

2004
2008

年

干什么

最赚钱

徐端海·著

- ◆ 本书核心：经过实践检验了的最新赚钱新思维；
- ◆ 本书内容：80多个短平快致富新项目；
- ◆ 本书功效：作者多次演讲，数千人受益，30多人成为富人；
- ◆ 本书提示：想赚钱的你，能拒绝吗？



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

2004—2008 年

干什么最赚钱

What makes money most from
2004-2008

徐端海·著



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

责任编辑：刘向鸿

封面设计：李 栋 孙豫苏

图书在版编目(CIP)数据

2004~2008 年干什么最赚钱 / 徐端海著. —北京:
中华工商联合出版社, 2004
ISBN 7-80193-082-7

I . 2 … II . 徐… III . 商业经营—通俗读物
IV . F715—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 029591 号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编：100027 电话：64153909

网址：www.gslebs.com.cn

北京振华胶印厂印刷

新华书店总经销

880 × 1230 毫米 1/32 印张 9 160 千字

2004 年 5 月第 1 版 2004 年 10 月第 2 次印刷

印数：8001—12000 册

ISBN 7-80193-082-7/F·39

定价：19.80 元

现在干什么最赚钱（代引言）

有人炒股赚钱，但又从股民变为“股东”；有人做期货赚钱，但最后又从终点回到起点；有人买彩票赚钱，但更多的人买回的却是梦想；有人搞酒店或服装赚钱，但多数人都是在为房东打工；有人靠双手赚钱，有人靠双肩赚钱，有人靠大脑赚钱……那么到底干什么最赚钱？！

当然是热门行业最赚钱。但热门行业是一个模糊的概念，即使有关专家也不能下一个精确的定义，但从总体来说，热门行业具有以下特征：

1. 热门行业都是新兴的朝阳产业，具有夕阳产业无法比拟的巨大的生命力，发展迅猛，机会多多。
2. 热门行业是顺应市场经济发展潮流而诞生的，符合市场的要求，可以满足市场需求的产业。
3. 热门行业的收入水平高。通常，高收入往往与高风险和高投入相对应。私营公司要介入热门行业必须有成功与失败两种思想准备。
4. 热门行业具有良好的发展前景。通常，这种行业是新兴产业或在发明中有新的突破，呈现出诱人的前途。

具体说来，热门行业有以下几种：

为了健康、长寿，人们会花钱

青春是钱买不到的。但是，为了防止衰老或早死，人们还是不遗

余力。例如，每年做全身的健康检查或坚持到健身房运动的人，真是不计其数，而这些人花这些钱时，一点也不犹豫。

为了增进健康，热衷运动的人不断地增加，因此，网球俱乐部、游泳俱乐部都应运而生。

再者，由于运动的人增加了，制造休闲服或运动器材的厂商，也快速地成长。

为了健康长寿，人变得不爱惜金钱了。而且，社会愈富足，这种倾向愈明显。

所以，增进健康长寿的行业前途远大。

满足虚荣心的行业利润大

有很多人都希望让别人觉得自己很伟大，因此，能满足这种虚荣心的行业，也很有前途。

例如，奔驰汽车，虽然价格昂贵，但销路却相当好。除了因为奔驰牢固，在交通事故中不易被撞毁，性能好，坐起来舒适外，最重要的是奔驰具有满足虚荣心的价格。

只要坐上奔驰轿车，人们都会异口同声地说：“哇！你真行。”不必自己说：“我很有钱”，对方自然就知道了。无论如何，只要坐上奔驰或戴上劳力士手表，不必自我吹嘘，就会被认为是有钱人。

提到这种撩起虚荣心的经商法，还有一种会员制。说到会员制，马上就让人联想到高尔夫球俱乐部。这是根据参加者每年的平均收入或社会地位，严格的考核资格，而确定会员身份的，所以也能撩起人的虚荣心。

虽然虚荣心最要不得，但爱虚荣的人还是很多，巧妙抓住人类羡慕虚荣的心理，也是一种赚钱的好方法。

新兴的休闲行业是摇钱树

人如果没有钱，就不会想到休闲活动，一旦有了钱，休闲的欲望就会增加。所以，钓鱼用具、运动器材等和休闲有关的行业，愈来愈有前途。

例如，日本在东京成立的迪斯尼乐园，吸引了大批游客。迪斯尼乐园因充满梦幻，所以令女人和儿童特别感兴趣。这是巧妙地以梦幻为商品，在富足的社会中，操纵人类的欲望而获得成功的例子。

而到过迪斯尼乐园的人，好像惟恐人家不知道一样，把“我已去过迪斯尼”的贴纸贴在车后炫耀，这也是一种虚荣的表现。

这里需要说明的是，看重休闲行业的人，就如“喜欢才会进步”的谚语一样，自己也要喜欢休闲活动，否则，根本不可能成功。

有一位企业家，原生产打火机，后来却改为生产高尔夫用品，这是因为他喜欢高尔夫，并了解高尔夫的各种情况。

另有一家著名的钓鱼用具公司的负责人，在他从事此行业前，每天都在钓鱼。有一天，他在钓鱼时突然想到：“对！既然我喜欢钓鱼，那就做这一行，相信一定会有发展。”结果他成功了。

赚钱的秘诀在于“稀少价值”

某一家专门制造女用针织品的公司，获得传奇性的成长，营业额高得惊人，被视为时装界的奇葩！

在高级服饰品行业中，这家公司的销量最大。他们只负责企划，把设计好的衣服交给厂商制造，然后钉上特有的商标。换言之，这是靠创意赚钱的公司。

显然，他们的成功并不在于委托买卖的方式，而是买断制度。他们不把商品放到百货公司里卖，这么一来，不到指定地点，就买不到他们的商品，这就是他们的商品受欢迎的主要原因。

人类永远抗拒不了稀少物的吸引力，所以，只要提高稀少价值，商品就易卖掉。

利用人类爱方便的心理赚钱

据说，只要加热水，就能吃到碗装的速食汤面，是一位平凡的家庭主妇想出来的。

事情源于她先生深夜加班回来时，她时常煮面给他当点心。因为夜已深了，煮东西可以，但洗碗就非常麻烦，加上早晨她也很忙，所以，她就动脑筋，看看有没有方法可以不用洗碗。最后，她想到了利用盛果汁的纸杯。

于是，她把速食面放入纸杯中，上面用塑胶纸包起来。她的先生看到了，认为这是一个很好的创意，就申请专利。后来，速食面公司买下这个专利，开始大量生产。

就这样，在速食面的历史上，诞生了划时代的碗装速食面，令人赞叹。

这位主妇是在想更方便的方法时，才产生这个创意的。

如今，消费者的需求是多方面的，尤其对“方便的东西”需求量更大。所以，只要能使原有的东西更方便使用，保证畅销。

激发创意的资料俯拾即是，如果发现某种东西使用不太方便，就要思考如何改善。并且，把这种构想付诸实践，一定前途无量。

例如，以前铅笔刀是用手转的，为了方便起见，电动铅笔刀产生了。

日本家电产品的厂商，为了不断寻求更方便的东西，不断推出新产品，使得他们的家电产品成为世界之冠。

利用父母“望子成龙”的心理赚钱

儿童也是做生意的对象，尤其在中国，独生子女日渐增多，父母

“望子成龙，望女成凤”心切，在抚育子女投资方面他们花钱多少从不计较。厂商也投其所好，儿童营养品走入千家万户。在智力投资方面，为了孩子的启蒙教育，父母宁可自己节衣缩食，省吃俭用，也要为孩子买钢琴、电子琴、神童学习器，请家教，让孩子参加各类艺术培训班。在玩具方面，做爷爷奶奶的，总是花上百元给孩子买开发智力、寓教于玩的各类玩具。因此，有志从商的人，不妨从儿童商品入手。

经营高档商品或廉价商品都能赚钱

不论什么社会，收入较低者都是低价位产品的消费者，而有钱人则消费高档商品。社会愈发达，收入档次愈拉开，消费者就分为不同层次的消费群，消费倾向也向两极发展：低位产品消费和高位产品消费。只有照顾这两种倾向，才能使消费者皆大欢喜。

现在各大城市的豪华饭店，卡拉 OK 舞厅等高档娱乐场所都十分火爆。这些场所，大款们一掷千金，一听饮料就是数十元。经营这类高档娱乐业，以富人为对象，自然会大赚其钱。

与此不同的是，一些专卖旧衣服的旧货摊，各类“跳蚤市场”生意也颇为红火。到城市谋生的外地农民经常光顾这类地方，他们为花三四十元钱能挑中一套合适的西服而感到心满意足。

随着经济的发展，收入差别的逐渐拉大，消费正悄悄地出现鲜明的反差：再贱的东西有人买，再贵的东西也有人买。把握这两种倾向，你就会“财源茂盛达三江，生意兴隆通四海”。

受女性欢迎的产品一定畅销

买青菜时连一分钱也会计较的女性，为了使自己更美，多花几百元也心甘情愿。

通常女性要比男性吝啬。女性不论收入多少，大都不会像男性那

样浪费金钱。但是，如果女性希望买到她想要的东西，就会有点不顾一切。

女性很容易沉醉于温柔的爱情之中，为了爱情，她会抛弃一切，牺牲自己。另一种女人最沉迷的就是自己的美貌。大概每一位女性都认为自己不丑，而如果有哪样东西能使她们变得更美，她们绝不会放过。

每一个女性都绞尽脑汁来保持她们美丽的身材和容貌。为了维持苗条的身材，宁可不吃东西；为了面容姣好，不惜花费巨资美容。

如果哪位先生发明了苗条药，并且确有奇效，那么他非暴富不可。事实也是如此，化妆品、美容器材、美容整形、服装、手提包等行业，一旦获得女性的喜好，生意就会直线上升。

女性有时想法很极端，她们能为爱情牺牲自己，而一旦憎恨某人，就会让对方不得安宁。所以如果哪项产品获得女性的喜爱，就如同获得了她的爱情一样，她会对此项产品情有独钟。而一旦使她憎恶，她会千方百计破坏它的形象。正因为如此，许多做女性产品生产的商人不免发出感叹：

做女性产品生产最容易，也最难。

利用众人感到困扰的事情做生意

所谓流行的、时兴的行业，是因社会确实有此需要才兴旺起来的。反过来说，在这个社会里的确有许多令人头痛的事，例如：

——主妇工作太忙，没有时间教育孩子。

——一个人过日子，有钱但又寂寞。

——精神压力大，渴望有无忧无虑的时间。

上述这些困扰，导致家庭服务业和以高龄人口为需求对象的餐饮业，以及为消除精神压力而产生的服务业风行。

这些行业兴起的出发点在于帮助人，首先必得先有此需要，才能依情况提供某种形式的帮助，渐渐成为商业内容。

依据此种供需的模式去思考，当然能获得数个可行的构想。

就以送鲜花上门的鲜花店服务为例。以往拜访时馈赠礼物是一种礼貌，但在这忙碌的工商时代，没有多余的时间多做拜访、联络感情，而这种花些钱能传达心意的鲜花服务业，便应运而生，十分风行。

又如 24 小时自助商店，因为不论何时去买，商店大门总是敞开的，而不论需要何种物品，总可在货物架上找到，所以大受欢迎。

目 录

现在干什么最赚钱(代引言)	(1)
---------------------	-------

第一章:商务代理

(1)

办个简历制作事务所	(2)
为商业机构当智囊	(5)
商务咨询赚大钱	(8)
猎头是商界精英干的活	(11)
虚拟人力资源可揽大生意	(14)

第二章:童心童趣

(17)

托儿服务是阳光职业	(18)
儿童 PARTY 策划人,好棒	(21)
别人生孩子你发财	(24)
不要小瞧了家教	(27)
儿童用车,钱途无量	(30)

第三章:艺术天地

(33)

手工艺品生意致富快	(34)
礼品包装,热门	(37)

图文设计,好靚	(40)
珠宝创意,时尚	(43)
小贺卡,大商机	(46)

第四章:电脑世界

(50)

电脑维修市场大	(51)
教软件比卖软件更易赚钱	(54)
电子杂志出版商,刺激	(57)
打网络培训主意	(60)
向全世界几亿顾客做生意	(63)

第五章:娱乐大使

(66)

PARTY 气球,壮观	(67)
大型活动策划人,潇洒	(70)
应召 DJ,过瘾	(73)
老朋友聚会筹办人,显神通	(76)
婚礼筹办人,爆冷门	(79)

第六章:我爱厨房

(82)

餐饮+点子,发财偷着乐	(83)
饼干带鲜花,身价翻几番	(87)
营养小顾问,钞票哗哗来	(90)

第七章:超级侦探

(93)

宗谱调查,帮助别人也成就自己	(94)
----------------------	--------

信息咨询,动动脑子也能赚个十万二十万	(96)
神秘购物者,越丑越成事	(99)
私人侦探,合理又合法	(102)

第八章:文字的奥妙 (105)

书籍索引也可致富	(106)
撰稿人/校对者,体面又有趣	(108)
自由作家,足不出户赚稿费	(111)
业务通讯,投资小收益成倍增	(114)
独立发行人,夹缝中有“钱”程	(117)

第九章:肥皂之旅 (120)

地毯/室内装饰品清洗好营生	(121)
商业清洁,上一个新平台	(124)
家政服务,利润丰厚的业务	(127)
游泳池清洁工,神秘才有钱赚	(130)

第十章:纵情购物 (133)

手推车/凉亭零售商,生意虽小利润不薄	(134)
童衣/成衣寄售店,好创意爆冷门	(137)
家具寄售店,让人怦然心动的行业	(141)
特色商品目录,开辟没有商店的商机	(145)

第十一章:用方向盘“转”钱 (148)

干洗衣物送取服务,只须跑跑腿	(149)
----------------------	---------

货运经纪人,只须动动嘴 (152)

应召汽车修理工,以技术包打天下 (154)

第十二章:世界,你好 (157)

航海旅行社,巧念独门生意经 (158)

出口生意,赚外国人的钱 (161)

特色旅游,“特”字上做天下文章 (164)

翻译服务,与国际贸易同步增长 (167)

第十三章:亮丽人生 (170)

形象顾问,鲜艳别人也点亮自己 (171)

化妆师,与有钱人共舞 (174)

应招按摩师,与有闲的人大联欢 (177)

私人教练,用技巧闯进富人区 (180)

第十四章:精巧家装 (183)

房屋美容,升温无限 (184)

幼儿房间的安全设计,暴利行业 (187)

巧手装修工,凭力气吃饭 (189)

木地板掏金,艺术也值钱 (191)

购房顾问,佣金不菲 (193)

油漆粉刷工,专业玩得转 (196)

室内设计师,领导舒适新潮流 (199)

第十五章:天才鼓动者 (202)

- 一个人广告公司,船小好掉头 (203)
- 礼卷邮寄,打企业牌 (206)
- 店内推销展示员,挣商家钱 (209)
- 公共关系事务所,走代理之路 (212)
- 研讨会经理人,社会中介弄潮儿 (215)

第十六章:私人事务打理 (218)

- 打包/开包服务,笨鸟能先飞 (219)
- 私人管家,做人所未做 (222)
- 财产图片目录,摄影师的另类生财之道 (225)
- 引荐服务,凭关系包打天下 (228)

第十七章:宠物大阅兵 (232)

- 鱼池保养,用“鱼”钓钱 (233)
- 驯狗师,让主人开心 (236)
- 宠物清洁车,边缘生意放眼亮 (239)

第十八章:园艺大师 (242)

- 香草园,好卖点 (243)
- 室外环境美化专家,人人都需要 (247)
- 室内环境美化师,家家都欢迎 (250)
- 草坪养护,一个回报很高的行业 (253)

第十九章:健康人生 (256)

- 老年人家庭看护,崭新的世界 (257)
- 医疗账单代收,赚医院的银子 (260)
- 医疗报告撰写人,日益旺盛的领域 (263)

第二十章:理财专家 (266)

- 收款公司,发展空间巨大 (267)
- 法律事务辅助,比当律师还神气 (270)
- 代办税务报表,会计师致富的第二战场 (272)

第一章

商务代理

要是你觉得商务代理对你有着无穷的吸引力，你喜欢创业的兴奋，竞争的快感，同时又不想受到约束，那么在这一章里，你会有所收获。