

不景氣 照樣 財源滾滾

為自己廣開財路

求職・創業・副業
成功致富指南

本書特色：

- ◎精選36種最容易經營的行業，讓你生財有道！
- ◎星座特質分析，助你找到最速配的工作！
- ◎附熱門兼職排行榜、就業輔導中心資料，賺外快、找工作不再茫茫然！
- ◎詳解各行各業行情、資格、訣竅、注意事項，耳提面命，是不敗的職場求生術！



愛迪生

EDS財經研究會
黃昭遠◎編著

愛迪生

好 書 看 板

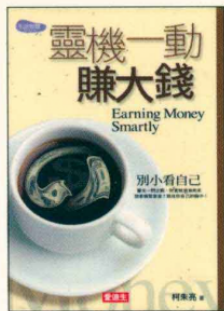
The Best



搶攻金飯碗
定價220元



轉個念頭 反敗為勝
定價220元



靈機一動 賺大錢
定價220元



輕鬆成為百萬富翁
定價220元



開啟成功易開罐
定價220元



透視大陸商機
定價250元

與書為友·天長地久

ISBN 957-2082-84-1



9 789572 082843

愛迪生出版
定價200元

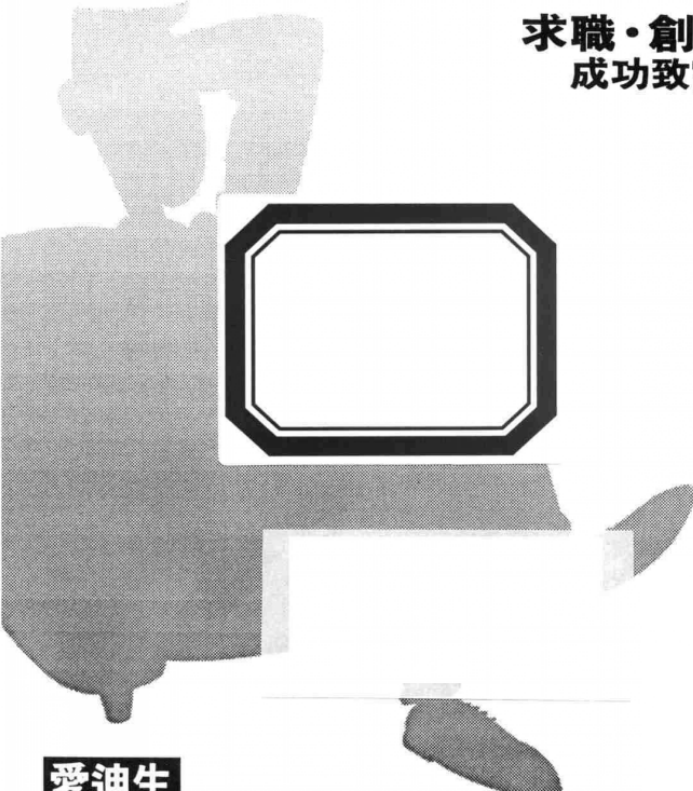
生活智慧

Wisdom Life

不景氣 照樣 財源滾滾

為自己廣開財路

求職・創業・副業
成功致富指南



愛迪生

EDS財經研究會
黃昭遠◎編著



数据加载失败，请稍后重试！

前言

職場新主張

見風轉舵，抓住潮流的動脈！

台灣的失業率，終於在今年十月份突破百分之五，政府針對不景氣的各種措施宣告無效，而根據行政院主計處公佈的統計資料顯示，受景氣低迷所影響的失業潮，不僅衝擊著中高齡勞動人口，也對三十來歲的青年階層造成影響。連公務人員這個國人心目中的「鐵飯碗」也傳出裁員的消息，可見得居住在寶島台灣，要討一口飯吃是越來越難了。

產經界的學者指出，當景氣惡化時，受雇者面對裁員減薪等壓力，轉換為「自營工作者」的機率顯著升高，而原來的自營工作者轉換為「無酬家屬工作者」的機率也相對提高。說得明白一點，就是自行創業的人口增加，在市場競爭的進化論底下，失敗退場的人口也跟著增加。其實台灣以商業為主的自營作業部門比重，有逐年下降的趨勢，從業者以低教育、低技術的勞工為主，恰好與歐美的趨勢相反。這種現象大大地影響到中高齡女性二度就業的意願。因為彈性工時是與自營部門密切相關的因素，而這樣的工作機會，在台灣勞動市場裡，往往屬於薪資偏低、

工作環境不佳，而且與家庭不太相容的工作。歐美國家則是利用企業津貼或擔保貸款方案，來降低創業門檻，鼓勵自營部門吸納過剩的就業人口。

中華民國加盟促進協會顧問桂世平曾談到，今年「被動創業現象」快速浮上檯面，起因於中年失業族群激增，許多遭到裁撤的員工爲了謀生，索性利用資遣費自行創業。有鑑於青年創業的資本額不多，且較無經營管理上的歷練，爲提高其成功的機會，因此各家銀行對加盟創業貸款也極爲重視。目前申請創業加盟貸款的途徑有二：一爲青輔會的「青年創業貸款」，利息約6.39%；另一爲銀行提供的小額貸款，利息約8～11%，最高可貸兩百萬。

青輔會同時公佈了最適合青年創業的十大行業，包括：咖啡店、拉麵及麵食店、文教才藝補習班、餐飲業、便利商店、兒童托育服務、通訊業、健康美容用品店、寵物美容及老人安養中心等，讓不想待在辦公室的上班族及新鮮人，多了第二條生涯規劃的選擇性。

總而言之，職場的供需一直是因應社會經濟而不斷變遷的，想賺錢的人，除了適性發展，更重要的是學會見風轉舵，抓住潮流的脈動。台語有一句：「時風駛時船。」願各位讀者在職場中都能一帆風順。

作者 謹識

8. 打字、校對、翻譯	73
9. 美術編輯	77
(3) 門市服務類	81
10. 診所掛號	81
11. 售票窗口	85
12. 餐廳服務生	89
13. 加油站	94
14. 便利超商	98
15. 速食店	102
16. 百貨公司服務員	106
(4) 輔助教育類	81
17. 補習班導師	109
18. 電腦講師	113
19. 美語教師	118
20. 作文老師	124
21. 音樂老師	131
22. 救生員 & 游泳教練	136
(5) 攤販類	142
23. 鹽酥雞、滷味	142

24. 點心	148
25. 粥品	153
26. 冷熱飲	158
27. 水果包	163
28. 早餐	170
(6) 其他類	175
29. 保安全管理人員	175
30. 清潔人員	181
31. 派報、市調	187
32. 電子零件代工	192
33. 平面模特兒	195
34. 臨時工	199
35. 倉管	203
36. 電訪	206

附錄

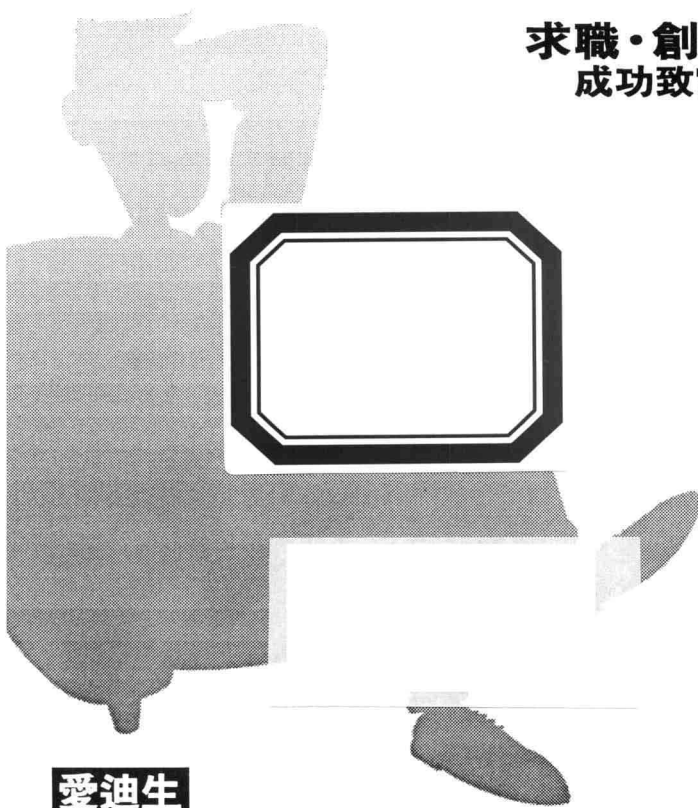
前十大兼職工作	210
找到合適工作(人才)的管道	210
就業機會查詢電話一覽表	210

生活智慧
WISDOM LIFE

不景氣 照樣 財源滾滾

為自己廣開財路

求職・創業・副業
成功致富指南



愛迪生

EDS財經研究會
黃昭遠◎編著

前言

職場新主張

見風轉舵，抓住潮流的動脈！

台灣的失業率，終於在今年十月份突破百分之五，政府針對不景氣的各種措施宣告無效，而根據行政院主計處公佈的統計資料顯示，受景氣低迷所影響的失業潮，不僅衝擊著中高齡勞動人口，也對三十來歲的青年階層造成影響。連公務人員這個國人心目中的「鐵飯碗」也傳出裁員的消息，可見得居住在寶島台灣，要討一口飯吃是越來越難了。

產經界的學者指出，當景氣惡化時，受雇者面對裁員減薪等壓力，轉換為「自營工作者」的機率顯著升高，而原來的自營工作者轉換為「無酬家屬工作者」的機率也相對提高。說得明白一點，就是自行創業的人口增加，在市場競爭的進化論底下，失敗退場的人口也跟著增加。其實台灣以商業為主的自營作業部門比重，有逐年下降的趨勢，從業者以低教育、低技術的勞工為主，恰好與歐美的趨勢相反。這種現象大大地影響到中高齡女性二度就業的意願。因為彈性工時是與自營部門密切相關的因素，而這樣的工作機會，在台灣勞動市場裡，往往屬於薪資偏低、

工作環境不佳，而且與家庭不太相容的工作。歐美國家則是利用企業津貼或擔保貸款方案，來降低創業門檻，鼓勵自營部門吸納過剩的就業人口。

中華民國加盟促進協會顧問桂世平曾談到，今年「被動創業現象」快速浮上檯面，起因於中年失業族群激增，許多遭到裁撤的員工爲了謀生，索性利用資遣費自行創業。有鑑於青年創業的資本額不多，且較無經營管理上的歷練，爲提高其成功的機會，因此各家銀行對加盟創業貸款也極爲重視。目前申請創業加盟貸款的途徑有二：一爲青輔會的「青年創業貸款」，利息約6.39%；另一爲銀行提供的小額貸款，利息約8～11%，最高可貸兩百萬。

青輔會同時公佈了最適合青年創業的十大行業，包括：咖啡店、拉麵及麵食店、文教才藝補習班、餐飲業、便利商店、兒童托育服務、通訊業、健康美容用品店、寵物美容及老人安養中心等，讓不想待在辦公室的上班族及新鮮人，多了第二條生涯規劃的選擇性。

總而言之，職場的供需一直是因應社會經濟而不斷變遷的，想賺錢的人，除了適性發展，更重要的是學會見風轉舵，抓住潮流的脈動。台語有一句：「時風駛時船。」願各位讀者在職場中都能一帆風順。

作者 謹識

目錄

第一章 轉業當老闆

- 1. 創業的條件 ----- 8
- 2. 連鎖加盟趕風潮 ----- 12
- 3. 餐車經營看門道 ----- 17

第二章 副業輕鬆賺

- 1. 同時擁有兩份工作 ----- 26
- 2. 興趣、專長與人際關係 ----- 29

第三章 行家推薦

- (1) 業務銷售類 ----- 32
 - 1. 信用卡推介員 ----- 32
 - 2. 保險經紀人 ----- 40
 - 3. 房屋仲介 ----- 47
 - 4. 傳直銷業務 ----- 52
- (2) 專業技能類 ----- 57
 - 5. 硬體維修 ----- 57
 - 6. 網頁設計 SOHO ----- 63
 - 7. 採訪編輯 ----- 68

8. 打字、校對、翻譯	73
9. 美術編輯	77
(3) 門市服務類	81
10. 診所掛號	81
11. 售票窗口	85
12. 餐廳服務生	89
13. 加油站	94
14. 便利超商	98
15. 速食店	102
16. 百貨公司服務員	106
(4) 輔助教育類	81
17. 補習班導師	109
18. 電腦講師	113
19. 美語教師	118
20. 作文老師	124
21. 音樂老師	131
22. 救生員 & 游泳教練	136
(5) 攤販類	142
23. 鹽酥雞、滷味	142

24. 點心	148
25. 粥品	153
26. 冷熱飲	158
27. 水果包	163
28. 早餐	170
(6) 其他類	175
29. 保安全管理人員	175
30. 清潔人員	181
31. 派報、市調	187
32. 電子零件代工	192
33. 平面模特兒	195
34. 臨時工	199
35. 倉管	203
36. 電訪	206

附錄

前十大兼職工作	210
找到合適工作（人才）的管道	210
就業機會查詢電話一覽表	210



第一章

轉業當老闆



1. 創業的條件

失業率終於在今年九月突破5%，換句話說，因為全球性經濟衰退，再加上九一一恐怖攻擊事件的衝擊，公司營運呈現負成長而遭到裁員的人數暴增。高科技產業訂單量銳減，電子新貴人人自危；股市持續探底，百萬年薪的證券經紀人遭到解職，更遑論那些剛踏出校門，準備一展抱負的社會新鮮人了。

爲了解決民生問題，許多人轉入原本陌生的產業，或者乾脆自己創業，當個小老闆，難道老闆就這麼好賺嗎？

在過去，只要先準備好「傢伙」，再加上一點資金周轉，做個小本生意是相當容易的。然而近年來，市場在企業競爭之下逐漸縮減，沒有兩把刷子是很難搶攻市場，進而獲得相對利潤的。

「我適合當老闆嗎？」在拿錢出來之前，請先評估自己的實力。

企圖心

創業的首要目標，就是賺大錢，而不只是蠅頭小利，因此作頭家的人要有強烈的企圖心，用「情非得已」當理由的人，很容易被其他競爭者淘汰。千萬記住一點，錢場如戰場，絕對是弱肉強食的世界。

隔行如隔山，創業者除了基本的專業能力要夠，還要深入了解市場需求，開發客戶，進而佔有一席之地。此外，對於成本的控制、客源的維繫、新產品的研發等，都要付出相當大的精神，若是沒有積極的企圖心，便無法在專業走向的未來市場裡立足。