

成功不求人之

要想赚钱 必须掌握
最实用的赚钱技巧
一旦你掌握赚钱门路
金钱会向你滚滚而来

精明的赚钱技巧



河北人民出版社

精品 赚钱技巧

——成功不求人之

潘红 编著

河北人民出版社

(冀)新登字 001 号

精明的赚钱技巧——成功不求人之

潘红 编著

河北人民出版社出版发行(石家庄市城乡街 44 号)

新华书店经销

广州市红旗印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/32 55 印张 1,100,000 字 1994 年 12 月第一版

1994 年 12 月第 1 次印刷 印数:00001—5000 册

全套定价:46.00 元 本册定价:4.60 元

ISBN 7-202-01611-7/G·192

(版权所有·翻印必究)

目 录

一、小本生意赚大钱..... (1)

(一) 饮食业的赚钱技巧..... (1)

小食店	(1)	茶坊小食屋	(13)
快捷面食店	(3)	特色美食店	(14)
甜品屋	(3)	营养食品店	(15)
趣味糖果屋	(5)	滋补靓汤店	(16)
占卜饼干	(6)	健康素食专门店	(17)
流动餐车	(7)	低热量食物专卖店	(19)
趣味面包专营店	(8)	天然食品店	(20)
香料食品店	(9)	保健凉茶店	(21)
咖啡厅	(10)	滋补糖水店	(22)
特色家常菜馆	(11)	药膳酒楼	(23)

(二) 服务业的赚钱技巧..... (25)

卡拉OK录音室	(25)	退休人士职业介绍所	
乐器店	(27)		(36)
代客购物	(28)	流动美容服务	(37)
出国顾问公司	(29)	特殊人士用品店	(38)
“月下老人”服务	(30)	地产经纪行	(40)
专业电脑服务	(32)	节食保健诊所	(41)
服饰出租店	(33)	快速冲印店	(42)
形象设计	(34)	修车场	(44)
		水电维修店	(45)

搞笑物品店 (46) 独特洋娃娃店 (47)

(三) 零售业的赚钱技巧 (48)

女士服饰店 (49) 专业书店 (58)

楼上时装店 (50) 精品屋 (59)

廉价高级时装专卖店 (60)

..... (51) 新兴物品专卖店 (60)

百货公司时装摊位 ... (53) 趣怪文具店 (62)

儿童时装店 (54) 复古怀旧店 (63)

高级运动鞋店 (55) 玩具店 (64)

床上用品专门店 (56) 速递电器店 (65)

日用品专卖店 (57)

二、兼职是最安全实用的赚钱门路.....

..... (67)

(一) 兼职的好处 (68)

填补个人赤字 (68) 发展个人才能 (70)

满足花费欲望 (69) 满足潜在创业欲 (71)

有助达成人生目标 ... (70) 扩大生活领域 (72)

(二) 兼职的条件 (73)

时间 (73) 私人生活 (75)

精力 (74)

(三) 兼职的条件 (76)

充沛的精力 (78) 足够的资金 (82)

较强能力 (80) 客观条件 (83)

敏锐眼光与触觉 (81) 家庭方面 (84)

社交方面 (85) 机遇 (87)

(四) 你适合从事哪类兼职 (88)

个人条件及趣向 (88) 权衡轻重利害 (90)

(五) 赚钱的兼职行业 (95)

受雇兼职 (95) 自雇兼职 (107)

撰稿员 (95) 服装设计与裁剪 (107)

出版社编辑 (96) 占卜算命 (108)

校对员 (97) 室内设计及装修 (109)

编剧 (98) 古玩经销 (110)

夜校教师 (99) 剪辑服务 (111)

家庭教师 (99) 小贩 (112)

直销商品推销员 (100) 街头画家 (113)

快餐店店员 (101) 手织衣物 (113)

传呼台服务员 (102) 自制饰物 (114)

保姆 (103) 流动发型师 (115)

钟点工 (104) 流动按摩师 (115)

模特儿 (104) 流动摄影师 (116)

广告赏 (105) 保鲜午餐服务 (116)

兼职售货员 (106) 美工设计 (117)

(六) 灵活支配兼职的时间 (119)

善用假日 (119) 不害私人生活 (124)

善用大假 (119) 尽量减少应酬活动 (124)

善用点滴余暇 (120) (124)

不影响正职 (123)

(七) 怎样才可以达到兼职赚钱	(125)
追求较高的利益	(125)
争取无本生利	(126)
掌握成功秘诀	(127)
了解税务法则	(127)
认识兼职的真正意义	(128)

三、有效投资的赚钱技巧 (130)

(一) 尝试性投资者与大投资	(130)
怎样才是理想的投资	(130)
寻找适合自己的投资	(131)
秒秒钟考虑借贷	(132)
运用资金的方法	(133)
把握市场, 小心误导信息	(134)
眼光锐利, 独到的见解	(135)
利润估计	(136)
影响盈利的因素	(137)
得率升降	(138)
管理策略	(138)
税项	(138)

(二) 最有效的九种投资项目	(139)
(A) 股票	(139)
(B) 外币	(144)
(C) 黄金	(146)
(D) 期货	(149)
(E) 债券	(151)
(F) 商品	(153)
(G) 地产	(154)
(H) 收藏品	(157)
(I) 基金	(161)

四、避免过重的税收负担 (164)

违法的瞒税行为	(165)
税局不追的旧债	(166)
打工仔节税窍门	(167)
经商者节税窍门	(169)

一、小本生意赚大钱

(一) 饮食业的赚钱技巧

所谓民以食为天，尤其是现在社会繁荣，人们均以食为福。根据一些有关健康的调查报告，近代的人类普遍倾向于肥胖，原因是与吃得太多有关。虽然有这样的报告，但是人们依然开怀大嚼，顶多是多做点体操。原因是人人均需要吃，不管高级食肆，抑或路边小食，只要能投顾客所好，味道不俗，总不愁没生意。饮食业仍然是大有可为的生意。

以下分类介绍分析二十种赚钱的饮食行业。

小食店

小食店，亦可称为快餐店，其广泛受人们欢迎的原因，是店员制作食物的速度快捷，符合高效率的要求。除了堂吃之外，亦可外卖，而且包装易于携带。

经营小食店的资本不大，但盈利却相当可观。有人的地方，做食物生意肯定不坏。而且取其薄利多销的方式，盈利是颇为可观的。

经营小食店，必须慎选地点，赚钱与否跟店铺所处的位

置有极大关系。一定要处于熙来攘往的地方才能够吸引顾客进来光顾，有人认为在工厂区开小食店，必然有可观的生意额，这只属片面的调查。原因是工厂区的午膳时间多是介乎中午 12 时至 1 时半之间，换言之，在这一个半小时内，小食店的生意可能非常好，但由于店子规模有限，人手不会太多。尽管在这一个半小时内不停地售卖饮食，到底也是有限的售卖率。

至于每到下午 2 时以后，由于工厂的员工均重新投入工作，而外来的顾客亦多限于刚巧经过的过路人，小食店的生意就清淡得多了。

因此，在选择经营地点时，必须考虑每天有多少时间是顾客有可能光顾的。据知，香港一间以小丑形象招徕顾客的著名快餐店，在开张前先聘请有关专家调查某些区域的居民人数和年龄范围后，才决定在什么地方开分店。知道此事的生意人，均懂得在其附近开小食店，以更多的食品样式招徕顾客。

不少快餐店聘请一些中年妇人作清洁工作其职责是觑准刚吃完食物的顾客，立刻趋前将其食具收下；有“赶客”的意思。此举无疑旨在以赶走旧客，让新客有位，但一般的员工态度，往往未尽礼貌之道，以致令顾客不安。针对上述的流弊，经营小食店者，应首先注重员工的服务态度，自然可以吸引更多的顾客。

一切准备妥当后，资本有限者，可以自己充当柜面。小食品的成本是很低的，花钱则随人而定，左拼右拼，巧立名目，又可以提高一点价钱。

快捷面食店

现代的青年人喜欢吃零食多于吃饭，除了受洋化风气影响之外，副食品的种类繁多，吸引了不少爱吃之人。

由于面可以成为正餐，也可作小吃之一，所以生意一般不会差，只要经营有法，盈利是相当可观的。

店铺地点宜选择在距市场较远的民居，设在购物区，假日的下午生意会最繁忙，但是平日客人较少，这是不可忽略的。

店内装饰以清洁为主，地面湿滑是大忌，过于挤迫也使人不舒适，上述弊点，令顾客把该面家列为次选。

调味料是面食不可缺少的。因为面食本身并无太多的味道，多赖不同的调味料配制。不同的调味料，可造出完全不同的式样味道的面食，经营者宜多花心思在调味方面。

每张桌面上，均摆放多种类的调味，供食客自行调配。最常见的调味料是辣椒酱与辣椒油。此外，胡椒粉、豆油、醋、鱼露等均要齐备，保证适合大部分食客的口味。

面食的价钱比一般饭类便宜，所以具有一定的吸引力，面食店的地点适宜，食品变化多样，加上管理得当，是大可发展的。

甜品屋

甜品仍是广受孩子们喜爱的食物，但一般不为青年女性所喜爱，因为她们认为“甜点”是致胖的主因之一。

事实上，每天吃同样的食物，长期下来，必有不同的毛

病。偶尔吃吃甜品，绝不会影响健康，也不会单为这个原因而多增一点肉。

甜品的款式多样，视制作的巧手调制功夫如何。例如，同样是豆腐花，不同的人花不同的心思，味道是有差别的。

在选择设点地点方面必须小心，最好是设在消费力较强的区域之内。不要设在一般的政府楼宇或廉价出租层附近，因为市民的消费力不会着重于正餐以外的食物；也不宜设在屋村之内，因为普遍有家庭主妇，是不愿意作正餐外的支出，是认为甜品会影响孩子的胃口。故只可做年青小伙子的生意，这些人与朋友共进甜品，一谈就是“个把钟头”。

消费力强的地区，租金自然偏高，但胜在可以提高格调，价目偏高，一来可以杜绝学生将甜品屋当作课余活动场所，二来可补成本开支。

甜品不一定大洒白糖，偶尔推出一些香品或酸品，也可以吸引口味不同的顾客。

切忌“什么也没有”。印在价目表上的食物应齐全，不能这种卖完，那种暂时未有，顾客会牢记，对那产是甜品屋的印象是“什么也没有”。

孩子是甜品屋的忠实顾客，偶尔翻倒杯子弄湿台椅是常有的事，作为侍应必须立即和颜悦色打扫，如果一脸不高兴和动作粗野地抹拭，将“甜”字变成“辣”字，家长对该家甜品店的印象肯定大打折扣，直接影响生意。

此外，一位有创意的甜品师傅，是甜品店首要条件。所以，不要吝惜雇用一位有心思的师傅。

要发挥甜品店的潜力，主要是在款式上花心思，但亦保

留传统的甜品，如红豆沙、绿豆消、芝麻胡、豆腐花、火麻仁等；以维系年龄较大的顾客。

现时的迷你戏院越来越多，在其附近开设甜品店，定可以吸引一定数量的顾客。

趣味糖果屋

时下流行的糖果屋是自助形式的，让顾客自己的挑选心爱的糖果，然后到柜面付帐。

糖果的款式非常多，而且偏向于软糖，因为硬质糖吃的时间较长，该段时间内，嘴巴没有空，对于耐性不好的人来说，是件麻烦事。软糖的好处是易于咀嚼，消费者往往会多买几件，这便无形中增加了销售量，一举两得，甚为划算。

糖果屋的地点设置，屋村、工厂、商业区都不是理想的经营点。一些高级住宅区和百货公司内，才易于吸引顾客。一般的购物商场也是理想的经营点，但应这高该区内的人口方面，孩子的数目分布如何而定。

自助糖果店的弊点，是一些顾客往往把糖果乱捣，且有时甚至用手拿，令其他光顾的客人望而却步。不过，如果店员经常作出阻止，互相之间又容易产生误会。最佳的方法是聘请一位帮助顾客挑选糖果的店员。遇到不规矩的顾客时，提议由她代取。

除了多种款式的糖果供人选购之处，噱头是少不了的。按时雇人在外扮演可爱的动物，例如穿上白兔或一些可爱的动物服饰，作点宣传技巧，可加强顾客的印象。

糖果店的发展潜力只属普通，主要是其他杂粮和零食太

多，减弱了糖果本身的吸引力。不过，只要设在消费力强的地区，尤其是高级住宅区附近，都会有不错的生意额。

占卜饼干

人类对一切未揭开的谜，有着浓厚的好奇心，星座、财运、面相、紫薇斗数等，标榜可以能知过去未来，虽然许多人认为不准确，但仍不乏捧场客。

在一些戏院大堂内，设有占卜磅，顾客只须站在磅上，置入一枚硬币，该磅就迅速吐出一张咭，咭上除了印有磅数记录外，还印有一些当天运程之类的文字。

继之而起的，是可以用钱买来占卜语，又可供吃用的东西。占卜饼干就是针对这方面而推出的。

市面上的饼干种类繁多，要从中突出形象，必须在饼干的包装和形状上动脑筋。

先研究产品的销售对象以什么年龄为主，一般而言，青少年较易受新鲜事物吸引。在产品的包装上，应尽量突出艺术感，突出占卜的玄妙气氛。

饼干的形状以每罐同一式样为主，不要像动物饼干般，一盒饼干中有千奇百怪的形状。在饼盒上，印有一些人生哲理的字句，或一些占卜语，甚至是一些名人的奋斗小传等等，以激励人们的斗志为主。

要取得人们的注意，宣传方法不能少，与百货公司的精品部挂钩，以及在商业区派发试食小礼包，便又可加深消费者的记忆。

市面上的饼干多是单一的甜味或咸味的产品，未能全面

迎合吃咸及甜的消费者，所以，分别出产带咸及带甜的饼干，使消费者有所选择，可增加销售量。

许多消费者吃饼干多是被其宣传及包装所吸引，味道方面在其次考虑之列，而且多是以馈赠为主，自己是否喜欢并不重要。因此，在宣传和包装上，是最大的投资。

饼干是一种既可装饰又实用的馈赠礼品，颇受现代人的喜爱。占卜饼干既包装美观又可食用，其发展潜力是不俗的。

流动餐车

如果你懂得烹调味美可口的家常小菜，你便已经具备经营流动餐车的基本条件了，是否考虑好利用你的专长，做其老板呢？这并不需要很多的资本。

流动餐车的基本顾客，是那些爱吃新鲜食物的人，在物质丰盛的大都市里，人们的味觉已被宠坏，喜爱新鲜食物的人多着呢？只要供应的菜式味道不坏，价格相宜，款式多样化，不愁顾客不来光顾。

销售的重要对象是主妇，下班的太太及先生，他们都是家庭型的人，大多会返家吃饭，流动餐车所供应的菜式，可解决每天为菜式苦恼的问题，又可以吃到新鲜食物，一举两得，买回家后，只需稍加温热，即可享用，既节省时间又方便快捷，他们会乐意花几块钱的。

每天预备数种任君选择，每隔一星期便更改全部菜式，以免顾客生厌，才是成功之道。

下班时分是流动餐车的黄金时间，餐车要停在他们下班顺路经过的地方，方便行色匆匆的下班人士。另外，招牌要

抢眼，让人们一瞄就知道“店铺”的存在及生意的性质，此外，要吸引别人的注意，播放轻音乐也一定有效。

间歇性地变换停放地点。有助增长顾客量每天做两处地方的生意，时间上亦又容许。

品质包括三方面：色、香、味，缺一不可，所以弄菜时除了重味道外，还要包装整齐才可以吸引顾客。

趣味面包专营店

面包可说是世界性的食品，不像饭类，多是亚洲人喜欢吃。扒类则是西方的特色食品等。面包这种食品，是任何国家的人均会食用的。

无论社会多么繁荣，面包依然有一定的销售量，旧式如鸡尾包、菠萝包、墨西哥包等，仍有一定的顾客以此作为早餐食物。

为了吸引更多的青年人吃面包，近年面包越来越有特色，不论从款式或味道，均与旧式面包有所不同，且使人吃后饱而不腻，甚受青年人的喜爱。

新式的面包专营店，应是自助式的。由顾客自己捧着托盘，到窗櫺处选择自己喜爱的早点，然后用面包夹取拿。

新式比旧式店好处在于顾客可以任意选择哪一件，而不是由店员代其挑选，消费者的心理往往只信任自己的眼光和直觉。

无论是新式抑或旧式面包店，都不能出售过期面包，除非是印明食用日期期限的面包。其余均一律要在当天售清。如未能售清，也就另寻方法处理之，总之是绝不能待到第二天

卖给顾客的。

为了吸引更多的青年人和孩子光顾，面包的款式要多样，体积无须大，但求外型美观。味道方面，光是甜味已不受欢迎，加上其他味道和水果、果占等，必须全无腻感，才易令人接受。

店员在整理面包排列时，必须使用面包夹决不能图方便用手拨弄，这是卖面包的戒条。面包的种类要清楚排列，以尽量方便顾客拣选为主。

面包的市场甚广，各阶层的人士均喜欢食用，因此在款式和味道上下工夫，必能吸引顾客。特别在中下阶层折屋村内，每天定时推出新鲜出炉的面包，会令人垂涎不已，无法拒绝。因此，面包店开设在民居内，远比开设在商场内较佳。

香料食品店

现代人对于食物的味道非常讲究，一般样式的食品，再难以刺激青年人的购买欲。

精致香料食品，是用固有的香料，调制各种美食，能予人新鲜感，也刺激顾客的味觉，从而增加生意额。

在超级市场内，你也可以找到形形色式的香料，但要亲自调制食品，往往有不知从何入手的感觉，看准人们这方面的弱点，自行研制出多种精致的食品，便可以吸引不少顾客来光顾。

店铺宜设在百货公司内，或商业区的附近。方便熙来攘往，赶时间又想吃少许东西的人们。

食物量贵精不贵多，才能使顾客产生更大的食欲。价钱

方面，以元为单位，方便顾客付帐，也省却找零钱的麻烦。

定期举行食品展，可以收到宣传的效果。公司试食则可免则免，因为一般的顾客认为，曾经免费可尝的东西，以后要付钱购买，心理上觉得不值。

食物必须新鲜，变了味的食品，会使顾客大为反感，想叫他们再来光顾是很难的事。

在店外张贴表示自己与别不同的宣传语，用年轻女孩子作为店员，可吸引更多的年轻人尝试。店内多设“企位”可免聚集谈天的人士使光顾者吃完食物就自动离店。

精致食品的好处，是符合人们爱新鲜的特性。只要精心研究多种类形的味道调配，是不难吸引顾客的。

这类店子的生意，以假期时为最佳，因此，在假日时多请一位兼职，平日店内有两名店员，一名制件食物师傅，便足以应付生意，在众多经营项目中，其发展潜力会有待更多折发挥。

咖啡厅

现代人生活忙碌，重视效率。然而，现代人懂得享受，尽管多忙，总有时间闲坐咖啡室，与客户斟生意，与好友聊天。

咖啡厅应设在商业区，方便上班人士利用工作间隙时间光顾，设在商场附近亦有不俗的生意，因为方便逛街疲倦而坐下歇息的人士。

设在商业区内的咖啡厅，格调要高雅，因为顾客多是附近的上班人士。格调高雅的话，可吸引到职位高的人士光顾。

既然是咖啡厅，所泡的咖啡要极精细，店铺的成本除了