

小生意賺大錢

■殷商主編



殷商主編

小生意賺大

台灣新生報
致富叢書 ⑥



⑥書叢富致報生新灣台

錢大賺意生小

主編者／殷商

發行人／沈岳

出版者／台灣新生報社

出版部

經銷者／台灣新生報社

讀者服務部

地址／台北市延平南路一二七號

電話／三八一三七九一

郵撥帳號／六二八八

印刷者／嘉信印刷廠

地址／台北市安西街二十九號

電話／五八一—六八二

行政院新聞局出版事業登記證

局版台業字第〇二八二號

中華民國六十八年元月一日初版

中華民國七十八年八月再版

訂價

新台幣七元
美金二十元
港幣二十元

序

古往今來，追求財富，是人類的重要意願之一。但如何取得財富，又如何運用財富，這是智慧，這也是道德。

「富強康樂」是國家經濟建設的主要目標；而富足與繁榮又是我們追求的理想。近年來，我國政府勵精圖治，全民勤勉有加，在不斷開發經濟資源下，國民所得逐年增加，已使我國成為世界上有數的、極有經濟成就的國家之一。

我們的努力成果的確令人欣喜。不過，在這日新月異的新時代裏，如何繼續保持進步，使國家社會推向一個更和諧與富足的整體社會體系，則是我們永無止境的奮鬥目標。

我們相信，個人富足，社會安定繁榮，國家自然強盛。這樣由點而面，個人的富足與國家的強盛乃是一體的。因此，在我們現在享有的自由經濟體制下，人民的富足即是社會國家富強的基礎。作為一份關心社會福祉、致力國家建設與發展的報紙，新生報在這項建設工作上參與一份推動力量，乃是義不容辭的。

每一個人都渴望成功或致富，每個人都期望成爲一個生活不匱乏，甚至富裕的人。但是，究竟有幾個人能達到這個願望呢？

怎樣才能獲致成功？如何創業？創造財富有什麼秘訣？怎樣開發自己的潛能？現在有什麼生意可做？你該走什麼路最易成功？怎樣有效的經營？我們周遭的經濟環境有什麼變化？實際的經營者能提供些什麼經驗？怎樣推銷？怎樣廣告？這些大家所關心並有興趣知道的問題，正是新生報「致富叢書」所要探討的，並爲您提供了一系列的有益解答。

「致富叢書」著重「以智致富」，以最實際的方式，給創業者和經營者明確的指標，同時提供很多經營成功的事例，每一篇都包含無數可貴的智慧與經驗，篇篇可讀，句句可爲有志者的依循，若妥爲運用，必可爲讀者帶來成功與財富。謹以此書獻給有志開拓錦繡前程的朋友們。

本叢書編輯期間，承蒙石社長永貴、徐總編輯昶、楊副總編輯濟賢等前輩諸多指導，謹致謝意。

民國六十七年青年節

殷商識於士林

小生意賺大錢 目錄

從未來的市場趨勢看甚麼生意好做.....	九
時式工業欣欣向榮.....	一四
定製衣服電腦化.....	一八
一項正要來臨的大生意——IBM將推展家用電腦.....	二〇
貝類鮑魚增產新法——利用紫外線促進產卵.....	二三
永無止境的財源——觀光事業可為.....	二六
耶誕燈飾「錢」途似錦.....	二九
汽車業將大量採用塑膠零件.....	三一
代量血壓是好生意.....	三五
鼠肉罐頭.....	三七
談外銷兔毛大衣的構想.....	四〇

導遊電視機·····	四六
多畫面新型電視機·····	四七
電子耳——重聽者福音·····	四九
電視娛樂機·····	五一
博學的機器人·····	五四
垂釣者福音·····	五五
蛋黃生力麵·····	五六
椰子幼葉罐頭·····	五七
發散香味的襯衫·····	五八
咖啡片·····	六〇
生物活性機·····	六一
簡易麵包烘製機·····	六三
花粉酵素·····	六五
新型切肉機·····	六六

來客通報器·····	六七
風車招牌·····	六八
STAFF 美容健康器·····	六九
電子毛巾·····	七一
夜間望遠鏡·····	七四
輕便帳幕·····	七六
一勞永逸的拔毛器·····	七七
透視眼鏡·····	七九
妙用無窮的助行器·····	八〇
電子電視天線·····	八三
兒童現金收銀機·····	八五
新穎的電床·····	八七
雙用途立體音響電話耳機·····	八八
盜賊聞聲喪膽的警報器·····	九〇

永久火柴·····	九二
震撼器·····	九三
生命護衛器·····	九四
改善家居的新產品·····	九六
市際巴士運送電動車·····	一〇〇
可摺疊的露營庇護餐桌·····	一〇二
電測除草器·····	一〇三
安穩梯子的落地支架·····	一〇四
能更換錨鈎的錨·····	一〇五
自動穿針器·····	一〇六
萬能去污布·····	一〇七
吹製玻璃油燈·····	一〇九
三種搶市的淨水器·····	一一〇
N型迷你復印機·····	一一三

乙炔基修護·····	一一五
電視大螢幕放映機·····	一一七
現代神燈·····	一一九
口香球恤·····	一二二
新穎膠黏劑·····	一二三
太陽能觀測器·····	一二四
電池動力鏈鋸·····	一二五
全方向角度虎頭鉗·····	一二六
改善家居的新產品·····	一二七
一九七八年美國的耶誕節產品·····	一三〇
水凍器·····	一三四
強光省電的戶外燈·····	一三五
新型洗碟機·····	一三六
如何開家庭五金行·····	一三七

超級市場經營法.....	一四一
山坡地農漁牧綜合經營.....	一四四
果園的另一種經營.....	一四七
一貫式的產銷.....	一五〇
談漁業經營.....	一五三
養鳥賺錢樂趣多.....	一五六
養孔雀有如金雞生蛋.....	一五八
養鹿不錯・全身是錢.....	一六〇
盆景租賃經營法.....	一六二
婦嬰用品專賣經營法.....	一七二
休閒用品多角經營法.....	一八三
提供臨時工作的服務公司.....	一九四
洛克菲勒熱中藝術生意.....	二〇〇

從未來的市場趨勢看甚麼生意好做

正平

美國石油大王保羅蓋帝曾說：「有許多人以為，我的致富是由於我生在那個石油剛被大量開採的時代。如果我生在今天，我所能創造的財富，一定比現在我所擁有的要多好幾倍，甚至好幾十倍。因為科學進步，工業發達了，許多發財的機會是以前所不能想像的。這完全看你是否具有一個富創意的頭腦，和充滿幹勁的身體。」生長在今日的青年人，如果能放下傳統士大夫虛矯的身段，放棄知識份子的優越感，那麼工廠和商場裏還到處有的是工作機會。知識份子壟斷高階層地位的時代已經過去了，今天的青年必須靠自己的創意和幹勁來開創事業。我們實在應該鼓勵青年勇敢地、認真地去創業，因為惟有鼓勵青年去創業，才使他們的潛力有盡情發揮的可能。

因為開始自己經營一種小事業，不論事情的粗細大小，他必須親手去做，更需同時去做，

小生意賺大錢

。因此也就使他獲得一個發展才具的最好機會，這比在大機關裏，終日只做呆板的一件事，當然活潑得多，也使他的眼界開闊許多。我們知道，大事業都是從很小的基礎發軔的，今日的小企業，也許就是明日的大企業。青年人創業，只要所創的事業合乎真正的需要，而他又能專心致志，鍥而不舍地去苦幹數年，結果必能得到最後的勝利。即使是最偉大的事業，它的發軔也往往是一個很小的念頭。

在這大千世界中，未經發掘而足供人們創業的機會，不知有多少！敏銳的觀察力實為發現機會最有效的方法，因此有志創業者必須訓練自己的觀察力，但是可能的話，仍應配合經驗的指示。朋友的觀察力，有時也可助成創業的企圖，所謂「當局者迷，旁觀者清。」在未來，新興的小事業定能加速發展，因為創業的念頭，已存在於大眾的心坎裏。只要我們能真正抓住市場的需要，並使這種需要得到滿足的解決，那麼這個事業必可迅速發展起來。機會往往就在我們身邊，如舊有的事業中，若能細心觀察，往往也有需改良的地方，如能設法加以改進，結果也能得到很大的成功。

創業方法

根據伯漢姆先生的看法，創業可有下列幾種方法：

- 一、憑本人過去的經驗，把這事業調查一下，同時注意它是否適合本人的天性或傾向。
- 二、分析目前存在着的各種事務或服務，以觀察其有無應行改進之點。
- 三、發現一種尚未得到解決的需要，而立即設法滿足之。這要多多徵求朋友的協助和合作，並留心廣告中的機會，當然也不能忽視眼前的機會。

未來市場趨勢

除了創業的努力外，我們還要特別留意市場的變化，因為市場是瞬息萬變的。未來的市場將為新趨勢及新的心理現象所支配，聰敏的企業家，應不斷地觀察、分析和研究。以下是專家分析的今後趨勢：

- 一、逃避者企業：一次又一次的危機之後，消費者已經麻木了。人們逐漸尋求更多的享樂，如食物、藝術、裝飾品及其他愉快的活動。人類的天性是愉快的，經濟黯淡的景象必須加以隱藏，因此，大眾遊樂、兒童玩具、新飲料及各種新風格的產品及服務，均有光明的遠景。

二、優勢貨品的改變：消費者重新發現天然材料的優點。往日被認為粗糙或舊式的東西，如石頭、銅製品、木製品等重新受到大眾的歡迎，皮革、木材、毛料及其他天然物質取代了塑膠的地位，晶瑩而超現代的辦公室和住家都不見了。

三、目前未利用資源的利用：閒置的空間、時間和服務，例如廢棄的教堂、學校、禮堂等，都將被利用。雙方都有工作的先生太太們，將在不同的時間來購物，使營業時間延長，而人們將花更多的時間在娛樂或「自己動手」的事物方面。

四、新的流動性：許多人可能決定要縮短住家與辦公室之間的里程，而經常留在城市裏過夜。由於這種變化，運輸設備、食品業、戲院、旅館等，將面臨新的挑戰及採取新的方向。

五、重返自然：一天半天的旅遊，以享受戶外生活，將來勢必會增加。新的休閒設備及戶外用具，勢將重獲商業上的價值。

六、創造力的禮遇：新的服務必須由企業和專家來提供。幫助人們適應現代生活的服務將廣受需求。各種能使人們獲得更好的生活、更大的滿足、更多的自我實現之企圖都是成功的機會。創造力的研究均將較以往獲得更多的報償。旅行、娛樂等的創新，將使企業家們大

獲其利。

七、倫理文化的維繫：雖然社會經濟大幅改變，文化將不會有任何劇烈的改變。個人將保留其傳統的價值及期望，而不會突然變成嚴肅的人生態度。因此迎合各種文化和生活方式的企業，仍然有很大的發展潛力。

以上是市場的新趨勢。這在尋求創業的機會時，分析現狀及去滿足分析的結果，是很重要的。一個人在擇業時，應仔細把本人的「職業傾向」考量一下，最好選擇一種與自己的性情最相投合的職業，成功的機會或許較大，當然也要考慮其將來的發展性。一個人無論從事甚麼職業，他應十分真誠地愛護他的工作，若不如是，將很難去克服種種的挫折，而這種艱難挫折是不能避免的，這是任何一個創業者所不能少的心理準備。

時式工業欣欣向榮

榮輝

「時式工業」現在包括的範圍愈來愈廣，除了時裝服飾外，尚包括鐘錶、家具、室內裝潢、擺飾、家庭電器用品等。此類消費用品的製造商正盡一切努力，使其走向「時式」。

在此我們來研討日本時式工業欣欣向榮的原因，以爲本省的借鏡。第①：國民所得增加，對時式商品的需要銳增。從日本人近五年來對服裝方面的支出分析顯示，一般必需用時裝，如學生制服、內衣、襯衫等並無顯著增加，反之，奢侈性服裝如日本和服、女裝、毛衣等之支出却日見增多，而假髮及髮飾方面的支出更增加達八倍之多。當國民所得較低的時候，國民均選購價格低廉的生活必需品及耐久的商品，但是當所得增加後，他們却趨向於選購奢侈品，他們選購的標準就從價格的考慮而轉移到設計、外觀以及實用性、方便性各方面去了。

第②：消費品的製造通常均爲需要較多人工的工業，由於工資提高，消費品製造商必須設法應付此一成本日益增加的問題。復由於開發中國家工資低廉，因此日本的消費品工業已