

改变命运，智慧创造财富，给你一个成功的起点 最赚钱的不一定适合你，最适合你的就是最赚钱的 108种轻松赚钱方法，108种巧妙致富捷径 引导你在财富地图中定位自我

就这样赚钱

中国时代经济出版社
谢文辉 何绚 主编

Jiu zhe yang
zhuan qian

为了证实验证，智慧创造财富，给你一个成功的起点
最赚钱的不一定适合你，最适合你的就是最赚钱的

108种轻松赚钱方法，108种巧妙致富捷径

引导你在财富地图中定位自我

108 zhong jian yi zhuan qian
fang fa da pan dian

108种简易赚钱方法大盘点

一、自由职业者：自由自在的无界限第1种：影楼三重唱，利润高的新行当第2种：跑腿公司，与金钱零距离第3种：早点专营店，开门见喜第4种：便利店，利民利己第5种：小说出租店，创业之门第6种：海水专卖，水中的别样世界第7种：电脑，富翁就是这样炼成的第8种：防业，行业至尊第9种：技术经纪人，无本万利的买卖第10种：昆虫，21世纪人类营养食品第11种：企业广告语创作公司，传播佳音第12种：开家翻译公司，正当入世第13种：友谊卡片，方寸之地赚大钱第14种：摄影公司，悄然进来第15种：建”礼品店，本小利大第16种：保姆家政服务，致富之道第17种：新文化的推广者第18种：企业广告语创作公司，传播佳音第19种：开家翻译公司，正当入世第20种：“一分钱读书社”，红遍武夷山第21种：旧书业，市场新宠第22种：笔生金第23种：代笔公司，创造双赢第24种：5万元开家个人音像工作站第25种：软件开发，如本变资本第26种：咖啡屋，高雅休闲的好去处第27种：歌舞厅，赤橙黄绿青蓝紫第28种：综合洗浴中心，洗眼新主张第29种：器械健身房，雕塑你的自然美第30种：代笔公司，创造双赢第31种：野外生存俱乐部，天高任鸟飞第32种：独轮车，新兴运动的前景第33种：花上专卖，土生“金”第34种：绿色食品，餐桌上的新秀第35种：花卉培植与出租，正值盛年第36种：绿色干洗店，大有“钱”途第37种：中一道温馨的风景第38种：老年人餐馆的经营之道第39种：老年医药保健品，红红火火的第六、职业收藏人：旧话趣闻的好去处第40种：古玩店，赚取超额利润第41种：字里行间，金光闪闪第42种：小川投资，过把职业收藏家的瘾第43种：教育产业，诱人的大蛋糕第44种：垃圾处理，变废为宝的现代魔术第45种：废旧塑料再生颗粒，方兴未艾第46种：手工皮艺店，率真者的乐园第47种：成人模型店，模型迷的世界第48种：宠物产业，商机蕴藏在“可爱”里第49种：进入了太教的殿堂第50种：网络酒吧，网下的风景也很美第51种：报刊资料查询中心，沟通天下第52种：手工皮艺店，率真者的乐园第53种：成人模型店，模型迷的世界第54种：宠物产业，商机蕴藏在“可爱”里第55种：进入了太教的殿堂第56种：网络酒吧，网下的风景也很美第57种：报刊资料查询中心，沟通天下第58种：手工皮艺店，率真者的乐园第59种：成人模型店，模型迷的世界第60种：宠物产业，商机蕴藏在“可爱”里

图书在版编目(CIP)数据

就这样赚钱:108种简易赚钱方法大盘点/谢文辉,何绚主编.—北京:中国时代经济出版社,2005.5

ISBN 7-80169-754-5

I.就… II.①谢…②何… III.商业经营—通俗读物 IV.F715.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 038780 号

就这样赚钱

108种简易赚钱方法大盘点

谢文辉 何绚 主编

出版者	中国时代经济出版社
地址	北京东城区东四十条 24 号 青蓝大厦 11 层
邮政编码	100007
电话	(010)68320825 68320498 (010)88361317(邮购)
传真	(010)68320634
发行	各地新华书店
印刷	北京昌平百善印刷厂
开本	787×1092 1/16
版次	2005 年 5 月第 1 版
印次	2005 年 5 月第 1 次印刷
印张	15.5
字数	230 千字
印数	1~8000 册
定价	24.00 元
书号	ISBN 7-80169-754-5/F·347

版权所有 侵权必究

前言：赚钱的智慧，只要一点点！

在正式进入致富之门之前，我们不妨来欣赏三个小故事：

故事一：纽约广场的一磅铜

美国麦考尔公司的董事长是位犹太人，他 1946 年随父亲来到美国休斯敦做铜器生意。

一天，父亲问儿子：一磅铜的价格是多少？儿子答：35 美分。父亲说：“对，整个得克萨斯州都知道每磅铜的价格是 35 美分，但作为犹太人的儿子，不应该说 35 美元。你试着把一磅铜做成门把看看。”

20 年后，父亲死了，他独自经营铜器店。他做过铜鼓，做过瑞士钟表上的簧片，做过奥运会的奖牌。他曾把一磅铜卖到 3500 美元。

1974 年，美国政府清理给自由女神像翻新扔下的废料，向社会广泛招标，但好几个月过去了，没人应标。正在法国旅行的他听说后，立即飞往纽约，看过自由女神下堆积如山的铜块、螺丝和木料后，未提任何条件，当即就签了字。纽约许多运输公司对他的这一愚蠢举动暗自发笑。因为在纽约州，垃圾处理有严格规定，弄不好会受到环保组织的起诉。就在一些人要看这个得克萨斯人的笑话时，他开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成小自由女神像；把水泥块和木头加工成底座；把废铅、废铝做成纽约广场的钥匙。最后他还让人把从自由女神身上扫下的灰尘包装起来，出售给花店。不到 3 个月的时间，他让这堆废料变成了 350 万美元现金，每磅铜的价格整整翻了 1 万倍。

在许多人的眼中，一磅铜就是一磅铜，然而，这位犹太人董事长却把一磅铜的价格卖到了几十倍、几千倍，甚至上万倍的价钱，这很令人深思，也给人以启发。

故事二：把防毒面具卖给驼鹿

有一个推销员，他以能够卖出任何东西而出名。他曾经卖给过牙医一支牙刷，卖给过面包师一个面包，卖给过瞎子一台电视机。但他

的朋友对他说：“只有卖给驼鹿一个防毒面具，你才算是一个优秀的推销员。”

于是，这位推销员不远千里来到北方，那里是一片只有驼鹿居住的森林。“您好！”他对遇到的第一只驼鹿说，“您一定需要一个防毒面具。”

“这里的空气这样清新，我要它干什么！”驼鹿说。

“现在每个人都有一个防毒面具。”

“真遗憾，可我并不需要。”

“您稍候，”推销员说，“您已经需要一个了。”说着他开始在驼鹿居住的林地中央建造一座工厂。“你真是发疯了！”他的朋友说。“不，我只是想卖给驼鹿一个防毒面具。”

当工厂建成后，许多有毒的废气从大烟囱中滚滚而出，不久，驼鹿就来到推销员处对他说：“现在我需要一个防毒面具了。”

“这正是我想的。”推销员说着便卖给了驼鹿一个。“真是个好东西啊！”推销员兴奋地说。

驼鹿说：“别的驼鹿现在也需要防毒面具，你还有吗？”

“你真走运，我还有成千上万个。”

“可是你的工厂里生产什么呢？”驼鹿好奇地问。

“防毒面具。”推销员兴奋而又简洁地回答。

以上是国外的赚钱成功故事，下面则是一个国内赚钱的故事，三者都有异曲同工之妙。

故事三：卖怪石的年轻人

故事说得是一个年轻人致富发家的经历。有个年轻人决定凭自己的智慧赚钱，就跟着人家一起来到山上，开山卖石头。

当别人把石块砸成石子，运到路边，卖给附近建筑房屋的人的时候，这个年轻人竟直接把石块运到码头，卖给杭州的花鸟商人了。因为他觉得这儿的石头奇形怪状，卖重量不如卖造型。

就这样，这个年轻人很快就富裕起来了。

三年后，卖怪石的年轻人，成了村子里第一座漂亮瓦房的主人。

后来，不许开山，只许种树，于是这儿成了果园。

当地的鸭儿梨汁浓肉脆，香甜无比。每到秋天，漫山遍野的鸭儿梨引来了四面八方的客商。乡亲们把堆积如山的鸭儿梨整车整车地运往北京、上海，然后再发往韩国和日本。

鸭儿梨带来了的小康日子，村民们欢呼雀跃。这时候，那个卖怪

石的年轻人却卖掉果树，开始种柳。因为他发现，来这儿的客商不愁挑不上好梨，却愁买不到盛梨的筐。

五年后，他成了村子里第一个在城里买商品房的人。

再后来，一条铁路从这儿贯穿南北。这儿的人上车后，可以北到北京，南抵九龙。

小小的山庄更加开放搞活了。乡亲们由单一的种梨卖梨起步，开始发展果品加工和市场开发。

就在乡亲们开始集资办厂的时候，那个年轻人却又在他的地头砌了一道三米高百米长的墙。

这道墙面朝铁路，背依翠柳，两旁是一望无际的万亩梨园。坐火车经过这里的人，在欣赏盛开的梨花时，会醒目地看到四个大字：可口可乐。

据说这是五百里山川中惟一的一个广告。那道墙的主人仅凭这座墙，每年又有四万元的额外收入。

20世纪90年代末，日本某著名公司的老板来华考察。当他坐火车经过那个小山庄的时候，听到上边的故事，马上被那个年轻人惊人的商业智慧所震惊，当即决定下车寻找此人。

当日本人寻找到这个年轻人的时候，他却正在自己的店门口与对门的店主吵架。

原来，他店里的西装标价800元一套，对门就把同样的西装标价750元；他标750元，对门就标700元。一个月下来，他仅批发出8套，而对门的客户却越来越多，一下子发出了800套。

日本人一看这情形，顿时失望不已。但当他弄清真相后，又惊喜万分，当即决定以百万年薪聘请他。原来，对面那家店也是他的。

相信这三个故事已经给读者很好的启发，那么，现在开始我们下面的阅读之旅。最后要提醒大家的是，当你在马路上散步的时候，当你坐在火车上向外眺望的时候，假如有一个相貌平平的人，说赚钱是一件很容易的事，仅需要一点点智慧就够了，你千万不要侧目，说不定他就是一个身价百万的人。因为，赚钱的智慧，只需要一点点！

而你，也一样可以做到！

目 CONTENTS 录

一 自由职业者：自由自在 动感无限

- 第1种：影楼三重唱，利润高的新行当 /2
- 第2种：“跑腿”公司，与金钱赛跑 /4
- 第3种：早点专递业，开门见喜 /6
- 第4种：便利店，利民利己 /7
- 第5种：小说出租店，创业之门 /9
- 第6种：海水专卖，水中的别样世界 /10
- 第7种：打工神话，百万深圳人在吃他的菜 /11
- 第8种：开个洗车行，共度流“金”岁月 /13
- 第9种：竹炭制品，竹业新语 /15
- 第10种：方便袋，方便你我他 /17
- 第11种：回收电脑，富翁就是这样炼成的 /18
- 第12种：防盗，行业至尊 /20
- 第13种：技术经纪人，无本万利的买卖 /22
- 第14种：昆虫，21世纪人类营养食品 /23

二 情感投资商：情感资源就是一座宝藏

- 第1种：友谊卡片，方寸之地赚大钱 /28
- 第2种：婚礼公司，悄然走来 /30
- 第3种：架起鹊桥，情利双丰收 /32
- 第4种：心理咨询，心灵与心灵的对话 /35
- 第5种：呵护轿车，从叫好到叫座 /37
- 第6种：礼品代理公司，飘向都市 /39

- 第7种:“气球彩球”礼品店,本小利大/41
- 第8种:保姆劳动服务公司,致富之源/43

三 文化传媒人:新文化的播火者

- 第1种:企业广告语创作公司,传播佳音/46
- 第2种:开家翻译公司,正当入世时/48
- 第3种:“一分钱读书社”,红遍武夷山/49
- 第4种:旧书业,市场新宠/50
- 第5种:花泥画廊,不止是吸引学生/52
- 第6种:漫画吧,让大人们回到童年/54
- 第7种:陶艺吧,情未了/56
- 第8种:开家“报吧”巧赚钱/58
- 第9种:自由撰稿人,妙笔生金/60
- 第10种:代笔公司,创造双赢/64
- 第11种:5万元开家个人音像工作站/66
- 第12种:软件开发,知本变资本/68

四 旅游休闲产业人:边玩边赚

- 第1种:保龄球馆,打出你的风采/72
- 第2种:特色茶庄,复兴“国饮”/74
- 第3种:鲜花食庄,自然美色/78
- 第4种:小型跑马场,迅即变本为利/79
- 第5种:桌上球艺室,稳妥的致富之路/81
- 第6种:纺吧,休闲娱乐的新时尚/82
- 第7种:沙滩排球,在城市中悄然兴起/83
- 第8种:生态旅游农业园,都市人的田园梦/84
- 第9种:野外生存俱乐部,天高任鸟飞/85
- 第10种:独轮车,新兴运动前景好/86
- 第11种:咖啡屋,高雅休闲的好去处/87
- 第12种:歌舞厅,赤橙黄绿青蓝紫/89
- 第13种:综合洗浴中心,洗澡新主张/93
- 第14种:器械健身房,雕塑你的自信/97

五 银色产业人：新金矿露出地面

- 第1种：老人用品店，夕阳红处金光灿/102
- 第2种：老人疗养院，风景宜人情更暖/104
- 第3种：老人看护服务，夕阳中一道温馨的风景/105
- 第4种：老年人餐馆的经营之道/107
- 第5种：老年医药保健品，红红火火的市场/107

六 职业收藏人：旧话题 新商机

- 第1种：古玩店，赚取超额利润/112
- 第2种：字里行间，金光闪闪/114
- 第3种：小小投资，过把职业收藏家的瘾/116

七 教育产业人：拥有美味“原始股”

- 第1种：留学中介，争饮一瓢洋墨水/122
- 第2种：外语培训，新圈钱运动/124
- 第3种：外语家教，蕴藏巨大财源/125

八 环保市场诱人：大蛋糕谁来切

- 第1种：垃圾处理，变废为宝的现代魔术/128
- 第2种：废旧塑料再生颗粒，方兴未艾/129
- 第3种：花土专卖，土变“金”/133
- 第4种：绿色食品，餐桌上的新秀/134
- 第5种：花卉培植与出租，正值盛年/136
- 第6种：绿色干洗店，大有“钱”途/138
- 第7种：纯天然饭食鲜香剂，海阔凭鱼跃/139
- 第8种：人工除草与经营草坪，播下“钱”途的种子/140
- 第9种：废品回收站，赚个辛苦钱/142

九 信息时代的“红娘”:步入了大款的殿堂

- 第1种:网络小吧,网下的风景也很美/146
- 第2种:报刊资料查询中心,沟通天下财路/147
- 第3种:“商业情报处”有钱可赚/149
- 第4种:信息服务中心,把世界装进口袋/152

十 我酷故我在:都市时尚风

- 第1种:人体彩绘店,塑造维纳斯/156
- 第2种:造型设计师,化平庸为超凡/157
- 第3种:指甲美容,将美丽细节做到底/160
- 第4种:按摩公司,“朝阳”服务/161
- 第5种:服装加香与设计,引领时尚/162
- 第6种:时尚小屋,流光溢彩/164
- 第7种:时尚银饰,爱它一如往昔/168
- 第8种:男士饰品店,须眉不让巾帼/171
- 第9种:手工皮艺店,率真者的乐园/173
- 第10种:成人模型店,模型迷的世界/174
- 第11种:宠物产业,商机蕴藏在“可爱”里/175
- 第12种:胖人服装店,敢为天下先/177

一一 打下宝宝新天地:这边风景独好

- 第1种:婴幼儿纪念品,就让“我们”这样长大/182
- 第2种:儿童家具“专卖店”,实实在在为宝宝/183
- 第3种:爱婴用品店,母爱洋溢的宝宝天地/184
- 第4种:儿童摄影店,成长的记录/185
- 第5种:玩具租赁店的永恒商机/186

一二 美丽人生的畅想:美丽催生财富

- 第1种:家庭园艺DIY,给你生出金元宝/192

- 第2种:家庭装饰油画店,打造雅致品味/193
- 第3种:全身美容沙龙,一切为了美丽/194
- 第4种:男士美容院,爱上你决不后悔/197
- 第5种:瑜伽,美丽催生财富/199
- 第6种:化妆品店,小资金照样玩起来/201
- 第7种:新型墙纸专卖店,让美丽布满墙壁/203
- 第8种:擦地拖鞋,1年1000变10万/204
- 第9种:皮鞋美容店,明丽形象一直到“底”/205
- 第10种:精美瓷器,品位的象征/206
- 第11种:珠宝首饰设计,点缀亮晶晶的人生/208

一三 网络人:下一个百万富翁是你

- 第1种:网上炒股,热得烫手/212
- 第2种:网络咨询业“钱”景分析/214
- 第3种:网上开店,一分耕耘一分收获/216
- 第4种:网络广告,待开垦的金矿/223
- 第5种:网上教育,方兴未艾/225
- 第6种:网上医院与药店,病人就是真正的上帝/227

● 房地产人:走进千家万户

- 第1种:房地产中介服务,一块诱人的肥肉/232
- 第2种:私房出租术,胜过摇钱树/234

就这样赚钱

1000种
简单易赚钱方法大盘点
Jiuzheyangzhuangqian

一

自由职业者·自由自在 动感无限

一位伟人说过，一旦人的智慧被用于赚钱，他们将创造出巨大的经济效益与社会效益。劳动制度的改革，使得人们拥有了选择职业的自由，越来越多的人脱离原来的工作岗位，走出“单位”，走向社会，在社会的大舞台上挥洒自己的专长，去寻找更加广阔、更加自由的生活空间。这个选择可以让他们充分享受生活的乐趣，而且囊中充实。虽然自由职业者自谋职业的方式各不相同，但几乎全都是高收入、高自由度、可以自由支配时间的职业。

第1种：影楼三重唱，利润高的新行当

这里所说的影楼三重唱，是指为顾客冲洗相片、租赁冲洗设施与培训冲洗技术。

为顾客冲洗相片，是影楼的一项传统业务。冲洗主要分两类：人工冲印与自动冲印。由于现代生活节奏加快，一般人们需要自动冲印，只有那些摄影爱好者希望亲自动手，享受创造艺术的快乐。

现在时兴的是数字式影楼，所以，作为一个有长远眼光的投资人，开办此种影楼无疑是最有发展前途的。当然，如果仅仅是为了为顾客冲洗相片，开办数字式影楼时，从实用和实惠的两个角度考虑，建议你这样配置：一台奔腾4电脑7000元、一台分辨率为1200dpi的A4幅扫描仪2000元、一台光盘刻录机1000元、一台数码照相机5000元、一台彩色打印机2000元、其他材料费5000元。开数字式影楼对经营地段没有太大的要求，只要不是特别偏僻即可，而门面装修则需下一番功夫，因为光顾者大多是比较乐于接受新事物的人，所以要求店面设计新潮别致。

数字式影楼的业务范围主要有数字式摄影、电脑加工相片、相片存盘、刻录光盘等。其优点是直观和快捷，顾客可以在电脑上直接看到摄影的效果，并可修补调整，直到满意为止，然后可立即在彩色打印机上输出，从而克服了一般摄影周期长、无法弥补摄影中的不足等缺陷；电脑加工相片就更神奇了，通过电脑的艺术加工，可以根据顾客

的爱好将他们的形象天衣无缝地组合到其他画面中去，从而使一些难以实现的梦想在照片上逼真地展现出来；而相片存盘和刻录光盘，可以帮顾客把厚厚的一叠相片保存到一张小小的软盘或者光盘中，既解决了相片多了不易存放的难题，又可以使顾客的相片得到长久的保存。

如果你有兴趣，我们再来说说第二、第三项新兴业务。笔者认真调研后认为，教会摄影爱好者冲洗的技术，再出租冲洗设施，新的财富便从此间产生。有意从事此三种摄影业工作的人，必须具备如下素质：精通摄影技术，最好是从事过专业摄影工作的人；精通冲洗技术；懂得维修机械。

过去很多人去照相馆拍自己生活和工作中所需要的照片，往那里一坐，就是为了照一张好照片。人们不断地调整表情和姿态，希望能拍一张容光焕发、姿态优美的玉照。结果呢，反而面无表情、目光呆滞。几代中国人在照相机面前都遭遇这等不幸，留不下一张可以体现自己本色的照片。可现在不同了，中国市场上一下子涌现出各种品牌的照相机，摄影爱好者也成倍增多，即便是市井小民，也都拥有自己的照相机，待游山玩水时留下美丽的情影。在自己的物件面前当然仪态大方，没有什么好紧张的，一张张玉照排列在影集里。可是不久却发现，自己的玉照在×家照相馆镜框里展示，肖像权被侵犯，打官司没有钱也没有时间。再者，很多商业机密照片不能让别人冲洗，在这种形势下，希望亲自照相和冲洗的人越来越多。

影业租赁的大客户可分如下几类：摄影记者、专业摄影师（在自己的设备无法工作时求租）、广大摄影爱好者、普通市民、学生及各企事业单位工作人员。

冲洗的照片可分类如下：第一，标准证件照；第二，普通生活照；第三，特殊艺术照；第四，商业、情报和个人机密照。所以，在建立照片冲洗室、购置设备时，必须根据不同需要布置。有很多人希望在极为保密的情况下冲洗自己的私人照片（不含法律禁止的范围）。所以，一定要在业务中制定为客户保密的制度。

这一租赁业工作程序一般如下：

- (1) 选择城市商业活动集中的地段开店；
- (2) 进行广泛的广告宣传，利用多种媒体，让客户产生自己冲洗照片保密安全的观念；

(3) 印发人工冲洗和自动冲洗知识小手册，免费向城市居民发放，或者免费举办照片冲洗学习班。人们一旦掌握了冲洗技术，就有亲自冲洗的冲动和欲望，大量的客户由此产生；

(4) 临时教练。也就是对上门求租的客户进行临时指导，他们一旦享受到亲自动手冲洗照片的快乐和益处，一旦掌握了冲洗技术，便会成为你的长期客户，这是招徕长期客户的好办法；

(5) 工作人员最好全部用女性。女性不但心细，而且在坚持保密制度上比男性更自觉更严格；

(6) 租赁费最好按照冲洗时间和胶卷多少双重标准来综合制定。不得高于其他专业冲洗店，必须比他们偏低，这样才能吸引客户（“既然自己亲自冲洗便宜，为什么要到专业店去呢？”必须迎合这一大众消费心理）。

摄影租赁业必须注意建立长期客户制，与那些需要经常冲洗相片的人签约，并进行一些其他保密服务，以加强双方的业务感情。

本行业最大的禁忌是操之过急，求快速见效。那些耐不住寂寞和长久忍耐的人不适合从事这一行业，这一行业最佳人选是50岁以上的离退休人员。这是一个人的个性与时间竞争的行业，能够忍耐，静待时间带来客户。为了增加客户，务必在租赁中心创办业余摄影爱好者协会或俱乐部。会员不必交太多的会费，象征性地收一点，以便增加会员的凝聚力和整体观念。

第2种：“跑腿”公司，与金钱赛跑

徐先生原来在银行工作，去年单位实行买断工龄，他在拿了一笔补偿金后，成了失业人员。回家后本想做点生意，但如今各行各业的竞争日趋激烈，赚钱越来越难，所以他一直没有找到合适的工作。后来，看到市民们热衷银行消费贷款，但由于贷款手续繁琐，多数人对贷款品种、贷款程序又缺乏了解，以致有的浅尝辄止、半途而废；有的多走弯路，浪费了宝贵的时间和精力。

徐先生想到自己有多年的信贷工作经验，过去与房产评估、保险等部门多有联系，对贷款手续以及各种窍门也都了如指掌，如果能够利用自己的这一资源，专门为贷款人“跑腿”，办理他们认为头疼的各

种手续，岂不是一件对客户、银行和自己都有利的好事？做好必要的准备工作后，他在本地房产、汽车、理财等网站和网页上发布了办理“贷款跑腿”的广告。为了取得大家信赖，他还承诺先向客户支付一定的押金，如果不能按时履约，押金可以作为给客户的赔偿。广告一打出，徐先生的电话铃声不断，几天内就接到 30 多个“跑腿”的请求。经过详细询问，他选定了 10 位已具备贷款条件的客户，并根据每个人贷款需求，为每位客户设计了《贷款建议书》，从利率、还款方式、客户需提供的资料、办理时限等各方面，给了客户一个清晰直观的说明。

客户见徐先生不但承诺办理时限，还帮客户选择了利率低、贷款期限合适的贷款品种，使客户放心地与其签订了委托协议。此后，徐先生晚上在家填写各种表格，白天忙着跑银行、去保险公司。虽然忙，但这些对他来说都是轻车熟路，徐先生的客户们很快就到银行轻松地领到了他们曾经可望不可及的贷款。

经过一段时间的努力后，原本是失业人员的徐先生，其开办的“跑腿”公司声名远扬，顾客踏破门坎；各家银行也争相聘请他当贷款营销员。除了在办理手续上一路绿灯以外，还按贷款额度给他一定的提成。徐先生依靠“跑腿”，一跑多得，跑出了名堂，跑出了一条独特的生财之路。

从徐先生成功的例子来看，“跑腿”公司不需要有资金，只要利用你原来熟悉的专业知识和技术，只要有时间和办某项事情的实际经验即可，可以说人人都可以开“跑腿”公司。同时，“跑腿”公司也不是仅仅限于理财方面，它涵盖范围很广，可以涉及生活的各个方面。

每到缴纳车辆养路费、驾驶证年审的时节，许多车主往往要排长队办理，有时耗上几个小时还办不完。如果您有这方面的经验，可以专门代理与车辆有关的“跑腿”业务，包括提供车辆落户、挂牌、年审、缴费等服务。随着私人轿车的逐渐增多，此项业务的前景应当非常广阔。

开办公司需要和工商、税务等部门打交道，有人常常为办营业执照、盖章、缴费等事务而忙得焦头烂额，特别是对初次办理各种证照的人更是不知从何入手。如果您熟悉这些办事程序，可以专门为那些忙着挣钱抽不出身的业主，或即将开业，毫无经验的小老板们提供

“跑腿”服务。

一般大医院规矩很多，从挂号、候诊、看病、抽血验尿、交费、取药……没有经验的人，楼上楼下忙得晕头转向，半天也看不了个病。如果成立一家“医院跑腿”公司，提前把预约大夫、预约化验等事情安排好，病人来到医院后，您按计划有条不紊地带其就诊，必然会节省时间，提高就诊效率。在大医院毫无就诊经验的病人，绝对会认为花钱请您跑腿是值得的。

“跑腿”公司的事情无大小，人员更是可多可少。一般的“跑腿”公司一个人就能办得很好，比如除前面所说的几项以外，替客户购买车、船、机票，代办房地产过户，去邮局送信取包裹，甚至接送孩子等等都可以成为业务范围。总之，从小事做起，逐渐形成自己的特色，“跑腿”公司的前景一定会很广阔。

第3种：早点专递业，开门见喜

那些早晨一出家门就急匆匆赶路的人，全都是你的财神，紧紧跟着他，向他出示早点专递业广告，谁都会感激你的到来，同时，将自己的财产分一部分给你。

早点专递业和其他快递业略有不同，那就是必须在一定的时间内完成全部服务，否则一切成为虚无，没有人在中午12点吃早点。

早点专递业的基础条件：申领营业执照、从业人员有身体健康合格证、建立早点生产基地、设计分量和品种固定的早点式样、用面包车或摩托车送货。

早点式样设计提示：

主食：面包、包子、馒头或其他糕点；

副食：咸菜或其他特色小菜；

饮料：早茶、咖啡、牛奶、稀粥或其他液态食品。

设计制作早点专用饭盒，将主食、副食、饮料一式一盒，这样便于快递和出售。

早点设计应根据不同地区不同口味和健康饮食制订，根据大众普遍定量，价钱不要太贵，如果业务量大，则免收专递费。

早点专递业务分类如下：

早点专递的最大客户是企事业单位，因为中国人要与国际接轨，提高效益，所以各企事业单位实行打卡制。而早点专递业可以迎合这一制度，与各企事业单位签订长期合作合同，让那些急匆匆赶到单位打卡的人每人领到一份早点。

早点价格不合理，各单位作为一种激励也作为一种福利发给职员。如果服务周到，收入非常可观，如果你每天能为 10 家单位 1500 左右人专递早点，一盒 3 元，那么每月收入 4500 元，除掉一半的成本，还剩 2200 多元。

接受顾客临时叫货，接到预约电话，立即前往。

在火车站、机场附近、公共汽车站摆摊设点。

早点专递一般实行长期预订制，但为了造成早点专递的声势，扩大影响，即使临时叫货的只有一人，路途比较远，也要满足他们的要求，在这里要考虑到这次行动潜在的客户。

本行业潜在的业务是咖啡和茶专递。

中国人向来以饮茶为荣，但随着咖啡市场的世界性发展，中国人对咖啡的使用量正日益增加，进咖啡店成为一种时尚。然而，在那些酒吧舞池，一杯咖啡就是几元或十几元，还只是那些有钱人的消费品。

如果将咖啡煮好，和茶一起每天早晨送到各企事业单位的办公室，只要价格合理，低于那些豪华场所的价格，人们普遍能接受，这种专递服务将会有很大的市场。

因为其他高档场合的咖啡或茶的价格，包括场所费用和小姐服务费，所以价格很高，而将咖啡和茶专递到办公室，没有场所费用和小姐服务费，价格可以大降。在低价位时可以享受到高价位一样的咖啡，而上午一杯咖啡或茶下肚，精神倍增，工作效率大大提高，谁不欢迎？

用壶装一定量的咖啡，按照约定的时间和地点专递，业绩渐渐会越来越好。

第 4 种：便利店，利民利己

我们常说的便利店一般指的是建立在居民社区里的小型商店，可以补充超级市场的不足。便利店经营的商品大都是居民生活必需品，