

上班族之另类的火爆发财法 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_B8_8A_E7_8F_AD_E6_97_8F_E4_c123_288938.htm 这是一个创业的时代，想自己创业做老板的人越来越多，其中也包括众多上班族。所碰到的问题：时间紧、资金有限、经验缺乏、患得患失，是几乎所有想自主创业的上班族都会遇到的问题。针对这些问题，我们的建议是：采取有针对性的措施。上班族之另类火爆发财法 措施一：我要兼职，我要兼职！突破点：对于不想冒任何风险而又想尝一尝创业滋味的上班族来说，不妨先尝试一下兼职。目前在北京、上海、广州等大城市，上班族做兼职是一种常见现象。兼职职位有高有低，需要根据各人的能力、机遇而定。不过，不管任何兼职，都可以锻炼能力、积累经验，同时还可以积累一定量的资金，又不占用上班时间，不用放弃目前的工作，正好能够弥补想创业的上班族的短板，可谓一举两得的好事。但是上班族在选择兼职的时候，一定要注意与自己的特长和未来发展的方向相结合。兼职是为了缩短自主创业的距离，缩短从打工者到老板的距离，如果陷入到为兼职而兼职，为眼前的一点蝇头小利斤斤计较，而忘记了对自己能力的锻炼和资源的积累，那就有点得不偿失了。 措施二：我要朋友，我要朋友！突破点：充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉关系。这是上班族的一个特点，也是上班族的一个优势，学会充分利用在工作中积累的资源 and 建立的人脉关系进行创业，可以大大减少创业风险。《科学投资》采访过一位朋友，原来在北京一家大的电脑图像制作公司工作，在工作中与很多小的电脑图像公

司、报社、杂志社、电视台、电视节目制作公司建立了关系，积累了人脉。时机成熟后，这位朋友辞去了原来的工作，自己成立了一个电脑图像工作室。因为相当于原来工作的延续，无缝衔接，这位朋友几乎没有冒任何风险，便踏上了成功之路。现在这位朋友的工作室生意很红火。但是在这方面要注意的是，不能将个人生意与单位生意搞混淆，将工作秩序搞颠倒，甚至只要是有利可图的生意就归自己，而无利可图或者亏本的生意就归单位，这样做不仅要冒道德上的风险，而且很有可能会受到法律的制裁。另外，要区分清楚主业、副业，不能因为自己的创业活动影响单位的工作。

措施三：我要创业，我要创业！突破点：选择合适的合伙人进行创业。有些上班族没有时间自己进行创业，但可以提供一定的资金，或者拥有一定的业务经验和业务渠道，这时候就可以寻找合作伙伴一起进行创业。与合作伙伴一起进行创业需要注意的事项是：责、权、利一定要分清楚，最好形成书面文字，有双方签字，有见证人，以免到时候空口无凭。更不能等到赚钱了再说。我们看到无数合作创业的伙伴，在公司没有赢利之前，双方都能够和谐相处、和和气气，一旦公司赚了钱，矛盾便开始出现，有时一发而不可收拾。这就是大多数合伙企业，开始热热闹闹，中间打打闹闹，最后一败涂地的原因。

措施四：我要代理，我要代理！突破点：做一个好的产品代理也不错。现在翻开报纸、杂志，到处是寻找产品代理的广告。有些人对此类广告抱着本能的排斥心理，以为都是骗子，其实并非如此。这里同样隐藏着一座座金山，关键是你要有眼光。选择产品代理，最重要的是看清代理产品的发展前景。成熟的产品是不需要满世界打广告来寻找代理的

，不打广告也会有许多代理人找上门来。打广告招代理的产品，一般都是尚处于市场拓展阶段的新产品，因而如何判明产品的市场前景，也就是产品之于代理商的“钱”景，是一门学问。这里有几条原则可供参考：做小公司和不成熟产品、产品需真材实料、产品独特性与进入门槛要高、不要做二、三手代理。措施五：我要项目，我要项目！突破点：找准好的项目。春节期间《科学投资》记者采访了一位朋友。这位朋友在上海的一家台资企业工作，妻子在一家大型电器公司当推销员。这位朋友手头有一定积蓄，又不愿放在银行里吃息，因为银行利息太低(眼下已是负息)。从去年6月起，他瞅准时机，在上海吴淞码头开了一家拉面馆，后来连开了4家。现在这4家拉面馆每月能为他带来2万多元的收入，远超过其打工的薪水。这位朋友说，其实很简单，他看准了地方，出钱盘下店面，请了几个人来开店，设了一个店长，工资要高些，其他人按市场行情走，每月几百元外带吃祝他只要每个星期到店里走一趟，盘盘帐。因为店小，帐目很简单，无非是进货、出货。进货，就是这个星期买了多少钱的面粉、买了多少钱的牛肉、蔬菜；出货，就是这个星期消耗了多少面粉，消耗了多少钱的牛肉、蔬菜；卖了多少钱，将中间差价一算，刨除房租、水电、税费及人员工资，就是他赚的钱。既省心省力，又不花时间。类似这样的项目，非常适合想创业的上班族。关键是你开动脑筋，时刻留心，四处留心。另外，就是该下手时就下手，不能犹犹豫豫。大家都在找机会，机会来了你不下手，一眨眼机会可能就被别人逮跑了。前不久，有台湾机构调查上班族最热衷的创业项目，一共有10个，分别是：摆地摊卖服装饰品，占20.81%；炸鸡排、

咸酥鸡等小吃摊，占18.78%；咖啡店占16.63%；网络上开设店铺，占15.54%；便利商店，占15.32%；饮料冰品店，占14.15%；连锁加盟餐饮，占13.11%；语言补习班，占11.96%；升学补习班，占11.62%；瘦身美容用品或服务，占11.22%。这10个项目都有一个共同的特点，就是投资较少，另一个特点是管理相对简单，不需要创业者长年累月、耗时费力地盯在那里。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