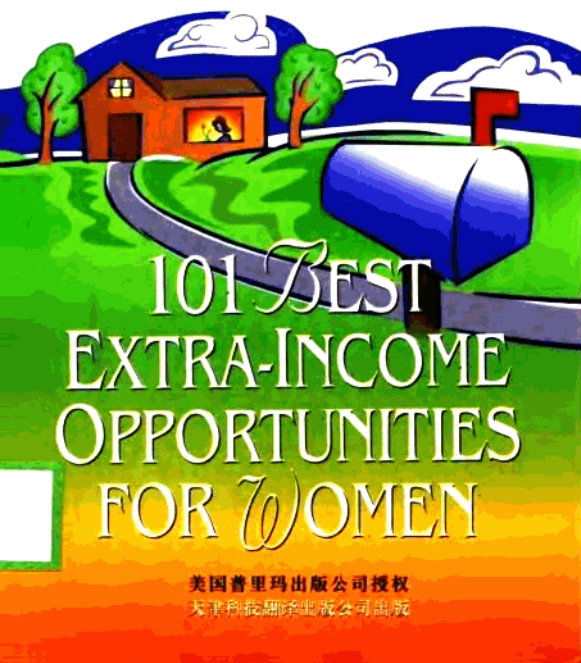


畅销全美的女性致富奇书

机不可失

101 最佳挣钱门道



美国普里玛出版公司授权
天津科航翻译出版公司出版

Authorized translation from English Language Edition
published by Prima Publishing.

Original copyright © 1997, by Jennifer Basye.

101 Best Extra-Income Opportunities for Women.

Translation by Tianjin Science & Technology

Translation & Publishing Co., 1998.

101 最佳挣钱门道

著作权合同登记号：图字：02-98-60

原 著：[美]Jennifer Basye

翻 译：徐 健 李治平

授权单位：美国普里玛出版公司

出版单位：天津科技翻译出版公司

地 址：天津市南开区白堤路 244 号

邮政编码：300192

电 话：022 23693561

传 真：022-23369476

发 行：全国新华书店经销

开 本：850×1168 1/32

印 张：6

字 数：138 千字

版 次：1999 年 1 月第 1 版

1999 年 1 月第 1 次印刷

印 数：1—5000 册

印刷单位：南开大学印刷厂

书 号：ISBN 7-5433-1089-9
F·123 定价：10.00 元

(如发现印装问题,可与出版社调换)

序 言

我在某家大出版公司整整忙了一周之后,在星期六一大早,我穿过客厅走进客房,这就是我自己公司的总部。每周我都要到我自己的那个“一本书”小出版公司工作两小时,在这段时间里我可以收入100~300美元,收入的多少要看收到多少邮购单。我得用这段时间打开邮购单,填写发书地址,销售我自己出版的那本《航空信使手册》,还要给读者回信,发出印刷品邮件进行宣传,在支票上签名,将售书款入我的账户。我在静静地工作时,耳边响着美妙的古典音乐,时不时停下来加点儿咖啡,或者同我年幼的儿子聊上几句,有时他在外边捡到一截木棍儿也惊喜地拿给我看。从1989年以来,我就一直做这项工作,如果有一天我不再为这项小行业忙活了,我不能想象生活会变成什么样子。没有什么事能比靠自己的本事和劳动挣钱更令人满意啦。

书店的书架上摆满了有关家庭企业的书籍,每一种书都在宣传同一个观点:辞职单干,用自己的企业来维持你自己和家庭的生活。但是在今天这种经济领域充满欺诈,工作不稳定的市场形势下,辞职单干这种风险不是我们每个人都能够或者都愿意承担的。最好你先干着你现有的工作,利用空闲时间去挣一些第二职业收入。这样做,一旦出现料想不到的事,你或你的配偶失去了专职工作,你可以用这项业余收入来维持生活,直到你找到另一份工作。而且你还可能在某一天把这种业余企业发展成一个专职从事的企业,那时的收

入会比为别人打工挣的钱更多些。当你找到一项挣钱门道时,周末、晚上和清晨的时间就会变成一台你个人所有的、新发现的现金出纳机!

本书列举了101项最佳挣钱门道,这些门道不需要什么经验,或者只需要很少的经验就能取得成功,需要的只是努力工作和执着的奉献。本书的每一章都有许多实实在在的挣钱门道构想供你选择,而且这些构想已经被和你一样的普通妇女付诸实施了。许多构想都附有切实可行的实施建议,以及从事此行业工作的女士们的真实故事。

在当今的社会里,要求女性付出时间的事简直太多了,她们要承担专职工作,还要做从看护小孩到照料家务的每一件事情。她们没有一点儿用业余时间在某家快餐店挣点儿钱,用这些钱支付账单或者为自己和家里买一些喜爱的东西的意识。一旦有了这种意识,开始当一个业余企业业主时,她们会发现这种业余企业占用的时间其实是可多可少的。因此,可以利用你的空闲时间去干。第一步是先买一本介绍开办企业构想的书,不过这也需要一定的勇气,需要有战胜犹豫不决迈向成功的勇气。如果某一构想不适合你去做,就把它放弃,再去试另一项构想。

祝你好运!希望我能听到你成功的消息,也许我在将来修订这本《101最佳挣钱门道》时,会把你和你的业余企业写进去!

詹妮弗·巴茜耶

P.O. Box 2463

Granite Bay, CA95746-2463

出版者的话

本书是经美国普里玛出版公司正式授权,由天津科技翻译出版公司按英文原文翻译出版的一本有关业余挣钱门道的实用图书。

书中所介绍的 101 种行业,多数具有投资少、见效快、收益高、适合个人业余从事的特点,而且涉及行业多,可满足有不同特长和兴趣的读者选用、借鉴和参考。

我国正处于社会主义市场经济发展时期,在建立现代企业制度的过程中,将有部分职工下岗待业。因此,多渠道、多门路实现再就业,是我国目前经济和社会发展中的重要工作,党和国家给予了极大的关注。本书内容适应我国这种客观形势,顺应人们多元化的需要,倡导一种就业新思路,即一切从人们的需要出发,满足人们多层次、多方面的需求,来拓展多种行业的业余经营活动。这种就业新思路无疑将对我国再就业工程起到促进作用。

读者看过这本书后如能开阔思路,改变了观念,甚至参考借鉴,创立起适合自己的业余经营行业,我们将感到无比欣慰。

目 录

第 1 章 业余企业家	1
第 2 章 最基本的工作——体力劳动	9
1. 汽车清洁工	10
2. 浴室保洁工	14
3. 圣诞节彩灯安装工	15
4. 清扫旅行车	16
5. 清除蜘蛛网和大扫除	18
6. 清除狗屎	20
7. 训狗	22
8. 清除乱涂乱画	23
9. 定期扫除	25
10. 草坪维护	26
11. 擦窗工	28
12. 现场颈部按摩	30
13. 旧家具翻新	31
本章回顾	33
第 3 章 向过去寻找办企业的灵感	35
14. 照管动物	36
15. 买卖古董和收藏品	37
16. 养蜂	39
17. 圣诞节市场	40
18. 代客种植花园	43

19. 出售鲜花	45
20. 送花服务	46
21. 野外采集	47
22. 车库拍卖会	51
23. 香草种植	53
24. 干花盆景	57
25. 种人参	58
26. 养羊	58
27. 宠物食品配送服务	60
28. 房地产代理商的助手	61
29. 门房服务	63
30. 代送干洗衣物	64
31. 照顾患病儿童	65
32. 临时托儿服务	66
33. 种植香天竺葵	67
本章回顾	68

第4章 制作工艺品

34. 鸟笼和鸟食罐	70
35. 以猫为主题的工艺品	71
36. 智利花环	72
37. 草原狼装饰品	73
38. 传教士风格的工艺品	74
39. 传统窗帘	74
40. 室内外家具	75
41. 手工卷制蜂蜡蜡烛	77
42. 香味蜡烛和礼品	80
43. 自制肥皂	81

44. 彩绘木偶原型	81
45. 镜框	82
46. 圣诞节陶瓷制品	83
47. 绘制乌克兰彩蛋	84
48. 手工制作贺卡	85
49. 香料和草本植物制品	85
本章回顾	88

第5章 冷门赚大钱

50. 设计旅游路线及导游	91
51. 环保产品和新世纪产品	92
52. 礼品篮	95
53. 环保清洁服务	97
54. 环保清洁服务	99
54. 道具出租	101
55. 私人教练	104
56. 出租喜庆牌匾	105
57. 教授特别课程	106
58. 宣传稿自由撰稿人	110
59. 家庭教师	112
60. 风水顾问	112
61. 家史照相簿	113
62. 体育录像	115
63. 玩具装配	116
本章回顾	117

第6章 艺术家的赚钱机会

64. 艺术聚会/一夜画廊	119
64. 艺术聚会/一夜画廊	120
65. 书法	121

66. 扮演小丑、木偶戏和魔术师	122
67. 儿童聚会主办者	125
68. 定制壁画和儿童家具	126
69. 仿真粉刷	127
70. 画脸谱	128
71. 唱圣诞颂歌	129
72. 建筑物绘画	130
73. 流动画廊	132
74. 儿童笔友	134
本章回顾	135
 第 7 章 煮出美元来——在厨房里挣钱	137
75. 烤制点心	138
76. 传统烹饪	139
77. 咖啡专递服务	141
78. 咖啡豆专卖柜	142
79. 蒸煮咖啡专卖车	144
80. 鲜果汁车	146
81. 烤肉野餐	147
82. 沿街叫卖曲奇饼	148
83. 特制食品	149
本章回顾	152
 第 8 章 靠专长赚钱的妙计	155
84. 小册子挣大钱	156
85. 自行车租借处	161
86. 书探	163
87. 撰写采风小报	165

88. 旧牛仔服	167
89. 养蚯蚓	168
90. 充当临时演员	170
91. 雪茄租界	171
本章回顾	173
第9章 母亲们的额外收入	175
92~101. 母亲们的10种周末生意	176

第1章

业余企业家

从很小的时候起，也就是我的个子刚刚长到能够着银行的大理石台面，勉强把存折滑向出纳员的那个年纪开始，我就是个业余企业家了。记得我很小的时候就为我爷爷烤草莓馅饼，好让他作为礼物来送给他的病人。从那以后，我又干了不少有报酬的工作。比如，在十几岁的时候生产过装饰服装用的假珠宝。在大学时代又做过校园小广告牌的生意。大学毕业以来，我虽然已经在出版商那里谋得了一份愉快的全职工作，但在业余时间里，我仍然坚持为自己工作。那是自由的，令人振奋的工作，并且还可以为自己带回很大的经济效益。

你也许会问：哪一种妇女需要寻找额外收入的机会呢？答案很明确，我认为任何一个勤奋工作、富有献身精神的女性，无论她是从事专职固定工作的，还是从事计时的临时工作，只要她有兴趣在闲暇时间里为自己工作，并以此获得更多的经济利益，她就需要寻找这样的机会。这些妇女可以是任何一种类型的女性：在家带孩子的年轻母亲，想挣零花钱或者存私房钱的十几岁小姑娘，需要精打细算使用教育贷款的大学生，还可以是那些已经退休，但又不舍得退出这个商业世界的老奶奶。也许你是一位大公司的办公室工作人员，你当然也喜欢你的工作，可是你更喜欢一张面额大点的工资单，对吧？这年头，大家的日子都不好过，可是该花的钱还是要花。当你儿子要去夏令营的时候，你能对他说什么？你能告诉你女儿说家里的开销实在太紧，交不起她上芭蕾舞课的学费吗？如果你的一个孩子需要一付牙齿矫正器又该怎么办？还有，你又如何面对年终结算呢？你能尽快付清信用卡透支和全年的债务吗？

在这里，你所需要的东西其实就是我丈夫所说的“外快”，即一个额外的财源。开始为自己工作，做一个业余企业家，或者叫“周末企业家”也行，这样做，你就能赚取“外快”，并且能保证你有更加稳固的财政状况。

即使你是挣着高薪的妇女，你也会十分欣赏拥有一个业余企业所带来的那一份自由和愉快。也许你能满足你的基本生活的费用，不必为衣食住行操心。但是，难道你就不想去夏威夷度假吗？这总比闷在家里过一个冗长烦人的周末好得多吧？当然，这时就需要有点额外收入了。

任何一个人人都可以挣到额外收入，在全美国，举国上下和你一样的妇女都在争取额外收入。其中有各行各业的妇女：教师、店员、律师、家庭主妇、房地产代理商、图书馆管理员和学生。她们都通过在业余时间为自己工作而增加她们的银行存款。

在你的正常工作岗位上艰苦工作了一周之后为什么还要为另

一家公司担负起紧张而繁重的第二份工作呢？你完全可以把自已的时间和自己的财政掌握在自己的手里，随自己的意愿决定多干一点，还是少干一点。·你做到了这一点，你就是老板了！

驱使人们做业余企业家的另一个动因，就是业余企业的大部分经营计划都是可以根据你对现金的需要来开始或停止。当额外收入开始滚滚而来，达到你不愿住手的时候，开办企业的机会就来了。

不是每一种类型的商业都可以开办业余企业的。在这里所列出的商业创意是经过专门挑选，适用于业余时间工作，只需要最低限度的投资、经验及经常开销就可以开办的。这里所列举的大部分业务都不需要你拥有一间办公室，只需要你的住房中的一个角落就可以了。

我相信读者已经仔细研究过所在地区的商业法律和法规了，并且决定要严格遵守其中的规定。这是很重要的，作为一个业余企业家互相之间有责任遵守法律，而不能给这一职业带来坏名声。我同时也相信读者会把额外的业余收入列入年度的报税单。如果你不知道该怎么做，可以向税务专家咨询。记住这句话，诚实的人睡觉也安稳。要善待你的顾客，如果你向他们承诺了100%，你就要努力做到110%。满意的顾客是你最好的，也是最廉价的广告。

在调查全美国范围内的有关额外收入的机会的同时，我碰巧发现了在我们社会中的一种有趣的发展现象。它使我相信，在我们的社会中每一个正在寻找更多收入的妇女的手中都握着一把开启成功之门的钥匙。我们的生活方式正在发生着迅速的变化，而且正在出现4种不同的人群。

1. 由于经济萧条，许多雇员在开支增大的同时，却又面临着收入下降。这些人确实需要“外快”，即额外的财源。
2. 以上同一阶层中的相对成功者，他们已经拥有额外收入来补贴生活中的额外开销，例如购买野营装备，或者是到喜欢的

餐馆吃一顿周末晚餐。

3. 第三种人是经营管理人员，他们在职业生活中疲于奔命，所以很少有时间或者根本就没有时间来处理生活中的琐事，比如做饭、洗衣、打扫卫生等家务事。用于休闲、旅游或者从事业余爱好的时间是少而又少。这个阶层的人不愿意做家务，他们有时间就留意某些类型工作中的成功与失败。
4. 最后一种是美国人口中日益增长的部分，即所谓“银色族”，这是广告中对老龄人口的称谓。到了我们这把年纪，我们越来越难以胜任生活中的一些小事了。这也是理所当然的，比如开车去买东西，把窗子擦干净，以及在花园里锄草。

前两种人需要挣钱——他们的收入正在下降，需要有一些额外的生活补贴，这种挣钱的要求可以通过为满足后两种人的需求而精心策划的经营和服务来满足。并且这里的奥妙之处在于，随着时间的推移，后两种人的需求不但不会减少而且只会增加！这就是业余企业所拥有的一个美妙的市场。

在这本书里向你建议的经营设想中有一些是简单的、老式的、并不麻烦的经营和服务，它们已经存在多年，而且看起来就要消失了。可是，这却是那些寻找额外收入的妇女们手中的一把开启成功之门的钥匙。从过去的时光中寻找经营设想与机会，看看他们有哪些落在了今天这个复杂世界的道边上。也许要重新做一个走村串镇的补锅匠已经不合时宜，但是在这里仍然可以找到许多好主意。

一个成功的经营者总是在不停地寻找新的创意和方法，以求领导新潮流。不断地寻找热点并且发现从中挣钱的办法。在今天，流行的词是“绿色”（即环境保护），流行的话是“过简单的生活”。谁能知道在以后的年月里会流行什么？不错，我在本书中的确提出了几个符合现行趋势的建议，但是在实践中毫无疑问会出现更多更好的经营创意。就在几年前，俄勒冈州有两兄弟看准了发展趋势

——蒸煮咖啡，于是就在杂货店的一个角落里用业余时间经营了一个卖蒸煮咖啡的柜台。其实，这就是过去卖柠檬水柜台的翻版，但它的确吸引顾客！有关他们的成功故事请参阅第7章“煮出美元来”，并请在“家庭零售咖啡”的题目下寻找帮助你针对这股蒸煮咖啡热潮的投资策略。睁大你的眼睛，竖起你的耳朵，甚至要好好利用你的味蕾来探测潮流的动向，并且在它们出现的时候及时投资。要是只盯着报刊杂志以及电视上的成功故事，你决不会看到正确的投资方向自己会冒出来。

为了帮助你找到适合于你自身条件的周末经营方式，下面的章节以几种不同的方式集中提供了各种经营创意。这些章节分别是：

最基本的工作——体力劳动

在各种经营活动中，最适合于业余经营的是那些需要强壮体力的和愿意弄脏双手的劳动。在历史上，男人和女人们正是靠着体力劳动来取得收入养家糊口的。今天也一样，从事体力劳动就能取得报酬，而且很幸运，今天体力劳动的报酬比封建时代高得多。从事体力劳动的企业，无论是修理还是其他工作，都具有上马快、见效早的特点，而且还极容易在附近街区中找到顾客。本章详细叙述适合于妇女干的各种脏活累活和体力劳动。

向过去寻找办企业的灵感

有许多过去的时代行之有效的赚取额外收入的办法，今天仍然有效！车库和庭院拍卖，小型庭院种植，出售香草、草药、鲜花和悠久的历史养蜂，这只是其中的一小部分，在本章中你还会发现其他创造性的方式很适合妇女用来赚取额外收入。在本章中还有一些服务性的经营方式。它们都是过去曾有过的，只是稍加改头换面以适应新的形势罢了。

制作工艺品种

你是否总在手头忙着干点什么?按照本章的指点,把你的爱好变成赚钱的机器。本章中还说明了手工卷制蜡烛的制作方法,一年到头都卖得出去的新潮智利花环的制作方法。在工艺品集市上出售自制手工艺品不仅是稳定的额外收入财源,而且能使一家人其乐融融!

冷门赚大钱

本章中所说的赚钱的主意都是很特别的,也许你的技能和兴趣也很难分类,那本章就适合于你。有许多奇怪荒诞的赚钱方法(比如墓地导游),但却是有高级入行业。

艺术家的赚钱机会

对于那些有幸拥有艺术或音乐天赋的妇女来说赚钱机会就更多了。为孩子们画壁画是一种赚钱机会,为顾客画房屋的建筑绘画是另一种,在本章中详细说明了那些有天赋的人们所能进行的各种赚钱的方法。

煮出美元来——在厨房里挣钱

每当周末我们从床上起来,我们总想干点什么。实际上干什么业余收入都不如去迎合大众对美味食品的需要更赚钱。专业食品小贩、面包作坊、时鲜水果专柜,以及其他各种与食物有关的经营方向才是女企业家开拓额外收入的稳固方式。

靠专长赚钱的妙计

这一章介绍了几项挣钱妙计,这几项经营创意你都不必为任何人工作,而是人们都要为你工作。这些创意要求你具有某些特长

(比如写作和出版),要求你住在某些特殊的地区(旅游区),或者要你有特殊的兴趣(古代服装)。如果你具有这些特殊的要素,使这些创意变为经营实践,财源就滚滚而来。

母亲们的额外收入

本书上述各章中所介绍的许多创意都很适合有小孩的母亲们在家里进行经营。这一章详细介绍了适合于待在家里的母亲们从事的赚取额外收入的10项最佳业余经营项目。

在每一章的结尾处都加了一节“本章回顾”,对本章所述的各项业余企业可能需要的一些特殊要求做一个小结。在这一小节中讨论了一些诸如保险、许可证、促销和其他事务的各项要素。在你决定从事某项经营之前,首先要读一读这一节,了解有关这项经营的要求,以及所需技能与爱好方面的重要说明。

每一项可行的经营均以简要的形式做了认真的说明,以便帮助你确定这项经营是否对你适合。讲解了各项特殊要求,并列举了其不足之处。在许多经营项目的讲解中,我加进了同那些已成功地使用这些创意增加其收入的实际业余企业家的谈话内容。这些人谈出了一些有关其经营活动所采取的策略的有益建议,并介绍了预计你会从中挣多少钱。

这些成功的业余企业家们还提供了许多有关促销、寻找顾客和盈利的建议。现在就开始阅读吧,看一看有哪些是适合于你的最佳挣钱门道!要仔细阅读每一章,翻到与你的经营相适合的那一节,看看能否加入到创办业余行业的行列中。