

小行業・大賺錢

黃翰風 編譯

通貨膨脹正威脅着你

擺脫困境全靠你自己

易學、安全

投資小、潛力大的

40種小行業

引導你踏上成功之路

黃翰風編譯

小行業・大賺錢

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

九龍官塘天香街48號地下

1040

\$ 9.50

序

最近一、二年之間，職業技能輔導團體非常吃香，在各種週刊雜誌和報紙上，經常介紹這種組織的概況。這些單位所主辦的就業輔導，頗受社會人士的歡迎，主辦單位對這些成功也頗為自得。而知情的人都異口同聲地說創辦這種職業訓練班真是「生財奇方」。

爲什麼說是「生財奇方」呢？因爲這種職訓班只要花半天到二天的時間就可訓練出一批了解某一行業的人，而且以很少的資本即可開辦成功。職業技能輔導會往往特別選擇數種行業向參加講習的學員加以介紹並輔導之。當然，這些行業都是利潤高而競爭對象少的新興事業，而且對於將來的發展也已胸有成竹，事事計慮周詳。一九七三年初，當「一萬五千元獨資經營法」一書推出時，我們收到從全國各地飄來的難以數計的感謝函，可知此書受歡迎的程度。這本書是第二集，和上一集不但沒有重複之處，還特別收集四十種獨特的行業，提供給讀者做參考。目前，雖

然一般人的薪水一再有大幅度的調整，然而要獲得一份高薪的工作，希望仍然是十分渺茫的。再說，隨着生活水準的提高，每人或多或少都有分期付款的負擔，如電視、電冰箱、房屋住宅等等。有些人雖然動腦筋利用各種方法增加收入，卻仍然捉襟見肘。所以，假日全家出遊或與情侶共處，固然是很愜意，但是我覺得：「你們玩你們的，我賺我的錢！」這樣的做法比較聰明。否則，等到發覺經濟破產時就為時晚矣！那時候才想改行或處心積慮地存錢，恐怕一切都太遲了。像這種事例，實在多得不勝枚舉。草率決定或計畫不周，可能帶來失敗的噩運，然而只要選擇一種穩當的行業，或獨資經營，或當副業兼差，都是一種創業的好途徑。只要參加「職業技能輔導會」的講習，一個月就可以有一萬五千元的額外收入，若是獨資全力經營，月入六、七萬元也不是不可能，在這些經營者中，有些是由太太協助經營（副業），有些則是夫婦共同經營（正業）。

薪水階級，如果以為要有一大筆儲蓄是一件輕而易舉的事，是絕大錯誤的想法。一個稍具野心的薪水階級，在服務期間，一方面保持自己的實力，一方面還須留意公司的業績……，俟時機成熟便轉業或改行，這是另有所圖的人，對自己往後

的期待。先把握自己的固定「收入」，然後從事較少人做、別人不肯做，或一般人尚未注意到的行業，這就是你一生事業成敗的關鍵。來吧！爲了你自己，請靈活運用你的頭腦。祝你成功！

序

三

Handwritten: HX-15-111

目錄

第一章 獨立創業之輔導

- 1 短期間內可以學到的四十種行業……………二
- 2 三個薪水階級者所走過的路……………六
- 3 利用假日兼營副業……………一〇
- 4 主婦一日的勞動價值……………一四
- 5 自動請辭者……………一七
- 6 安享晚年……………二一
- 7 給中老年人的一個劃時代的啓示……………二六

第二章 深具潛力的四十種行業

- 1 學習當天就可以完工的成品—手工製領帶業……………三二

小行業·大賺錢

二

- 2 六小時即可學會的專門技術——手描領帶加工業……………三四
- 3 深受住宅區歡迎的瓦斯防漏器裝置業……………三八
- 4 立體文字吸引了設計界的視線——快速剪貼的文字業……………四二
- 5 具實際利益且饒富趣味的勞作——皮革手工藝業……………四五
- 6 照明器——水晶裝飾加工業……………四九
- 7 經營補習班兼售成品的一石二鳥之計——馬賽克美術補習班的經營……………五四
- 8 三十分鐘就可修好漏雨處——修補漏雨的包工業……………五六
- 9 粗陋質樸反成為銷售的要點——手製的陶藝業……………五九
- 10 消滅噪音——鋼琴防音裝置業……………六四
- 11 矯正惡犬的奇異項圈——防止吠聲的新行業……………六九
- 12 四天即可學會的機械技術——經營編織補習班……………七一
- 13 用途廣需要量大的蚯蚓——蚯蚓養殖業……………七四
- 14 建築用的立體透視圖——建築透視圖業……………七六
- 15 木紋的自然美吸引了人們——木紋加工傢俱教室……………七八
- 16 不用藥物可矯正近視——恢復視力訓練室……………八二

17 超級市場、百貨公司的暢銷品——飛行氣球的買賣·····	八七
18 輕易地就可清潔細微之處——匠心獨運的美術燈清洗業·····	九〇
19 賣給兒童愉快的夢——爆米花加工業·····	九五
20 廢棄玻璃的再利用——彩色玻璃製造業·····	一〇〇
21 可以防曬的玻璃——窗戶膠紙施工業·····	一〇四
22 走在時代尖端的新行業——電話服務業·····	一〇九
23 以社區為主要對象的水煎包流動攤販·····	一一三
24 受大企業歡迎的節水裝置——節約自來水的裝置業·····	一一六
25 適合現代需要的飲食業——流動的小麵攤·····	一二一
26 不需要宣傳費的宣傳法——透明膠帶宣傳印刷業·····	一二五
27 完全流通的製造路線——襪子製造業·····	一三〇
28 三十分鐘可製成的高級品——人造石的工藝業·····	一三四
29 自然風味的速成栽培——速成自動芥末栽培業·····	一四〇
30 本部會派出教師的連鎖補習班——經營升學補習班·····	一四六
31 自我宣傳時代的精兵——照片印刷業·····	一五〇

小行業・大賺錢

四

- | | |
|----------------------------------|-----|
| 32 滿足顧客的需要——金屬裝飾的門牌製造業····· | 一五六 |
| 33 成功的關鍵在於具有機動力的銷售法——流動烤雞攤販····· | 一六〇 |
| 34 當衆表演以招徠客人的販賣——簡易的烤豬業····· | 一六三 |
| 35 以辦公室爲對象——自行車出租業····· | 一六四 |
| 36 遮擋強烈的光線——透明的彩色玻璃粉刷業····· | 一六八 |
| 37 快速價廉是暢銷的要素——跑腿送貨的勞動業····· | 一七二 |
| 38 向產地直接收購，再行轉售——流動肉攤販賣業····· | 一七七 |
| 39 代替自來水廠的調查——漏水調查委託業····· | 一八一 |
| 40 分身乏術的新行業——人工草皮施工業····· | 一八五 |

第一章 獨立創業之輔導

1 短期間內可以學到的四十種行業

財團法人或職業技能輔導會的任務是培養獨立創業者，其輔導對象通常是社會大眾。作者站在輔導會成員的立場，爲了培養更多成功的創業者，總是時時刻刻全力以赴地努力着，不敢有絲毫怠忽。其輔導的方針，分爲下面四大類：

- (1) 以小資本為主，而且是任何人均可做的。
- (2) 在短時間內就可以學習到的。
- (3) 符合社會、時代需求而發展潛力雄厚的。
- (4) 風險較小的。

輔導會的輔導內容就是以符合上面這四點的行業爲重點。至於資金方面，從前在一萬五千元左右即可經營的，由於受到經濟變化的影響，有些行業的資金已漸漸從最少一萬五千元的地步提高爲三萬、五萬、十萬不等。不過，無論如何，職訓班的輔導目標仍是放在小企業方面，而且是具有創業潛力的行業。

在上述四項裏面，除掉任何一項，就會失去吸引力。所以，任何一項都是重要的。

只要從頭到尾把本書看完，你就會發現，本書中所提到的行業，都是在一天的講習時間內就可以學到的。現在人類已經可以坐着火箭到月球上旅行，而無人火箭也已訪問過了火星，所以，如果是必須花費很長的時間去學習的行業，一般人是沒有什麼興趣的。

若接受一天的講習，而認為該行業不適合自己的話，只要再參加另一行業的講習就可以了。選擇行業的時候，最重要的就是態度要慎重。

這本書裏所提到的都是以小資金就能夠開創的行業。所以，我認為它對各位讀者來說，是非常適合的，因為這種小資本經營，只要讀者有心，都可以隨時放手去做。就算萬一失敗的話，損失也很小，同時，這種小生意，資金回籠也很快。

有一點我要聲明的是，在本書中所提及的很多行業裏，說不定經過幾年之後，有些會變成毫無收益的行業。到了那個時候，最好是轉到其他相關而性質不盡相同的行業去比較妥當。

職業技能輔導會經常到各地去收集資料，若發現有什麼可做的新行業，就會和有關單位聯絡，以便輔導有心從事此業的學員。由於它手頭的資料經常推陳出新，所以，在本書中出現的行業都是最新的。也就是說它經常跟著時代的變化，隨時採取能適應大眾，且具有彈性的姿態出現。

當一種行業發展到了極限而無法再發揮時，只要是跟本行有連連的，我認為都可以儘量擴展。不過，必須是有連連的行業才行，若是經營方向完全不同的生意，是不該冒險從事的，否則便會導致失敗。

本書收集了四十種特殊行業，其中有幾種是彼此有連帶關係的，譬如食品生意方面的流動飲食攤販、烤鳥流動小攤販、簡易燒豬肉攤等，就是經營方式略同的生意。這些生意都具有某些共同性，若是你想多發展，將這幾種合起來一起做也是可以的。比如說兄弟之間，不妨哥哥做烹飪方面的生意，弟弟做烤鳥生意，這樣，在同一個地方聯袂開店，彼此之間不但不會產生競爭，相反的，還會更吸引顧客呢！一般來說，同時經營多種行業，弄得情勢複雜，是件很危險的事。但是，本書所介紹的行業，有許多具有共同性，所以不會產生這種風險。譬如：有色透明玻璃

裝置業、窗戶膠紙服務業、花紋玻璃製造業三者之間，就是性質有些類似而又不盡相同的行業。至於利潤的大小，就要看經營情況而定了。如果有幫手，經營起來一定更有趣而且較易成功。

如果你有先見之明，把幾種行業合起來經營，而創立一種綜合事業，也是很好的。有一家化學公司，便是從製造塑膠桶一直做到建造住宅。沒有一個家庭能不使用這家公司的產品。其他任何大企業也都是一樣，擁有幾十種或幾百種產品，已經不是稀奇的事了。

但是，這是大企業才能做到的。如果個人企業也模仿它，只有增加混亂而遭到失敗的可能。所以，小規模的經營，最多幾個種類就可以了。

如果是暢銷生意的話，做一個就足够了。所以，儘量地把行業的種類縮小，才是成功之道。當然，在利潤少的時候，把幾種同時合起來做，是很不錯的。但是，當利潤十分理想時，如果產生另一種眼光，將利潤轉而投資到其他完全不同的行業上去，可能會將原本的行業拖垮，這點是要注意的。至於資歷方面，應儘量多取得民間或國家的資歷證明文件。有很多人忽略了這一點，以致未能人盡其才，任其發

揮專長。當然，也有人善於運用自己的專長，這種人是值得我們學習的。

往後，對薪水階級的人們來說，資歷證明將是很重要的東西。

2 三個薪水階級者所走過的路

職業技能輔導會曾對那些想要脫離薪水階級的人做了一項調查，結果發現三十多歲的人最多，其次依序是四十多歲、二十多歲、五十多歲。這些人一脫離公司的束縛，就想立刻獨立創業，但是，常常一離開公司便遭遇到失敗。創業的成敗與個人的計畫和作風有關。成功率較高的做法是先從副業性的兼差開始，等到培養判斷力之後，再獨立經營。一開始就傾全力去經營，那是很危險的。俗語說：「專心一致始可成功。」就是勸人不要同時做兩件事。另外有句話說：「喜歡跳槽的人，也容易厭倦。」毫無計畫的行爲也是危險的。不過，話雖如此，性子太慢，事事猶疑也不好，那樣會喪失大好的機會。

有許多工作不見得每個人都適合，就好像每個人的臉孔都不一樣，性格和嗜好

也因人而異。但是，如果長期從事某一項工作，將會慢慢發現到底自己適合做什麼職業，同時，有了長期累積的經驗，也較容易培養出職業性的敏感與直覺，能看出那一種生意較能賺錢。總之，最重要的還是如何恰到好處地把握住時機。如果一個人單獨經營覺得很勉強的話，那就找二、三個人合夥。

與自己有關的資歷證明要多爭取、利用，那是成功的捷徑。專家的實力常是用資格文件來證明的。而且，在辭職離開工作機構之後，它也可以代表你的經驗價值和從前在公司裏的實力。

A印刷公司是一家規模不算小的公司。這家公司有三位業務員——X先生、Y先生、Z先生。這三個人所擔任的職位都不同。有一天，他們三個人在一起飲茶。

「怎麼樣？最近的訂單還理想嗎？競爭的對手增加了，生意愈來愈難做了。」

「訂單是還不少，但是，有一部分處理起來卻很麻煩。比如說，那些性質不同，數量又不多的，做起來真不合算，不知是否有比較合適的工廠願意接受。」

這段對話使他們開始想從事一項副業。當天，他們下班之後，就在咖啡廳見面。接著，每個人都提出在公司裏所無法處理的工作。然後，他們想把這些工作介