

大学生创业：大学生兼职如何赚钱 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__E5_A4_A7_E5_AD_A6_E7_94_9F_E5_c123_281798.htm 谈谈大学生创业中大学生兼职如何赚钱，这是个热门话题，你要耐心看哦！大学生生存下去，成为最迫切的问题。天地之大，人海茫茫，却常常找不到一个倾诉之所，也找不到一点点亲切的关怀。他开始到处打工，食不果腹，困顿潦倒，尤其在冬天，在寒风扑面的夜间，游荡在街头，孤独难耐。仰望稀疏的星空、苍凉的明月，等待黎明的到来。这样的心情充满了凄苦，却也饱含着不屈的向往。 贫困的大学生，你是否也曾经有过如此凄凉的的经历？现在请抬起头来,与我走进精彩的大学生活!你愿意!你就可以成为百万富翁! 读书的成绩还算不错，并不因打工和做生意而有所影响，甚至要追求第一！也就是要有一定的天赋，这样的大学生是否可以告诉你，大学生在校期间也能赚到第一桶金？下面以我和几位在大学里同样“不务正业”，学习成绩却依然名列前茅，并获得每年最高奖学金，还担任班级和学校其他组织的“领导”，并保送了研究生的朋友们的亲身经历来告诉看官详情. 目标：100万。时间：七年（四年本科 三年研究生）。目标细化：一年15万，一个月1万两千五，平均一天420元。途径分析一：靠打工赚钱。打工兼职、家教、促销、实习……等等。在寒暑假和周末时间去做这样的事情，平均一天（50~100元，可以了吧？），一年放假3个月，加上9个月有38个周末，76天，这样算来一共5个半月的做事时间，铆足马力，全力以赴，天天干，发现最高只能赚到16600，这样本科四年能够完成的目标是66400元

，研究生三年如果还是这样算就：49800，总共：83000元！凭着这样干下去，离一百万还差10倍以上，可见，单纯打工是无法实现的，但是基本能够自立自强交学费和生活费了。实际上真正做到这一点的人很少，不过在大学里花四年花掉10万以上的学生比比皆是。总结：靠兼职打工，如果够卖力够走运，基本能够实现自立，但是，理想和实际相差往往不小。

途径二：靠技术和服务赚钱。这些前提都是白手起家，适应性非常广，每个人都能马上做到的。拉几个志同道合的朋友，组建一支技术团队，专门解决一些技术难题，提供一些服务如：网站建设 家教中心 门户网站 包车业务 旅游服务 门票服务 人力中介 通讯服务 专利转让 户口代理 信用卡服务 赞助提成 举办活动 以上种种，大都是针对在校学生，而且基本都是面对大学市场的一些业务，当然很多业务都已经自然而然要走出校园或者要与社会相结合，比如网站建设的主要客户是中小型企业 and 公司，专利转让更加需要得到一些搞技术性的公司的青睐才有实现价值之日，举办活动的客户也是一些想在高校宣传的公司所热衷如：移动公司和联通公司几乎每年都需要，每个学校都要宣传。下面就以上提出的项目逐一分析其可行性和是否能够达到七年实现100万的目标。

第一、网站建设 随着网络的普及，大学里出现了一批又一批层次不同，水平不一的网络发烧友，有的痴迷到走火入魔，以建设网站为兴趣，以编程为乐，这些学生一般很早就接触电脑，曾经有梦想做比尔盖茨并以他为榜样，值得一体的是，这些人一般都是自学成材，并不一定是计算机专业，他们具有很大的计算机天赋和潜质，就以华工的一个比较出名的工作组为例，他们三个主力都不是计算机专业，一个负责后

台技术，一个美工，一个负责文档整理和业务联系，就这样开始搞起来了，做一个精美且具有一定技术含量的商务网站对他们来说，轻车熟路，他们都身经百战，积累了大量的源代码，只要稍做修改，同一套代码可以做出很多不同风格和花样的网站，供应不同的客户。他们几个参加了全国软件大赛，都是喜获佳绩，小有名气。倘若这个工作组的三个主力都非等闲之辈，个人能力发挥自如，平均一个网站用一个星期完成，除了开销，净赚3000元，业务员发挥他的超级口才和说服力，一年拉50单业务，就单凭这个，一年可有15万的收入，这样七年下来，实现100万收入是可能的，虽然是三个主力的功劳。已经很鼓舞人心了。可见，靠技术而不是单纯的劳动，加上计算机比特世界的可无限复制的特性，可以实现业绩的N级倍增。实际上，以上是一般工作组难以实现的，只此作为一种可能性来说明而已。当然，计算机技术用来编软件，如果能够领先潮流，申请专利，转让成功，收入当然更加客观，但是鄙人到现在为止，还极少遇到一款很流行的软件来自学生之手，或者讲，因此成为百万，千万身价，可能我孤陋寡闻也是其中原因，听到了学生由于某个技术的突破和创新而获得百万千万融资倒是不少，可喜可贺！

第二、家教中心在大学里，兼职最热门的可以说家教了，也因此造就了家教中心门庭若市，业务火爆，很多学生明知被家教中心剥削也无所谓。在广州最出名的家教中心数华师家教中心，一方面凭借华南师范大学的名气招摇过街，大肆搜刮学生的血汗收入，经过多次曝光照样稳如泰山，无法动摇其地位和霸道。中国特色大跟风马上造就了一大批家教中心，大家都争着来抢这块大蛋糕，剥削鱼肉天真的大学生。于是很

多大学生忿忿不平，发誓要讨回公道，其正义感也是鼓舞人心，其目的也是为生请愿，其行动却受到太多太多的阻力和压力，其结果当然不尽如人意。在学校成立家教中心，成为每一个创业团队永不落幕的话题和心病，笔者在华工读了七年，年年有人谈起，年年无人实现，在此也就不浪费篇幅分析其实现100万目标的可行性，但是只要统计一下每个高校从事家教兼职的人数，看官也很清楚了知道，家教中心实现100万、1000万都不成问题。

第三、人力中介 人力中介实际上已经包括了家教中心，但是作为特殊行业的人力中介，家教中心并不是很适合大学生去创建。我认识的一个师弟，他做人力中介很有一套，并深谙其赚钱之道，他自己完成了安利纽崔莱健康长跑广州地区的项目以及几个大型场景群众演员的招聘和广交会翻译和促销人员的招聘，都是在短时间内实现月入过万的目标，这样如果理想化的话，是可以实现百万梦想的，他们往往依靠自身的努力和一些社会关系，敢闯敢干。这些业务因人而异，你觉得可以，你就上！没有任何门槛。

第四、门户网站 我认识的朋友当中，做的最大的就是大学视窗，基本是依照广州视窗来干，开始规模不断裂变，吸引了巨资投入，目前经营状况如何，好似有点举步维艰，但是能够做大如此规模也是很了不起的，是否赚钱，能够赚到一百万都是未知数，丁磊的网易能够造就他为中国首富，我想，如果这位仁兄能够顶住压力，脱颖而出，做到校园老大，也是可能亿万身价的。但愿大学视窗不要被马云说中，走到明天就死掉了。其他杂七杂八的学生门户网站基本属于同一层次，能够坚持下去就已经胜利，什么时候赚钱我也说不清楚。凭着点击率和访问量被收购或者转让域名，前者可能高达

几百万的收入，后者只有几万就已经暗爽到内伤了。第五、包车业务 同样，我以在校园做得最大型的朋友为例说明包车业务的收入情况，由于我自己也从事过旅游公司的业务，同时对包车业务也略有尝试，其间利润空间基本了解，我那个很有能力的朋友，每个寒暑假都能包到30台车左右，平均一台车坐50个人，一个人按照最高利润算30元

， $30*50*30*2=90000$ 元，一年就做两次，一般只能做回家，这样一年有九万元的收入，如果有能力把这个业务推广到能够有1500旅客的学校，其收入是惊人的，理论上一年就能实现百万梦想。这种业务需要个人的能力和素质比较全面，这些人才我遇到不少，目前规模做到最大就是这位仁兄了。您都可以尝试。但是这个业务的单位利润随着乘客数量的提高而不断减少，原因很简单，因为数量都是要在短时间内完成的，这样就需要动用大量的人力物力，利润也需要与人共享，很多时间会遇到尴尬的局面，就是数量也多，总利润越少。

第六、旅游服务 我研究生一年级的时候就和几个朋友开过旅游公司，因为高校市场是旅游公司忽视的，所以业务量不小，后来也遇到了很多学生自立门户自己搞，把市场搞得乌烟瘴气。旅游业务具有批发业务的特点：也就是每一次量都很大，只要找对人就可以了。成本是达到一定数量以后，剩下的都是利润，也可以用个体利润来算，当中的风险就是保险问题，如果买保险会减少利润，如果不买，万一出现了一个哪怕是很小的事故都会使得利润没有了，还可能亏本，小心驶得万年船是真理。我们当时的业务还算不错，每天可以出几个旅游团，但是校园业务有个时间性，一年只有一半时间有生意做。旅游业务和演唱会以及电影一样，要看票房的，

我们当时做的团还不少，一天能出几个团，平均一个团的利润算是500元的话，也有几千元收入，扣掉公司开支和人员工资，一个月几万元收入是可能的，如果顺利的话，这也是实现百万梦想的办法，但是对于在校的学生来说，要靠自己拿钱出来搞公司，可行性不高，单纯以一个学生身份去做旅游业务很难打出名气做大做强。

第七、门票业务 这里面就包括旅游景点门票、各种娱乐场所门票、车票等等，这些业务在校学生都能涉足，基本没有什么门槛，但是利润也是微薄，可想而知，如果需要搞个数量大，必须分级，这样利润就更加需要分摊而减少，单凭一个人去搞，肯定无法达到高数量，掌握住渠道的话，可能拿到蛋糕的大部分，但是真正占大头的是门票的实现场所，估计卖票的人赚到一百万，经营门票的老板应该可以千万身价了，所以，可能吗？毕竟这种业务搭架舞台的是别人，在别人的舞台上发挥，毕竟还和打工有类似的地方啊。

第八、通讯服务 重点要谈谈这种业务，主要服务提供商是中国移动和中国联通和中国电信，社会发展到现在，几乎在校的每一个学生都不可避免要受到这两个公司的服务，数量之大，令人震惊，我自己在做第二个公司的时候也做过这方面的业务，结果还真令人向往，这种业务年年有，最主要赚钱的还是掌握渠道的人，越高层越爽，今年有一个师弟，一个学期下来就赚了十几万，令我叹服，我不知道他是怎么做的？不过根据他的话，我知道他能够控制最高层的价格，数量又巨大，这么多收入当然是有可能，搞到我都心痒痒的，还想杀回去再读他个十年二十年，哈哈，开玩笑。这种业务包括电话卡充值优惠、小灵通业务、包月服务等等由此诞生的各种包括灰色经济的业务，他们有一个

共同的特点就是高利润、高数量。所以做的人相当多，站得高的人做得轻松，利润也多，做辛苦的学生代理，只能赚点苦力钱，他们的努力都一层一层被上头剥削去了。有关系和能力得就靠人脉赚钱，没有能力的只能靠体力赚钱。第九、户口代理 在最高峰期最少竞争的时候，每一个的利润是500元，每个大学校都上千个人需要办理，比如华工毕业的学生需要落户广州一样。在目前为止，根据本人的交际圈子里，包括本人的最高数量是一学期才做到三四百个，看官也知道一个学期下来能有多少钱赚了？具体业务在我第个公司卡耐玛里面有介绍，这里不多说了。第十、信用卡服务 现在几乎所有银行都有信用卡服务，进入高校市场的也有不少，比如广发、民生、建设银行、招商银行等等，虽然使用信用卡应该是有钱人的游戏，但是现在很多学生也开始使用起来了，这种业务当然也需要找我们在校的大学生来处理，起初的时候，成功办理一张有几十元劳务费，不过真的很辛苦，笔者就是在02年做过这种代理，一个月能有千元以上就已经很厉害了，到了后来，劳务费越来越低，低至10元、20元的时候已经失去了吸引力，精明的学生代理都不干了，剩下一些刚进来的新生还很有激情地奋斗的，直到慢慢失去了动力。这个业务始终没有能够使得学生获得快感。第十一、赞助提成和举办活动 这两个有一定的相似之处，前者为企业被动宣传，后者为企业主动宣传。赞助提成是学校在举行活动时候需要一些经费，于是叫一些有关系有能力的学生去社会上的企业拉赞助，然后以冠名或者其他宣传方式的形式来回报企业，达到共赢的效果。这些活动中，企业的宣传是次要的，最主要还是活动本身，如果双方你情我愿，谈好条件后，成功的

例子也屡见不鲜。我当时在公关协会当秘书长的时候就曾经和会张去拉过赞助，几万元，我当时很震惊，这么容易的事情遇到我们了。实际上那些公司的老总被我们的诚意和我会长的口才所陶醉了，我第一次发现口才的魅力，然后才说到重点，这笔钱到底怎么花？有无人监督？凭我在公关协会的地位，这些来龙去脉我还是有所了解，一个活动下来，剩下的钱或者分摊为工作餐，或者使用什么办法而人间蒸发，或者被作为劳务费（即是赞助提成）而归了主人的口袋。这种赚钱方式不大可能搞大，因为树大招风。举办活动就不一样了，比如，中国联通要来广州华工等十几所大学搞个UP新势力 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