

经典小投资赚钱藏书
JINGDIANXIAOTOUZIZHUANQIANCANGSHU

个人的成败靠头脑
低投入带来大财富

小资本赚大钱

丁
玎 编著



中国三峡出版社

小资本 赚大钱

丁玓 编著

中国三峡出版社

图书在版编目(C I P)数据

小资本 赚大钱 / 丁玎编著. —北京: 中国三峡出版社,
2006. 3

ISBN 7-80223-142-6

I. 小… II. 丁… III. 商业经营 - 通俗读物
IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 011942 号

小资本 赚大钱

丁 玎 编著

中国三峡出版社出版发行

(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)

电话: (010)68218553 51933037

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail: sanxiaz@ sina.com

平谷大华山印刷厂印制 新华书店经销

2006 年 5 月第 1 版 2006 年 5 月第 1 次印刷

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 17

字数: 240 千字

ISBN7-80223-142-6

定价: 28.00 元

凡购买中国三峡出版社图书, 如发现质量问题, 本社发行部负责调换

前言：

你并非一无所有

如果你觉得自己不够富有，如果你想创业又没有资金，如果你总是叹息没有出生在富有的家庭，没有受过良好的教育，至今还在为生存奔忙，那么你是否问过自己，为什么还没有改变现状？

人的命运是被自己定义的，或许你现在没有钱，难道就真的是一无所有吗？你现在一无所有并不意味着你的一生都会一无所有，关键在于你以什么心态去面对它。实际上，很多人不富有，是因为给他 100 元，他会去买米；给他 200 元，他会去买酒买肉；给他 500 元，他会去买件好衣服，最后只剩下 10 元也要买几注彩票。哪怕你给他 100 万元，他也想立刻把钱变成房子、车子，风风光光地去兜风，好让所有人都知道他已经不是一无所有了……他们不仅是没有资本，而且更可悲的是没有资本意识。他们之所以穷，是因为他们的钱不是资本。

比如有三个人，每个月同样都有 200 元下岗补贴，他们怎样使用这 200 元钱，结果是大不相同。

一个人用 100 元钱作为生活费，用另外 100 元到批发市场批发了 50 双袜子，再拿到地摊上，每双卖 3 元，用了 5 天时间卖完，一共卖得 150 元。他又用这 150 元去进货，100 元进了 50 双袜子，50 元进了 20 双拖鞋，拖鞋卖 4 元钱，一双挣 1.5 元，就

能赚 30 元,10 天后都卖完了,他就有 230 元钱。这次他用这 230 元进了 50 个美丽的发饰和丝巾,平均每个卖 10 元,15 天全部卖完,他就有了 500 元,在一个月內,他把 100 元变成了 500 元。第二个月他又有了 200 元工资,完全用来提高生活和饮食上,他已经自如地掌握了投资进货的技巧和销售的方法,他有了 500 元资金,懂得根据季节变化灵活地去进货和兜售,比如天气渐冷他就卖棉袜子、棉拖鞋、棉帽、手套,春节前卖春联、灯笼,春节期间赶庙会卖气球和玩具……此后越滚越大,一年过去了,他有了 5 万元,即便没有那 200 元补贴,他也能把生意做得更好,生活得也很好了。

第二个人会做凉皮,用 100 元买面粉、调料、一次性餐盒和筷子,每天在家做,再骑三轮车带到路边去卖。他的凉皮 3 元一碗,比别的地方贵出 5 角,但是好吃。整个夏天和初秋,生意都还不错,平均每天能卖出 30 份,有 90 元收入,每天的纯利润有 40 元,4 个月下来他有了将近 5000 元钱。可后来秋风四起,眼看冬天就要来了,许多热衷于吃凉皮的人都把目光盯上了热腾腾的馒头、包子和其他一切热的食品,他的凉皮每天只能卖出 10 份。有好心人对他说,你可以鼓动大家批发,比如你一盒是 3 元,你卖 10 元 4 盒,把凉皮单放,调料单放,鼓励刺激大家多买,放到冰箱的冷藏箱里,这样你就有批发的生意了。可是他的眼里只有苦干,他认为仅仅四盒就少卖了 2 元钱,不划算。他却不算批发带来的效益:凉皮可多卖,那是对冬天寒冷的一种多好的对抗。他还是一天又一天站在飘满落叶的路旁,生意越来越淡了。他又不会做别的吃食,要去再学习和投入钱购买设备,想想还不知能否干得好,还是算了,揣着那 5000 多元回家休息,等待来年季节变暖再来卖凉皮吧。

第三个人每个月领取 200 元后,他用来买米面油盐之外还能略有节余,除了算计如何节衣缩食,就是哀叹命运不好赶上

下岗,自己别无所长,干脆什么都不去做,一年下来他省吃俭用存下500元,可是由于身体长期以来有失调养营养不良,得了一次病,一下子就花了300元吃药。

投资致富的先决条件是将资产投资于高报酬率的投资标的上。而存放在银行等于虚耗光阴,浪费资源。

我们国家人口众多,市场广大,越是小的东西越蕴藏着巨大的商机,任何一个小的项目只要耐心开掘都能发财致富,对普通百姓尤其如此。

财富是可以从小本钱投资经营而累积起来的。拥有小本钱的创业者,往往可以在未来的某一天成为坐拥百万财富的大赢家,只要具有稳定的气质和拼搏的精神。本书向读者讲述了众多小本生意的创富故事,浓缩了众多小本创业者的致富经验和智慧,透过这些“把小生意做成大买卖”的普通人的成长历程,我们得以总结出这样一个简单的道理——

本钱小并不可怕,可怕的是勇气小信心也小,不敢也不善于以小博大创造财富。决心创富的奋斗者,如果你现在也还只是拥有一点点小本钱,如果你是如此强烈地渴求财富,那么就立即行动吧,以坚定的必胜信念为支撑,并以正确的方法为指导,即便你只有一元钱,也要想着怎样用这一元钱去赚更多的钱,你就一定可以在不久的将来实现你的财富梦。

编者

2006年2月

Contents

目 录

前 言：

第一章 微本创业的方案 / 1

- 一、一元钱也能致富 / 2
- 二、“砍价”砍出事业来 / 4
- 三、靠做清洁起家 / 6
- 四、小本创业靠吃苦 / 8
- 五、绣花鞋垫卖出百万 / 9
- 六、手工纸艺月入上万 / 12
- 七、从七十元起家 / 14
- 八、从身边的生意做起 / 16
- 九、做小菜生意供不应求 / 17
- 十、给人捧场财源滚滚 / 18
- 十一、从最简单的事情做起 / 20
- 十二、开创家庭插花工作坊 / 22
- 十三、在家里开办配菜服务中心 / 24
- 十四、在家煲汤也能立业 / 25
- 十五、私人服务日渐走俏 / 27

第二章 百元投资的行业 / 33

- 一、托儿服务永恒商机 / 34
- 二、手工丝巾创造财富 / 35
- 三、百元起家做“苞米花大王” / 36
- 四、柳编手艺成就千万富翁 / 40
- 五、养苍蝇也能赚大钱 / 42
- 六、手工艺品生意致富快 / 44
- 七、做民工的生意 / 46
- 八、开家食疗公司 / 48

第三章 千元投资的策略 / 51

- 一、小手艺变成大买卖 / 51
- 二、小商标“玩”出惊人财富 / 54
- 三、花卉护理中心前景广 / 58
- 四、小饰品做成大生意 / 60
- 五、卡通雕像创新经营 / 63
- 六、清洗电话机赚钱 / 65
- 七、“候妻吧”提供优质服务 / 69
- 八、特色菜一招鲜吃遍天 / 71
- 九、新娘化妆师无铺经营 / 72
- 十、小包子叫响大上海 / 76
- 十一、低起点的送货生意 / 78
- 十二、养狗赚到五百万 / 79
- 十三、从六千元到亿元 / 82
- 十四、剪剪贴贴也发财 / 84

Contents

- 十五、养珍禽走上致富路 / 87
- 十六、做独门生意赚大钱 / 89
- 十七、适合千元投资的生意 / 90

第四章 万元投资的生意 / 97

- 一、将一万元盘成五千万 / 97
- 二、开间温馨书吧 / 99
- 三、在异乡开零食店 / 100
- 四、房屋银行生财有道 / 102
- 五、出租玩具月赚八万 / 103
- 六、开流动书摊日赚三千 / 107
- 七、小农具赚了五十万 / 110
- 八、七万元创业赚来千万 / 116
- 九、开家花艺店月赚四千 / 118
- 十、做农民经纪人年赚百万 / 119
- 十一、新时代卖炭翁 / 123
- 十二、地摊成就创业童话 / 126
- 十三、玩具店引出大商机 / 128
- 十四、保健枕做出百万生意 / 130
- 十五、三万元开家动漫店 / 133
- 十六、开间“小资”用品店 / 134
- 十七、做民族服饰也赚钱 / 136
- 十八、两万元开奇异服装店 / 140
- 十九、经营情侣礼品店温馨浪漫 / 142
- 二十、万元创业的最佳方案 / 143

第五章 小本投资的要旨 / 147

一、赚女人的钱 / 148

实例 1: 开家女性饰品店 / 151

实例 2: 美居精品店月入万元 / 152

二、赚时尚的钱 / 154

实例 1: 开一家自助首饰店 / 161

实例 2: 小香皂蕴含大商机 / 162

实例 3: 时尚新理念——蜡手像 / 163

实例 4: 富有特色的烛坊店 / 164

实例 5: 开电影画廊 / 165

实例 6: 时尚的情侣饰品店 / 166

实例 7: 开一家特色拖鞋店 / 168

实例 8: 瞄准白领的智力玩具店 / 169

实例 9: 个性服饰低价造优势 / 171

三、赚小孩的钱 / 172

实例 1: 从童趣中寻找商机 / 181

实例 2: 开“宝宝洗澡堂” / 183

四、赚健康的钱 / 185

实例: 健康新饮品——醋吧 / 189

五、赚“进口”的钱 / 190

实例 1: 做爆米花生意 / 194

实例 2: 食用花卉开发有前景 / 195

六、赚服务的钱 / 197

七、适合在农村开办的店铺 / 199

八、各地赚钱的新行当 / 200

九、小本投资的策略 / 203

第六章 小本经营的秘诀 / 209

一、小本生意如何筹集资金 / 210

实例 1:要学会巧妙融资 / 210

实例 2:用好“点子”赚钱 / 212

二、小店铺如何经营 / 214

实例:服饰小店的经营之道 / 215

三、店铺生意兴隆的秘诀 / 217

实例:扭亏为盈让小店变旺铺 / 219

四、小本创业者必备 / 225

实例:串串香两年挣八十万 / 228

五、小本经营有良方 / 230

实例:五千元起步成富翁 / 231

六、做女性生意的经营常识 / 234

实例:袜子专卖店月赚万元 / 236

七、小本钱如何做大 / 241

实例:八万元短期增值变百万 / 242

八、经营模式和思路很重要 / 245

实例 1:特色经营生意兴隆 / 247

实例 2:为宠物做衣服 / 250

九、成功的促销方略 / 252

实例 1:裤王的创业经 / 256

实例 2:送货上门的畅销书专送店 / 258

实例 3:市场夹缝觅商机 / 259

微本创业的方案

没有多少钱也能创业吗？用什么来投资？也许你有着这样的疑问，以为只有有钱的人才能投资和创业。事实恰恰相反，没有钱的人才更需要创业，你不必畏惧任何风险，反正你本来就一无所有。

没有钱并不等于没有资本，你还有聪明的头脑、智慧的眼睛和勤劳的双手：

1. 聪明的头脑让你懂得你可以选择难度较低、容易操作的行业做起，比如用你的技能、专长提供某种服务——服务是一种无形的产品，社会需要各种各样的服务，你的成本就是付出辛勤劳动，在提供服务的同时获得财富。

2. 智慧的眼睛让你发现，赚钱的机会时时刻刻都在你的面前。但是大多数人看不到这种机会，那是因为他们总是忙着每天固定不变的生活和工作，为己赚到的钱而自满，为安定的生活而庆幸，所以他们得到的总是有限的。当你看到一个机会并把握住时，你就已经学会了在一生中不断地发现机会。

3. 勤劳的双手可以去做一切你想做的，身体力行在工作的同时不断改进和突破。一位非常著名的美国企业家说：“生活是最好的老师。”



大多数的时候，生活并不对你说些什么，它是推着你转。假如你懂得了生活这门大课，做任何事情你都会游刃有余。但就算你学不会，生活照样会推着你转。所以生活中人们通常会做两件事，一些人在生活推着他转的同时，抓住了生活赐予他的每一个机会；而另外一些人则听任生活的摆布，不去与生活抗争。他们埋怨生活不公平，因此就去讨厌老板，讨厌工作，讨厌家人，他们不知道生活也赐予了他们同样的机会。”

要赚钱，我们既要抓住生活赋予我们的机会，同时，在没有机会的情况下，要想办法去创造机会。一味的等待机会，而不主动地创造机会，也许会错过赚钱的大好机会。

如果你已经具备了以上三点，怎能让财富与你无缘，立刻行动吧！

一、一元钱也能致富

用一元钱，也可以满足你发家致富的愿望。

比如，卖肥土。城里人爱养花，但城里到处是钢筋水泥，养花的肥土很难找。王先生身上只有1元钱，他到批发市场买了一扎塑料袋，再到郊外收集了一些腐叶土、污泥等，一袋一袋地装起来，拿到市内的菜市场、家属区附近去卖，1元1袋，生意竟然意想不到的好。如此几天，王先生的手里有了一些钱，他用30元买了一辆旧自行车，后座的左右两侧挂上两个大柳条筐，每天往返于市内和乡间，一个小区一个小区地流动贩卖，这样就赚到更多的钱。

后来有人向王先生要特殊肥料的泥土，王先生到书店买了相关书籍回去学习，知道花盆里的泥土要添加一定比例的肥料，按照书上的介绍，他慢慢摸索出用肥的门道，特地用包装纸来包装泥土，并写明“高肥花盆土”，再去兜售时价格虽然高了好几倍，销量却出奇的好，一个月下来他净挣3千元。

随后王先生陆续推出适合各种花卉的泥土，分别含有不同的营养元素。再后来王先生逐渐打开销路，不仅把花盆土卖给居民，还卖给单位，一次就能卖出一大批，一次业务就能赚几千元，遇到大单位，一次

能赚上万元。

经过不懈的努力,几年后王先生成立了专营花盆土的公司,总资产达到千万元。

李先生家在农村,自家院子里种着桑树。他拿1元钱向养蚕的农家买了一些蚕籽,春天,等小蚕出壳长到白胖的时候,他摘了一些桑叶,把蚕宝宝用盒装起来,骑自行车带到城里的小学门口卖。城里的孩子玩腻了玩具,见到又白又胖又可爱的蚕宝宝,都是爱不释手,缠着爸爸妈妈买。2只可以卖1元钱,这确实也是做小生意的好路子,卖上几回李先生手里的钱就多了起来。夏天,他花1元钱买个网兜,绑在一根长木棍上用来捕蝉,然后还是拿到城里小学门口卖,5角钱1只,生意也很好。因为城里孩子没见过会叫的蝉,好奇心会促使他们买下。

刘先生用1元钱到废品收购站去买了10个易拉罐,再到郊外挖些野花野草,在罐底预先打些孔好浇水,然后把花草连根带泥装到易拉罐里,一个小巧可爱的盆花出现了。他拿到城里人员密集的地方去卖,1元钱1盆,两个小时就有了10元钱。

更有一个先生破产了,所有的东西都拍卖得一干二净抵了债。口袋里只有1元钱及回家的车票,1元钱就是他的全部资本。

然而在跨上车门的那一瞬间,他又退了回来!火车开走了,他留在月台上,在口袋里悄悄地撕碎了那张车票。他捏着在口袋里的1元硬币,来到一家商店的门口,花5角钱买了1枝儿童彩笔,5角钱买了4个“红塔山”的包装盒。

在火车站的出口,他举起了一个牌子,上书“出租接站牌(1元)”几个字……当晚他吃了一碗加州牛肉面,口袋里还剩下18元钱。5个月后,“接站牌”由4个包装盒变成40个用锰钢做成的可调式“迎宾牌”,火车站附近有了他的1间房子,手下有了1个帮手。

三月来临,春光明媚,这位先生带着栽有草莓的花盆进城了。不到半个月,3万盆草莓销售一空,城里人第一次吃上了真正新鲜的草莓,他也第一次尝到了1万元变成30万元的滋味。

之后,靠经营这种花盆式草莓,他又拥有了自己的公司,开始同外商



做生意。他把谈判地点定在五星级酒店的大厅里，那里环境幽雅且不收费。两杯咖啡，一段音乐，还有彬彬有礼的小姐服务，他为没人知道这个秘密而兴奋，他为和美国耐克鞋业公司成功地签订了贸易合同而欢欣鼓舞。总之，他的事业开始复苏了，他有一种重新找回自己的感觉。

1995年，深圳海关拍卖一批无主货物，有1万双全是左脚穿的耐克皮鞋，无人竞标，他作为惟一的竞标人，以奇低的拍卖价买下它。1996年，在蛇口海关已存放了1年的无主货物——1万双全是右脚穿的耐克皮鞋急着处理，他得知消息，立刻前去以残次旧货的价格拉出了海关。这次无关税贸易，使他作为商业奇才跃上了香港《商业周刊》的封面。现在，他作为欧美13家服饰公司的亚洲总代理，正力主把深圳的一条街变成步行街，因为这条街上有他的12个店铺。

经验分享：

泥土也能卖钱，竟能造就出一个千万富翁，为什么你没想到呢？为什么你没有凭这种最平常不过的而又取之不竭的东西挣到大钱？那就是你还没有具备发现商机的眼光。有很多人总是抱怨没有机会，他们常常说，机会为什么总是青睐别人，而与自己无缘。其实不是生活没给你机会，而是你没有去挖掘机会，没有去捕捉机会。

1元钱能打造出一条街，能够创造出千万资产，可是很多人认为1元钱只能买一杯水……

二、“砍价”砍出事业来

买过东西的人都知道砍价是很烦心的事，但却偏偏有人将“砍价”作为自己的事业，沈阳的邹先生成功注册了全国第一家砍价公司。

几年前，邹先生的同学装修新房要买地板找到他帮忙去谈价钱，经过一番讨价还价，邹先生将一平方米的价格从120元砍到90元，100平方米就省下了3000元，乐得同学合不拢嘴。还有一个开手机店的朋友到沈阳进货，在邹先生的帮助下打探到了最直接的进货渠道，

一次就省下了3万元。从此以后,在亲戚朋友和当地的经销商眼中,邹先生特别能砍价,成了当地有名的“能人”,很多人想方设法找到邹先生要求帮忙砍价。砍价的商品也不限于地板,而是电器、服装、化妆品,甚至人家买房时也有人叫他帮忙砍价。邹先生称,据他妻子粗略计算,10年来,他通过砍价至少给亲朋好友省下近30万元。

2003年初,邹先生的妻子因为要买一套衣服,商家标价650元。无论怎么砍价,老板一分也不肯少,并说650元标的就是底价,不是像其他商家一样标的是虚高价格。无奈之下,她求助于自己的丈夫。

在了解情况后,邹先生先试着在网上查找这款时装的品牌。第二天,邹先生以进货者的身份给厂家打了电话,了解到这套服装的进货价只有260元后,直奔服装店。老板依然表示没有砍价的余地。邹先生直截了当地说:“这款服装的进货价只有260元,这次你就少赚点,我叫朋友也来照顾你的生意,薄利多销,这样你赚了钱不说,关键是有更多的人知道了你这个店的品牌。”经过讨价还价,这一套衣服最终以300元成交,直接省了350元。妻子高兴地说:“干脆你以后就干这行算了。”

原本没想过要干这一行的邹先生,经妻子一提醒,想到自己以前为不少人砍过价,帮他们省了近30万元,这说明市场上对于砍价的需求是非常大的,更重要的是社会上还没有一家砍价公司。

当邹先生真正想成立砍价公司时,由于工商部门不知道这样的公司如何界定,也不知如何收税等原因,没有批准。无奈之下,邹先生只有自己先干起来再说。2003年4月,邹先生开始向路人发放传单式的砍价广告,愿意为消费者砍价,砍价成功,只收取砍价部分的30%,若砍价不成,分文不取。他满怀热情地把1万多份小广告发完后,只接到了几个咨询电话,让他大失所望。可他并没灰心,而是继续努力。一个月后,邹先生终于接到了第一笔生意,顾客是一名学生,看中一条牛仔褲,让他帮忙砍价,邹先生砍下30元钱,第一笔生意仅赚了9元钱。

此后,光顾他的人越来越多,他替顾客买的商品也日渐丰富起来,大到商品房、建材、汽车,小到服饰、背包,许多顾客因此成了他的好朋友。

经过半年多摸爬滚打的邹先生,充分熟悉砍价业务后,很想让“砍



价”这个职业有一个合法身份。2005年2月，邹先生再次走进工商部门，想注册成立砍价公司。这一次，工商部门同意了他的请求。2月24日，他与一名合伙人各出1元钱，成功注册了全国首家砍价公司——价格信息咨询服务中心。邹先生的公司目前服务范围包括：商品价格信息咨询、消费顾问、市场调研。目前，公司发展相当顺利，邹先生打算把“砍价”服务推广到全国。

经验分享：

对于很多创业者来说，缺乏创业机会是他们最头疼的事情。可事实证明，创业机会正如“生活不是没有美，而是缺少发现美的眼睛”一样，只要你做一个有心人，创业机会随处可见，砍价公司的成立就是很典型的一例。

砍价公司的市场前景非常大，在市场经济条件下，消费信息的不对称使商家任意抬高物价，虚高的价格让砍价服务有了很大的空间。但砍价公司的成本也不小——要了解产品的材料和质量、进货渠道等，砍价服务的范围越广，需要了解的产品就越多，成本就越大。从利润回报来看，暴利行业砍价的空间最大，利润最高，以收取砍价部分的30%计算，砍价1万元就能有3000元的收入。

三、靠做清洁起家

1990年，耿姑娘离开老家，只身一人来到武汉闯荡。当时，她身上只有5元钱。

初到武汉的她，被骗到黑作坊打过工，在饭店当过服务员，还在街上摆过地摊。几年下来，一事无成，更没有什么积蓄。好强的耿姑娘觉得很没面子，为此，两三年都没敢回家。她暗下决心，一定要在武汉闯出名堂来。

正当耿姑娘为前途彷徨时，她结识了同来武汉打工的另外三个打工仔，其中一个从宜昌来的小伙子，后来成了她的丈夫。