

他们是这样富起来的!

财富灵感

灵感闪现，你会发现一扇通往财富的大门。

陈亚辉◎著



清华大学出版社

财富灵感

陈亚辉◎著

中共贵州省委党校图书馆

书号	C913.2
	41
	1-1

中共贵州省委党校



图书馆 0295095

清华大学出版社

北京

内 容 简 介

创造财富不仅需要努力奋斗,还需要灵感来起到点石成金的作用。本书介绍的一些创业思路、故事和经验总结能给想创业的人带来灵感与启发。

一提到创业,人们想到的是必须要有大额资金投入,殊不知小成本甚至零成本也可以创业。本书介绍了80个具有可操作性、实用性以及低成本的创业项目,具有很强的参考价值。本书在每个创业故事后面都有点评,给人们以提醒和警戒,提醒人们既要创业,也要懂得规避风险。

本书分为四章,第一章介绍大学生兼职创业的故事;第二章为白手起家的创业故事;第三章为点子创业故事,介绍了发现绝妙点子并开始创业,取得成功的故事;第四章为技术创业,主要介绍一些新潮的具有可操作性的技术创业故事。

本书适合所有想通过自力更生创业、就业,通过劳动创造财富改变自己命运的人士阅读。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

财富灵感/陈亚辉著. —北京:清华大学出版社,2013

ISBN 978-7-302-32823-0

I. ①财… II. ①陈… III. ①职业选择—通俗读物 IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第136637号

责任编辑:田在儒

封面设计:文子

责任校对:刘静

责任印制:王静怡

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课件下载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62795764

印装者:北京市清华园胶印厂

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×240mm 印 张:17.25

字 数:277千字

版 次:2013年8月第1版

印 次:2013年8月第1次印刷

印 数:1~3000

定 价:49.00元

产品编号:053745-01

或许您已经到了而立之年,却一无所有;或许您不甘心为别人打工,想干一番自己的事业;或许您早已有创业的想法却找不到方向。别沮丧,先看下面一则故事。

20世纪70年代,我国恢复高考后,一个农民高兴得手舞足蹈。别人笑他说:“恢复高考关你什么事啊?你小学没毕业,斗大的字没识几个,难道你也要去参加高考不成?”那个农民笑而不语。他发动亲朋好友查清所有大学的地址和邮编,给每所大学的校长都写了一封信,希望为他们制作校服。大学刚开始招生,领导们正在为几千人的校服发愁。接到信件后,校长们马上就回信同意让他们制作校服。毫无疑问,那位农民狠赚了一笔。

看完这则故事,您会有什么感想?没错,您肯定佩服这位农民的眼光。他能够大胆地把恢复高考和赚钱联系起来,灵感在刹那间闪现,便想到了校服的商机。作家灵感闪现时,挥笔便可写出传世名篇;画家灵感来了,挥毫泼墨,一气呵成绝世佳作。商海沉浮,同样需要灵感和想象力。古往今来,许多有名商人的名气并不只在于其财富的多少,还在于其赚钱手法、手段的独特,令后世景仰、模仿。

成功是一门艺术,读完本书介绍的故事,您或许会灵感闪现,发现一扇通往财富的大门。

13. 数码产品美容,低成本生意也赚钱

14. 女大学生开服装厂,有梦想就了不起

15. 深圳拾地手,我是这样月入五千

第二章 一无所有不可怕,敢想敢做空手也能变白银

1. 空手租店面

2. 租空地开夜市,没钱也能当老板

3. 帮人搬箱子,天掉也未钱

4. 借鸡生蛋,利用身边的资源

5. 吓唬卖的东西——卖宠物变小猫一把

目 录

引子

第一章 创业要趁早,大学校园里商机无限

001

1. 卖情侣对讲机,让爱情不再占线 001
2. 视频简历,新潮求职开启成功之门 005
3. DIY 餐厅,自己动手其乐无穷 008
4. 夏日“冰心”,给爱情解渴 012
5. 多动脑筋,小小打字复印店也来钱 016
6. 卖考研教材,落榜考生卖出滚滚财源 018
7. 集腋成裘,校园租书也来钱 019
8. 学习用具倒爷,倒出大笔财富 021
9. 篮球高手,打篮球也能玩出财富 022
10. 临时工人才市场,为人牵线搭桥给自己赚钱 024
11. 复印资料,考试临近钱也来了 025
12. 生日吧,别人生日我赚钱 026
13. 数码产品美容,低成本生意也来钱 027
14. 女大学生开服装厂,有梦想就了不起 029
15. 课余练摊手,我是这样月入五千 032

第二章 一无所有不可怕,敢想敢做空手也能套白狼

034

1. 空手租店面 034
2. 租空地开夜市,没钱也当老板 038
3. 替人摘椰子,爬树也来钱 042
4. 借鸡生蛋,利用好身边的资源 045
5. 吓出来的商机——卖宠物笼小赚一把 049

6. 许以好处——木匠翻身变老板 050
7. 卖人气,凑热闹人多钞票多 051
8. 护工开老人院,我把爱心变成财富 053
9. 不偷不抢,落魄打工仔这样空手赚到百万财富 055
10. 农村娃都市卖蚯蚓,无本生意卖出即获利 056
11. 巧用楼顶,舞坛高手开露天舞厅赚得大笔财富 057
12. 老年人活动中心,赚乐活钱 059
13. 替人接送小孩上学放学,好信誉带来好收入 060
14. 农民工广告队,利用别人的空闲时间赚钱 061
15. “三顾豪门”,一纸创业书换来千万财富 063

第三章 奇思妙想,好点子带来好生意

065

1. 浪漫商机,爱情奖杯成了提款机 065
2. 做厂刊,出色服务赢得大笔财富 068
3. 成人礼:你长大,我赚钱 073
4. 帮老总收集新闻,信息也有价 077
5. 出租草席,打工仔月入过万 082
6. 特价商品倒爷,倒出滚滚财源 087
7. 留名墙:给别人留名,为自己添财 093
8. 换个位置,俄罗斯工艺品迂回的财富战术 097
9. 给鞋穿“袜子”,在小区卖宁静 101
10. 卖新鲜,“换用手机店”换出滚滚财源 105
11. 慧眼识金,打工妹破解魔术衣服的财富密码 109
12. 变老照相馆,最浪漫的事就是和你一起慢慢变老 112
13. 开宠物餐厅,从猫猫、狗狗们身上捞钱 116
14. 恐怖广告:越恐怖越赚钱 119
15. 主动下岗开瓷器店 老太闯出新天地 121
16. 翱翔蓝天,空中“飞”来财富 125
17. 面具相亲大会,让大龄未婚青年告别羞答答 129
18. 绝处逢生,打工仔炒号炒出大笔财富 133
19. 情感自行车,只租不卖 136

20. 穿上求爱 T 恤,大胆地推销爱情	140
21. 墙上种花,另类创业财源滚滚	143
22. 同名俱乐部,赚不同人的钱	147
23. 小丑快递,附赠快乐	151
24. 培训准爸爸,圆了财富梦	155
25. 另类父爱,周末爸爸开启成功之门	159
26. 小小幸福袋里的大财富	163
27. 心愿丛林: 每一个心愿都是一笔财富	169

第四章 发挥自身优势,特殊技艺成揽金高手 173

1. 翻译族谱,故纸堆里翻出的成功	173
2. 给高楼大厦戴绿帽 农大学生勇闯财富路	177
3. 无心插柳,小伙开家庭饭店圆了房车梦	181
4. 教老人使用现代化家电,另类“扫盲”也来钱	186
5. 老外开 WC,坚持自我有“钱途”	191
6. 时尚女孩: 我的裸露装火了	195
7. 手指舞: 巧手百变舞出滚滚财源	198
8. 爱情文身: 文在身上的爱永远不褪色	202
9. 变废为宝,装修废料摇身成抢手儿童玩具	206
10. 重温红色经典 唱红歌的大学生圆了创业梦	209
11. 给孩子导奶,导出大事业	215
12. 孕妇装到母子装,形变情不变	219
13. 化相亲妆 让有情人终成眷属	222
14. 馋女子“吃”出大笔财富	226
15. 黎族姑娘织黎锦赚来百万财富	231
16. 绝望到希望,娘娘腔终结者走上了致富路	234
17. 陪人相亲,“15 瓦灯泡”点亮财富之灯	239
18. 把水果当装饰品摆放,摆出滚滚财源	242
19. 从业务员到 500 万身家的公司老总路有多远	246
20. 天价蟋蟀养育出千万子孙	251
21. 爱书女孩,修书赚了 100 万	255
22. 打大肚皮主意,在大肚皮上做广告的女孩赚了 100 万	259



第一章 创业要趁早,大学校园里商机无限

如今,大学毕业生越来越多,就业压力越来越大。很多有远见的大学生,在不影响学习的情况下,开始尝试创业。这种历练能够为他们今后自主创业积累经验。一般来说,一所大学学生人数都在万人以上,这可是个不小的市场!里面隐藏着不少商机!

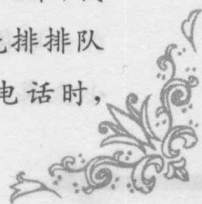


卖情侣对讲机,让爱情不再占线

在大学校园中,热恋中的情侣经常煲电话粥,一聊就是十几分钟,甚至更长。可学生宿舍里只有一部电话,于是出现了为了争电话而吵闹甚至打架的情况。如果用手机或小灵通打电话,打多了费用又很高,一般的学生承担不起。一名大学生看出了这里面隐藏的商机,做起了情侣对讲机的买卖,开始了自己的创业之路。

欧同学是一名大四学生。大二上学期的时候,他追到了中文系的小芳。两人都是初恋,因此爱得很投入,每天一起去打饭,一起上图书馆,形影不离。晚上两人还必须通一下电话,说说情话才放心。他俩家庭条件都不是太好,那时还买不起手机或小灵通,只能打宿舍的电话。可宿舍的电话只有一部,为了打电话,他俩没少和室友闹别扭。

一天晚上,欧同学突然发起了高烧。他想打电话告诉小芳,明天去不了图书馆了,让她不要等他。可他连续拨打了半个小时小芳宿舍的电话,却一直打不通,对方的电话老是占线。于是,他放下电话,想等一会儿再打。他刚放下电话,几个室友就排起队,等着打电话,而且也都是打电话与女友谈情说爱的。欧同学向室友提出让他先打,室友不满地说:“兄弟,我女友考试挂了,我得安慰她一下,否则她肯定不理我了,你还是先排排队吧。”结果,一直等到12点多才再次轮到他,当他拨打小芳宿舍的电话时,



她们已经拔掉电话线休息了。

第二天,小芳久久等不到他,大发脾气。欧同学百般解释,她才消了怒气。后来,类似的事情又出现了几次,欧同学苦恼不已。小芳和他商量买手机或小灵通,可两人每月只有200元左右的生活费,手机和小灵通的话费较高,即使买了,也用不起。

一天下午,欧同学和小芳散步到校门口时,看到学校一名保安正拿着对讲机和别人通话。欧同学眼睛一亮,如果买一副对讲机,自己和女友不是可以免受等电话之苦了吗?欧同学把自己的想法告诉小芳。小芳也高兴地说:“你的想法很好,只是不知道对讲机贵不贵,咱们能不能买得起。”欧同学说:“咱们去了解一下吧。”

周六早上,欧同学和小芳到通信器材城逛了一圈,可人家卖的都是手机,根本看不到卖对讲机的。好不容易才在蓝天路找到了一家卖对讲机的小店,一问价格,他俩顿时雀跃了起来,一副对讲机才120元!欧同学马上掏钱买了一副。

有了对讲机,他俩的沟通方便多了,任何时候想和对方通话,只需轻轻按一下开关就可以了。而且用对讲机通话不用担心话费,想说多久都可以。

晚上9点半,刚下晚自习回到宿舍,几个室友就排起队打电话。室友阿龙排在最后。心急的他不断地催促着排前面的室友“速战速决”,可那几个家伙跟女友说情话早已入迷,完全忘记了后面排队的室友。阿龙急得直跺脚。此时,欧同学却躲在被窝里,用对讲机和女友说着悄悄话,再也不用受等候打电话的苦了。

最初,同学们得知欧同学与女友买对讲机通话时,都笑话他说:“大家都在追逐潮流,你这是在复古啊!”可当尝尽了排队打电话的苦和承担高昂的电话费后,他们才羡慕起欧同学来。

一天晚上,室友阿介想打电话给女友,可苦等1个多小时还没轮到他。他气得把玻璃杯摔到了地上。欧同学安慰了他一番,然后建议说:“要不你也买副对讲机吧。”阿介说:“我也想过,可这对讲机的通话距离有限,两人隔远了就联系不上了。”欧同学说:“你说得没错,可我们都是学生,大部分时间都在学校,对讲机的有效通话半径为2000米,完全可以满足通话需求,而且你还不用担心话费呢。”阿介觉得欧同学说得很有道理,便让他帮

忙购买了一副。

后来，在阿介的影响下，又有好几个同学找欧同学帮忙购买对讲机，并且用了之后都很满意。精明的欧同学想：“既然对讲机能够满足同学们的需求，得到了大家的认可，我何不进一些在学校里卖呢？这可是个不小的市场呢！”

欧同学找到对讲机的经销商，与对方商定，做他们的校园总代理，对方以每副100元的批发价给欧同学供应对讲机。接着，欧同学利用课余时间，在校园里“扫楼”，即到每个男生宿舍推销对讲机。

最初，他遭到不少白眼，人们对对讲机根本不接受，都认为跟不上潮流。欧同学不在乎别人的眼光，每到一间宿舍推销，即使没人买，他都会耐心地介绍用对讲机的好处。终于，在他的不懈努力下，一名大一男生掏钱购买了一副对讲机，欧同学赚了20元。虽然不是很多，但对他来说意义重大，因为他终于迈出了第一步。

后来，在那名大一男生的影响下，他的好几个同学也找欧同学购买对讲机。那个个月，欧同学赚了200多元。

11月的一天，欧同学向法学院一名大二的男生推销对讲机时，对方说：“听了你的介绍，我很想买一部，可是你的对讲机样子太土了，拿在手上很不好看。要是外形像手机的我就买。”欧同学觉得他说得很有道理。第二天，他到经销商处了解有没有款式好看些的对讲机，结果令他很失望，那些对讲机的款式都很土。欧同学于是决定联系厂家，看看能不能说服对方生产一些款式新颖的对讲机。

他从经销商处拿到厂家的联系方式，然后写了一份建议，指出他们生产的对讲机款式太土，如果把对讲机的外观设计得更新颖时尚些，肯定会大受欢迎。建议书发给厂家后第二天，欧同学就收到了回复，厂家采纳了他的意见。

1个月后，第一批外观新潮的对讲机送到了经销商处。这些对讲机小巧玲珑，五颜六色，有的是翻盖的，有的甚至还是彩屏的，拿在手上根本分辨不出是手机还是对讲机。12月3日，欧同学拿着样机到学校推销，结果大受欢迎，当天就卖出了8副，赚了近200元。

为了尽快打开市场，欧同学印刷了一叠精美的传单，介绍这些时尚的对讲机，还美其名曰：情侣对讲机。接着，他挨个到男生宿舍散发，女友小

芳也帮忙在女生宿舍散发。很快,找他买对讲机的人多了起来。他每月的收入有3000多元。

后来,欧同学把业务扩展到其他学校。可由于他的功课太多,根本没那么多时间去推销。于是,他在每所学校都发展了1个代理商,帮他推销对讲机。由于这些对讲机外观漂亮时尚,加上满足了家境不是很好的大学生的需求,因此在其他高校销量良好,每所高校每个月能卖出20副左右。欧同学的月收入高达7000元。

可在卖对讲机的过程中,欧同学也遇到了一些问题。2007年6月的一天,几名即将毕业的大学生找到欧同学问他是否回收对讲机。他们说:“我们毕业后,对讲机就没有什么用处了,丢掉又很浪费。”但欧同学不敢回收对讲机,觉得二手对讲机不好卖。

一个周末,欧同学和女友逛街时,在一家手机美容店看到,工作人员根据顾客的要求,在手机背面喷上顾客的照片。他的脑海里突然闪过一个想法:如果在对讲机上喷上情侣们的照片,他们就可以留着做纪念,舍不得卖掉或者丢掉了。

于是,每当有毕业生要欧同学回收二手对讲机时,他就建议对方喷上照片,留着做纪念。对讲机见证了大学生们的爱情路程,因此,他们觉得欧同学的想法很有创意,都纷纷喷上自己和女友照片,留着做纪念。

不久,小芳在网上开了店,欧同学让她同时试卖情侣对讲机,没想到生意也很好,一个月能卖出40多部。

由于他销售对讲机的业绩突出,厂家决定让他做所在的城市总代理。寒假里,当许多同学忙着制作简历、联系单位时,欧同学已经有了自己的事业,他筹划着如何把对讲机的生意做得更大。

财富启示

如今手机种类越来越多,价格也越来越便宜。对讲机之所以能在大学校园有生存空间,是因为它节省话费,这对家庭贫困的大学生来说很有吸引力。对讲机能满足他们的需求。此外,很多单位都给保安配备对讲机,这也是个大市场。因此,想创业的大学生朋友首先要找准需求,有针对性地去做了才会更容易成功。



视频简历，新潮求职开启成功之门

大学生找工作必须要有简历，一般来说，他们的简历都是在计算机上排版制作好后再打印出来。但是一名大学生竟突发奇想，制作视频简历，走出了一条不同寻常的创业道路。

大学毕业后，张强南下广州求职。凭借着自己出色的计算机知识，他很快被一家文化传播公司录用。这家文化传播公司在广州具有较高的知名度，其主要业务是为各大企业制作广告创意片。张强在公司的工作就是负责一些影像资料的加工和包装。

公司的业务很多，张强每天都忙得团团转，有时还加班到深夜。为了放松自己，张强加入了广州一家户外运动俱乐部。每到周末，张强就背上背包和一大帮朋友到野外游玩。

一个周末，张强和朋友到野外烧烤。闲聊中，张强和一位新认识的朋友聊到了工作。张强告诉对方，自己所在的公司最近将要为一名大客户制作广告片。无意中，张强还把广告片中的一些细节透露给了对方。

几天后，张强所说的那名客户撤单，理由是别的公司有更好的创意。张强所在的公司调查后发现有人泄露了公司的秘密，并最终追查出来是张强所为。张强立即被公司开除。

失业后，张强在人才市场转了2周，始终没有找到如意的工作。后来，张强干脆在网上找工作，他在网上搜索适合自己的职位，然后把个人简历一一发送给对方。但发出去的简历如石沉大海，根本没有回音。张强于是打电话过去追问，招聘单位回答说：“我们每天收到那么多的简历，根本没时间看。”

必须有一份与众不同的简历才能引起对方的注意。张强突然灵感闪现，为什么不是一份视频简历呢？自己以前做过那么多的影像包装，制作一份视频简历简直就是小菜一碟。

张强立即行动，把自己的成绩单、个人学习工作经历、获得的荣誉等，在计算机中制作成动感的幻灯片，同时把自己生活和工作中的一些照片加进去，这样用人单位可以更加全面地了解自己。接着，张强对着计算机的

摄像头,自己录制了一段中英文的个人能力阐述和职场观念、态度演说。最后,张强运用自己的专业技能,把这段录像进行包装加工,很快一份精美的视频简历就完成了。用人单位只要打开文件就可以像观看电视那样观看他的简历。

张强对自己的视频简历很满意。他在网上找了13家适合自己的用人单位,记下它们的电子邮箱,然后把自己的视频简历一一发送过去。第二天,13家单位全都打电话给张强,其中的5家甚至让张强次日直接来上班。一份视频简历竟然这么管用,这完全出乎张强的意料。这5家单位该选哪家呢?张强犹豫起来。

仔细考虑后,张强的决定却是,哪家都不去。张强想,每天都有那么多人求职,既然视频简历这么管用,它肯定有市场。张强决定出来创业,开发视频简历这个空白的市场。

创业之初,资金是个大难题。注册公司,张强没有足够的钱,他只好注册了一个工作室。制作视频简历要添置一些设备,张强拿出自己打工的积蓄,购买了计算机、摄像机、打印机、扫描仪、传真机等设备。一切准备就绪后,张强身上的钱所剩无几。

为了拉到业务,张强每天都顶着烈日到人才市场散发传单。可一个星期过去了,张强竟然没有拉到一笔业务。付出了那么多,却没有一点回报,张强体会到了创业的艰辛。为了了解求职者的想法,张强每发出一份传单都要问对方对视频简历的看法。很多求职者都说:“视频简历听起来不错,只是太贵了。”

张强想想也是,求职者制作一份普通的简历只不过10多元钱,自己把视频简历价格定为每份100元确实有点高。张强把价格降低到80元。但一个星期过去了还是无人问津。张强询问求职者,大多数人还是说价格贵。张强于是把制作视频简历的价格降到50元一份。可还是拉不到业务。张强很困惑,价格都这么低了,还是无人问津,问题到底出在哪里呢?张强的好友李集纳劝他说:“你还得把价格再降低些。”张强很困惑:“我总不能把价格降到制作一份普通简历的水平吧?”

最终,张强不但不降价,反而把制作一份视频简历的价格提高到150元。好友很不解:“你疯了?50元一份都没有人愿意做,150元一份不把人吓跑才怪。”张强却满怀信心,他说:“花150元能找到一份称心如意的

工作并不贵，关键是求职者对花了钱能否找到工作没有信心。”为此，张强决定，先期免费为求职者制作视频简历，求职者找到工作后才收钱。

这次，张强抓准了求职者的心理，很快就接到了业务。第一笔业务，张强为一名来自成都的名叫韦度的大学生制作视频简历。张强让韦度穿着整齐的西装，对着摄像机发表了一段激情洋溢的个人能力介绍和职场观点，然后把他的个人经历和获奖证书制作成幻灯片，最后进行剪辑包装。整个视频简历，张强打包成一个文件，用人单位只需在计算机上轻轻一点，即可像观看电视节目一样观看韦度的简历。

凭借着视频简历，韦度很容易地找到了一份工作，而且薪水远高出韦度的期待。签下劳动合同的那天，韦度如约把150元付给张强并对视频简历赞叹不已。

之后，张强又连续得到业务，为50多名求职者制作视频简历，其中40多名求职者凭借视频简历成功找到工作。那个月，张强赚了6000多元。

一天，张强为一名求职者制作视频简历时，该求职者抱怨说：“视频简历是很不错，但只能在网上投递。去人才市场找工作就不管用了。用人单位怎么收简历？把简历装在U盘里再交给对方吗？万一对方弄丢了怎么办？”

这是个很现实的问题，但难不倒张强。为了使视频简历在人才市场大有作为，张强推出了一项新服务，即代投简历。每次人才交流会上，张强都派人把用人单位的联系方式记下来，然后与对方联系把求职者的简历发送过去。这样可以使求职者省时省钱。服务一推出，就受到了广大求职者的欢迎。来找张强制作视频简历和代投简历的人络绎不绝。张强的月收入突破了万元。

正当张强准备在新的一年里大干一场时，张强的业务第一次出现了下滑。这可是个不好的兆头，张强调查后找到了原因。原来，在制作的视频简历的过程中，求职者都是像新闻播音主持人一样念完自己的经历，太呆板，许多用人单位开始不买账了。张强制作的视频简历是先期免费制作，求职成功后才收费。求职者找工作失败，就意味着张强生意亏本。

张强赶紧想方设法改进。为了使视频简历具有美感，张强把求职者带到公园或者海边拍摄。这样用人单位在浏览求职者的简历时，还可以欣赏到美景。让求职者讲述自己的特长、爱好太空洞乏味。张强改为让求职者

进行个人才艺表演,求职者的特长爱好可以生动形象地展示给用人单位看。

改进后的视频简历大受欢迎,求职者凭借新简历很快找到工作。张强的生意顿时回升。

5月的一天,张强正忙于生意,一家企业的负责人给张强打来电话,该企业的负责人告诉张强:“你为求职者制作的视频简历很有创意。能不能帮我们企业制作一份‘企业视频招聘名片’?”

原来,该企业一直苦于招不到优秀人才,于是想制作一份能够全面展示企业形象的“视频招聘名片”,在人才市场和网络上播放,以吸引优秀人才加盟。张强爽快地答应了对方的要求。

张强派出摄影师到该企业拍摄了一些影像资料。接着,张强构思了宣传语,再找专配音人员配音,最后对影像资料进行包装。一周后,一份精美的“企业视频招聘名片”就制作完成了。该企业付给张强1000元的劳务费。

该企业把“视频招聘名片”播出来后,吸引了很多求知者投放简历,很快就招到了合适的人才。

经过这件事后,张强发现为企业制作“视频招聘名片”也是个不小的市场。于是张强把自己的业务扩大到为企业制作“视频招聘名片”。

此项业务一推出,立即大受欢迎,许多企业都找到张强,要求张强为它们做视频招聘名片。张强的收入也迅速增加,月收入已经突破了2万元。

财富启示

找工作必须要有简历。传统的简历都是纸质的,很难把一个人的优点及形象展示给企业。视频简历之所以受到欢迎就是因为它弥补了这个缺点。它能够把一个人的简历像放电影一样放给用人单位观看,非常形象生动。因此,如能把一些呆板的事物艺术化、形象化,也是一种成功。



DIY 餐厅, 自己动手其乐无穷

远离家乡到外地上大学,很多人吃不惯学校食堂。毕竟,大学食堂供应的饭菜以当地的口味为主。有什么办法呢?到外面下馆子?太贵!自己做?条

件不允许。一名大学生看出了里面的商机，开起了DIY餐厅。

孙昭月到南方上大学后，愁眉不展，整天闷闷不乐。原来，来自北方的她根本吃不惯食堂里南方口味的菜，每次打饭回来，她都是只吃了几口就吃不下去了。由于吃不饱饭，她打不起精神，课上到一半就听不下去了，心里想的全是家乡的美味菜肴。

两个多月后，她瘦了10多斤，脸色非常苍白。更可怕的是，由于听不进课，她的考试有2科不及格。继续这样下去，她不但搞垮了身体，还将因为多门功课考试不及格被学校开除。可是有什么办法呢？学生来自四面八方，饮食上各有各的口味，食堂根本不可能做到满足每一个人。校外倒是有许多饭店，但她家经济条件很一般，只能偶尔去一次。

后来，孙昭月买了酒精炉、小铁锅和油、盐等材料，在宿舍里自己炒菜。每天放学后，同学们都奔食堂打饭去了，她匆匆到学校旁边的菜市场买回菜，忙活开了。当同学们都吃完饭回来休息时，她才刚刚做好饭。吃饭时间虽然晚了些，但由于菜是自己做的，口味非常适合自己，孙昭月吃得饱饱的，从此不再挨饿。

然而，在宿舍做饭毕竟违反了校规，加上多少对其他舍友造成影响，有人告到学校后勤管理处，孙昭月的做饭用具全被没收了，她还差点被处分。无奈之下，孙昭月只好到学校附近以120元的月租金，租了一个单间当厨房，每天到那里做饭吃。虽然每月多花120元，但她毕竟可以吃饱饭，吃好饭。

最初，同学们都很不理解她，干吗费那么大劲儿去做饭，到食堂吃不是更节省时间吗？可是，他们也很快吃怕了食堂的饭菜。一天，来自东北的好友符娜丽问孙昭月：“我也吃不惯食堂的饭菜，我与你合租那间房做饭好吗？”孙昭月当即答应了。有人与她合租，能减少房租负担，她求之不得呢。

后来，又有几个人与孙昭月她们合租房子做饭，那个十几平方米的单间摆了好几个煤气炉，每天下课后，那里非常热闹，大家边做饭边说笑，非常开心。细心的孙昭月想，学校一万多人里，肯定还有很多人像自己一样，吃不惯食堂的饭菜，假如租一间房子，低价给他们提供炉具，让他们自己做饭，他们肯定很乐意，这样自己还能赚点钱呢。

孙昭月把自己的想法告诉符娜丽，符娜丽也有这样的想法，两人一拍

即合。她俩利用周末的时间分工合作,孙昭月去找合适的房子,符娜丽去购买炉具。孙昭月找了一个上午,终于在学校后门左侧以800元的月租金,租了一间120多平方米的平房。符娜丽则批发回了10套煤气炉。

接着,她俩到工商、卫生防疫、消防、税务等相关部门办理了执照,还起了个好听的名字:月丽DIY餐厅,DIY即Do It Yourself的缩写,意思是自己动手做。只要花8元钱,即可在DIY餐厅做一次饭,包月更优惠。

所有的准备工作做好后,10月23日,孙昭月和符娜丽在校园网和学校公告栏发布了DIY餐厅开业的消息。为了迅速提高知名度,她俩决定第一个星期到DIY餐厅做饭的顾客全免费。一时间,DIY餐厅里人满为患。

来自陕西的张海云今年上大二,到现在还吃不惯食堂里的饭菜,得知孙昭月开了DIY餐厅后,抱着试试看的态度来做饭。当走进DIY餐厅时,她发现这家餐厅装修非常雅致,做饭的用具、各种酱料一应俱全。她仿佛回到了家里,动手做了一顿丰盛的陕西菜,吃得满嘴流油。她说:“这里环境很不错,价格又合理,以后我会常来的。”

随着来DIY餐厅做饭的人逐渐增多,孙昭月发现了一个问题,很多人都抱怨说:“来这里做饭好吃又充满乐趣,只是我们还要自己出去买菜,太麻烦了。我们还要上课呢,哪有那么多时间去买菜啊?”

孙昭月想想也是,他们做菜本来就费时间了,如果再去市场挑三拣四地买菜,多烦啊!她与符娜丽商量后决定,两人轮流一大早起来,到市场买一些同学们常吃的菜。为了保鲜,她们还咬咬牙,买了一台冰柜,把菜冷冻起来。解决了买菜难的问题后,来DIY餐厅做饭的人更多了。

由于刚创业,孙昭月和符娜丽经验不足,餐厅缺少什么,该买什么,她们考虑不够周全。一天,她俩正忙着招呼同学们,突然一名女同学惊叫了一声,从厨房冲出来说:“这下惨了,我的衣服被弄得满是油渍,可能再也洗不掉了。”原来,该同学炒菜时,不小心把油溅到衣服上了。她抱怨孙昭月,干吗不准备些围裙?孙昭月和符娜丽这才猛然想起。第二天,她们买回了十几条围裙。

11月25日,一对情侣慕名来DIY餐厅做饭,男孩打下手,给女孩洗菜,女孩掌勺,两人俨然一对小夫妻。饭做好后,两人面对面地做着,男孩夹菜直接伸到女孩嘴巴里。因餐厅里人较多,女孩一直很羞涩,脸红红的。饭毕,男孩对孙昭月说:“你的餐厅很不错,要是在大厅里设一些小的包间