

海南大学生毕业开打字复印店月入三千 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E6_B5_B7_E5_8D_97_E5_A4_A7_E5_c123_281602.htm 大学毕业生越来越多，工作越来越难找。2005年，当许多人忙着四处找工作、跳槽时，小赵筹集了一笔钱，在国兴大道开了一家打字复印店，自己当起了小老板。创业有苦有乐，一年过去了，小赵告诉记者，他赚到了一些钱，但也遇到很多的困难，他也深切体会到了从商的艰辛。2005年初，小赵还是海口经济职业技术学院的一名大三学生，还有一个学期，他就要毕业了。他班上的许多同学都已没心听课了，开始经常外出投自荐书，找工作。小赵也制作了精美的自荐书到人才交流市场投递。可面试了很多单位，要么没有结果，要么所面试的单位给的工资太低，他没法接受。小赵对找工作失去了兴趣和信心，他开始琢磨着自己做点小生意，但他又不知道做什么生意。经过几天的观察思考，小赵认为开家打字复印店较适合自己，一是投入的资金少，风险也小。二是自己懂得打字，可以不用另外花钱招人。一天，小赵经过国兴大道时，看到有一家小店铺贴出招租广告。国兴大道附近有两所学校，而整条国兴大道却没有一家打字复印店，位置不错。小赵进去问了店面的老板，老板告诉他，铺面的月租是900元。经过多次的砍价，老板同意以每月800元的价格把铺面租给小赵。小赵把自己的想法告诉了家人，得到了家人的支持，家人为他筹了3万元，第二天就给他汇过来。小赵马上签了合同，交了半年的铺租4200元。接下来，为了节省开支，小赵到旧货店里淘宝，买回了电脑、打印机、传真机、扫描仪等设备。复印机

质量好的价格很高，为了节省开支，小赵跑了很多家旧货店，磨破了嘴皮，最终花了5000多元买回了一台二手的复印机。购齐设备，拿到营业执照后，小赵只剩下5000多元了。小店开张后，小赵既当老板又当员工，一个人张罗着店里的大小事务。为了多赚点钱，小赵每天早早就开门营业，晚上要到11点多才关店门。可即使如此小赵第一个月没有赚到钱也没有亏钱。收支相抵。这样下去自己岂不是要白干了？小赵感到了从未有过的压力，他开始思考着如何把业务扩大。小赵决定打价格牌，别家复印一张A4纸要2角，他只要一角。别家打印一张A4纸要4块，他只要3块。这一招果然奏效，小店的生意开始火起来。第二个月，小赵赚了800多。小赵很高兴，他开始体会到成功的快乐。一次去买打印纸时，遇到一个也是开打字复印店的同行，交谈中对方说他的店每个月能有2000多的收入。小赵很吃惊，自己一个月辛苦下来才赚几百块，对方是怎么赚到2000多的呢？小赵找一个同学帮忙看店两天，他自己跑了很多地方，细心地观察了海口的多家打字复印店。他发现很多店承揽有很多业务，比如制作名片、刻章、刻字、课件制作、绘图等。而且很多店和一些大的公司保持很好的关系，这些公司有打字复印都交给他们去做。要扩大业务，仅靠自己是忙不过来的。经过几天的物色，小赵出700元从另一家店挖了一个业务熟练的工人，把店里的许多事都交给她打理，店里的业务也扩大到了名片制作、刻章、水晶影象制作等。雇了工人以后，小赵有了很多的空余时间，他开始联系一些杂志社、出版社和一些大公司，承揽了许多打字业务。3个月后，小赵的打字复印店每月的收入也有2000多元了。在忙生意的同时，小赵没有放松自己。在业

业余时间，他报名参加平面设计培训班，给自己充电。这样，小赵在联系到平面广告的业务后，又多了一条赚钱的路，一个月下来，出去各种费用，他的打字复印店月入有3000多。打字复印店开了一年多，今年国兴大道因扩建，两旁的土地被征用，小赵只好把店关了。近期，小赵打算再物色一个好的店面，再开个打字复印店，积累资金后再转行做大点的生意。 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