

小生意 赚大钱



小本生意致富的宝典!

刘玉萍 / 编著

xiao shengyi

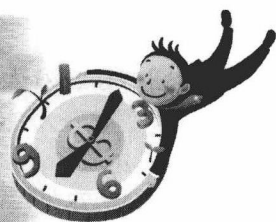
● 小本买卖赚钱的秘诀!

- 靠创意经营生意,
- 用智慧发现商机!
- 一个好的想法,
- 一个偶然而至的小项目,
- 圆你一个财富梦想!

zhuan daqian



小生意 赚大钱



刘玉萍 / 编著



企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小生意赚大钱/刘玉萍编著. —北京: 企业管理出版社,
2009. 10

ISBN 978 - 7 - 80255 - 297 - 5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 173800 号

书 名: 小生意赚大钱

作 者: 刘玉萍

责任编辑: 尤 优

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 297 - 5

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 香河宏润印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×240 毫米 16 开本 16.25 印张 240 千字

版 次: 2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

定 价: 32.90 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

金融危机席卷全球,多少人因此一夜之间倾家荡产,多少人因此变成了无业游民。身在这个激荡“江湖”中的你,如何为自己找到一条生财之路呢?

生财有道。在当今社会,致富已经成为一门学问,这门学问的第一课便是自信。地产商人潘石屹曾经说过,人的第一桶金是自信。赚大钱,很多时候不是因为你做不到,而是你不敢想。想成功就要坚定一个信心——我能成功!

自信有了,那么就用心地去生活中找商机吧!请不要小看任何一个小生意。很多人倾其一生都没有赚来大钱,为什么?因为赚大钱心切,结果往往是小钱不想赚,大钱挣不来。不积跬步,如何致千里呢?生活中不少腰缠万贯的人当初都是靠做不起眼儿的小买卖起家的。只要你肯细心观察和钻研,身边处处都是商机。

寻找商机或者说获得“金点子”靠的是什么呢?是清丽的慧眼、敏锐的头脑和商业嗅觉。在选定商机之后,要进行周密的实地调查,确保商机具有发展前景。

商机有了,投资就得跟上。做小本生意的一个优势就是“船小掉头快”,投资少,在商场上进退自如。进入经营阶段后,最重要的就是谋略,是出其不意的招数,加上人们的需求越来越细化,因此,做小生意的人应该善于分析思考,独辟蹊径,致力于经营“人无我有”的商品和服务,巧占市场盲点。

以上几个方面,都是商人必须学习和领悟的商业智慧。这些商业智慧如同明珠一样,散落在《小生意赚大钱》这本书的七个章节里。《小生意赚大钱》汇集了86个靠做小生意走上致富之路的传奇故事,这86个赚钱机会均来自我们身边。在每一个故事之后,编排了固定栏目“生意经”,提取了致富故事的经验和技巧以飨读者。此外,本书在最后一章编排了9个与商人品格有关的致富故事。做小生意收获人生财富,归根到底靠的是商人的品格,同样是商人,境界不同,结果也不

会一样。有了经商的大品格,就拥有了使生意升级的基础和不竭的财富源泉。

古人说,书中自有黄金屋,讲的是书读好了,考取功名,自然就能挣到大钱。《小生意赚大钱》正是这样一本专门助你经营小本生意赚取财富的书。通过阅读本书,你会清晰地看到,只要肯用心,肯一步步努力,赚钱其实一点都不难。希望本书能给做小本生意的你提供广阔的、实现财富梦想的思路。

最后提醒广大读者一点,任何投资都存在风险,在决策之前一定要做好充分的调研,生意过程中要审时度势。只有善于谋划才能运筹帷幄,决胜千里。

编 者

目录

contents

◆第一章 金钱猎犬在行动：处处留心皆商机 ▶1

1. 残花不是无情物，换来金钱胜鲜花 ▶3
2. 绝迹草鞋成就百万小丫头 ▶5
3. “老干妈”，切出辣椒里的“金子” ▶8
4. 奶茶达人，何以月收入6万 ▶10
5. 小瓜子的锦绣“钱”程 ▶12
6. 在馒头、斋菜里淘金 ▶15
7. 夫妻搭档，共同挖掘身边的商机 ▶17
8. 男人卖内裤，内在美与致富梦一箭双雕 ▶19
9. 小小韩国饰品店，让她月赚2.5万元 ▶22
10. 煎饼好吃，钱好赚 ▶24
11. 大三男生创业，卖卡一年赚回30万 ▶27
12. 5元一张方寸名片，成就财富梦想 ▶29
13. 小面包变身致富法宝 ▶32

◆第二章 借钱借力借慧眼：好眼光带来一本万利 ▶35

1. 看准流行鸡种，成为“中国鸡王” ▶37
2. 他把“臭”生意做“香”了 ▶39
3. 揭秘百万懒夫人的致富之道 ▶41

4. 卖盒饭演绎财富传奇▶44
5. 女孩玩鼠标垫，轻松赚了170万▶47
6. 眼光毒：牛粪里淘出1000万▶51
7. 7万元起家搞鞋模，4年赚来千万▶53
8. 扑克广告赚50万的生意经▶55
9. 给手机美容，时尚又赚钱▶57
10. 家教超市：非一般的商品▶59
11. 展会寻宝，年轻夫妇开起火车模型专营店▶62
12. 给小孩“洗”中药澡▶63
13. 文盲亿万富翁，瞄准文具商机▶67

◇第三章 不走寻常路：小生意，奇招数▶71

1. 一次恶作剧，一片财富绿洲▶73
2. 西餐平民化，财源滚滚来▶76
3. “想好再分手”，始于感情的“钱”途▶79
4. 小昆虫串成财富链▶83
5. 软陶捏出小老板▶87
6. 退休大姐玩转博客▶89
7. 小吃店如何一年赚了80万▶91
8. 都市小子，出租“婚车磁贴”赚喜钱▶94
9. 做气球生意走向成功▶97

◇第四章 商路相逢，智者胜：小生意也要有勇有谋▶101

1. “红色梦缘”把服装经营出花样▶103
2. 换脸小火柴，照亮“金矿山”▶106

3. 七彩果冻，财富人生 ▶ 109
4. 辞官卖薯，十年拥有 3000 万 ▶ 111
5. 包子铺“长”成大酒店 ▶ 114
6. 面粉里淘金的公司老总 ▶ 116
7. 网上卖茶叶，他成了百万“80 后” ▶ 119
8. 糖葫芦，给财富梦想抹层糖 ▶ 121
9. 从“小菜一碟”到“小菜大王” ▶ 124
10. 苏阿姨与一个男人的速冻食品王国 ▶ 127
11. 开宝马的擦鞋匠 ▶ 130
12. 干包菜，女老板的杀手锏 ▶ 133

◆第五章 好创意，金不换：比谁的点子最好 ▶ 137

1. 格子店铺，引领销售新时尚 ▶ 139
2. 好主意，卖童装闯商路 ▶ 142
3. “左手生意”造就百万富姐 ▶ 144
4. 依靠创意创业：小拖鞋里掘金千万 ▶ 146
5. “玩狗”女孩赚大钱 ▶ 149
6. 一位 80 后闽商的创业故事 ▶ 152
7. 兔斯基，无意插柳柳成荫 ▶ 155
8. 慧眼识驴，赚钱有道 ▶ 157
9. 烙馍大王创造财富新神话 ▶ 161
10. “夏之恋”冰吧，缔造校园创业传奇故事 ▶ 163
11. 下岗“秀才”10 年创业，从 1.5 万到 4000 万 ▶ 165
12. 26 岁富翁，卖的是创意 ▶ 167
13. 彩色饺子，“钱”途无限 ▶ 171
14. 创意豆花卖概念 ▶ 172

15. 盐和味精“纠缠”出的特色餐厅▶176
16. 一根海带百种卖法▶179
17. 在沙漠里种出“金”子▶182
18. “酷简历”让一个穷丫头迅速跻身富人阶层▶184

◆第六章 小是小，效益好：把小生意升级为大买卖▶189

1. 七匹狼，像狼一样坚韧的创业▶191
2. 小面馆的致富佳话▶195
3. 小小汤圆如何成就亿万富豪▶197
4. 小老板卖书一年赚100万▶200
5. 酱肉飘香，“黄金万两”▶202
6. 豆奶里嗅出“金矿”▶204
7. 大男人执着“孕妇经济”▶206
8. 用心经营“点心”，月入破万元▶208
9. 女研究生的征婚生意▶210
10. 多功能切菜器，切出挣钱奇迹▶214
11. 网上种田，掘金百万▶216
12. 女大学生缝制手工皮包，三年赚百万▶220

◆第七章 小生意，大品格：品格让“不尽财源滚滚来”▶225

1. 麻花店女老板：开公司就像生孩子▶227
2. 卖蚊香，成就中国驰名商标▶230
3. 顽强女人与玩具乐园▶232
4. 创业之路永不放弃▶235
5. 商机给有准备的人▶238

6. 上海滩的防腐业大王▶239
7. 乘法和加法——小老板致富秘籍▶242
8. “闷声发财”蕴含的大智慧▶245
9. 谭木匠，不能不说的致富秘密▶247

第一章

金钱猎犬在行动：

处处留心皆商机



本章主要内容

1. 残花不是无情物,换来金钱胜鲜花
2. 绝迹草鞋成就百万小丫头
3. “老干妈”,切出辣椒里的“金子”
4. 奶茶达人,何以月收入 6 万
5. 小瓜子的锦绣“钱”程
6. 在馒头、斋菜里淘金
7. 夫妻搭档,共同挖掘身边的商机
8. 男人卖内裤,内在美与致富梦一箭双雕
9. 小小韩国饰品店,让她月赚 2.5 万元
10. 煎饼好吃,钱好赚
11. 大三男生创业,卖卡一年赚回 30 万
12. 5 元一张方寸名片,成就财富梦想
13. 小面包变身致富法宝

李嘉诚曾经说过，“做别人想不到的生意，赚别人没赚到的钱；没有不能赚钱的生意，只有不会赚钱的人。精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。充满商业细胞的商人，赚钱可以是无处不在、无时不在。”只要你肯细心观察和钻研，身边处处都是商机。



残花不是无情物，换来金钱胜鲜花

无论是婚礼活动还是庆典场所，几乎都能看到装饰用的鲜花，庆典一结束，这些花就被丢弃了。而杭州的郑子欣却发现了商机，她精心打造，把这些花店丢弃的残花充分利用起来，创造了一条生财之道。郑子欣于2002年初开始专门做残花生意，创业初期仅投入了1万元钱，原本当作垃圾处理的残花变成了近百万元的纯收入。她是如何做到的呢？

打破消费习惯，创造市场

2002年春天的一个周末，郑子欣去参加朋友的婚礼。当婚礼进行到高潮时，空中突然洒下了许多五颜六色的花瓣，整个婚礼被装点得异常漂亮。郑子欣发现，这些花瓣并非是真的花瓣，而是合成的塑料花。他觉得多少有些美中不足，便问同来参加婚礼的朋友：“为什么不用鲜花呢？不是更有情调吗？”“鲜花是好，可哪有那么多鲜花瓣。整个杭州的婚庆公司都用这个，大家都习惯了。”

郑子欣想到了自己工作的花店。每次收回出租的花篮后，总是把这些用过的鲜花扔进垃圾场里。如果能重新利用这些残花，说不定能产生一定的经济效益。要是能把残花收集起来，加工成花瓣，再卖给这些婚庆公司，不就是一条变废为宝的生财之道吗？

郑子欣利用休息的时间，把一些用过的鲜花收集起来。起初害怕同事知道，她就谎称是要带回去装饰自己的房间。每天下了班，她就在自己的房间加工那些从花店带回的残花。她把那些残花按不同颜色一瓣一瓣地撕下来，



装进不同的袋子里。然后带着这些花瓣去附近一家婚庆公司推销，并对这家婚庆公司的老板提出用鲜花代替塑料花，能够让婚庆现场的气氛更有情调，也会让客人更加满意。刚好这家婚庆公司第二天有个婚庆业务，老板觉得这主意不错。于是这家公司不但要了郑子欣所带来的花瓣，还达成口头协议，以每公斤 90 元的价格向她收购。第一个月下来，除了在花店的工资外，郑子欣卖花瓣就挣了 8000 多元。

发现产品缺点，借题深入

由于新鲜花瓣最多保存两三天，而婚庆公司举办婚礼活动没有规律，忙时一周两三次，闲时半个月才碰到一次，很多鲜花就这样白白地浪费掉了。当务之急是解决长期保存鲜花瓣的难题，以改变目前的被动局面。正在郑子欣一筹莫展的时候，客户的一番话提醒了她。有一位客户提出，婚庆活动中使用真花瓣创意虽好，不过缺点也很明显。就是鲜花瓣的水分重，撒到空中花瓣马上就落到地面了，很难在空中营造出那种天女散花般纷纷扬扬、五彩缤纷的效果，摄影出来的效果还不如用纸花好。如果能想办法改善这个不足，生意一定会比现在好很多倍。

郑子欣从水果摊上的葡萄干得到了启发。如果将鲜花加工成干花瓣，不但可以长期保存，还能减轻花瓣的重量。

开始时，郑子欣想把鲜花瓣放在太阳下晒。但太阳晒干的花瓣会卷起来，而且易碎。她仔细研究，发现可以借助制作葡萄干的室内自然风干法。用这一方法，晒干的花瓣不但没有卷曲的现象，而且柔度大大提高。郑子欣马上拿着干花瓣来到婚庆公司和摄影楼推销，客户对这些干花瓣非常满意，当即就让郑子欣给他们送货。郑子欣事先进行了预算，2 斤鲜花瓣晒干后只能得到 1 斤干花瓣。为了保证利润，郑子欣把干花瓣的价格提高到 300 元 1 公斤。由于前期的真花瓣很受顾客欢迎，所以这位客户爽快地答应了。

在婚庆市场上，这些干花瓣很快就受到了顾客的欢迎，也引起了其他婚庆公司和摄影楼的关注。由于残花来源不足，郑子欣的残花生意经常出现无法满足需求的情况。2003 年 6 月，她以每年 2000 元的收购费用同十多家花店签订了协议，收购残花。被当作垃圾处理的残花也能卖钱，不明底细的花店

老板都很高兴，所以协议一签就是五年。郑子欣的残花终于有了固定的来源。随后，她又辞掉了花店的工作，并开了家干花瓣专营店。到2003年8月她每个月的纯利润都保持在3万元左右。

致富经

经营机会随处可见，关键要找对切入市场的角度。对于一个小企业来说，想进入一个已经成熟且固定的市场，无疑会是吃力不讨好。小企业应该打破消费者的消费习惯，将精力放在现有市场以外的市场，即只有2%的人争夺98%的市场空间。这就要求经营者要像创业者那样，不受市场现状的束缚，能够用新的主意创造市场。



绝迹草鞋成就百万小丫头

在陕西省西安市的郊区，有一个乡村女孩，她把草鞋卖到了城市里的各大宾馆和超市，成了远近闻名的百万富姐。现代生活中几近绝迹的草鞋是如何成就百万女孩的呢？

穿草鞋不长脚气，何不就卖草鞋

李惠月是陕西省西安市郊区人。2001年夏天，她的爷爷得了严重的脚气病，父亲让她去给爷爷买一双凉鞋。谁知鞋子买回来后，爷爷却叹着气说：“以前，我夏天最爱穿草鞋。穿草鞋不长脚气，可如今草鞋绝迹了。”下午，父亲到地里割了些草，凭着自己年轻时候的手艺为爷爷编了一双草鞋。爷爷穿上一试，开心地笑了。李惠月茅塞顿开：我何不就卖草鞋？

一天上午，李惠月对父亲说：“爸爸，你给我编20双草鞋吧。”父亲问她



要干啥，她说：“我拿出去卖。”父亲吃惊地说：“草鞋也能卖钱吗？我不编。”在她的一再央求下，父亲勉强同意了。于是，她和父亲一起到地里割了一背篓青草，挑选出有韧性的草，搓成细绳，就编了起来。没半天的工夫，父亲就编好了20双草鞋。

把草鞋装进口袋，绑在自行车上，李惠月满怀希望地出发了。她先来到一个村庄，进村就开始叫卖，引来很多人围观。有的议论说：“现在谁还穿草鞋，真小看咱农村人了！”听着这些话，李惠月的脸霎地红了，恨不能找个地缝钻进去。接着，她又来到了另外一个村庄，很快就被很多小孩子围住，问她卖的是什么。这时，迎面走过来一个50多岁的男人，说：“到这里来卖草鞋？真是没长眼，你问问这村上有几个人不会编？”李惠月哪里受过这样的奚落，顿时羞得满脸通红。回到家，她扑倒在床上，大哭了一场。但她并没有就此放弃，农村卖不出去，她要到城里去卖。

家人齐帮忙，收获第一桶金

一不做，二不休。第二天上午，李惠月带着草鞋，骑车来到了西安市的一个鞋帽市场。她刚把草鞋摆到地上，就围上来十几个人。一个老先生问她多少钱一双草鞋，李惠月有些胆怯地说：“20元。”老先生说：“值！我穿了很多年的草鞋，对它有了感情。我以为草鞋现在绝迹了，没想到还能买到。”说完，他掏钱买了两双。围观的人见老先生一买，也纷纷掏钱购买，到中午时分，她带来的20双草鞋就卖完了，赚了400元钱。

此时，更意外的事发生了，市场里有两个做鞋生意的老板找到她，问她的草鞋是从哪里进的货。得知是李惠月自己编的，两个老板顿时都对她投来羡慕的目光，还要去了她家的电话号码，订了50双草鞋的货。一见草鞋有了市场，她立即打电话叫来伯父和舅舅帮助父亲割草，还叫来姨妈和姑妈帮助父亲编草鞋。

李惠月没有止于这些生意，她在琢磨如何进一步拓展市场。一天，她到西安代销店收完货款，就来到了西安市的某大型鞋城。在一位李女士的摊位前，她们商定由李女士试卖草鞋，结果两天之内就卖出了40多双。尝到甜头的李女士赶紧打来电话催货，而鞋城里其他经营者看到草鞋卖得这么好，也

纷纷找上门要货。后来李惠月每天送往西安的草鞋达到 5000 双以上。

供不应求，草鞋之风吹遍城市

2001 年 9 月，正当李惠月的生意红红火火时，一个严重的问题出现了：冬季快到了，用于编草鞋的草已经开始发黄。没有草，拿什么编鞋子呢？一天，她看着父亲那编织得非常精致的草帽，急忙喊住父亲，问道：“爸爸，编草帽的麦杆能编鞋子吗？”父亲想了一会儿说：“也许能编吧。”

由于麦杆太干，很容易折断，他就想了个办法，在麦杆上洒上水，增加麦杆的韧性。他发现浇水多少是关键：水浇多了，编出的鞋子不易保存，容易发霉；水浇少了，又起不到柔韧麦杆的作用。直到编了 8 双鞋子之后，他这才找到了成功的窍门……父亲的这个创举打开了一个巨大的原料天地。很快，李惠月又恢复了生产。不到一个月的时间，麦杆鞋就占领了西安市所有的鞋子市场，连兰州和太原的客商也找上门来了。为了满足市场需求，她不得不再次扩大生产规模。

草鞋的销路好了，李惠月仍然没有满足。她又开发出了最受市场欢迎的草鞋系列：彩色鞋主要是为崇尚时尚、收藏鞋子的新新人类开发的，李惠月把麦杆分别染上红色、绿色和蓝色，先以不上色的麦杆为主编织鞋子主体，中间等距夹上红、绿和蓝 3 种颜色，这样一来鞋子特别美观耐看；情侣鞋又称对鞋，两双鞋子一起销售，鞋面上编织有红色图案“LOVE”字样……

拼搏中，日子过得很快。4 年后，李惠月已经由一个手无分文的打工妹，一跃成为百万富姐了。2004 年 6 月，她投资 40 多万元兴建的厂房已竣工，花 20 多万元为家里盖的三层小楼也拔地而起，还买了两辆运货小车。在干事业的同时，李惠月还抽时间读起了清华大学远程教育网络课程，圆了自己的大学梦。

致富经

成功要靠韧劲儿，做生意也是一样。不要轻易地放弃自己的创意，适当地调整经营方法，迎合市场的要求，生意就有红火的一天。

