

◆ 一之書叢業就與業創 ◆ 編主纂明 ◆

例實業創金資額小

集一第

版四



行印 報生新海台

創業與就業叢書之一・明礬主編・

小額資金創業實例

(第一集)

台灣新生報出版部印行

中華民國十六年八月二十六日
初版再版
二二七元

小額資金創業實例 目錄

封面設計
張助馨

(第一集)

小型房屋代銷公司.....	七
電話消毒服務.....	一
洗車利潤高.....	三
開一人貿易公司有訣竅.....	一五
開一家活動商店.....	一九
雜貨店經營術.....	二三
清洗排油煙機.....	二六
汽車巡迴服務.....	二八

小額資金創業實例

銷售體育用品.....	三一
打造鑰匙.....	三四
二萬元辦育犬事業.....	三七
夏日賣帽子.....	四一
經營圖書雜誌租借.....	四四
銷售圖書.....	四七
經營舊書報攤.....	五〇
擺書攤子.....	五三
鋼筆修理中心.....	五六
創設小型文具店.....	五九
學生用書交易中心.....	六二
錄音帶租借.....	六五
印刷代理商.....	六八

土木包工業	七一
做廣告招牌	七四
小禮品店	七七
海產零批	八〇
銷售醬油	八三
流動菜攤	八六
販賣蔬果	八九
經營水果攤	九二
擺小吃攤子	九五
賣小吃賺大錢	九八
自助餐廳	一〇一
外行人開飯店	一〇四
鹹粥利潤豐	一〇七

供應早點月入頗豐·····	一一〇
縫紉、裁剪·····	一一三
迷你托兒班·····	一一五
家庭托兒所·····	一一八
推銷健康·····	一二一
大量產銷反光衣物·····	一二四
供應午餐飯盒·····	一二六
盆栽出租獲利多·····	一二九
各型食品雜貨店·····	一三二
油漆房屋利潤頗豐·····	一三九
賣辣味·····	一四二
豆花供應到家·····	一四五
射箭場·····	一四七

附錄

無本可獲巨利

小姐售屋年入百萬·····	一五一
跑單幫的售屋小姐·····	一五六
售屋遊擊隊·····	一六一
售屋少爺有前途·····	一六六
幹廣告A E如何?·····	一七〇
汽車銷售員大有鈔票賺·····	一七四
推銷鋼琴每月淨入十萬·····	一七七
推銷電器收入真不少·····	一八〇
推銷圖書獲益多·····	一八三
拉保險賺大錢·····	一八七

小小生意大趣味·····

一九〇

可喜的小人物·····

二二五

小型房屋代銷公司

您是否相信一個每天騎著腳踏車四處看招租紅條子的年輕人，在不到一年時間內居然成爲一家大規模銷售房屋公司的董事長呢？

的確，自從民國六十一年國內出現一家代銷房屋的公司後，房屋銷售已成爲一種專門行業，尤其經過民國六十二年、六十三年的大景氣之後，代銷公司，內行人都知道，這真是一種買空賣空的行業，但是所謂的買空賣空，也只是指一般商場資金而已，事實上，一個代銷公司的組成，仍有其主要人力，而人力乃是最重要的一環投資。

我認識幾位甫從預官退役下來的年輕人，他們也早聽聞代銷公司的好處，所以在人浮於事的情況下，幾個人湊了十萬元，開始打著某某建設開發公司的名義，從事這一熱

門行業。

事實證明我當初給予他們的勸告是對的。因為他們幾個年輕人都屬沈默寡言型，從事企劃有餘，拉攏業務卻力不足，我曾以此相告，但是他們卻以為有好的企劃就可以爭取到業務，卻忽略了站在第一線的業務人才，所以沒幾個月也就關門大吉了。

因此如果您是一個年輕人，也想從事這一行業，首先您必須有幾個志同道合，但個性不必盡同的朋友，最起碼的是一個善於對外交際，能爭取到業務的業務人才，一個善於思考，頭腦靈活的企劃人才，再加上一個可以搭配業務與企劃的設計人才，有了這三員大將，一切才可以開始佈署。

早幾年的代銷公司也許不需要什麼資本，租個小辦公室，一支電話，二、三張辦公桌即可，甚至自家的客廳即派上用場，但這幾年的代銷公司開始講究氣派與裝潢，當然，年輕人創業，資金短缺，用不著太豪華，但起碼一個小型辦公室是必需的。

一般來說，如果辦公室不是豪華型，只要粉刷乾淨，幾張辦公桌椅，一套待客沙發，十萬元即够了，假若您有三位合夥人，或四、五位合夥人，那麼每人的出資額就更有

限了。

一切籌備工作準備就緒，接著就是開張事宜，一個公司不能坐著等客戶上門，必須出去尋找客戶，到各工地或工務局查看執照資料，或經介紹或毛遂自薦，通常公司要跨出的第一步是很重要的。第一步要跨得又穩又好，當然，能找到一個大客戶，對於公司日後的知名度及信譽更大有助益。

如果您想一砲而紅，那麼公司在籌備期間就得派出兵馬備戰，等到有適當時機，要看準您的第一步，也就是說，第一個接到的案子不能是別人一賣再賣而丟出來的燙手山芋，如果第一手就碰到這種案子，那麼公司的招牌無疑已砸了一半，因為這一種轉手再轉手的案子，一定是銷售成績不良，不能接，也不要逞強想試試自己的能力是否比別人強，至少別人已比您有經驗了。

第一個案子必須是寧缺無濫，要看準該工地條件好，可以有信心銷售出去才去簽約，使公司在第一砲即奠下根基，目前許多規模大，信譽好的銷售公司，都是在起步時踏得又準又穩，才有今天的地位。

如果您不想嚐試失敗或被倒帳的苦果，那麼接案子是一門學問。因爲目前代銷公司幾乎都採用包銷制，純收企劃費的代銷已少之又少，由於包銷，所以無論在合約上，銷售上都得謹慎，尤其包銷的戶數必須更慎重考慮，否則一個業績很好的公司也經不起一次包銷失敗的賠償，目前有許多倒閉的公司都是被包銷牽累的。

當然，銷售房屋必須還有幾位面貌姣好、口才伶俐的小姐來負責接待訂戶，說服訂戶，如果您的公司能自己訓練一批最好，但因開銷大，而且常有養兵千日用兵一時之顧慮，所以小型的代銷公司大都是自己兼之，如果一旦碰巧接到大案子，也只有求請於專業性的售屋小姐了，關於這些被稱爲「最美麗的隊伍」，本書附錄將作介紹。

• 林 舒 •

電話消毒服務

電話幾乎是每個家庭必須裝置的設備。在機關、學校、公司、行號使用電話的人很多；但往往缺乏專人管理。

每個月一具電話大約消毒四次，即每個星期清理一次。首先對話筒部份擦拭乾淨，換上新的塑膠套筒，事先在家中預備好，筒中夾上一塊紗布，在消毒藥水浸過，加上香水，使在通話中，免除異味，而有一種芬芳、清新的氣息。

除了話筒換裝之套頭之外，每次應將機身擦拭乾淨，並將機身塗上一層亮光臘，使其光潔明亮如新，這樣客戶永遠會接受我們的服務。

目前每具電話的清潔費用每月大約三十元左右。如果能有五百具電話的話，月入一

萬五千元，扣除藥水砂布及必須消耗品之外，還有一萬二千塊錢收入。

爲了減少往還時間的消耗，能將服務的範圍儘量縮小，有的工廠、公司，裝設很多具的電話，或裝置有分機者，數量都不少，每去一次，可以在短時間內完成好幾具電話清潔工作。

每一個客戶都必須製作一張卡片，每清潔一次，即請負責人員在卡片上簽字，做爲月末請款的依據。

服務態度要熱忱，工作時不能敷衍了事，否則客戶發覺工作績效欠佳時，隨時可以辭退，又得重新找客戶，那是很麻煩的，想找五百戶客戶必須具有耐心和懇切的态度。朋友！你不妨試試看。

洗車利潤高

朋友！你認為工作不好找嗎？或者想創業卻苦無創業基金。筆者願意提供你一個建議；既無須本錢，更無須看老闆臉色，那就是洗車。

目前洗一部汽車每個月的工資大約在五百塊錢左右，如果能洗上三十部車子的話，每個月扣除汽車蠟，還有工具的消耗之外，可以賺一萬三千塊錢左右，比一般公教人員的收入還要豐厚。

洗一部車子的時間大約要八分——十分鐘時間，洗三十部車子大約要花掉五個鐘頭左右。打蠟時則必較費時，每部車子要多花五分鐘以上，每個月打蠟約二至三次。

因此每天必須在清晨三點以前開始工作，一直到八點多為止。

一般車主都不願意將車子鑰匙交給洗車的人。因此汽車廂內也就不必天天清理，碰到車主在場時，他們會自動要求：「把車廂裏清理一下吧！」

必須將踏板、駕駛座、儀表板、冷氣、音響等部份擦拭乾淨。

服務態度要熱忱，對車主的態度則要不卑不亢，以勞力換取合理的報酬，用不著「自慚形穢」。

洗車業並不輕鬆，尤其是寒風凜冽的多夜裏，當每一個人都在被窩裏做著甜美的夢時，洗車者則要頂著寒風，拿著濕淋淋、冷冰冰的棉布擦拭車子。爲了積存一點創業基金，幹上兩年，積存十幾萬塊錢是沒有問題的。朋友！你想試試看嗎？有了基金不就可以改行了嗎？

最後一點就是爲了節省來往時間，車子最好能同在一個社區，不要分散得太廣，否則消耗掉的時間相當可觀。

• 陳文榮 •