

全方位解析快速赚钱的独门绝技，打造富翁的智慧锦囊



小小 生意经

30岁之前做富翁已经不再是神话

超经典的创业故事，新闻媒体真实报道
开拓创业者的眼界
激发创业者的灵感



伏建全◎编著

XIAOXIAO SHENGYIJING



中国致公出版社

全方位解析快速赚钱的独门绝技，打造富翁的智慧锦囊

小小 生意经

30岁之前做富翁已经不再是神话



XIAOXIAO SHENGYIJING



中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

小小生意经/伏建全编著. —北京:中国致公出版社,2011.4

ISBN 978-7-5145-0054-7

I. ①小… II. ①伏… III. ①商业经营—通俗读物

IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 045042 号

小小生意经

编 著 伏建全

责任编辑 安 庆

出版发行 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543 邮编 100120)

经 销 全国新华书店

印 刷 三河市文阁印刷厂

印 数 1—12000

开 本 710×1000 毫米 16 开

印 张 14.5

字 数 200 千字

版 次 2011 年 4 月第 1 版

2011 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5145-0054-7

定 价 28.00 元

版权所有 翻印必究

前 言

在每个人的骨子里，都有一种“贪财”的情结。这种情结是挥之不去的，注定要伴随我们走完一生的道路。人人都向往财富，人人都在不停地追求财富。然而，究竟有多少人能够如愿以偿呢？有的人，辛辛苦苦拼搏了大半辈子，汗水和心血付出不少，却依然固守贫穷。而有的人，总是能够看准商机，果断出手，轻轻松松地赚个盆满钵满。难道，真的是富贵天注定吗？

其实，上天赐予每个人的机会大体上是平等的，关键还在于个人的自我修炼。那么，如何才能练就一身赚钱的本领呢？这是有经验和套路可循的。本书编写的目的，就是为了向那些求财无门的人提供一些简单实用、行之有效的方法，以便使更多的人能够脱贫致富，共享美好的生活。

什么才是简单实用，行之有效的赚钱方法呢？我们认为，小本创业当是首选。诚然，本小则利小，对于一些有赚钱“野心”的人来说，小买卖还不足以满足他们庞大的胃口。但是，真正能够一夜暴富的人又有几个呢？绝大多数人没有过人的赚钱天赋，因此，在对“大买卖”充满幻想的同时也是无可奈何的。不过，大买卖虽然不现实，可小本生意倒是每个人都可以上手操作的。毕竟，很多所谓的大富翁、大富豪在创业之初也是白手起家，他们都是从小做起，一点一滴中修炼智慧，一朝一夕中积累经验，在厚积薄发中成就大业。所以，有人说“小买卖是大买卖的源头”、“小钱是大钱的祖宗”，此话一点也不夸张。这无非在为我们

传达一个亘古不变的真理——一千里之行，始于足下。

更重要的是，小本生意有其自身的优势。首先，投资小意味着风险小，这无疑使很多人有勇气参与其中。其次，小本生意操作过程比较简单，对于没有创业经验的人来说入门相对容易。第三，很多小本生意在街头巷尾随处可见，创业初学者可以借鉴成功案例的经验，或吸取创业失败的教训，从而提高自己的成功几率。所以说，为了获得财富，加入小本创业的队伍是势在必行的，因为它会使我们尽快地看到希望，并尽快地实现愿望。

基于此，我们精心打造了这本《小小生意经》，旨在为大家提供一些最实用的赚钱方法。全书分为十章，包括传统项目、经典创业、时代潮流、奇思妙想、创意无限、DIY 风炫舞、变废为宝、校园内外、农家富路和海外拓展。每个章节都各具特色，其中的创业故事更是精彩纷呈，将鼓舞创业者的激情，开拓创业者的眼界，提高创业者的智慧，激发创业者的灵感。从而使越来越多的人走上发家致富的康庄大道。

古人云：“授人以鱼，不如授人以渔。”同样，本书也是在传达这样一个道理——智慧是创造财富的源泉。谁拥有了智慧，谁就会拥有财富。赚钱的智慧是一种思考，如果缺乏的只是金钱，并不等于一无所有。只要有正确的思考，未来就充满了希望。

目 录

前言	1
----------	---

第一章 传统项目

1. 炒“小房子”赚大钱	2
2. 一位“粽子皇后”的成功之路	5
3. 法学硕士卖臭豆腐成百万富翁	8
4. 空姐转行开奶茶店,月入 7000 元	11
5. 小书屋承载起下岗工人的创业梦	14

第二章 经典创业

1. 午夜“的士”洗车场,给“的哥”温情的服务	18
2. 一个“舞蹈狂”的激情创业路	21

3. 筷子店赚足“筷”乐钱	25
4. 一片“破”苔藓,价值几百元	28
5. 个性体恤,打造个性梦想	31
6. 80 后女孩和她的车饰生意经	34

第三章 时代潮流

1. 鲜花茶为生活增添色彩	40
2. 益智玩具店,每月赚 1 万	44
3. 爱情不过时,情侣饰品让爱永恒	47
4. 10 万元开家卡通雕像店	50
5. 宠物身上好淘金	53
6. 小小戏服店,一年赚 10 万	56
7. 4 万元起步,竹炭小店月入 2 万	59

第四章 奇思妙想

1. 自助厨房也赚钱	64
2. 挂鸡蛋卖狗肉	67
3. 火车上卖凳子	70
4. 稀饭也能卖出百万元	73
5. 小纸箱换来大财富	77
6. 浑水摸鱼月赚万元	81

第五章 创意无限

1. 卡通快餐厅,让孩子爱上吃饭	86
2. 情侣手套,温暖双手更温暖人心	90
3. 开家床吧,胆大收益大	93
4. “姓氏”也能做成产业	97
5. 班车载着财源来	100
6. 做视频简历,两年创富近百万	104

第六章 DIY 风炫舞

1. 开家电脑 DIY 装机店,稳扎稳打赚钱	110
2. 教白领“DIY 纸模”,年赚 60 万	113
3. 设计师引领“DIY 巧克力”潮流	118
4. 自己动手 DIY,小花农养出致富花	121
5. 开间 DIY 布偶店,月入过万元	125

第七章 变废为宝

1. 旧报纸,生新财	130
2. 过刊不过时,照样能赚钱	133
3. 每月白捡 1 万元的独门生意	136
4. “破烂王”开发“垃圾市场”	141
5. 靠废品也能赚得盆满钵满	144

第八章 校园内外

1. 格子店铺,总有一“格”属于你 148
2. 一张生活卡净赚 8 万元 151
3. 餐桌广告赛黄金 155
4. 毕业生承包大学食堂 159
5. 做校内外卖,大三男生看好赚钱良机 163
6. 失恋大学生卖“光棍 T 恤”月赚上万 166

第九章 农家致富路

1. 鸡茶共生创新富 170
2. 认养一棵摇钱树 174
3. 屋顶种菜成产业 177
4. 小小昆虫变财源 180
5. 扎树叶成就百万富翁 184
6. 卖野花也能发家致富 188

第十章 海外拓展

1. 让冰块热销冰岛 194
2. 学出来的亿万富翁 197
3. 张飞牛肉卖到多伦多 201
4. 巴西的糖葫芦大王 204

5. 印度洋小岛种绿色	209
6. 洞房挖到美利坚	214
7. 卖手绘鞋,郑州女孩法国狂赚百万欧元	218

· 小 · 小 · 生 · 意 · 经 ·

第一章

传统项目

中华民族是一个遵循传统的民族，因为传统事物里囊括了太多的精髓。创业、赚钱也不例外。在人们追求财富的大道上，传统项目往往是经得住时间考验的。尽管这类项目屡见不鲜，但是，凭借其“实用性强，风险较低”的优势，还是受到了很多创业者的青睐。

1. 炒“小房子”赚大钱

郭文安住在一个中小城市里，他和爱人都是工薪阶层，挣钱不多不少，刚刚够日常开销。偶尔有些结余，夫妻俩就把钱积攒起来，以备必要时用。此外，郭文安还经常拿这些积攒下来的钱当作本金，做一些小本生意。他头脑精明，眼光独到，所以经常能赚一些外快回来。尽管他至今也没有一夜暴富，但是，这些小打小闹也足以令他聊以自慰了。每次赚了钱，郭文安都会拿出一部分犒劳自己和爱人。他觉得这样的生活才是最幸福的，不用吃苦受累，不用起早贪黑，守着铁饭碗，还有零花钱，平淡的人生中时不时会呈现出一些精彩。

那么，他的这种惬意的生活到底是什么样子的？他又有如何的经济头脑？我们来看一个例子就知道了。

2010年6月，郭文安所在的小区街道修了一排小门面，每个门面需要一次性付清两年租金1.2万元。虽然租金并不贵，但是，因为这条街道离较为繁华的青年路不远，更多的小商小贩都将摊位摆在了青年路旁边。原因很简单，大马路上车水马龙，人来人往，顾客多。而小区街道则显得有些冷清。所以，几乎没人看好这一排小门面。开发商为此也是愁眉不展，却又束手无策。

当时，郭文安有个同学在市政府工作，在一次聚会中，这个同学说用不了多久，为了改善交通和卫生状况，政府将不允许在青年路边设摊。言者无意，听者有心。郭文安好像突然意识到了什么。他想，如果青年路上禁止摆摊，那些小商贩就只能转移根据地了。而自己所在小区

传统项目

街道则是他们最好的选择。小区里居民集中，消费潜力大，而那些小商贩所卖的日用品、早点、食品之类的东西正符合小区居民的胃口。如此说来，那一排小门面岂不是要升值了？

于是，郭文安果断地拿出了 4.8 万块钱，一口气租下了 4 间小门面。爱人不明白，问：“你又不做生意，租门面干什么？”郭文安就把自己的想法说了出来，爱人也不禁连连称赞。

果然，没过几个月，市政府出台了新规定，不允许在青年路边摆摊。由于小区街道离青年路最近，小区里居民集中，消费人群广泛，附近既没有超市也没有便利店。于是，小区街道一下便热闹起来，很多人争先恐后地前来租门面，谁也不想错过这一风水宝地。一时间，租门面的人竞相抬价，郭文安也“趁火打劫”，最后竟然以每个 3 万元的高价把 4 个门面都转让了出去。这样，他一倒手就净赚了 7 万多块钱，比自己的工资多了很多。年底，他和爱人去了新马泰旅游，算是对自己的一番奖赏了。

郭文安说：“我们是小老百姓，对那些动辄几十万元甚至上百万元的项目，我们投不起。但是，我们也能发现适合自己的投资机会。比如，最近我又投资两万元，和一个朋友合伙做童装生意，按约定比例分成。我的投资在春节后三个月逐步撤出（春节前朋友需大量进货，春节后生意就恢复常态），这一次，我又赚了不少。所以说，只要有赚钱的想法，再找对了人，找对了门路，就能赚钱。”

创新指数：5

实用指数：8



郭文安的这种投资手段在生活中是比较常见的，特别是在近几年房地产市场异军突起、房价飞涨的情况下，炒楼炒房也成为一热门话

题。一般人都热衷于炒楼房，而对路边的一些小门面则不感兴趣。但是，现在的房价越来越高，能够炒楼的人必须是有一定资本的人，其投入资金较大，不是一般小老百姓所能承受的。而一些比较冷清的地方的小门脸价钱往往较低，如果能够敏锐地感觉到这个地方有一定的市场潜力的话，不妨尝试着将其租下来，看准时机抬高价格再倒手转让出去，也许会收到以外的惊喜。当然，这也是要冒一定风险的。投资前提是投资者的消息要灵通、准确，包括市场行情和国家、政府的各项政策要及时掌握。

2. 一位“粽子皇后”的成功之路

2005年，江西省萍乡市的张淑珍女士下岗后，很长一段时间都赋闲在家里。她苦苦地寻找再就业的门路，可是却一直没有头绪。一次在街上闲逛，张淑珍看到一家粽子厂火爆的生意场面后，顿时，她感觉到这小小的粽子就是自己朝思暮想的赚钱良机。

于是，张淑珍以低廉的价格租下了一间民房，又雇了3个工人加工起粽子来。可当她到市场上销售粽子时才发现，一切并不是她想象中的那样简单。当时，那里已经有三四十家粽子厂，彼此之间的竞争十分激烈。张淑珍以小资本加入这个大市场，其艰难程度是可想而知的。不过，生性倔强的张淑珍并没有气馁，她决心在“粽子领域”打造出属于自己的一片天空来。

自此，张淑珍和工人们不舍昼夜地辛勤劳作，每天天不亮就开着面包车将热气腾腾的粽子送到各个早餐店、小摊位和附近的各大高校。但由于销售的都是散装粽子，尽管十分辛苦，但利润却很低。端午节将至，张淑珍心想，一定要抓住这个特殊时机把粽子卖出个好价钱来。经过一番周折，张淑珍最终找到了一家意欲合作的粽子工厂，得到了做20万元的贴牌产品的机会。

张淑珍带领工人热火朝天地干起活来。一个月过后，张淑珍将货送了过去，对方承诺，端午节一过就全额付款。

可是，端午节过去很长时间了，货款的事竟然杳无音讯。张淑珍着急了，赶忙打电话询问，那家粽子厂的老板却以没有书面合同为由拒付

货款，并且退回了5万元的粽子。最后，张淑珍只要回了部分货款，而那批退回的粽子因为销售不出去只好送给了养猪厂。结果，本来想大赚一笔的张淑珍却因此欠下了6万元的债。

经过仔细思索，张淑珍认为，要想扭转经营状况，就必须将自己的品牌打出去。所以，她贷款了几万元购买了200多个加热箱，写上了自己企业的名字分给经销商。有了加热箱，经销商的粽子生意越做越大，顾客吃上了热乎乎的粽子，一时间，张淑珍的粽子销量大增。

然而，好景不长，三个月后粽子的销量又下降了。张淑珍通过调查发现，原来是有的经销商用她的加热箱加热一些进价低廉的粽子，然后混着她的粽子一起卖。张淑珍立刻采取措施，与经销商达成了加热箱只加热自己品牌粽子的协议。很快，张淑珍的粽子销量又开始上升了。仅仅一年时间，张淑珍的粽子销量就提高了很多。

正当张淑珍的生意做得刚有进展之际，周围又多了几家个人开的粽子加工厂，抢走了她的部分生意。后来经过一番考虑，张淑珍决定到周边城市开拓市场。仅三个月的时间，她跑遍了上海、南京等地，与当地的食品加工厂取得了联系，并将粽子提供给对方试销，然后又根据实际销售情况给对方提成。很快，一些大城市的销售市场被张淑珍顺利打开了。

目前，张淑珍已经建立起了1000平方米的新厂房，又雇佣了很多工人，年收入已经达到了80万元，成为了当地著名的“粽子皇后”。对此，张淑珍并不满足，她还有更远大的理想，那就是打开国际市场，将自己工厂里的粽子远销海外，将中国传统的饮食文化传播到五湖四海。

创新指数：5

实用指数：7



粽子是中国传统节日——端午节的主打饮食，也是中国历史上文化积淀最深厚的传统食品。所以，中国人心中有一种浓厚的粽子情结，即使在端午节以外的日子也是如此。而粽子在日常饮食中的普及，也使生产粽子的厂家如雨后春笋般地滋生出来。那么，粽子市场难免会出现良莠不齐、鱼龙混杂的局面。在这种情况下，要使自己工厂里生产的粽子脱颖而出，就必须要建立自己的品牌。就像喜欢吃包子的人总会认可这一领域的王牌产品“狗不理”一样，人们吃粽子往往也喜欢吃“名牌”。这也是很多老字号食品能够常年畅销的原因。文中的主人公张淑珍在惨淡经营中意识到了建立品牌的主要性，从而扭亏为盈。这一点是值得所有投资饮食行业的人士学习的。