

新行業 · 新財源

劉秋岳 編譯

101種萬無一失的

新行業向你微笑

你或將一躍而為富豪

只要你懂得去挑

劉秋岳編譯

新行業・新財源

現代市場工商實務叢書

出版者：現代工商出版社

香港電器道二三九號十二樓

承印者：冠華印刷公司

九龍官塘天喬街48號地下

1041

\$ 10.00

目錄

人人皆可成爲百萬富翁

萬無一失的行業

如何選擇最適合自己的行業

1 大規模地處理垃圾	九	10 半新不舊的衣服店	三六
2 催醒電話業	一二	11 臨時保姆	三九
3 人造花	一五	12 照相館	四二
4 託兒所	一八	13 男性用戒指	四四
5 香港的裁縫衣	二一	14 氣球店	四七
6 理髮店	二四	15 巡迴商店	四九
7 坐墊和枕頭製造業	二七	16 騎馬遊戲	五二
8 秘書養成班	二九	17 教授舞蹈	五五
9 自動銷售機	三二	18 餡餅店	五七

19 蘋果糖·····	六〇	34 經營畫廊·····	九七
20 窗簾的加工與銷售·····	六三	35 經營小玩具店·····	一〇〇
21 駕駛補習班·····	六五	36 預約服務·····	一〇二
22 專門性的版畫廊·····	六七	37 音樂學校·····	一〇五
23 舊雜誌店·····	六九	38 經營公寓·····	一〇八
24 空手道場·····	七一	39 附設伙食團的公寓·····	一一〇
25 領帶的專門店·····	七三	40 收集廢物·····	一一三
26 製造預備鎖匙·····	七六	41 分送三明治·····	一一六
27 拍賣中古車·····	七八	42 旅行房間·····	一二八
28 催收呆帳·····	八一	43 自製麵包·····	一二〇
29 活動的旋轉木馬·····	八四	44 自製糖果·····	一二三
30 出租遊艇·····	八六	45 算命·····	一二六
31 出租的圖書館·····	八九	46 自用車的輸送·····	一二八
32 經營暢銷書店·····	九二	47 職業訓練所·····	一三〇
33 教授橋牌·····	九五	48 按摩業·····	一三二

49 腳踏車店	一三四	64 小型高爾夫球場	一六九
50 乾酪店	一三六	65 修理電視機	一七一
51 銷售稿件	一三八	66 板凳廣告	一七三
52 模特兒介紹業	一四〇	67 旅行介紹業	一七五
53 狗的旅舍	一四二	68 銷售蜜糖果	一七八
54 職業介紹所	一四四	69 通訊推銷美味的食物	一八〇
55 張貼廣告	一四六	70 護衛服務業	一八二
56 木工製品	一四八	71 碎牛排店	一八五
57 貝殼製的裝飾品	一五一	72 銷售清潔器	一八八
58 銷售代理店	一五四	73 代售不動產店	一八九
59 研磨割草機	一五七	74 粉刷房屋	一九一
60 簿記的業務	一五九	75 經營古董店	一九三
61 花店	一六一	76 出租家用機器	一九六
62 洗毯業	一六三	77 製作裝飾用的屏風	一九八
63 廣告專家	一六六	78 加油站	二〇〇

79 出租拖車·····	二〇一	91 代書服務業·····	二三〇
80 銷售全新的小艇·····	二〇四	92 外語學校·····	三三二
81 銷售外國食品·····	二〇七	93 衣物縫補店·····	三三七
82 出租床用機具·····	二〇九	94 製造橡皮印章·····	三三七
83 清掃大樓·····	二一一	95 出租腳踏車·····	三三九
84 印刷卡片·····	二二三	96 裁縫補習班·····	三四一
85 製造油炸餅·····	二二五	97 宣傳卡車·····	三四三
86 出租女郎·····	二二七	98 趣味補習班·····	三四五
87 金融業·····	二二〇	99 出租海濱用具·····	三四七
88 經營打字行·····	二二四	100 教授遊艇的駕駛法·····	三四九
89 再郵寄服務中心·····	二二六	101 交換書物·····	三五一
90 曬衣台·····	二二九		

爲人搜集情報

人人皆可成爲百萬富翁

H·S·卡姆

「設法找一間店舖，這間店舖可以支持你」，這是富蘭克林的至理名言。

因爲富蘭克林滿懷獨立心，所以，他對於任何待遇優厚的工作，完全不放在心上。他對於受僱於人的情況，始終存着輕蔑之心。因爲他以為受僱於人，無異於當人的奴隸。他跟熱愛自由的人一樣，始終相信獨立活動是人類應走的路。

現代的美國年輕人，進入大學無不以取得學位爲目的。因爲畢業之後，良好的學位對於謀職非常有利。其實，這是非常遺憾的事。這樣的人生還有什麼希望呢？老實說，他們的希望就是要成爲高薪的奴隸。但締造美國的祖先，就不會存有這種想法。

一般人都認爲良好的職業，跟自己的生活保障息息相關。事實上，這是一種錯誤。因爲，或許有一天你將被上司革職。即使身爲高薪的主管，也照樣有被解僱的危險。目前，美國有一種職業仲裁所，是專爲高幹薪部解決職業問題而設的，從他們的業務情況可以明白上述的事實真相。以往一直享受高薪待遇的主管，一旦人被解僱時，其所受到的衝擊，真是外人無法想像的。經營者要解聘一般從業

員簡直輕而易舉，同樣的，他們也可以很輕易地將年薪十萬美元以上的幹部免職。由此可知，不管你屬何職，只要是任職於某公司，就有被解僱的危險。規定每天的工作時間，一年的休假日，穿着公司規定的服裝，每天過着受人牽制的生活，這輩人根本體會不到獨立的心情和意味。

那麼，薪水階級者的前途又是如何呢？過了一輩子拿薪水的日子，結果賺了多少錢呢？

如果某人有自信能在大公司裏佔一席主要位置，並且可以獲取二萬五千美元的年薪，這種人只要能獨立起來，成為百萬富翁的機會無疑是非常大的。因為替別人工作絕不可能成為富翁。伙計們只有犧牲自己的自由與自主的意志，使公司的老闆們成為巨富而已。

要恢復自主，除了依賴自己的獨立外，別無他途。現在與以前不同，有人說在現代社會裏，爭取獨立與自主的成功率太低了，其實，這種觀點完全錯誤。以現代的美國來說，大部分的企業都是中小企業，只要離開城市，當車子奔馳在高速道路上時，舉目可見郊外有許多小型的企業。不然，我們也可從大都市的職業別電話簿裏，獲悉小企業的種類與數量非常多。

現在的許多大企業，又何嘗不是由當年的中小企業發展起來的？現在的中小企業，幾年之後，也極有可能形成龐大的企業組織。無論是誰。只要有朝一日成為經營者，就不會再有被解僱的危險了。因為那時候，他們早已身為公司的社長，是自家公司的統治者，也是自己的靈魂之主了。不但踏入了獨立自主的範圍，同時也獲得了一份「富翁的護照」。但願諸位也能享有此種榮耀。

萬無一失的行業

剛開始經商的人，通常都是把平時一點一滴儲存起來的錢，當做起家的資本。不過，開業的本錢至少需要五千美金以上，今天美國一般性的私人公司，就是這種情形。如果翻開報紙的開業廣告欄來看，這種事實就很明顯地呈現在眼前。

可是，即使把這筆錢投擲下去，也不能保證一定會成功。因為剛開始的時候，成功或失敗完全是個未知數。在剛創業的人當中，大約有半數會失敗，然而，辛苦儲存起來的錢，一開始經商就遭遇失敗的話，那該怎麼辦？如想東山再起，又談何容易！對於一般薪水階級者來說，儲存幾千美金，必需經過相當歲月。況且，如果投下所有資金而遭遇失敗的話，也許終身再也站不起來了。倘若諸位肯熟讀本書，而又能活用其中的原理，那應該不會碰到這種危險才對。

因為本書所討論的生意幾乎都是新行業，只數百美金就可以開業，而且，這些生意大部分都可以副業的方式開始，等做起來拿九穩之後，再把它當做主業也不遲，這是一大優點。

倘若這種行業又遭遇失敗，那會怎麼樣呢？很明顯地，縱使不幸而遭遇挫折，充其量也只不過損失了幾百美金的投資額。要做一番事業，當然不能不花一毛錢的。況且，從事這行生意，對於實際經

營者來說，可以獲得很寶貴的經驗和知識，而這些經驗與知識，是在任何商業學校裏都無法學到的，即使花上比投資額多十倍的金錢，也買不到這種實際的寶貴經驗。這一類知識對於從事下列生意的人而言，無疑有極大的幫助，因為從經驗中才能找到失敗的真正原因。

如果開始的時候，傾全部財產投資下去，從教育的觀點來說，也並非沒有收穫，可惜，由於損失太慘重，會使人再也爬不起來。然而，本書所談的生意，却不屬於這一類型。對一般美國人來說，儲存幾百美金並不太難。光憑這一點，本書所列出的各行各業，就足以禁得起任何挑戰和考驗。

總之，只要遵守本書所說的原則，就不致喪失良機，同時也能嘗試十幾種以上的生意。不過，尚未獲得成功以前，也可能遭受猛烈的挑戰。

但這並不是說，在第一回合裏就會失去成功的機會。當然，在第一回合的嘗試裏，成功的可能性也很大。但一旦失敗了，就應該馬上放棄，回頭再找別的機會。我們曾經調查過許多經商失敗的例子，因為他們傾所有的財產投資下去，結果時時刻刻都陷入失敗的恐怖之中。在這種情況下，他們就無法凡事思考週密，所以容易遭受挫折。

一踏入商場，就得滿懷信心，如有充分的信心，即使碰到困難，也可以迎刃而解。

總之，首先要尋找適合自己條件的生意，這一點非常重要，只要從事的是適合自己的行業，就不難在第一回合裏取勝。所以，我奉勸諸位細看下章的內容。

如何選擇最適合自己的行業

本書列有一〇一種行業，雖然這些都非常有前途，而且也極容易成功，不過，諸位一定要從中選擇一種最適合自己的行業。至於如何選擇呢？答案非常簡單，它跟選購襪子時的要領一樣。

請問諸位選購襪子時，最注意那幾點呢？一定是看它的大小適不適合自己的腳。縱使買了一雙世界上最漂亮的襪子，但如果大小不適合自己的腳，那也枉然。如果穿上不適合自己尺寸的襪子，那一定有很多麻煩。

選擇自己的事業也一樣，如果所選擇的行業不適合自己的興趣與性格，那只能有百分之二的成功率。穿上不合尺寸的襪子，既容易破，穿起來也難過，同樣地，如果從事不適合自己的行業，那只有徒增苦惱。

因此，選擇生意有二項法則：

一、不能只根據能不能賺錢來選擇。

二、自己必須喜歡這一行業，而且凡是跟這一行業有關的人，也都能跟自己談得很投機。

總之，經商成功的秘訣，就是要在快樂中經營。如果做起來感到厭倦，那麼，這件工作的成功率

就極小。凡是一位優良的足球隊員，他一定是很喜歡足球，也喜歡做這一類的推銷工作。如果外科醫生一看見血就發抖，試問他怎能從事醫療工作呢？

人類的個性真是形形色色，有些東西對於某種人是一服良藥，但對於其他人而言，無異是一杯毒藥。諸如此例，多得勝枚舉。約翰·史密斯從事某行生意非常成功，於是比爾·詹森以相同的條件開業，不到三個月就虧得一塌糊塗，潰不成軍。

其原因就是由於約翰·史密斯選到適合自己個性的行業，因為他對於這一行業興趣盎然，故能傾全部熱情於該行業。反之，比爾·詹森却不喜歡這行工作，當然就無法跟這一行業有關的人員打成一片。如此一來，他對這件工作就失去了一切熱情。

我們不妨再舉一個例子。有一位名叫阿爾·布朗的年輕人非常喜歡手工藝，基於這種興趣，他在地下室開闢了一間工作室，整天埋首於工作中，這也是他長久以來的願望。後來，他果然自己獨立起來了，而且專門從事這一行業。可惜，他對於銷售的業務不熟，做好的成品賣不出去，但是，只要是做生意，成品就非賣出去不可。事實上，銷售的業務委託推銷員去幹最恰當不過了。只要能依照這種合作方式，他就能如願地整天埋首於自己的手工作業裏了。

此外，尚有另一種類型，那就是肯恩·詹遜的例子。肯恩·詹遜一向喜歡在外跑來跑去，從小他就喜歡打獵、釣魚、爬樹、游泳和露營。那麼，這種人要做什麼生意才好呢？開書店抑或銷售有關露

營方面的用具？這個問題總該要有個答案。

並不是爲了賺錢而從商

我想也許會有許多人對這個問題覺得很奇怪，事實上，確是如此。

例如鋸子鋸得斷木塊嗎？當然，鋸子本身是不能鋸斷木塊的，因爲一定要有人使用它，它才能鋸斷木頭。同樣地，人是透過經商的活動而賺錢，而非生意本身在賺錢。

鋸子是用來鋸木頭的，同樣地，生意是賺錢的手段。最重要的問題是如何去經商。生意只不過是一種工具或手段，但它跟普通的工具或手段有極大的不同。首先，我們一定要使這項工具適合自己的條件或興趣，這種工具如不能滿足以下的條件，則不能稱爲適合的工具。

1. 這行業是自己最喜歡的。

2. 這行業的工作場合可以稱得上是愉快的工作場合。

3. 所要接觸的人——主要客戶——是自己所喜歡的人。

目前，許多人選擇生意種類的時候，一定先考慮一項條件，那就是能賺多少錢。總之，如具有想做一個百萬富翁的野心，他們都會選擇將來可能成爲大企業的生意，但如果只希望增加若干收入的話，則應該選擇適合自己的行業才好。

如何閱讀本書

第一，要精讀本書所列舉的每一行生意，然後挑出適合自己的行業。

第二，讀完之後，要在挑剩的行業裏再找找看，有沒有適合自己的行業。千萬不要遺漏，必須要仔細加以確認。

第三，再閱讀一次自己挑出的行業，並且重新考慮幹這行生意會不會很快樂，然後再從中選擇較好的幾項。

最後，在剩餘的幾種行業裏，慎重決定一項自己所應從事的生意，這就是最後的工作了。

主要的關鍵

如果已經選定一種行業，我希望你再仔細研讀本書，因為各行各業裏，都存有某種共同的成功原理。各行各業的成功秘訣，縱使因業種之不同而彼此不同，但有時也能應用於任一行業裏。在各行各業裏通用的原理，對於進一步認識今後自己所要做的行業，無疑是非常有用的。

那麼，我們就從現在開始吧！

1 大規模地處理垃圾

現在，不知道諸位是如何處理這些東西？譬如已經不用的坐墊、壞了的床鋪、椅子或者是舊的電視機等等，這些堆積如山的廢物，對於現在的美國人來說，正是一個頗令人頭疼的社會問題。諸位只要稍稍注意一下自己住宅四周，就會發現有許多的廢物被堆積在地下室、天花板上或車庫裏。本來，這些不用的東西都應該丟到垃圾堆裏去的。然而，這裏出現了一個問題，那就是什麼人可以將它搬運到垃圾場去呢？當然，如用大卡車或其他搬運車亦未嘗不可。只可惜大家都不曾注意到這個問題。

解決的方法，就是從報紙的廣告欄裏，尋找「收回廢物」這一欄。其實，這正是一行非常有前途的職業。據我所知：曾有一位年僅廿三歲的年輕人，他僱用了兩部大卡車和幾位助手，來從事這種職業。他一天可以賺取五千元，目前，他還打算儘量存錢，希望早日購得垃圾巡迴車，僱人做肉體勞動的粗活，而自己專管收款的工作。

關於費用方面，很不容易決定一個統一的收費標準，不過，每次不能低於二十美元。我有一位朋友常常要求五十美元的代價，如果事實如此，一天只要做三次就可以了。

這種工作有時還會得到意想不到的好處，例如，客人在不注意的時候，也有可能把甚有價值的東

西當成廢物丟棄。例如燈籠、打字機或書架等等。這些常見被人看成古董，若將之賣給古董商，着實也可撈一筆，如想從事這一行業的話，也得準備些費用才行。例如事先需要購買半新的大卡車、準備電話簿、支付廣告費等。在職業分類欄的電話簿裏，只要刊出「搬運廢物」等字樣即可。如果剛開始從事小規模經營的話，甚至不必花廣告費，只要標出「收回××廢物」字樣就够了。

開始的做法

首先要知道職業分類的電話簿是什麼時候出版，而後配合出版時間申請刊登廣告，接着，就要僱用專人接聽客戶的電話，因為客人多半是利用電話聯絡的。此外還要常常刊登廣告。至於卡車是不是很舊？髒不髒？那倒不必放在心上。因為一般人根本就不會注意到你的車子。在卡車上要標出自己的姓名和電話號碼，字跡不但要清晰可見，而且字體要大一點才好。因為這樣才可收到廣告的效果。還有，在掃地下室的時候，很多人都會注意到你的動作，並且引起他們的欲望：「還是請那個人來幫忙吧！」如果視它是很髒的職業而不想自己做的話，那就僱用兩個助手來幫忙。一開始何妨當成副業呢？例如選在黃昏或週末搬運，因為客人也不會拘泥於某一個特定的時間。反正這是先決定時間，而後再動手的工作。