

在加拿大做生意 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/212/2021_2022__E5_9C_A8_E5_8A_A0_E6_8B_BF_E5_c107_212414.htm 前面谈到，很多专业不好的人士到加拿大后往往不知何去何从，他们中一些人毅然决然“弃书经商”。在这里经商有两种形式，一是做家庭式小生意，二是做中加贸易。先谈谈小生意。所谓小生意，就是指家庭式的小本经营方式。具体说可以是餐馆、杂货店、酒吧、咖啡馆、洗衣房、照相馆、诊所等等。这类小生意不需要很多投资，一般来说3万至7万加元就足够了。另外，小生意经营起来比较容易，不需要什么专业培训，很容易上手。因此，很多中国移民到加拿大后，几个月找不到工作，就开始考虑买个小生意做做。小生意做好了，一样可以赚钱。一般来说，这么一小店养一家人一点问题也没有，靠它买房子也是完全有可能的。各种小生意中，人们最多做的是杂货店，通常座落在居民区的一个街角上。由于各类货品齐全，很方便附近居民的生活，所以也叫“便利店”，英文叫Convenience Store。杂货店经营起来很简单，通常是男的负责开车进货，女的负责站柜台，不需要什么英语，只要能听懂价钱就行了。至于货物，客人都是进来自己拿。这看起来挺清闲，但它最大的问题是工作时间长，早上要早早开门，晚上一直至深夜。而且是一年365天，没有周末，没有节假日。很多人受不了这个，往往开它3-5年，把钱赚够了就卖掉。买这类生意很有技巧，地点是最重要的。如果地点好的话，白手起家建一间更划算。一位姓陈的朋友就在一个繁华地区租了个小屋，开了个杂货店，由他夫人经营，轻轻松松。她

的收入已足够养一家人了。他的收入就是纯粹属“净赚”很多新移民对小生意跃跃欲试，但他们应先问自己两个问题“你放得下架子吗？”，“你吃得了苦吗？”。如果回答是肯定的，那么做小生意也不妨是个致富的途径。另一类生意就是做贸易，具体说是做进出口，做项目，搞融资等等。每个从中国去的新移民都可以说在国内有很多“路子”，如果能恰当地利用这些关系，做点中加两国之间的贸易，是完全有可能的。实际情况也是如此，很多人在这方面确实干得很出色，多伦多已经出了很多这类的“大款”，或叫成功人士吧。有一位姓张的先生，原是中国社科院搞历史的，到加拿大后由于专业不好，外语又不行，找工作无望，就做起进口生意，主要是把中国的小商品，如长毛绒玩具，挂在墙上的大扇子、老人手里揉的大铁球等等，弄到加拿大去卖。他本人性格内向、不善言谈，谁也想不到他能做生意。但他偏偏做得很成功。公司由小到大，在多伦多、蒙特利尔都有大库房，居然还聘了老外，弥补他的语言不足。用他的话说，头几年最难过，要一点点地打开市场。现在做起来就轻松了，有了固定的客源。他根本不需要再出去推销，而是那些大公司主动上门来订货。所以，我常建议那些想去加拿大的朋友，出国之前尽量设法多建立些贸易渠道，说不准这就是你将来发展的方向呢！出国留学移民教育考试出国,留学,移民,澳洲,澳大利亚,加拿大,英国,美国,法国,日本,新西兰 前面谈到，很多专业不好的人士到加拿大后往往不知何去何从，他们中一些人毅然决然“弃书经商”。在这里经商有两种形式，一是做家庭式小生意，二是做中加贸易。先谈谈小生意。所谓小生意，就是指家庭式的小本经营方式。具体说可以是餐馆、杂

货店、酒吧、咖啡馆、洗衣房、照相馆、诊所等等。这类小生意不需要很多投资，一般来说3万至7万加元就足够了。另外，小生意经营起来比较容易，不需要什么专业培训，很容易上手。因此，很多中国移民到加拿大后，几个月找不到工作，就开始考虑买个小生意做做。小生意做好了，一样可以赚钱。一般来说，这么一小店养一家人一点问题也没有，靠它买房子也是完全有可能的。各种小生意中，人们最多做的是杂货店，通常座落在居民区的一个街角上。由于各类货品齐全，很方便附近居民的生活，所以也叫“便利店”，英文叫Convenience Store。杂货店经营起来很简单，通常是男的负责开车进货，女的负责站柜台，不需要什么英语，只要能听懂价钱就行了。至于货物，客人都是进来自己拿。这看起来挺清闲，但它最大的问题是工作时间长，早上要早早开门，晚上一直至深夜。而且是一年365天，没有周末，没有节假日。很多人受不了这个，往往开它3-5年，把钱赚够了就卖掉。买这类生意很有技巧，地点是最重要的。如果地点好的话，白手起家建一间更划算。一位姓陈的朋友就在一个繁华地区租了个小屋，开了个杂货店，由他夫人经营，轻轻松松。她的收入已足够养一家人了。他的收入就是纯粹属“净赚”很多新移民对小生意跃跃欲试，但他们应先问自己两个问题“你放得下架子吗？”，“你吃得了苦吗？”。如果回答是肯定的，那么做小生意也不妨是个致富的途径。另一类生意就是做贸易，具体说是做进出口，做项目，搞融资等等。每个从中国去的新移民都可以说在国内有很多“路子”，如果能恰当地利用这些关系，做点中加两国之间的贸易，是完全有可能的。实际情况也是如此，很多人在这方面确实干得很出

色，多伦多已经出了很多这类的“大款”，或叫成功人士吧。有一位姓张的先生，原是中国社科院搞历史的，到加拿大后由于专业不好，外语又不行，找工作无望，就做起进口生意，主要是把中国的小商品，如长毛绒玩具，挂在墙上的大扇子、老人手里揉的大铁球等等，弄到加拿大去卖。他本人性格内向、不善言谈，谁也想不到他能做生意。但他偏偏做得很成功。公司由小到大，在多伦多、蒙特利尔都有大库房，居然还聘了老外，弥补他的语言不足。用他的话说，头几年最难过，要一点点地打开市场。现在做起来就轻松了，有了固定的客源。他根本不需要再出去推销，而是那些大公司主动上门来订货。所以，我常建议那些想去加拿大的朋友，出国之前尽量设法多建立些贸易渠道，说不准这就是你将来发展的方向呢！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com