

香港搵钱

睇真的

XIANG GANG FENG QING CONG SHU



香港风情杂志社编

香港人民出版社

目 录

- 开间车房做“明星” 冬 冬 (1)
- 列本生意 日入过千 王大先 (5)
- 背着公司走四方 紫 鹃 (8)
- 一家便宜两家着 亦 平 (11)
- 离奇广告 售楼有术 尊 尼 (14)
- 合资买楼妙计 亦 平 (16)
- 死数字“玩”出真金钱 筱 晶 (18)
- 离奇店主“三不卖” 忆 哥 (20)
- 有胆有识“卖”气氛 忆 哥 (25)
- 五人一个“大”公司 冬 冬 (30)
- “茶花女”和“茶煲男人” 叶 晨 (33)
- 免费“惊艳”化妆 李秋仪 (38)
- 非常安全套 忆 哥 (42)
- 猫痴卖猫 边玩边赚 忆 哥 (45)
- 误入歧途 大赚特赚 忆 哥 (50)
- 另类宠物专门店 忆 哥 (55)
- 杂志天地 包罗万有 忆 哥 (59)
- 新意念,出租“大哥大” 忆 哥 (64)
- 花花公子发达记 黄宝思 (69)

小朋友要玩 万利陈想赚	余小斌 (73)
大男人玩模型	亦 平 (78)
速递创出新天地	忆 哥 (83)
二手电脑买卖风生水起	紫 鹃 (88)
“发烧友”抓住赚钱良机	忆 哥 (91)
CD 铺巧开分店	忆 哥 (97)
玲珑店赚大钱	亦 平 (102)
头盔喷画 胜似彩虹	尊 尼 (105)
清洁公司智走高档路	李小慧 (108)
香皂专门店	亦 平 (113)
家庭影院好参谋	尊 尼 (116)
实现“劳斯莱斯”梦想	郭清清 (119)
满地生辉	紫 鹃 (122)
圣诞卡大王发财秘笈	翠 微 (126)
奇趣物品专门店	翠 微 (129)
包装的魔力	亦 平 (132)
见机行事卖鱼生	叶 晨 (135)
事半功倍招财卡	亦 平 (140)
土人生意“乜”都做	冬 冬 (143)
小店巧经营	尊 尼 (146)
古老当时兴 假发生意旺	紫 鹃 (150)
小火锅 大名堂	仕 机 (153)
留下永久的印记	紫 鹃 (156)
贺卡上框身价升	忆 哥 (159)

“满粥”专卖贵粥	忆 哥 (165)
百变舞台 成功人生	忆 哥 (171)
邮购服装 为“丰满族”打扮	冬 冬 (177)
骑的过瘾 卖的发烧	徐宏利 (180)
鲜果乳酪 本小利厚	忆 哥 (183)
卖鱼须“食脑” 快活胜神仙	叶 晨 (187)
“宁波仙子”卖云吞	李秀贞 (193)
卖首饰 讲艺术	冬 冬 (197)
来自古董的灵感	何竟亨 (200)
老姜辣 黄金黄	吴晋申 (203)
卡自东瀛至 财从八方来	刘小明 (208)
健康食品商店	紫 鹃 (212)
灵机一动生意来	王健民 (215)
冷门生意亦兴隆	紫 鹃 (218)
强生公司的强生术	成 明 (220)
日式面店 发财“贴士”	草 田 (223)

开间车房做“明星”

冬 冬

车房给人的印象是，肮脏。

“车房仔”令人联想起，没出息。

结论是，肮脏的“车房仔”给囚在车房里。

反例是，原来也有进取的“车房仔”乐在整洁的车房中。

不少人对“车房仔”的印象甚差，例如在车房里工作的学徒，大半是读不成书的小伙子，又或者车房是肮脏污秽的地方。

“没错，好多车房真是这样，难怪一般人对‘车房仔’有好大的成见，我也是车房学徒出身，也有这种感觉，所以我与一班朋友决定创业开车房时，就针对这几点去改善，希望改变人们对车房的看法。”汽车工作室负责人李辉霖说。

李辉霖与另外两个合伙人阿迪及阿康，可以说是从小一块长大的老朋友，他们住在同一个屋村，是小学及中学的同学。

创业谋作为

他们在小时候已对汽车及机械有很浓厚的兴趣。小学毕业后，他们便联袂进入职业先修学校念书。

“我们3个人都中学毕业，成绩虽然不是很好，但至少会考合格。并不是一般人所想象的那么差。”李辉霖说，“我们毕业后，在工余时间仍然进修一些机械课程，比如阿迪就在工业学院读汽车维修专业。”

毕业后，他们一起进入车房当学徒，一干便是7年的光景。在这段时间里，他们学会了不少汽车维修技巧，由学徒熬至师傅。

“做到师傅，前途差不多已经定了，一般难有突破性的发展，我们觉得自己还年轻，凭我们对汽车维修的专业知识，应该可以创业，有一番作为。”李辉霖说。正是因为年轻，可以闯一闯，他们毅然跳出来联袂经营一间车房。

“我们这间不是‘车房’，而是‘汽车工作室’，我们要摆脱一般人对车房已有的坏印象影子，以一个专业形象出现。”

研究说明书

事实上，这间汽车工作室虽然地方不大，却与一般传统的车房有很大分别，在这里，不会乌烟瘴气，也没有处处油渍。

“干净是好紧要(意为很重要)的;如果你有一辆价值几十万的车,你是否忍心将它放入污糟邋遢的地方?”

李辉霖说:“除了干净之外,我们很重视技术,因为你整得唔好(意为修理得不好),一定无第二次;做得好,顾客就会带更多的客来。”

为了提高维修技术,他们订阅了大量新款型号的汽车说明书,并一一作研究。李辉霖表示,这些说明书动辄要一千数百港元,成本不低,但这点钱是不能省的。

“以前整车(意为修车)多数靠经验,因为机械车复杂极有限,来来去去几种款式。但现在的新款车就不同,好精密,再加上用了大量电脑系统,你若没有说明书,根本很难下手。”李辉霖说。

外地工作吸收经验

除了修理及改装汽车外,他们每年会出门去外地工作。

你可能会奇怪,为何汽车维修也要出埠呢?

原来,他们偶尔也会接到一些赛车队的生意,在整个赛事中负责一切关于汽车维修及有关机械问题的事宜。

“我们一年之中会有几次去外地做这类生意,新加坡、泰国、印度都去过。但不要以为可以赚好多钱,

其实计落(意为合计)可能还少过在香港做,但我们仍然很乐意去,因为从中可以学到很多汽车新科技。

“因为在赛车所用的科技都系最新、最尖端的,永远比街车先进好多。见多些,学多些,对自己的维修工作有好大帮助!”

这间由3个廿多岁的小伙子开设的汽车工作室,如今开档才半年多,但他们深信:凭着干劲和勤奋,一定可以冒出头来。

谁说“车房仔”没有出息!



(一)汽车用品林林总总。

无本生意 日入过千

王大先

老板,是香港的权威阶层。所以,无论打工仔还是学生哥,少不免想圆一圆“老板梦”。然而,除了含着金锁匙出世的之外,这些打工仔与学生哥一缺资金、二无店铺,想当“老板”实在难矣!

不过,最近却有个机会,可以让人们免费开设摊档:场租、水电及台凳一律免费提供,不过,先要经过一番面试。

参加面试之前,最好有个心理准备,请以下列的问题先测试一下自己:

1. 你会不会自己手制一些工艺品?
2. 你的手制工艺品是否带有西方艺术色彩?
3. 你是否想做老板?
4. 你在星期五、六、日的傍晚是否有空?
5. 你是否有 500 港元缴纳按金?

假如所有的答案都是肯定的,你不妨拨通黄金海岸管理公司的电话,要求参加面试甄选。如果一切都顺顺利利,你就可以免费在蒙马特广场摆档,成为名

副其实的老板了。

读者也许会说,天下哪有如此便宜之事?倘若可以免费设摊摆档,则香港警方及市政总署就无须挖空心思与无牌小贩周旋了。

诚然,在香港想找个地方设摊摆档并不容易,加上免费优惠的仅此一家,即使是浅水湾“大笪地”的跳蚤市场,每天8小时也要100港元租金,若两天各12小时则要450港元,桌凳、水电还要另外付钱。在“大笪地”开档已两年的一位女老板说,“我每个月都赚不到场租,不过做熟了,关门歇业又觉得可惜。而且开档可以消磨时间,解解闷,所以一直做下去。”

原来,蒙马特广场邻近黄金海岸的购物中心,黄金海岸管理公司为了搞活商场的生意,特以免费优惠吸引一批街头艺术家来设摊摆档,真可谓是“一家便宜两家着数”。

黄金海岸管理公司的刘小姐说,“我们为了配合黄金海岸的欧陆情怀,希望把巴黎蒙马特区街头卖艺的气氛带入黄金海岸来。所以,荟艺街选择摊档经营者的首要条件是能够自己手制工艺品,不可以经营从外国、外地入口的手工艺品。”

蒙马特广场的荟艺街,每逢假日傍晚,就挤满二三十档各具特色的小生意,诸如南美洲的乐器,埃及的七彩沙樽,意大利的皮制饰物、陶器制品等等,倒也琳琅满目、美不胜收。对于黄金海岸来说,无疑是一

座别开生面的活动橱窗。

而最招引游客的，则是名为“八面体”这一档。“八面体”由8位青年人合伙经营，这8位青年人都是从事设计工作的或者是设计系的学生。在轮流看档之时，他们为游客绘画素描、水彩人像、粉彩人像、卡通画等，尽可能给游客更多的选择，故名为“八面体”。

8个人之中有3个会画卡通画，于是由他们轮流为游客画画，其余的人在看档之时，则设计一些皮制饰物及手绘信封、信笺。

他们给游客画的卡通画，就像照哈哈镜一样，有的头大身小，有的面阔额窄，虽称不上专业水准，倒也十分神似。这些画收费低廉，每幅不过50港元，相当于一杯咖啡的价钱。

可以得到一份有趣的回忆，未尝不是一种超值享受，所以，“八面体”开业以来，其门如市，求画的游客一个紧接一个，有时还要排队轮候哩。

“八面体”的分红方式，有1成拨入“吃喝玩乐”基金，供8个人共同享用；其余9成按多劳多得计算。这几个小青年对收入并不在乎，他们说，并非志在赚钱，只是想从中积累更多的美术设计经验。

背着公司走四方

紫 鵬

生活在香港这个典型的商业社会里，常常为那些在汇市股场中拼搏而一夕致富的“大亨传奇”而咋舌，也常常被那些在平凡的工作中默默耕耘的“小人物”成功的奋斗史所感动……香港是个自由竞争的社会，每个人，每个社会成员，都可以有自己的生活方式，为自己的理想参与竞争，不管他是商贾巨富抑或平民百姓。

本文介绍的是一位老者，人称“箍煲大王”——他就是为自己的理想苦心孤诣操劳了30多年的吴源。

吴源，今年60多岁，个子不高，满头白发，虽然数十年的劳累令他的背脊微佝，但他走路的步子总是迈得大大的，让人感到他雄风仍在，活力依然。吴源每日喝完早茶后，便穿上他那件印有“香港补瓦煲公司”的工作服，背着装满补煲家什的工具袋，走向港九新界的屋村开档补煲箍煲了。在屋村公园的大树下，街坊们把裂了口的茶煲、爆了缝的瓦汤煲、煮小菜的煲仔，一溜儿地摆放在吴源的档口前，等候修理。但见

吴源不慌不忙，取出工具，动作麻利地将其逐一修补，令它们重获新生。他一边干活，一边与人聊起自己这家“香港补瓦煲公司”的发家史来。

吴源原籍广东顺德，50年代初他随同乡到香港谋生。当时因社会贫困，无一技之长的他因搵工无着而饱尝生活的艰辛。后来，他偶然发现同乡闲时为街坊箍补瓦煲也可收几毛钱养家糊口，于是灵机一动，决定在这方面一试身手。吴源在实践中仔细琢磨，竟发明了一种独特的可作补瓦煲材料的黑浆，不禁暗自高兴。原来，这黑浆是用铁砂、糖、盐、醋酸、塘泥和石粉混和搅拌，经6个月发酵而成的。他以此补瓦煲裂缝，粘合“崩口”十分奏效，再加上以粗铁丝箍煲，更令瓦煲坚固耐用。喜欢吃瓦煲饭的粤籍香港人对吴源的箍煲技术大加赞许，于是，“箍煲大王”的美誉不胫而走。1963年，吴源正值壮年，生意兴旺，他雄心勃勃地和两位友人合股组建了“香港补瓦煲公司”，并印刷了别具一格的工作服，招牌就写在衣服后背上，成为独具特色的流动广告。他们每日穿街过巷，专为市民补瓦煲，风头一时甚劲。但后来因生意清淡和补瓦煲收费低廉致使公司不断亏本，两位友人先后退股了，公司仅剩吴源一人独力支撑。吴源至今仍矢志不渝，实属难能可贵。他说，全香港共有600多万人，若以百万个家庭计，每个家庭至少也有一个瓦煲，只要我为顾客服务周到，补瓦煲的生意自然“不愁做”。

吴源就是凭着这种坚定的信念,在众多行业中独树一帜,孤身走自己的路。30多年来,他苦心经营这门仅可糊口的小生意而乐此不疲。他深信广告宣传的作用,除了将自己作为“流动广告牌”常年穿梭于居民生活区外,还独创了电话预约补煲服务。平时在郊游野外、亲友聚会或节日漫步街头,吴源都会将自己的名片向众人派发。吴源还拓展多元化服务,现时他既补瓦煲,又经销瓦煲,实行“一条龙”服务。他笑言瓦煲也按优劣分几种档次,最便宜的售价仅数十港元,最贵的则要500港元一个(是来自日本的进口货),顾客一旦购买了他经销的瓦煲,即可获得永久性的补煲维修服务……这一妙着,可称之为把现代市场经营学运用到古老的手工艺行业中去,这亦是一个新创举。

吴源是香港社会中一个平凡的劳动者。但他坚韧不拔的创业精神,着实令人敬佩。他说,“虽然现时科技发达,电饭煲必定逐步取代瓦煲,但是我仍会坚持补瓦煲,直到自己体力不支、不能动手为止。”

一家便宜两家着

亦 平

香港工商业发展迅速,贸易公司层出不穷。有人粗略估计过,每日在香港成立或倒闭的大小公司约有数十家,可以说,在每小时内都有公司诞生更迭。这就产生了一大批公司更换的垃圾——旧家具。

平心而论,这些旧家具并不旧,有的仅用过数日,最长时间的也不过10多年,但它们被抛弃街头,犹如废物堆积如山,不仅有碍观瞻,也委实可惜。于是,一个冷门行业——买卖旧家具商行也就应运而生了。

目前在香港此行业只有几家,“进记”便是其中之一。老板关先生说,以往公司除收购办公室旧家具外,还收购酒楼、宾馆、家庭等用品,翻新后出售;但近年香港社会生活水平日渐提高,一般家庭都不愿使用翻新后的“二手家具”,用户范围日渐缩小;新开张的酒楼宾馆更大讲排场,早已对旧家具不屑一顾。于是关先生便着意发展收购办公室旧家具市场。

买卖旧家具可用“一家便宜两家着”这句话形容其特点。关先生解释说,所谓“一家”即是被卖的旧家

具，而“两家”就是卖方和买方均可从买卖交易中得利。卖方打个电话就可召得买方上门收购，不必费心“倒垃圾”，且还可收回部分成本。而作为收购者的买方，既可免去四处“寻货”的麻烦，又可以低价购入，高价沽出，从中牟利。

收购旧家具最讲究的“技术”是估价。关先生说，业者不但要具备丰富的估价经验，还要随市作价，心中经常装着现时市面家具的一本帐，届时才能当机立断，应答如流。他指出，一般的旧家具收购价，均为现时市面原价的2成，若是太陈旧的，便可以压价低至1成，而“新净”（周期较短）的旧家具，最高叫价也只能为原价的4成。当然，这种情况极为罕见。他笑言，买卖双方在估价时，常常你一言我一语争持不下，最后以“一言为定”。想想当时的“舌战”情景，真是少一点“智勇”或“口才”都难以招架。

收购回来的旧家具要进行“整容”，这是此行业中重要的一环。师傅先将旧家具破损凹凸处打磨修补至平滑，然后涂上油漆，这种工作必须以手工操作才能达到精细的效果。若以喷涂则效果不佳，不仅微细的凹凸处难于填平，同时由于喷涂的油漆气味很大，“分分钟”会遭受政府环保署的干涉，被指从事污染性工作，影响附近居民生活而责令停工。翻新后的家具还得请师傅逐一修整锁位、门栓等，以方便顾客查看、选购。换上新装的家具在市面上的售价为原价的5

成。关先生说，除却翻新师傅的工资及其他费用外，纯利约为原价的2—3成。他略透露自己的“进帐”每年约有30万港元的纯利，已是心安理得了。因为在香港从事此行业的公司并不多，业内没有互相倾轧的恶性竞争，没有减价战，最多是平日多留意同行的品种行情，看哪一类二手家具好销而酌量进货，故此还出现同行相约饮茶斟生意的良性竞争呢！

乐天知命的关先生向来作风沉稳踏实。他认为，此行不必大做广告，只凭熟客就有生意。近年不少顾客纷纷回内地设厂开公司，均慕名前来向他订购二手家具运往内地。熟客彼此的口碑相传，为关先生带来了滔滔生意。



(二)二手家具买卖风生水起。