

108种 生意经营心术

巧用心自有发财



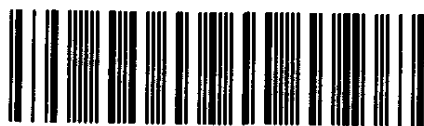
好生意如种摇钱树

87
F719
61
2

XAJ25/27

108种生意经营心术

张大展 毕得



3 0106 0806 9

海洋出版社



1993年·北京

C

548814

责任编辑：李国振

(京) 新登字 087 号

*

海洋出版社出版 (北京市复兴门外大街 1 号)

108 种生意经营心术 张大展 毕得

各地新华书店发行 石家庄市塔冢印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：8.5 字数：184 千字

1993 年 2 月第一版 1993 年 2 月第一次印刷

印数：1—6000

*

ISBN 7—5027—2521—0 / F·165 定价：4.70 元

目 录

快餐店.....	(1)
海贝做成的首饰——珠宝业.....	(4)
托儿所的经营.....	(6)
大众画廊.....	(8)
职业介绍所.....	(10)
畅销书书店.....	(12)
出租图书.....	(14)
领带专卖店.....	(16)
交际舞训练班.....	(18)
卖做好的窗帘.....	(20)
房屋出租业.....	(22)
经营自制的糖果生意.....	(25)
家庭面食店.....	(27)
爆玉米花.....	(30)
酱菜专卖店.....	(33)
油煎圈饼店.....	(36)
自动贩卖机.....	(38)
三明治批发.....	(42)
糖苹果的贩卖.....	(45)
汉堡包店.....	(47)
舶来食品店.....	(50)
邮购佳肴.....	(52)
书籍兑换业.....	(55)

旧书店.....	(57)
理发店.....	(69)
花店.....	(61)
人造花行业.....	(63)
贺卡店.....	(65)
人像摄影业.....	(67)
按摩院.....	(69)
钥匙店.....	(71)
古董店.....	(73)
橡皮印章.....	(76)
商品代售业.....	(78)
木器业.....	(81)
做小批发商.....	(83)
家庭打字服务.....	(85)
记帐服务中心.....	(87)
汽车驾驶训练班.....	(90)
旧车商行.....	(92)
自行车买卖业.....	(95)
自行车出租.....	(98)
音响车.....	(100)
汽车托运公司.....	(103)
加油站.....	(106)
秘书补习班.....	(108)
经营技术性的补习班.....	(111)
外国语言学校.....	(114)
音乐学校.....	(117)

嗜好学校.....	(120)
功夫训练班.....	(123)
开设牌艺讲座.....	(126)
成衣的修改与修补.....	(128)
缝纫学校.....	(132)
旧衣店.....	(133)
晒衣柱.....	(136)
珠宝经纪人.....	(138)
房地产代理公司.....	(140)
娱乐经纪公司.....	(143)
生产者的代理人.....	(146)
香港西服代理商.....	(149)
模特经纪人.....	(151)
投资家.....	(153)
写作经纪人.....	(157)
装饰屏风.....	(160)
油漆房屋业.....	(162)
枕头(包括沙发靠垫)工厂.....	(165)
建筑物清洁公司.....	(167)
寓所膳宿租赁.....	(170)
汽球业.....	(173)
看小孩的服务业.....	(175)
独木舟的出租业.....	(177)
海滩品出租业.....	(180)
广告派送业.....	(182)
长椅子广告.....	(184)

广告特制品	(186)
导游小姐介绍所	(189)
露营向导	(191)
航行导师	(193)
小资本的收帐公司	(195)
旅人客栈	(198)
清洗地毯业	(201)
家用电器出租	(203)
修理真空吸尘器	(206)
旋转木马业	(208)
租小马的行业	(210)
磨地板机出租	(212)
履历表服务	(214)
电视修理服务业	(216)
清除家用旧货服务业	(218)
叫醒服务业	(220)
清道夫公司	(222)
代客磨利割草机	(225)
小型高尔夫球场	(227)
婴儿用品店	(229)
皮包专门店	(231)
装饰品店	(233)
修理服务店	(235)
厨房用品专门店	(237)
旧货店	(239)

录像带出租店	(241)
玩具店	(243)
照片冲印店	(245)
礼品店	(247)
啤酒屋	(249)
拉面专门店	(251)
酒吧	(253)
汉堡包专门店	(254)
水果店	(257)
附录:	
获取资料的捷径	(259)
你需要一张执照吗	(262)
你是否应该请位律师	(263)
如何取得投资的资本	(264)

快 餐 店

大约在40年前，一名怀有崇高理想的年青英国人前往美国，想成为美国公民。他盼望能够做个生意，但事实上却只有区区几百元的资金。每个人都这么告诉他，“你那点钱还想做什么生意！”但是爱德华·佛拉明顿对这些话充耳不闻。。

最后他终于想出了一个点子。他发现在这么大的国家里，居然连一处买汉堡肉饼的店铺都没有，而这种店在英国则是普遍得很。他想美国人一定会喜欢上他们。自己刚巧是个好厨子，这位年青人就做了一些肉饼，拿给他的朋友们吃看看，结果竟然使他们赞不绝口。于是，他决定下个赌注，冒险一次，租了间小店，将它漆成白色，装上炉子，贴出个广告，写着：“热腾腾的汉堡包”，他的生意愈做愈大，赚了不少的钱。

后来，许多人也靠着卖汉堡包赚了钱。这种饼通常是用牛肉馅、洋芋、洋葱和红萝卜在烤箱内烘制而成再配上生菜、酸瓜、蕃茄酱等。这种汉堡包当然只是快餐店所卖的食品之一。在美国沙面是相当受欢迎的项目。意大利比萨饼也是另一个挺受欢迎的快餐食品项目。

快餐店比起一般餐厅的好处是：所需资金不多。目前各地虽然已有许多设备高雅、装璜考究的快餐店的存在，而且有些还采取连锁方式经营，但是仍有更多的小店，店虽小，生意却做得很好。

如何开始

找一处适当的地点，买足所需的厨房装备（可买二手货），门外挂上一块招牌，或在报上登段广告，然后就可开始做起生意了。如果您做出来的东西，味道相当好的话，顾客便会愿意来并会义务给你宣传。

对了，如果可能的话，您的地点可以选在另一家快餐店的隔壁，或尽可能地接近它，而您所卖的东西得和他的风味全然不同才行。

除了上述办法以外，您亦可在自己家中做生意。有许多人都是先在自己家中做，待做得相当不错后，才搬到街边正式开起店来。

净赚多少

如果说您是卖汉堡包的话，在40元的售价中，大概能赚25元到30元。一间经营成功的快餐店，其收入更是可观的了。

由于这种快餐店的发展相当快速，因此，在做了一段时间之后，扩充店面是常有的事。一般来说，任何一家快餐店的常客们，都是住在该店附近的，当一家店经营成功以后，有雄心的店主会在另一处找个地点，再开一家店。如果您有了12家分店的话，可就真正开始赚大钱了！要是每一家每周平均能让您净赚十元，那么每月能赚多少？您自己算算看吧！

虽然您在开始时是卖一种食品，但这并不能代表您就

一直只能卖一种食品。您可以增加些其它的东西，您要是卖牛肉面，可以加卖油饼、泡茶等。如果您卖的是炸鸡，则可加售炸蕃薯条、饮料等。

海贝做成的首饰——珠宝业

用海贝做成的首饰，其制造过程中所花费的成本很低，因将海贝做成首饰不需要很多的投资。以生产钻石戒指为例，用海贝加工做成的戒指，其价格低，与真的钻石戒指价格可以差上几千倍。在我们周围的海域，充满了许多漂亮的可以做装饰用的贝壳，这些贝壳只要将它们冲洗、磨光，按大小、颜色加以分类就可拿来用。真是价格低廉而又取之不竭。你可以花100元的代价找到足够的预备使用的贝壳，将贝壳做成项链或手镯以较高的价格卖出去。

在此行业做一个成功的生产者，必须有些艺术知觉及使用工具的能力。因为欲使贝壳能串连在一起，或做耳环时，就需要在贝壳上钻洞。必须用眼力根据贝壳的形式、颜色做成不同形式的首饰和项链。

搞这行业只要很少的资本就可开始营业，并且刚开始时可以在家里以兼营的方式经营。

如何开始

首先，必须学习一些简单的制作技术。可以从书本中学，也可以向其他的经营同行学。同时，可亲自去拜访贝壳的供给者和消费者，从中悟出经验，得到启示。

贝壳首饰的销售决定于市场，这就要看所在销售地来往旅行观光客的多少。所以，最简单方法是将你制造的首饰品

委托给批发商。而批发商一般对于零售市场的动向比较清楚，同时，你也可以知道市场上需要哪个形式的产品。

下一步是找到贝壳供给者，取得样品及价格表，以便能正确地算出你制造成每一种首饰所需的时间及材料的成本。当你确定经营此行业能有很好的利润时，做一些样品给批发商经销，你便会得到第一笔生意。

净赚多少

如果你不住在旅游胜地，顾客需求少，你就难以赚到很多的钱。但如果正值贝壳首饰流行，你又能制造美观别致的首饰，则每个月的利润是非常大的，想大规模的经营此事业也是有可能的。

托儿所的经营

你喜欢小孩子吗？假如你能很轻易地一次照料10个甚至20个小孩子，那你已具备了办一家托儿所的资格了，但得再加上一间自己的房子，这才万事俱全。

由于职业妇女的增加，托儿所也愈显得重要。有小孩的职业妇女，在上班时需要安置她们的小孩，托儿所正是小宝宝们理想的乐园。通常职业妇女都是在早上把小孩送到托儿所，下班时再把小孩接回家。

一般来说托儿所只收3—5岁的幼童，供应幼儿午餐必须是热食，外加点心，休闲时间还得准备各种不同的儿童玩具，再安排舞蹈、音乐、美术等课程。音乐课应准备些玩具乐器或是播放儿童唱片，美术课则买些蜡笔、白纸及图书范本让小孩子们画，中午休息时还要为每个小孩准备睡床。

如果是自己的房子做为托儿所的场地，那么开业资金并不需要太多，要是另外租房子花销就大多了。但通常总投资额也不会太大的，你要看到是一项有意义的、稳定而又能赚钱的行业。

如何开始

开办之前，应学习幼儿心理和保健知识。还可以参观一些托儿所，了解他们的设备与经营方式，以及好的经验。你决定要招收多少儿童后，按所需数量去订购睡床、玩具及做

游戏所需的各种设备。

可能的话，最好有一处用围墙围起来的室外游乐场，再画上一些儿童喜爱的动物图画。托儿所的名称也要好听顺耳，招牌要醒目些。同时，托儿所地点的适中与否也是吸引客户上门的重要因素之一，因为客人希望能在上下班时顺道接送他们的孩子。

净赚多少

一般来说，一个小孩每个月收费近百元是不算多的。假若你的托儿所有10个小孩，一个月总收入就是千元。扣掉食物费用、租金、玩具的汰旧换新，定期的整修等等各项杂费支出后，每月就有几百元的纯利。

经营这项有利的行业可以很轻易地让你致富。

大 众 画 廊

这是一门在许多地区都会做成功的小生意。它的工作，主要是出售艺术名作复制品和其它绘画作品。其价高低不等，以满足不同层次消费者的需要。

裱画，是这行生意里一个重要的部分，而且也是收入的主要来源。绘画作品经过装裱或镶框，能更加吸引人。

成功的大众画廊，主要得靠理想的地点，它必须是在一处经常有对艺术感兴趣的年青人经过的地方。大专学生是最好的主顾。

开设大众画廊所需的资本初期相当少，因为即使只有几十幅画，摆起来也相当可观。有了一些画，再美化一下画廊就更吸引人了。

除了售卖上述的名画复制品外，兼售海报画也不错。你也可以再增加卖些廉价的瓷器、新奇少见的问候卡，和其它可能引起顾客兴趣的项目。

开设大众画廊的最佳时机，是在早秋时分。因为等到圣诞节和新年来临时，画廊营业已上轨道，这时，可以乘此大赚一笔，有一个很好的开始。很多人会向你买画，当作礼物送给别人。如果你自己本身对于艺术也相当热衷和熟悉，做起这门生意就更能得心应手了。

如何开始

第一步，就是找一处适当的地点。通常来说，大众画廊

应开在文艺界常聚会的地方附近,这样生意是会做起来的。而设在大学的校园附近,生意通常也会令人满意的。画廊也应该是开在行人多的地方。因为在众多过路人中,一定会有些人光顾和购买自己喜欢的画。

当你有了一间理想的店面以后,就是画廊的装饰和采购大众喜欢的画,并进行装饰和定作画框等。

有一家办得很成功的画廊,在它的窗户上写着如下一句有意思的话:“征求爱画人,应征者请入内。”

净赚多少

几乎可以确定的是,干这行业不容易大富。但是,维持一个小康生活水平应该是没问题的。画廊的发展还要兼营其它项目,同样一位顾客,想为他们的房间添购一幅画时,也可能同时会想再买一个新奇的烟灰缸,或是一个点心罐。