技能。你如何去了解你的业务呢？去你的竞争者那里工作或向他学习；使用他们的服务和阅读他们的广告；在他们所做的基础上进行改进；向图书管理员询问与业务有关的贸易信息资料和杂志，进行阅读和学习。总之，你对业务了解得越多，你的小屋公司获利也就越多。

第二步：了解你的客户。当找到某种需求并能满足它时，企业就会成功。这意味着你必须了解你的客户和他们想要的是什么。或许你本身就是这种服务的一名受众，那么你期望从中得到什么？你将如何改进它？如果你没有使用过这种服务，那你知道谁曾使用过？如果是这样，他们的期望是什么？找出谁会来消费你的服务，为什么会消费？如何消费？什么时候来消费？将会支付多少钱？以及其他方面的情况。你对客户了解越多，你的业绩就会越好。

第三步：了解法律。一些商业法律都提倡公平交易和保护公众健康。与你所在的城市和州/省政府取得联系，了解你的小屋公司需要遵循哪些法律。譬如有些城市不允许居家经营业务，特别是如果客户要来到你家中的情形，大多数城市要求有营业执照或其他申请文件。如果你从事制作或销售食品业务，那么你就需要一个健康许可证。你还必须按业务收益情况缴纳所得税。在美国，你可以在“小企业开发中心”的电话号码簿上的白色页面查找，这种资源可以帮助你了解当地的法律要求。

第四步：了解你的资产。你可能需要比实际更多的资产来启动你的小屋公司，除了你的技能、才智、学识、经验和一些积蓄外，你还需要另一种有价值的资产——时间。列出这些资产，包括你可支配的时间。当我在许多年前开始第一项居家写作工作时，我每天早晨在去固定工作上班前写作，在午餐时间也写作。

第五步：增加实际价值。无论你从事哪项小屋业务，你必须为你的服务注入实际价值。一项秘书业务要提供免费的取送服务，宠物看管者每天至少得花一小时驯服动物，簿记人员为所有签订一年合同的客户准备免费的纳税表格。如果你做得比你的客户所期望的更多，并且比你的竞争者做得也还多，那么你的小屋公司必定会成功。

第六步：留住好的客户。坦白说，有些客户会比其他客户容易接触，而少数客户会很难达到他满意的要求，也会有一两个客户忘记付款给你。一旦你断定哪个客户是最有利润的和你最乐意去服务的，那就努力留住他们，与他们建立友好的关系，看看你是否可以给他们提供相关的服务，看看他们的朋友和亲戚是否需要你的服务。留住好的客户并从中获利会帮助你减少那些与你的业务不利的客户。

第七步：精打细算地管理资金。当你的小屋公司开始有收入时，通常容易忘记这收入并不全是你的。事实上你还得将其中的部分收入与电话公司、你的供应商、税务机构及其他人来分享，你仅能保留每一块钱中的一部分。为了保留更大部分，你必须精打细算地管理好资金，在保持开支最小化的同时增加收入。小屋公司资金的最大开销通常是冲动型的购买，比如你看到广告中某个产品或某项服务，你就想你必须拥有它，它可能是一台计算机、一个软件或一个特别的工具。当然你的购买决定可能是正确的，这笔开支可能会给小屋公司带来更多的收入，但也有可能不是这样。因此要将冲动购买控制到最小，制作一份有时间计划的采购清单，到期才做决定，这个时间应该至少为 30 天。在这段时间内，假设你拥有这件东西你就会使用它，那就在清单上标示出来。到这段时间最后，你就知道这项采购是否有必要了。

第八步：做得更好。只是做好某件事是不够的，你必须做得更好，你必须比你的竞争者做得更好，而且要比你上个月做得更好。如何改善你的服务呢？通过不断地提高你的业务知识，对客户和法律做更多的了解，同时增加和利用你的资产，为你的服务增添价值，形成和维持好的客户关系，每天更好地管理你的资金。

从哪里找到你需要的钱

一份最近的小企业调查报告显示如下：

其中，23%有信贷额度，

7%有财务租赁，

14%有抵押贷款，
12%有设备贷款，
25%有汽车贷款。

对更大的公司，上述每项的百分比基本上是这个的两倍。当你需要得到贷款时，你必须具备恰当的运营企业的才能。一家银行或其他贷款机构贷款给你之前，贷款人必须认定下面五个问题的回答是令他满意的：

1. 你属于哪种类型的人，是不是一个有发展前景的借款人？多数情况下，借款人的外部特征是第一印象，接下来就是你管理企业的能力。

2. 你打算如何使用这笔钱？对这个问题的回答将决定贷款的种类和期限。

3. 你计划什么时候还清这笔钱以及怎么还？你对这个问题的回答会成为贷方判断你的企业生存能力和贷款种类的一个决定因素。

4. 这种贷款的垫款是否足够？换句话说，所申请的数额是否与发生意外情况的备用金相匹配？贷方在你的财务报告和抵押担保的基础上来判断这个问题。

5. 在通常情况下和特殊情况下你的企业发展前景如何？

当你开始为业务发展而借款时，弄清你从银行或其他贷款机构所借钱的种类这很重要。让我们来细究各种贷款和其他种类的信贷吧，现在有很多种贷款，通常都是由贷方决定各种贷款的名目。

无担保贷款：无担保贷款是指贷方除了你承诺按双方约定的条款还款之外，他没有持有任何担保物。如果你所需的货币量小，且只需借用较短一段时间，你的信用等级也很好，由于你没有使用实物担保，你也愿意支付升水利息，在紧急情况下，无担保贷款或信用贷款是一种简便的借钱方法。

信用卡：许多小企业就是从所有者的个人信用卡里得到一部分资金的。比如计算机、打印机、书籍、办公用品、办公开支，及其他成本都可以使用你的个人信用卡支付。不过，信用卡的利息是非常高的，有时会是抵押贷款的两倍，但当你急需时，信用卡可以很快拿到现金。如果这是你的一种支付方式，那就与你的信用卡业务员商量提高你的信用额。

信贷额度：信贷额度也像贷款一样，只不过你不是一次借完全部款项。比如说，你得到一个两万美元的信贷额度，你就可以在企业需要钱时随时取得贷款。最常见的是周转信贷额度，这就是说你可以在业务萧条时取得贷款，而在业务好转时返还，但是你不能超过你的限额。信贷额度对居家经营的业主度过季节性的波动难关来说是一种很好的贷款途径。信贷额度常附带