

服务业务

FUWU YEWU

● 小额投资创业锦囊

企政服务公司

在分分秒秒计较经济效益的年代里，大企业可以做到每个职位都有专人负责。但一些中小企业就不可能办得“五脏俱全”了，因为聘用专人既没有足够的工作，又浪费钱财。针对市场需求，企政里头出现了新商机——企政服务。此行当使双方都得到利益。

【操作步骤】首先，在商业区附近租办公场所，购买办公用品，同时办理各种证件；开业筹备工作完成后，即可开始对外经营，为有此需要的企业提供服务。

【投资评估】一写字间首期租金 2000 元，安装一部电话 300 元，购买 3 台电脑 1.5 万元，购买办公用品 1000 元，流动资金 7000 元。

【收益核算】一般按小时计费，每小时收费从 20 元到 100 元不等。利润相当可观，以小规模的公司为例，年盈利水平也在 15 万元以上。

【经营管理】企政服务适合几个人合干，各展所长。经

【推荐等级】 ★★★★★ -

售后服务专业公司

目前，重视对产品的售后服务已成为商家的共识，但服务的基础应该是厂商和顾客达到双赢的局面，而现在服务承诺太多获利太少以致承诺不能兑现。另外，目前耐用消费品的市场主要在城市，今后开拓农村市场要面临农村市场高度分散性的问题，相同的服务项目农村的成本要比城市高，因而与其弄出一堆免费服务项目，还不如让顾客享受到真正的裸机实价，然后再选择不同层次的服务方式，每种服务项目再另外收费。针对目前售后服务的种种缺点，出现了售后服务专业公司。

【操作步骤】首先是选择店铺，以靠近商场为宜；购买交通工具，招聘技术人员。其次是与几家甚至几十家厂商建立联系，签订合作协议。最后是开展业务，专门提供商品售后安装、维护等服务。

【投资评估】 20 平方米的场所首期租金 2000 元，购买各种工具及设备需 5000 元，杂费及流动资金 2 万元，开业初期可租赁交通工具。

【收益核算】根据顾客需要的服务层次而收取服务费。一般在 10 公里以内的各项服务价格：送货 50 元，送货并安装 100 元，上门维修 50 元（不包含零件费）；超过 10 公里的费用由双方协定。

【经营管理】从业者应具有所从事行业方面的安装、维修等经验。此行当可以采取在某地区设立加盟店的形式，总店提供

技术支持。服务要注重质量、守时完成，收费要合理。

【发展前景】售后服务专业公司可以使厂商空闲出时间和精力拓展市场，研究开发新产品，而且又有利于开发农村市场，因而绝大部分厂商都乐意与其合作。因此，售后服务专业公司市场广阔，前景十分看好。

【推荐等级】 ★★★★★ -

便民服务中心

由于社会的进步和经济的发展，一部分人便从某些劳动中退出来，除了有限的几件事之外，他们几乎不愿干任何事，于是，新的行业——便民服务中心随之产生，例如快餐业、搬家公司、家庭服务业等等。在便民服务中，只要你能代替“懒人”劳动，新行业会给你带来源源不断的钱财。

【操作步骤】首先，调查市场，开辟新业；其次进行租场地、申请营业执照等筹备工作。一切准备就绪后，即可开业服务。

【投资评估】便民服务中心所开辟的服务不同，投资金额也不同。快餐业和搬家公司需要车辆，投资额相对大一些；而清洗等其他的服务投资相对小一些。

【收益核算】通过服务收取报酬获利。每份快餐售价 4~6 元，而成本只需 2 元；而搬家公司 10 公里以内按每车 300 元，10 公里以外，每增加 1 公里加收 10 元；清洁服务按高度或面积收费。总之，便民服务的利润在 25%~30%。

【经营管理】便民服务应注重细节，尽可能让顾客省心

省力。

【发展前景】俗话说：赚男人的钱不如赚女人的钱，赚女人的钱不如赚懒人的钱。而且，现代人越来越“懒”，做任何事都希望别人为他准备得妥妥当当。因此，便民服务中心的发展前景十分美好。

【推荐等级】 ★★★ +

新产品设计服务公司

通过分析市场需求可知，农村乡镇与城市街道办小型企业，由于劳动力素质普遍较低，创新产品技术力量明显不足，产品多是“十年一贯制”或按样按料加工；中小型的国有或集体企业，虽有技术骨干，但均已被“人”挖得所剩无几，研制或创新产品也越来越觉得吃力。针对这类开发新产品的难题，出现了新产品设计服务公司，专门为有需求的企业提供新产品设计服务。

【操作步骤】首先是雇请若干位有创新能力的专业设计人士和高级模具技工。然后是向一些熟悉的行业、企业发出创意广告即可正式营业。如果业者有相应的销售网，完全可以自行设计，直接发样给那些有加工能力的中小型企业加工，然后以已有的销售渠道销售。

【投资评估】新产品设计服务公司，主要需要有专业人才。基本上只要有办公场地、几台电脑、电话即可，大约需花费3万元。再加上流动资金5万元，开张成本总计为8万元。

【收益核算】此项目的收费根据新产品设计的难易程度而易，利润约在15%以上，业者若能网罗到有实力的人才，收益

将非常丰厚。

【经营管理】在创业初期，经营者可聘请知名教授任中心顾问，并以中心名义在报纸上开设发明创新专栏讲座，也可免费将一两件成功的创新设计拿出来公开征集生产厂家，这样可以迅速引起各类企业的注意力。新产品设计服务公司，关键是要找到专业人才。设计人士应有不断创新的能力，高级模具技工应能领会设计人员的思路和意图，以聘请退休人士为宜。

【发展前景】目前，我国的大部分企业缺乏新产品设计人员。随着企业间竞争的加剧，有创意和设计的产品才是企业生存的基础。因此，为企业设计新产品极有市场发展潜力。

【推荐等级】 ★★★★★

海外生活服务中心

对一些派赴海外工作的人而言，有很多令人头痛的问题，例如空屋的管理问题、子女的教育问题等。于是就出现了代替此种顾客管理生活的服务。此种服务可为远赴重洋者提供生活情报，消除其悬念不安的感觉，以便能够全力以赴工作、学习。

【操作步骤】先筹备开业，关键是选择地址，一般以移民局附近为最佳。其次在海外设立综合情报中心。最后，与国内的企业界、顾客定契约，为赴海外者提供各种服务。

【投资评估】 一间写字楼首期租金 5000 元，购置电脑、传真机、电话等办公设备和办公用品需 1.5 万元，其他的开支 8000 元，流动资金 2 万元。

【收益核算】按照服务项目的不同而收费不同，此项服务

的利润达 30% ~ 35%。

【经营管理】主要经营业务是提供当地的生活习惯、交通情况、教育情况、医疗设备、运动设施等生活情报；其他的服务，包括搬家、空屋的管理、代办海外旅行遭受伤害的医疗手续、安排顾客的家人前往送迎、代办顾客子女的教育等。此项目的经营关键是收集海外各国相关情报，而且要时刻注意更正信息，以确保最新。

【发展前景】随着各领域趋向国际化以及币值的高涨，各工商企业都有向海外扩展业务的计划，今后赴海外工作、学习的人员会不断增加。因此，需要海外生活服务的顾客会一批接一批。

【推荐等级】

出国人员服务部

近几年来，出国成了一种趋势，一种时尚潮流，出国成为社会上人们每天谈论的话题。但一般人对出国手续条例知之甚少，而且不少国家的出入境条例朝令夕改，令人搞不清到底目前的条例有哪些真实内容。于是出国人员服务部便应运而生。

【操作步骤】先进行开业筹备工作，如租赁场所，购置办公设备及用品等。然后是刊登广告宣传业务。

【投资评估】一间 20 平方米写字楼首期租金 3000 元，购买电脑、打字机、传真机等设备 2 万元，购买办公用品 2000 元，杂费 5000 元，流动资金 3 万元。开张成本总计需 6 万元。

【收益核算】一般此项服务的利润在 25% 以上。

【经营管理】在选择地理位置时，以商业区为最佳，业者或从业人员应对每个国家的入境法律、法规有所认识，而且要时常复查，以确保最新和最有效；在装修办公室时，应设置一间隔音的会客室；此服务部除了提供咨询之外，还可帮助顾客填写申请表、代领签证等；此服务既重要又琐碎，因而要求从业人员妥善完成每件事，不能有半点失误，而且要替顾客保守秘密。此外，价目要分明，必要时要顾客签名同意，因为有些人会因本身问题而蓄意欺骗服务部，以致最后不能获准出国。

【发展前景】由于出国条例和限额随时变更，人们打算出国时，都宁愿花些钱光顾出国服务部。因此，出国人员服务部的发展潜力是很大的。

【推荐等级】 ★★★★★ -

打字服务社

历史发展的趋势已经向世人展示了这样的道理：大部分工商企业正在向无纸化办公转化，电脑即将取代人们用惯的钢笔。经常搞写作的文人，也大都趋向使用电脑。然而让这些“脑子灵手粗笨”的人来录入文字等事宜，太不合算。因此，打字服务社便应运而生。

【操作步骤】先筹备开业前的各项工作，如租赁门面，购买设备，申办营业执照等；然后在文人常出入的场所张贴海报宣传或刊登广告，正式经营，也可主动与文人取得联系，开展各项业务。

【投资评估】门面 15 ~ 20 平方米月租金 500 元，购买电

脑、打印机等设备 1.4 万元，安装一部电话 300 元，杂费及流动资金 1 万元。开张成本总计约为 2.5 万元。

【收益核算】一般收费价目，录入 1 万字收费 10 元；提供一份普通资料 3 元，特殊资料价格由双方协定。在客源较充足的情况下，一年纯收入在 8 万元以上。

【经营管理】文人服务社经营方式可以采用会员制。其主要经营的业务：为文人录入资料或制作卡片、资料库；为文人专题收集报刊资料；为文人寻找或提供某种特殊的资料；为文人联络或安排作品发表的相关事宜等。所提供的服务应在保证质量的前提下，按时完成。收费要合理。

【发展前景】随着电脑逐步进入办公室及家庭，用电脑写作的文人和不用电脑写作的文人对此项服务需要加大。目前，这是很受欢迎且经济效益很好的创业门路。

【推荐等级】 ★★★

发明创造服务公司

大凡搞研究搞发明搞创意的人，和书本和实物打交道多了，社会交际总是相对地少了点。如何将脑中值钱的知与智，或者新创意新发明转变成可以交换的商品，他们中多数人确实没有办法。有头脑的经营者也不在少数。但发明者与需要发明的人却由于缺乏信息沟通联络，以致发明者仍是“穷光蛋”，企业仍用老掉牙的设备支撑着。于是，出现了新的生意门路——发明创造服务公司。

【操作步骤】先筹备成立发明创造服务公司，然后与有新

创意、新发明、新构想的发明大王们取得联系。若顾客的发明创造真有实用价值，专门为其寻找需要此发明创造的客户。

【投资评估】 20 平方米的办公场所首期租金 2500 元，购买两台电脑，一台传真机等花费 1.2 万元购买各种办公用品 2000 元，其他开支 1500 元，流动资金 5000 元。

【收益核算】 一般，此项收费按成交额的 5% ~ 15%。以每月成交 10 万元为准，以 5% 计，每月收入 5000 元，纯收入在 2500 元以上。

【经营管理】 业者应具有相关方面的知识和法规。为保证成交，应寻找有实用价值且靠近大众需要的发明或创造。

【发展前景】 目前，全国许许多多富有创意或发明的人穷得丁当响，而又有许多企业正在苦苦思索如何引进设备。由此可知，发明创造服务是条既有大的经济效益又有绝对社会效益的创业门路，发展前景十分看好。

【推荐等级】 ★★★+

剪报服务中心

报纸和杂志上常刊登一些有趣的事情，这些事情都是很新的资讯，如将这些不同层次的资讯剪下来，卖给需要的人。这种新兴的行业是一条经济效益很可观的创业门路。

【操作步骤】 创办剪报服务中心非常简单，首先调查市面上的报刊杂志的种类，有针对性地订阅刊物。其次是组织人员进行收集、整理。最后是与企业和个人签订服务协议，按时向客户提供情报。

【投资评估】创办剪报服务中心，开支主要是订阅报刊费和流动资金。订刊物费需 2000 元，购置两台电脑需 1 万元，杂费 2000 元，流动资金 5000 元，开张成本总计需 1.6 万元。

【收益核算】此行当按所搜集情报的价值收费。业务稳定后，每月盈利水平应在 4000 元以上。

【经营管理】此行业应注意收集时下最流行的情报，而且要及时快捷地传递给客户。收集情报时，关键是收集企业需要的相关资料，这些资料对企业而言相当少，此行业收集资料成为企业的资料来源。这行业收集的资料特征必是相当稀少的，这比较容易向厂商顾客推销。像国际关系、文化方面、食品营养关系等各种各样的资讯，这些对企业而言都是很需要的资讯。此行业的人员，只要根据企业的需要而分类资讯的来源即可，并需具有如何将分类收集的资料、推销给厂商或企业的本领。

【发展前景】 随着各行各业竞争的加剧，信息占据着越来越重的位置。因此，剪报服务有着很大的发展前途。

【推荐等级】 ★★★+

裱画服务店

目前，越来越多的人喜欢在办公室、文化娱乐场所以及家庭居室内挂上几幅字画，以营造高雅环境，陶冶情操。更有不少人或业余学画，或退休后学画，并把自认为画得好的习作装裱起来，用于收藏自娱，或馈赠亲友。俗话说得好，“三分画，七分裱”。书画翰墨只有经过装裱，才能登堂入室，或收藏传世。但书画装裱是一门独特的手艺，并不是人人都能装裱。因此，适应

这种需求，出现了裱画服务店。

【操作步骤】 先选择店址，最好设在文化专业市场或者在图书馆、公园旁边。其次是购置装裱工具和工作台。最后是刊登广告宣传业务，为顾客的作品进行装裱。

【投资评估】 两米长的工作台一张 100 元，购买剪刀、木轴、绫绢、绸纸、宣纸、糨糊等约需 200 元，10 平方米门面首期租金 900 元，杂费及流动资金 1500 元。

【收益核算】 通过收取手工费而赢利，收费在 20 ~ 100 元。除去各项开支，每月纯收入就在 2000 元以上。

【经营管理】 经营裱画服务店，最好由有书画修养并懂得书画装裱技术的人进行。当然，聘用此类专门人员也可以。书画装裱可利用自家住房或租赁门面均可。为顾客装裱书画，一定要细心、耐心，要确保每一幅字画的装裱质量，切不可因装裱失败，而毁了顾客的作品。

【发展前景】 随着国民教育水平以及艺术鉴赏能力的日渐提高，用字画陶冶情操将成为一种时尚，裱画服务会客源不断的。

【推荐等级】 ★★☆☆

订票服务公司

现在代售机票、火车票的服务网点虽然已经不少了，但要观看演唱会、足球赛、电影等还需到体育馆或电影院买票。对于潜在的观众而言，由于售票点离家较远因而购票很麻烦，有时还买不到票或买不到合适的座位，还有可能由于缺乏信息而失去观看

适合自己口味的演出。而对于演出主办单位来说，高昂的广告费用使主办单位难以赚到钱，从而阻碍了这些市场的发展。面对种种难题，急需订票服务进入市场。

【操作步骤】 从事订票服务，先与影剧院、文艺演出及体育比赛主办单位、商务机构、航空公司、铁路公司、长途汽车客运等联系，商谈合作事项；然后选择售票网点，安装订票服务系统。最后通过各种途径进行宣传，通过电脑系统出售各类入场券以及机票、火车票、长途客车票等。

【投资评估】 一个网点的投资：10 平方米的门面首期租金需 1000 元，购买电脑一台 5000 元，安装一部电话 300 元，申请一条宽带 300 元，其他的开支为 1000 元。总计需投入 5700 元。

【收益核算】 通过收取服务费和售票提成而赢利，一般预约订票服务费 5 元，送票上门服务费 5 元。每月一个网点纯收入在 1500 元以上。

【经营管理】 此项订票服务最好在机票、火车票代售点的基础上，增加新的服务项目，在代售点较少的地区增设新的服务网点。总之，必须以比现在的销售方式更低的费用售票，提供更多的信息。经营方式除了网点售票外，也可预约订票、送票上门。

【发展前景】 现代市场竞争越来越激烈，人们需要接触一些新知识、新观点以提高自己的见识，由各类媒体及商务机构举办的各种类型的报告会、演讲会、研讨会等也越来越多，因此，成本低而又方便的订票服务发展前景十分广阔。

【推荐等级】 ★★★★★

乐队服务

目前，城市和农村一样，吹打弹拉的音乐活动日渐多起来。如商场和饭店开业、结婚、纪念日、商品促销、商业宣传、丧事等活动，为宣传声势，增加气氛，都有聘请乐队服务的。

【操作步骤】业者应先申办营业执照，组织乐手，然后进行宣传，为需要服务的客户提供伴奏服务。

【投资评估】乐队服务需要投资：一间废弃仓库首期租金 1000 元，安装一部电话 300 元，印刷宣传单及宣传费 1000 元，流动资金 1500 元。

【收益核算】通过小时或场次收费，每小时收费 200 ~ 300 元，每场收费 800 ~ 1000 元。

【经营管理】乐队可以采取打工形式或合伙形式经营。为了减少投入，乐手应自备乐器。乐队各成员应有真本事。乐队应公开联系电话、服务内容及收费标准等。可以受雇于小型剧团、娱乐团体，也可到公园、旅游场所提供伴奏服务。

【发展前景】乐队如果能在服务中不断提高自身素质和能力，建立知名度，说不定很快就可以在乐坛中取得一席之地。

【推荐等级】 ★★★ +

矛盾化解公司

随着改革开放的扩大与深入发展，人际间的交往会越来越频繁。在频繁的人际交往中难免磕磕碰碰，怎样使这些磕磕碰碰化干戈为玉帛、和气生财，开个出人意料的“矛盾化解”公司不失为赚钱的好门路。

【操作步骤】首先，申办经营许可证和营业执照，成立“矛盾化解”公司；然后开展业务，根据顾客怀有的内疚心理和道歉意图，专门替人设计化解矛盾的方法，并提供或选定化解矛盾的方式。

【投资评估】一间写字楼首期租金 3000 元，安装三部电话共 900 元，购买办公用品 800 元，购买一台电脑 5000 元；杂费及流动资金 4000 元。

【收益核算】一般每人次收费在 30~50 元。业务稳定后，除去房租、工资及其他开支，每月纯收入 3000 元以上。

【经营管理】化解矛盾的手法应因人而异；服务人员应热情、细心；为了增加收入，可兼营外送鲜花等礼品。

【发展前景】在市场经济的社会中，需要就是市场。现代生活中频繁的人际交往产生了无数的矛盾和不和，当事人急需“和事佬”帮忙，因此，矛盾化解服务的市场需要非常大。

【推荐等级】 ★★★+

礼仪服务公司

日常生活中，各种喜庆活动屡见不鲜，如商店开业典礼、红白喜事、生日祝寿等。主持一次成功的喜庆活动，需联系家庭单位，往往使主办者身心俱疲，还不尽如人意。于是，出现了礼仪服务公司，代主人操持一切事务，相信一定会大受欢迎的。

【操作步骤】创办礼仪服务公司，首先进行开业前的筹备工作，租店面，安置办公设备，办理证件、执照。其次是组织人员。最后是通过刊登广告寄派传单开展业务。

【投资评估】租用店铺首期租金 1800 元，宣传费 2000 元，杂费 3000 元，流动资金 1.5 万元。

【收益核算】举办一般礼仪约需服务人员 3 名，耗时 6 个小时。因此，除去各项开支费用品，一项活动下来纯收入占毛收入的 30% ~ 40%。

【经营管理】开展礼仪服务，关键是服务人员的服务质量，态度应根据场合而定，如丧事服务，就应该严肃，不应嘻嘻哈哈，服务应周到细致。

【发展前景】现代人的生活方式与以往有了很大的不同，什么事都是越简单越好。因此礼仪服务的出现，一定会使人们感到轻松与满足。有很大的发展前途。

【推荐等级】 ★★★★★ -