

创业就创业

网游 乡村 小本生意 自由职业 赚钱

邱庆剑◎著

小本创业指引100案

网络创业与实体创业必备指南
中国创业辅导资深专家免费提供全程辅导

- 别人游戏你赚钱——网游赚钱项目
- 上网赚钱不是玩——网络创业项目
- 腰缠万贯不如开家小店——实体小企业赚钱项目
- 我的职业我作主——自由职业赚钱项目
- 大农村有大希望——乡村创业项目



机械工业出版社
China Machine Press



创业就业

小本创业指引100家

陈维新 王明强 孙晓霞 曹晓燕
何晓娟 陈德海 陈国平 曹晓燕 陈德海

- 1. 100家小本创业项目——创业指南
- 2. 100家小本创业项目——创业指南
- 3. 100家小本创业项目——创业指南
- 4. 100家小本创业项目——创业指南
- 5. 100家小本创业项目——创业指南
- 6. 100家小本创业项目——创业指南

中国轻工业出版社



毕业就创业

网游 小店 乡村 小本生意 自由职业 赚钱

邱庆剑◎著

小本创业指引1000案

网络创业与实体创业必备指南
中国创业辅导资深专家免费提供全程辅导

- 别人游戏你赚钱——网游赚钱项目
- 上网赚钱不是玩——网络创业项目
- 腰缠万贯不如开家小店——实体小企业赚钱项目
- 我的职业我作主——自由职业赚钱项目
- 大农村有大希望——乡村创业项目



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

毕业了，新的人生道路开始了。做什么工作？在哪里做？怎样做？这些都是毕业生面临的问题。本书讲解 100 个小本创业指引案例，包括游戏赚钱项目、网络赚钱项目、实体小企业赚钱项目、自由职业和农村创业五部分，最后也给毕业生创业提出了一些忠告。这些指引当中，有的已经在实践中得到了证实并取得了较好的成绩；有的则是作者个人的创意。本书采用了表格的形式，目的是简洁、条分缕析，使读者一目了然。

本书适合于所有创业者阅读。

图书在版编目 (CIP) 数据

毕业就创业 / 邱庆剑著. —北京：机械工业出版社，
2009.6

ISBN 978 - 7 - 111 - 27317 - 2

I. 毕… II. 邱… III. 企业管理 — 基本知识 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 085821 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑：任淑杰 责任编辑：田雪

责任校对：侯灵 版式设计：张文贵

责任印制：杨曦

保定市中华美凯印刷有限公司印刷

2009 年 6 月第 1 版 · 第 1 次印刷

169mm × 239mm · 13.5 印张 · 1 插页 · 150 千字

标准书号：ISBN 978 - 7 - 111 - 27317 - 2

定价：29.00 元

凡购本书，如有缺页，倒页，脱页，由本社发行部调换
销售服务热线：(010) 68326294

购书热线：(010) 88379639 88379641 88379643

编辑热线：(010) 88379001

封面无防伪标均为盗版

机工经管读者俱乐部反馈卡

完整填写本反馈卡将可以参加幸运抽奖

每月我们将会抽出 10 位幸运读者，免费赠送当月新书一本

加入俱乐部，将会收到我们定期发送的新书信息

获奖名单将公布在 <http://www.Golden-book.com> 及 <http://www.cmpbook.com> 上

个人资料

姓名：_____ 性别：☐男 ☐女 年龄：_____ E-mail：_____

联系电话：_____ 传真：_____ 手机：_____

就职单位及部门：_____ 职务：_____

通信地址：_____ 邮政编码：_____

单位情况

单位类型：

☐ 国有企业

☐ 私营企业

☐ 政府机构

☐ 股份制企业

☐ 外资企业（含合资）

☐ 集体所有制企业

☐ 其他（请写出）_____

单位所属行业：

☐ 食品/饮料/酿酒

☐ 批发/零售/餐饮

☐ 旅游/娱乐/饭店

☐ 政府机构

☐ 制造业

☐ 公用事业

☐ 金融/证券/保险

☐ 农业

☐ 多元化企业

☐ 信息/互联网服务

☐ 房地产/建筑业

☐ 咨询业

☐ 电子/通信/邮电

☐ 其他（请写出）_____

单位规模：

☐ 500 人以下

☐ 500~1 000 人

☐ 1 000~2 000 人

☐ 2 000 人以上

关于书籍

1. 您购买的图书书名: _____ ISBN: _____

2. 您是通过何种渠道了解到本书的?

☐ 报刊杂志 ☐ 电视台/电台 ☐ 书店 ☐ 别人推荐 ☐ 其他 _____

3. 您对本书的评价

内容	☐ 好	☐ 一般	☐ 较差
编排	☐ 易于阅读	☐ 一般	☐ 不好阅读
封面	☐ 好	☐ 一般	☐ 较差

4. 您在何处购买的本书

☐ 书店 ☐ 网络 ☐ 机场 ☐ 超市 ☐ 其他 _____

5. 您所关注的图书领域是:

☐ 投资理财 ☐ 人力资源 ☐ 销售/营销 ☐ 财务会计 ☐ 管理学与实务 ☐ 其他 _____

6. 您愿意以何种方式获得我们相关图书的信息?

☐ 电子邮件 ☐ 传真 ☐ 书目 ☐ 试读本

7. 如果您希望我们发送新书信息给您公司的负责人, 请注明所推荐人的:

姓名: _____ 职务: _____ 联系电话: _____

通信地址: _____ E-mail: _____

感谢合作! 请确认我们的联系方式

联系人: 李庆捷

地址: 北京市西城区百万庄大街 22 号机械工业出版社经济管理分社 邮编: 100037

电话: 010-88379703

传真: 010-68311604

电子邮箱: liqing_12@126.com

登记表电子版下载请登录:

<http://www.golden-book.com/clubcard.asp> 或 <http://www.golden-book.com>

如方便请赐名片, 谢谢!

特 别 提 示

“中国创业辅导网 (www. u8898. com)”，是以邱庆剑为首的专家团队创建的公益性网站，无论是创业辅导、创业项目介绍、创业点子介绍，均不收取任何费用。网站所有创业项目和创业点子的提供者信息，以及专家信息和辅导机构信息均全部公开，创业者可以直接和他们联系，网站不参与任何经济性质的中介。

凡是购买本正版书的读者，均可登录“中国创业辅导网”，依照正版书内容提问，通过高级会员认证，成为受辅导会员，免费接受全程创业辅导，直至创业成功。凡是与创业有关的问题和困难，都可以在网站向本书作者提问，作者将详尽解答。比如，如何开店，如何注册公司，如何核算，如何开拓市场，如何管理人员，如何融资，如何编写各类管理文书，如何提高销售技巧等。详细操作请登录网站了解。

购买一本书，即可把中国创业辅导资深专家请回家，随问随答，对于条件具备的创业者，可以申请网下现场辅导！

序 言

给自己一份好工作

选择比努力更重要。

一生的努力，比不上一次正确的选择。

毕业了，新的人生道路也开始了。做什么工作？在哪里做？怎样做？这些都是毕业生面临的选择。有一份好的工作，能够发挥自己多年所学的知识，为社会为国家创造价值，同时实现自己的人生价值，当然是一件好事。

但是，并不是每一个人都能遇到这样的好事。要么是找不到好工作，要么是找到了却不能发挥自己的才能，终其一生，碌碌而无为，没有作出多大的贡献，也没有得到多好的回报。

尤其在2009年，就业形势较为严峻，很多同学毕业就意味着失业，连上班的滋味都没尝到。在这种形势下，同学们有必要改变一下思路：别人给不了你好工作，为什么不自己给自己一份工作呢？

几天前的一个晚上，我一边开着车，一边听着收音机。收音机里报道了这样一位成都女生：大学毕业后，她一时找不到如意的工作，于是，在自己的母校成都理工大学附近摆小吃摊、卖蛋挞，并很快赚到第一桶金。如今，与她同时毕业的同学，有不少还奔走在求职路上，而她已经拥有了好几家属于自己的蛋挞连锁店。

这个女生的故事深深地触动了。同时，也让我想起了那些在我的帮助和指点下创业的年轻人。

从2003年至今，我撰写了58本图书，其中相当一部分是关于励志的。有很多年轻人读了我的书后，给我发来邮件，请教就业和成功方面的事情，尤其是《财富数学》一书出版后，向我请教的人越来越多。

面对这些年轻人的求助，我一方面告诉他们该如何在岗位上敬业、勤奋和忠诚，以获得晋升的机会；另一方面，我也建议他们自主创业。我可能是个“创业总愚狂”吧，总总愚那些工作不如意，或者找不到工作的人，或者面临就业和创业选择的人去创业。有时候，为了鼓励他们，甚至不惜长篇大论地说服他们，虽然很多时候我们并不熟悉。

的确有不少朋友在我的鼓励下走上了创业之路，他们的事业说不上惊天动

地，但都干得不错，比同龄人强很多倍。他们中绝大多数人没有后悔，在他们给我的邮件中写道：如果再来一次选择，我还是会选择自己创业这条路。他们中间，有开加盟连锁店的、有开个性网站的、有开设计工作室的、有开咨询公司的、有开工厂的，也有在农村创业的，看到他们的成功，我心中充满了成就感。

在向我求助的人中间，有相当一部分人已经创业多年了，他们在创业过程中遇到了困难，比如融资困难、人力资源管理困难、战略规划、税收筹划等，都会来向我求助，面对这些求助，我也尽最大努力帮助他们，并因此和他们成了朋友，也成为他们企业的特聘顾问。

写这本书，以及开通“中国创业辅导网（www.u8898.com）”，都是源于一个朋友的提醒。这个朋友在机关工作，一直苦于经济拮据，在我的辅导下，他开了一家“跑腿公司”，专门替人办理证照，一个月能够盈利数万元。他说我目前这样通过网络辅导创业，不但太辛苦，而且受众很窄，不如出版一本书，开一个网站，让许许多多的人同时获得帮助。如果真能让许许多多的人同时获得帮助，我将备感欣慰。

本书列举了100个小本创业指引项目，包括游戏赚钱项目、网络赚钱项目、实体小企业赚钱项目、自由职业和农村创业五部分，最后也给创业者提出了一些忠告。这些“指引”当中，有的已经在我的辅导下进行了实践，并取得了较好的成绩；有的则是我个人提出的创意。虽然有一家网络公司想出高价购买我书中的创意，但条件是这本书不能再出版，书中的创意也不能以任何形式外传，我没有答应，因为我的创意是属于信任我的读者朋友的。

本书采用了表格的形式，目的在于简洁、条分缕析，让读者一目了然。限于篇幅，有些地方可能叙述得不详细，或者未考虑得很详细，或者，我认为没有必要详细讲述。另外，年轻人第一步总是很难迈出去，他们常常说“主意是不错，但做起来有难度”，进而放弃了。如果你想进一步了解每一个项目的创业细节，以及想获得信心方面的帮助，或者有其他关于创业的任何问题，都可以登录“中国创业辅导网（www.u8898.com）”，留言或提问，我将逐一详细解答。

本书在写作过程中，有很多朋友为整理、校对而辛勤的工作，在这里一并表示感谢。他们是：黄雪丽、吴伦、邱庆路、刘先明、陈德勇、肖世进、罗艳、陈天保、王星钊、李翔、李旭、黄晓玲、刘本安、蔡谷华、谭璇、李桃桃、谭乐乐、雷红梅、伍婕。

你正面临选择吗？小本创业是一种很好的选择。今天的企业家，就是昨天的小本创业者；今天的小本创业者，将是明天的企业家！

邱庆剑

2009年4月3日于成都

目 录

序 言 给自己一份好工作

第1章 别人游戏你赚钱——网游赚钱项目	1
● 本章提示	2
项目1 游戏装备工厂	3
项目2 游戏秘籍研究并出售	5
项目3 代练工作室	7
项目4 打钱工作室	9
项目5 账号工厂	11
项目6 开游戏私服	13
项目7 游戏银行	15
项目8 玩家网站代理广告	17
项目9 私服信息发布网	19
项目10 代售游戏点卡	21
项目11 游戏商品交易平台	23
第2章 上网赚钱不是玩——网络创业项目	25
● 本章提示	26
项目12 网页广告推广	27
项目13 利用QQ赚钱	29
项目14 “沙发”专业户	31
项目15 图片广告推广	33
项目16 视频广告推广	35
项目17 录制视频广告片出售	37
项目18 代理空间出租业务	39
项目19 开一间聊吧	41
项目20 信息资料整理	43
项目21 私密商品出售	45

项目 22	淘宝网开店	47
项目 23	同城交友网	49
项目 24	同城资讯网	51
项目 25	同城车友网	53
项目 26	同城购房网	55
项目 27	民间融资信息网	57
项目 28	姓氏宗亲网	59
项目 29	礼品代送网	61
项目 30	法律咨询网	63
项目 31	家教网	65
项目 32	同城家政网	67
项目 33	管理咨询导航网	69
项目 34	寻亲网	71
项目 35	创业辅导网	73
项目 36	版权认定网	75
项目 37	出版中介网	77
项目 38	企业网站推广网	79
项目 39	同城好吃网	81
项目 40	同城娱乐导航网	83
项目 41	同城健身导航网	85
项目 42	职称网	87
项目 43	境外公司注册网	89
项目 44	股民论坛	91
项目 45	宠物网	93
项目 46	投资分析网	95
项目 47	居民小区论坛	97
项目 48	揭示网	99
项目 49	野外生存论坛	101
项目 50	回收站	103
项目 51	企业网上贸易总代理	105

第3章 腰缠万贯不如开家小店——实体小企业赚钱项目

● 本章提示

项目 52	胖哥胖妹服装店	109
项目 53	户外服饰店	111

项目 54	民族服装店	113
项目 55	女性小饰品店	114
项目 56	水晶饰品专卖店	116
项目 57	面试服装租赁店	118
项目 58	煨汤馆	119
项目 59	净菜外卖	121
项目 60	“小资”茶吧	123
项目 61	啤酒自酿店	125
项目 62	鲜花餐	127
项目 63	10 平方米果汁屋	129
项目 64	卡通形象食品店	131
项目 65	学校小吃店	133
项目 66	翻译工作室	135
项目 67	家庭用品租售中介所	137
项目 68	笑吧	139
项目 69	哭吧	141
项目 70	网瘾戒除中心	143
项目 71	家庭小摆件寄卖店	145
项目 72	昆虫专卖店	146
项目 73	小学生用品店	148
项目 74	VCD 刻录店	149
项目 75	宠物寄养中心	151
项目 76	怀旧用品出售出租店	153
项目 77	搞笑玩具店	155
项目 78	跑腿专业户	157
项目 79	淤泥变花土	159
项目 80	左撇子用品店	161
项目 81	书吧	163
项目 82	婴儿纪念品开发店	164
项目 83	游戏加油站	165

第 4 章 我的职业我做主——自由职业赚钱项目 167

● 本章提示	168
项目 84 自由撰稿人	169
项目 85 新闻线人	171

项目 86	自由设计师	172
项目 87	游戏测试员	174
项目 88	家庭糕点师	175
项目 89	家庭艺术培训	176
项目 90	小学生作业辅导	177
第 5 章 大农村有大希望——乡村创业项目		179
● 本章提示		180
项目 91	土特产营销推广	181
项目 92	放养兔子	183
项目 93	生态养猪	185
项目 94	返乡农民工培训	187
项目 95	网吧下乡	189
项目 96	竹编工艺品营销推广	190
项目 97	草编工艺品营销推广	192
项目 98	中药材炮制	194
项目 99	果品初加工	196
项目 100	经济作物种植	198
后 记 毕业生创业忠告		200

第 1 章

别人游戏你赚钱

——网游赚钱项目



网络游戏已经形成一个很大的产业，游戏玩家已达数百万人，仅“征途”就有上百万玩家。有群体存在，就有市场机会。

游戏赚钱有个前提，就是会玩游戏，其次还要善于动脑筋。网络游戏赚钱的方法和经验都是可以复制的，复制越多，获利也就越多。

在本章提供的方案中，对市场前景进行分析时，有的并没有具体到每月能够获利多少，因为网络游戏赚钱弹性非常大，有月获利几十万元的，也有月获利几百元的，关键在于投入多少资本和时间，尤其是时间成本的投入，勤奋是成功的基础，懒惰的人是不可能成功的。

因为很多人并不了解网络游戏如何赚钱，因此，在项目描述时，笔者尽可能详细一些。如有繁复之处，请玩家们见谅。

项目 1

游戏装备工厂

项目名称	游戏装备工厂
启动资金	1. 电脑 1 台, 3 000 元 (因为配置要求相对较高, 不能使用廉价的电脑)。 2. 宽带上网月租费 100 元/月。 合计: 3 100 元。
项目描述	该项目按下列步骤实施: 第一步, 熟悉一款有很多玩家的游戏, 开 20 个以上的账号, 每天挂机打怪物, 捡拾材料和垃圾装备。这项工作也可以请学生做, 只是要增加人员工资。或者在淘宝网或 5173 网上直接采购原材料, 这就需要增加 2 000 元左右的流动资金。 第二步, 打造装备, 每种装备打若干个, 比如同样的衣服就打很多件。 第三步, 将能够激活灵魂属性的装备组合成套装。 第四步, 将套装放在 5173 网或淘宝网上出售。以“征途怀旧版”游戏为例, 一套灵魂激活的装备, 售价可以高达 1 万元。 第五步, 将剩余的装备放入仓库, 待以后打装备时再组合。 以上步骤对于熟悉网游的人来说, 一看就明白。所以, 实施本项目的前提是上一款流行的游戏。
市场前景	在网络游戏里, 有钱人纯粹是拿钱娱乐, 他们不在乎钱, 玩一个游戏花几十万元的大有人在。笔者就花了 30 多万元在一个账号上面。 有钱人玩游戏, 缺的是时间和耐心, 根本没心思去开装备工厂, 这给有时间而没有钱的人创造了市场空间。2009 年 4 月 1 日前, 还没有“装备打造专业户”, 市场前景相当广阔。 四川雅安有一位网友经笔者指点后, 曾经在一个月內赚了上万元。

(续)

项目名称	游戏装备工厂
风险提示	这个项目很容易被复制，如果装备工厂多了，势必造成装备跌价。 规避风险的方法是不断更换阵地：从这个区转到另一个区开“工厂”，或者从这个游戏转战到另一个游戏中去。 此外，需要注意的是，不能张扬。因为系统管理员知道后，网游官方可能会悄悄降低打造装备时出现“极品装备”的几率。
相关说明	网络游戏是一个很江湖的空间，但也讲义气、友谊和诚信。要做一个好商人，就要广交朋友，尤其是结交烧钱的玩家。在游戏中结交朋友很简单，真诚加上发自内心地欣赏对方就行了。 出售单件装备的已经大有人在。但是，单件装备出售，附加值太低了。这类商品的销售人员，大多是学生，他们靠刷怪捡拾材料打出装备来卖，那是卖的血汗钱，太辛苦了。创业就要走高附加值路线。靠时间去拼，那叫打工，不叫创业。
读者感悟	

传统的观念倡导勤劳致富，现代理财观念却倡导思考致富。
富有财富思维的大脑就是创业的资金。

——摘自《财富数学》

