

▼ 上 篇 ▲

小生意·走向富裕的阶梯

第一章

▶ 小生意，大收益 ◀

△钞票勿以小而不赚，生意勿以小而不为。小生意蕴藏着无穷无尽的智慧和妙处。今天学会念好小生意经，明天也许你就是财富的新主人。

小是大的起步与前提。任何伟大的事业，都是从最初的弱小开始的。不必抱怨本钱太少而无法做大生意。只要充分运用您的智慧，用最少的投入，可以获得最大的利润。

做生意的目的是赚钱，勿以小而不为，只要有钱赚，不分多和少。无限扩张与不断变化的市场为小生意

提供了广阔的发展空间。小生意可以充分发挥自身小而精的特点，活跃于各种场合、各种不同地理位置上，以最少的资金获得最大的利润。只要找出最适合自己发展的途径，相信在广阔的市场中，每个人都可以由一文不名成为创富英雄。

本章将从理性分析小生意的各种特点到用一个个鲜活的例证来告诉你，小生意为何会大收益。

☒ 小生意是快速致富的捷径

究竟怎样才能致富？致富可以从小生意做起。当今的很多腰缠万贯、日进斗金的大老板都是从小打小敲、做小生意小买卖开始的，通过做小生意可以积少成多，滚动发展，雪球越滚越大。可千万别小看那些小生意，任何一个社会，它都少不了小生意、小买卖，人们的日常生活少不了它，社会需要它，而一般的大公司又不去做，它最适合一个人单枪匹马或几个人合伙做。小生意需要的资金少，风险又不大，随时可以调整，只要你瞅准了方向，任何人都可以做。

有的人一心想发财，并认为，要发财就必须做大生意。所以他们不顾自己一文不名的现实，一门心思去想什么倒卖汽车，贩卖油品等。结果忙来忙去，一分钱也赚不了，因为这些生意是要有一定的经济基础的。现在的人都不傻，他会和一文不名的“皮包”商搞大宗生意吗？因而那些想做大生意的人就必须有一定的经济基础，而在打基础中，做小生意是帮你完成资本原始积累的一条好途径。

做小生意有无穷无尽的妙处，你可以一身兼两职，在拥有一份正式工作的同时，可以利用业余时间发挥自己的优势，搞点小

买卖赚钱以补家用；也可以放开手脚，辞掉那份不如意的工作。尤其是对那些很有才华、经常有妙点子的人，现在的工作不适合你，使你的才能得不到发挥。不如弃了这份鸡肋，这样你可以完全按照自己的意图行事，充分发挥自己的才能。

会做小生意的人说现在遍地是黄金，只是埋在地下，需要你去潜心挖掘。所以说，小生意也是致富的途径，做活、做大小生意，你也可以成为一名大富翁。

伟大的事业，绝大多数是从小生意开始的。开一个玩具店、摆一个书摊、成立一个打字中心、出租录像带……这些行业无需多少钱，只要肯用心，大部分人都能做到。

许多人经常报怨自己本钱太少，而无法做大生意。事实上。他们忽略了一个基本的事实：本钱少，同样可以赚大钱。现代社会中的许多富翁大多数是从小本经营起家的。只要充分运用您的智慧，用最少的投入，可以获得最大利润。随着现代社会发展，城市人口越来越密集，而一般人对小吃类的食品很感兴趣，诸如茶叶蛋、玉米棒、大碗茶。虽然是小生意，却经常会赚到许多钱。这是一般人所预料未及的。

“即使小，也要拥有属于自己的……”相信很多人都曾有过这样的想法，特别是在我们这样一个正迅速发展的社会。如果真的拥有一份完全属于自己的事业，就不必再受用于人，听别人的支使。更重要的是，你可以充分施展自己的才能。只要全力以赴，苦心经营，定能赚钱，将来你的事业定有发展扩大的那一天。那么，美好、富裕的生活就不再是一个遥远的梦想。

◇ 小生意拥有广阔的发展空间

在美国，每年净增 5000 家小公司或小商店，平均一天增加约 104 家。中国随着机构改革的加快，在减员增效口号日益高昂

的情形下，下岗工人日益增多，他们本钱不多，只有从事小生意来谋财发家，再加上广大农村想发财而本小的人们，只有从做小生意开始或致富或积累资本，以便从事更大的生意，赚更多的钱。由此可见，小生意拥有广阔的发展空间。

做生意，勿以小而不为，这是因为，做生意的目的是赚钱，只要有钱赚，不分多和少。世界华人首富李嘉诚开始时就是从做小小塑胶花的生意开始的，鼎鼎有名的麦克唐纳公司也是从经营小小的汉堡包发财的。

据统计显示，在未来 20 年内最有前途的行业中，有许多是小生意：

1. 高科技产品，如电脑、软件等。其中有些产品还是由母公司零售，但较为廉价的项目通常由独立经销商店销售，这些商店大多数属于小规模企业。这些产品的市场尚未饱和。

2. 速食店。你信不信美国人每年吃掉 36 亿颗太妃糖和 10 亿个奶油夹心蛋糕，嚼掉 1.8 亿条口香糖，每天喝掉 9000 万罐啤酒。他们花在食物上的 1 美元有一半是消费在饭馆或速食店的。在有职业的美国妻子中有 51% 的人（至 1990 年可能增加到 60%）很少自己烹调。消费者在外出用膳所花的 1 美元里有 70% 是买外带食品，其销售量也在上升。食品销售机与由柜台上出售包装熟食而由人员管理的那种食品店，每年至少增长 10%（为人口增长的 10 倍）。

3. 送货业。利用电脑或电话购物既方便又省钱。人们可以悠闲地坐在家中沙发椅里，一面观赏亮丽耀眼的精选品，看看商品旁边的精确描述，在清晨利用免费电话和上网订购一台 175 美元的割草机或两盒大头针，第二天货送到时再付一点小费。可省去逛街的烦恼，如应付行人、车辆、停车和在停车场可能受到的攻击。

4. 服务业。这包括汽车旅馆、饭店、洗衣店、干洗工厂、

美容院、电影院、教育与医疗公司、裁缝与皮鞋修理。由于更多女性加入劳动市场，便有更多家庭依赖服务业。在家里运作的企业也在增加，包括咨询服务、家电维修、婚姻顾问、记账、餐饮服务、照顾儿童、服装制作、戏剧指导、玩偶制作、内部装潢、文教机构、编辑、文件传送服务、图画加框、摄影、出版业、翻译、打字或编织，等等。

5. 教育媒介。这包括书籍、纪录、录音（影）带、影片、投影及函授课程。因为每周工作时间的缩短和成人对健康与体能训练方面的需求增加，在这一方面的需要将继续增长。这样可以致使租赁书籍业、出租影片业等小生意发展、增多。由此可见，小生意的市场空间还是很大的。

做生意，谁不想货通四海，财达三江？谁不想一下子就成为百万富翁，亿万富翁？但理想是理想，现实是现实。有些人不切实际地热衷于做大生意，花了不少人力财力，要么没做成，要么是亏大本。他们轻视小生意，认为几十宗小生意比不上一宗大生意。当然，从简单的数字来看，这是对的。但是，大生意好比是一艘航空母舰，小生意好比是一艘快艇，大舰难掉头，小艇好转弯。更何况，生意的成败不在于其生意的大小，谁英雄谁好汉，要看他是赚钱不是亏本。1980年至1987年的几年间，社会上不少公司（商店）掀起大规模的“西装热”、“838计算器热”、“冷暖风机热”，一进货就是几十万、几百万、几千万，结果卖不出去，仓库里堆积如山，统统成了“跳楼货”，连本钱的零头也收不回来。这样的大生意，一宗就够你倾家荡产了！相反，那些识时务、有远见的明智经理们抓住时机，钻冷门做小生意，反而发大财。由此可见，生意的大和小不是绝对的。小生意照样可以发大财。小生意有广阔的发展空间，可以做到大生意做不了的生意。只要在商海中，在许多小生意中找出最适合自己的小生意去发展，相信在广阔的市场中，你一定会由一文不名成为百万

富翁。

☐ 聚沙成塔：小生意赚钱的魅力

俗话说：“积少成多”、“集腋成裘”，世界上许多富商巨贾就是从做小生意开始的。

白手起家往往会遇到各种各样的困难，而其中最难的莫过于用小生意去在成型的市场中争得一席之地。但面对众多已经在行业中站住脚的同行，又谈何容易！但这并不是无机可寻，只要仔细研究市场，深入了解消费者的情况，总可以觅到别人注意不到的良机，以此作为小生意的切入口，进入该行业。

美国人里布曼和里巴克在决定开设汉堡饮食店时，面临的问题是：一方面汉堡包店为数众多，另一方面这种高热量的食物已经逐渐被追求健美的美国人所冷落。表面看来，似乎这项投资已无利可图。但二人并不灰心，经过仔细调查，他们发现，众多汉堡店为了争取顾客，纷纷推出大型汉堡，但怕胖的顾客常常将吃了一半的汉堡包扔掉，造成很大浪费。与此同时，一些汉堡店别出心裁地推出异国口味的汉堡，也是收效甚微。于是，二人针对这种情况，从小处着手，推出一种叫做“迷你汉堡”的超小型汉堡。这种汉堡只有平常的六分之一大，恰好满足了注意节食减肥的美国人控制食量的要求。结果一经推出便大受欢迎，很快成为热销产品。五年后，当其他汉堡店相继倒闭时，“迷你”汉堡店已经扩展了十几家分店。

商场如战场，同行之间的竞争尤其要寸土必争。因为市场份额有限，此消必然彼涨。然而，多年的竞争使得彼此相差甚微，想要拥有超过对手的绝对实力往往十分困难。在此情况下，用小的改造造成差别往往可以收到奇效。

19 世纪 80 年代，中国每年进口的煤油达 700 万吨，当时绝

大部分是从美国进口的。面对如此一个庞大而有潜力的市场，英国著名的石油产品公司“壳”牌公司自然不甘人后。然而，令经营者感到困惑的是，“壳”牌公司提供的产品尽管在质量上丝毫不逊色于美国同行，而且价格上还比美国产品便宜，但这些散装煤油运抵中国之后却无人问津。经过公司调查发现，原来大多数客户喜欢买罐装的煤油，主要原因是在用完那些 5 或 10 加仑容量的罐装煤油之后，还可以将铁罐改造成各式样的家用盛器。原来差别竟在这小小的铁罐上！发现问题后，“壳”牌公司很快从威尔士购入镀锡铁皮，并在位于中国的储油库附近兴建铁罐加工厂。由于他们的包装因为没有长途运输，所以崭新闪亮，而且价格也比竞争对手便宜，因此一下占领了中国市场。

商海沉浮，生意上的起起落落是很正常的。市场瞬息万变，小生意可以使人便于驾驭，不管利多利少总不至于到濒危的境地。从以上例子也可以看出，小生意其实不小，它蕴含着平时经营之中被人忽视的细节，注意这些细节往往可以发挥重大作用。由此可见，在商海中，小生意可以战胜大生意，小生意不会血本无归，小生意便于把握。看来，小生意对于小本商人来说是魅力无边了。

❖ 不要看不起小生意

有人对小生意不屑一顾，认为小生意赚钱少，没有什么值得做的，要做就做大的。这些人的气魄不可谓不大。但是，他们忽略了这样一条道理：做生意的目的是赚钱，只要有钱赚，不分多和少。

有些小商品也可以做成大生意。一些微不足道的小商品、小买卖（例如，小百货、小杂货之类），它能为你吸引顾客，给你带来兴旺。例如，日本的尼西奇公司，是专门生产婴儿尿垫的小

企业。然而，他们的小产品却做成了大生意。在日本，婴儿所使用的尿垫，每三条中就有两条是他们的产品，同时，还远销欧洲、非洲、大洋洲、美洲，年销售额高达 70 亿日元。

小生意与大生意的区别，就像小百货店与大百货公司的不同一样。小百货店可以充分发挥自身小而精的特点，活跃于各种场合、各种不同的地理位置上，并可根据当地当时人们的需求，灵活做一些适当的调整，以最少的资金获取最大的利润。而大百货公司则不同，它处在固定的位置上，要以最新、最现代化的物质材料装饰自己，经营品种要齐全，档次要多样，要适合各层次、各种爱好、各种年龄人的口味，投入的较多，周转率相对来说也不高。大百货公司拥有大量资金，进行大投入，高获取，但实际上，投入和获取是大致相等的。而小生意虽然本钱少，但资金周转率高。这样，小本资金就可以像滚雪球似地越滚越大。

随着商品经济的发展和人们需要的丰富化、多元化、多层次化，小生意也日新月异，种类极其繁多，并随处可见。如各类日常服务性摊店：烟摊、书报摊、小食品店、小百货部、风味小吃、早点铺、发屋、彩扩部等；又如各类商品专卖店：婴幼儿商品专卖部、男性（女性）用品专卖部、化妆品店、录音带专营部、小工艺品店、花店、渔具店，各类个人咨询服务部和个人修理部等。实际上，小生意不仅能赚钱或赚大钱，而且许多大企业、大生意起初也都是些不起眼的小生意。

为了使你能够信服小生意能赚大钱的道理，笔者首先给你讲述一个普通而又真实的故事。赵老伯是某工厂的工人，没考上大学的儿子在社会上游荡了一年多后，突然冒出个出国留学的念头。赵老伯也是出于无奈，就答应了。可是一个普通工人家庭到哪儿去弄一笔可观的钱呢？没办法，前前后后共借了 1 万多元人民币，儿子还真的去了澳大利亚。虽然儿子口口声声说，借的钱等他赚到大钱一并还清，可赵老伯心里时刻都踏实不了，难受憋

屈了好一阵子。后来，赵老伯下班后就到离家不远的自由市场卖馒头。开始，赵老伯也只是想能赚几个算几个，时间一长，他发现情形大不一样了。不到两年，儿子留学用的钱全部还清，而且现在家里也换上了最新式的“武器”。在攀谈中，赵老伯毫不隐讳地说，他每天 5 点多至 7 点来钟在自由市场卖馒头。这时候，来来往往的人最多，时间久了，有好多是熟客，还有许多建筑工人。有时赵老伯因事没来，想吃馒头的人找上一阵子不说，第二天见了还要问个原由。他一天平常常赚二三十元不成问题，四五十元的时候也有。自己不费什么事，把馒头从食品厂拉来，再卖出去，钱就到手了。从赵师傅谈话的神态中，可以看出他内心的喜悦和满足。

读了上面的故事，你也许会想，卖馒头真的能赚大钱吗？不仅卖馒头能赚钱，适时的各类小生意都能赚大钱，这不是毫无理由凭空说出来的，也不是偶尔的个别事例。小生意能赚大钱是有其生存和发展的客观依据的。

随着人们生活水平的普遍提高，人们已不再停滞于吃饱穿暖的需求水准上了，人们需求的多样化、多层次化已成为现代生活的明显特征。为满足人们的多方面需要，各种各样大大小小的行业也就应运而生了。凡是存在的都是合理的，任何一种小生意的出现都有它的理由，任何一种小行当的生存和发展也都有它赖以滋生的土壤和肥料。

家庭教师的出现，满足了家长对子女更高更全面的要求；花店的产生，表明人们审美情趣的提高和高雅的人际交往方式的出现；居民区家庭食品店的存在，符合了居民方便之求；路边巷角的修车匠，适合了骑车人之便等等。正由于人们从事着不同职业，有着不同爱好，社会生活内容又是多方面的，既有物质的也有精神的，既有文化的也有娱乐的，既有劳动创造也有消费享受，人们才会有丰富多彩、多种多样以及各个层次的需要，满足

这些需要正是小生意产生、生存和发展的客观依据。

当然，只盯着小生意有着大利润而不懂得发挥小本经营的优势，不懂得经营之道，小生意也是难以生存下去的，所以，生意虽小，同样要精于经营才能赚钱。

小生意如果没有自身特有的优势，它不仅不能生存下去，还将遭到被大生意吃掉的厄运。事实上，情况恰恰相反，大生意虽然可以兼并小的，但也并不是绝对的。大生意总免不了有所忽视，甚至会出现一些疏漏和隐患，而小生意所具有的优点，往往是大生意无法取代的。小生意能赚大钱，正是凭借着小生意特有的优势。若想通过小生意作为第二职业赚钱的话，你必须利用好小生意所具有的优势。

（1）便利取胜

现代社会的发展和人们时间观念的日益加强，人们越来越喜欢能为自己提供诸多方便的事物和行业。大多数人已不再为了省几个钱而跑几个地方，以图买到较便宜的商品，人们往往是节约时间就近或顺路购买自己常用或需要的商品。小生意的方便性就为人们提供了满意的服务。

沈工是个搞技术的，白天八小时上班，业余时间搞电器修理。他在家腾出一间房子，像收音机、录音机、电视机等较容易搬动的电器，附近居民都送到他家，待修好以后取回。而洗衣机、电冰箱不易挪动的电器，沈工就到顾客家里去修，这种服务是再方便不过的了。沈工服务周到、细致热情、收费合理，所以，附近居民家中的电器坏了，都找上他家的门。一来二去，沈工有了一笔可观的第二职业收入。他还打算，待退休后，租个店面，开设一个电器修理部。

像这类既方便又受欢迎的小生意是很多的，如小食品店、小吃店、发屋以及擦鞋、补鞋，等等。小生意的方便最突出表现为时间方便和地点方便。时间上或者特定时间（早点），或者是随

时即可；地点上是就近或顺路。你别小看时间和地点这两项优势，它足可以使你经营的小生意兴旺发达。

（2）自由灵活

或许你已经发现，在你身边常常有这样的情形。早市时，一些“工作模样”的人或者叫卖早点，或者出售日常用品，或者贩卖降价小商品，但等早市结束的时候，他们就不见了；在长长的风味小吃队伍中，偶尔你会发现几位来去匆匆的新手，他们来得晚而走得早；平日很少露面的邻居，今日抛头露面，在临街口处摆上了馄饨摊了。这些人就是利用小生意的灵活性，结合第一职业和第二职业的时间差，而从事小生意第二职业的。如果你八小时之外仍有剩余精力，就可以投入到灵活性较强的小行当中。从事这类小生意不需要店铺，也不需要花很多时间，至多只用一个活动车或简单摊床即可边干边收益。小生意的灵活性还表现在小生意的经营方式上。与一些大商店相比，小生意没有那么多清规戒律，也没有烦琐的手续，有时顾客买到不合适的商品还可以退换，顾客还能凭自己的眼力、技巧砍砍价。这些灵活多变的方式都是吸引和招揽顾客的好招术。你可能在什么都没损失且有赚头的情况下，使顾客高兴而来，满意而去。

（3）觅空补缺

随着市场经济的发展，大中型生意在不断扩大，其经营项目也趋于高档化和专业化。人们渐渐地形成了一种普遍心理，即大生意不经营的项目或商品，小行当准有。一般说来，小生意也专经营那些被大生意有所疏漏的项目或商品，这也是小生意得以立足的根本。小生意在经营项目、经营档次上无法与资金雄厚的大生意相媲美，但经营一些大生意不屑经营的小商品，或经营小商品专卖店，或经营生活杂品等，利用地理优势和货物相对“齐全”的优势，都是有利可图的。小生意这种见缝插针的做法，说

白了是所谓齐全，实际上是补大生意的缺。你可别小看这小小的补缺，它能给你带来可观的收入。

擦皮鞋可以说是小之又小的生意，一只箱子、一只小凳、几筒鞋油、几把鞋刷、几块抹布，就是从业的全部投资。你若时间充足，可以多做几个小时；你若时间紧张，拿出个把小时也可以。现代人生活水平提高了，业余生活也丰富多彩，交际和应酬也多了。根据这一状况，你可以选择一个人多的地方扎营，车站旁，宾馆、舞厅边，或者公园一角，都是你较理想的经营地。擦一双鞋，少则四五角，平平常常也能拿七八角，有时说不定拿一两元呢。若按每小时平均擦 5 双鞋计算，一两小时下来，也能拿 2~10 元。这种赚钱的肥缺，早干早获利。当然，你也可以在大服装商场或商业区开设洗衣店；在宾馆、舞厅旁开设鲜花店；在居民区或车站、影剧院附近经营生活日杂品；你还可以在高速公路旁开设汽车修理站；在证券交易市场旁开设典当等等。凡是大生意还没想到的，或者在大生意看来获利很小且不值得经营的行当，都是你从事小生意第二职业的最佳着眼点。利用机会，发挥优势，你便会获得不小的收益。

(4) 新颖获利

小生意虽小，可有时往往会领导时代新潮流。正因为生意小，投入资金也少，你若对信息和流行趋势有较高预测力和敏感性，利用时间差或地区差，就能够适时地改变所经营的某些项目或商品，由此，你会赚到更多的钱。宋某是个公共汽车售票员，两年前他就在一家小工艺品店干上了小时店员，他从新年前的挂历大战中发现“好莱坞影星”颇受欢迎，很有供不应求之势。他便向老板建议进一批“好莱坞影星”单项画像，并预计准能赚到钱，当时市面上还未见有过。果然，小店进货后，吸引了大批少男少女以及中青年人，收入自然是很可观了。但现在你不难发现，好莱坞影星画像随处可见，也少人问津，因为它不再是什么

稀罕货了。所以，在利用小生意新颖灵便的优势时，你必须有敏锐的判断力。

(5) 保持特色

往往“小”而有风格，“小”能保持特色；一旦扩大，特色成为具有普遍意义的时候，特色也就失去了原有的含义。所以，你经营小生意时，不论是经营项目或商品，还是经营方式，应尽量保持自身独有的风格和特色。

在一条街处，有两个小水果店。两个店的规模都很小，水果箱上放两块木板当摊架，摊上乱七八糟地堆满水果。每天黄昏时分，两家水果店就都挑出有瑕疵的水果贱价出售，吸引的顾客还很多。由于每天这样做，招引了不少的回头客和熟客，生意也蛮兴隆的。然而，后来其中一个店赚了一点钱就忙着整修店面，扩大营业场所和品种，还买进一个冷柜贮藏鲜水果。可后来，再没有带瑕疵的水果挑出来了，装饰也比从前高档了，生意却渐渐不如以前，只有那些探望病人或拜访亲友购买见面礼的人才光顾这家小店。它失去了众多的顾客，资金周转率急剧下降，竞争力也大大减弱了。

(6) 薄利多销

小生意限于资金不足，往往追求薄利多销，其经营项目或商品档次趋于大众化，一般也不会另加装潢费、服务费等，收费较合理适中。在多数场合下，同一种商品，小生意要比大生意的价格低一些。所以，经济实惠、物美价廉也就成为小生意较明显的特征和优势。你在经营小生意时，应利用这一优势，招揽顾客，不断提高资金周转率，为你赚取更多的收入。

(7) 和气生财

做生意很讲究和气生财。用现在流行的说法是服务态度好，笑口常开是生财之道。某一小生意由于是你自己自愿地做第二职

业，你会拿出最大的热情和干劲来做，因为你知道你所做的每一分每一秒都是切切实实在为自己干，而不掺杂任何外在的压力。因此，往往是真诚赢来回头客，给你带来的自然是可观的收入。有一对夫妻开了一个夫妻餐馆，里面只有十来个座位，但是几乎天天客满。除了饭菜可口外，重要的一条是和气真诚待客。当每一位客人用完餐即将离去时，夫妻俩都走到餐桌前道谢，服务特别周到、热情、亲切。因此，小餐馆的生意一直很好。

你读完上面小生意所具有的优势后，也许会问：凭着这些优势就能赚钱吗？为什么有的小生意生意兴隆，有的也冷冷清清呢？为什么有的人从事着赚钱的小生意，却并未从中得到欣慰和享受？为什么同样从事一种小生意，收益却大相径庭呢？这一连串的问题说明，如果单凭小生意具有的优势，而不从你自身的实际情况出发，也不讲求经营技巧，那么即使是优势也可能转化为劣势。

经营小生意，就必须对小生意有较深的了解，知道哪些小生意是生财之道。除了这些还不够，同是一类小生意，有人赚钱赚得热火朝天，有人却冷冷清清，甚至还赔本，这就需要经营者掌握一些必要的经营之道，也就是做小生意的赚钱技巧。

◇ 植根市场，小生意能够变成大生意

随着人们物质生活水平的提高，无论是在繁荣发达的地方，还是在穷乡僻壤，市场上总会出现一些小产品空缺或供给不足的情况，一旦你了解到市场上需要什么，就可以组织物力进行生产，这样可以使你在极短的时间里获得可观的收入。

1. 有位贫困的农民就是看到了市场上小衣架空缺，予以填补而脱贫致富的。有一天，这个村民为了买几个小衣架，从乡里跑到镇上，又从镇上跑到县城，结果仍然买不到。服务员告诉

他，衣架是种太小的商品，利润低，工厂不愿生产。他回来后想，衣架家家户户都要用，需求量很大，如果生产出来的话，销路一定会很大，这可是一个好机会，于是他立即买回一些钢丝和塑料管，试着做出第一批衣架。几天后，他挑着衣架到批发市场推销，2000 多个衣架被一抢而空。接着众多的批发商向他订货，使产品供不应求。仅仅 4 个月时间，他挣了近 2000 元。后来，他扩大规模，组织村里的人一起来搞，迅速走上了致富之路。

2. 进行小产品的开发，必须面向市场，植根市场，只有在市场上找到合适的位置，才能使新开发的小产品在市场上立住脚，从而创造出大生意。怎样在市场上找到小产品的位置呢？这就要进行市场调研，从大多数消费者的需求出发，开发新产品。例如，从方便消费角度开发出来的产品。

生产出给消费者提供方便的产品，无疑是时代发展的要求。如今新产品开发策划者，越来越多地在开发方便型产品方面冥思苦想。实践早已证明，只有大开“方便”之门，才能既拥有目前市场，又把握未来市场。“方便”是一个极大的潜在市场，也是企业真正的生存发展空间。尽管这几年人们生活比以前方便多了，但日常生活中仍有许多不方便的地方，现有的产品在省事、舒适性方面也可能尚有不尽人意的地方，下岗的诸位朋友们，为什么不可以瞄准“方便之市”，奋力思考出多种多样的方便妙招呢？

方便面是一种只用开水一冲就能食用的快餐食品，它以不需要烹调并且味道鲜美可口，而深受消费者欢迎。开发方便面的是日本的安藤百福。正是这一创新，使他的作坊一跃成为食品行业的明星。同时，方便面以其方便的特点和畅销的事实，激发出许多别具风格的快餐食品的创意，促进了快餐业的发展。因此，方便面的问世，写下了快餐食品史上光辉的一页。

方便面的点子源于何处？