如何開始你的服務業生意

每個人都有技能，知識和經驗——任何人都能將它們轉化到一個成功的生意中去。

誰能賣出服務？答案非常簡單——任何人都能。每個人都有資格因爲我們誰都擁有別人願意付費的由技能，知識和經驗形成的服務，或是他們願意付費讓你把你的特殊技能和知識傳授給他們。出售服務沒有界限——任何需要或者渴望額外金錢，家庭工作，或者開始並經營全職生意的人都能銷售服務，不論其年齡，工作經驗，教育或是最近的經濟來源。

銷售服務的優勝是什麼？

有許多和你開始銷售自己的服務有關的優勝。也許最大的優勝在於你成爲了自己的老闆，掌握了你的未來，眞正地成爲自己未來的主人。我已經自我經營了很多年了，對於我來說自我經營的誘惑在於被稱爲 shots affords 的自由和獨立，當你在爲別人工作時這是很難達到的。

運作你自己的生意也會帶給你賺更多錢的潛力，在一些情況下，甚至超過你當前收入的 2、5 或者 10 倍以上。爲什麼會有這麼大的差距？答案是簡單的複製。當你爲別人工作時，僅僅是你在一天有限的工作時間內，拿著時薪或者是月薪。當你開始運作一個生意時，你就可以通過雇傭員工和銷售人員來複製你自己，從而提高總營收。你可以通過複製客戶的方法發現更多的購買你服務的新客戶。你更可以複製你的生意模式並運用在新開拓的地理區域中來服務更多的客戶，從而賺取更多的利潤。這些都是你在爲別人工作時不能做的，即使你做了，你的老闆由此而獲得經濟上的好處也會比你的多。

利用你的技能

不用擔心你在諸如時間控制，個人關係銷售，談判，簿記等領域缺乏技能和經驗並且缺乏創造好廣告的能力。毫無疑問這些都是重要技能，但同時它們也是一些能通過實踐學習到並且精通的技能。更重要的問題是，“何種技能可以作爲一項服務而被銷售？”任何你你所擁有的最強的，到目前爲止最適於銷售的，最有用的技能。如果你知道如何安全地遛狗，那就是一項有人願意爲之出錢的技能。如果你知道如何設計和投擲聚會的餌草架，這也是一項有人願意出錢讓你成爲他們活動或者聚會設計者的技能。如果你知道如何彈鋼琴，別人會出錢請你教他們。如果你知道如何銷售產品並提供網絡服務，這又是一項別人會出錢雇你做網絡市場顧問的技能。所有的這些都是別人能出錢讓另一些人完成任務或者教授他們如何學習技能的例子。

每個人都有一個或者更多的別人準備付錢讓他們以服務或者學習形式提供的技能。然而，接著說，大多數人都有低估他們的技能和經驗眞實價值的傾向。你必須記得，你自然而然擁有的不一定是別人自然而然擁有的。同樣地，你可能覺得你的特殊技能或經驗沒什麼價值，但如果有別人需要學習那些知識，它們就非常有價值了。

兼職出售服務

首選是開始兼職銷售你的服務，這是個好主意因爲它能使你通過限制財務投資來規避風險。這樣做允許你先試驗以確定你喜歡並想去繼續從事自我經營。如果一切順利，你能決定從現有工作中過渡，每週爲你的新事業投入更多的時間，漸漸減少在你現有工作上花費的時間直至全職從事你的新實貴。開始兼職工作有很多優勢，包括保持滾滾而來的收入，利用現有的健康狀態和雇員利益，過了一段長時間後建立你的業務，你的根基就更爲穩固了。如果事實證明你不是做老闆的合適人選，你也只承擔了少許的風險並且仍然安然於你的工作。

當然如果你僅僅是想把額外的錢用作抵押或是存退休金，或是信用卡還款，兼職銷售服務是最好的一個選擇。這對你想如何做和什麼樣的組合最利於你個人的需要是非常重要的。如果兼職銷售服務能爲你工作，那就去做吧。

全職銷售服務

你也可以全身心投入並開始你的全職服務銷售。這個選擇要求你現在沒有工作或是有當老闆和運作生意的自信。開始全職工作沒錯，特別是如果你必須開發業務和市場計劃，並且有必須的財務資源來開展業務和賽活自己直到盈利。

開始全職工作的主要不利因素就是風險。如果你辭了工作，就冒了失去現有的雇員利益並且沒有穩定的收入保障的風險，來自配偶和夥伴的支援除外。開始全職工作的好處在於潛在的利益，包括賺比你目前工作更多錢和掌控未來的機會。你去運作新生意的決心主要取決於你當前的財務狀況，你自己的風險回報評估和未來的目標。投入全職工作能引發眞正的企業家心態——那些夢願首開先河而不願跟著別人走的人。

季節性出售服務

另一個選擇是從事季節性出售服務的業務，它兼容了全職或是兼職的效果。但是大多數人還是進行全職使得收入和利益最大化而超過普通的短時工作。季節性出售服務的例子包括冬季除雪，夏季的北方氣候維護庭院，春季的所得稅準備和在假期提供財產租賃代理服務。僅有一些業務能夠以季節性地，偶爾地運作，但有一些明顯比其它的更適合。

季節性的冒險能吸引那些想要在一年的部分時間裏獲得賺更多錢能力的人，來滿足剩餘時間——用來旅行，繼續深造，或是在另一個季節工作。僅在一年中的部分時間裏運作業務來賺取一個美好生活質的是個潛在的機會。上千個正在這麼做的人證明瞭這點。季節性業務的主要缺點，尤其是那種可以全年運作的業務，當你不想花費數千美元和許多時間來發展業務而只是做半年，你當前和潛在的客戶就會在你歇業的時候投奔你的競爭對手。而且當你重新開業時也很難再將他們拉回你的生意。

出售服務來養老

第四個選擇是出售服務以補充退休後的收入或者僅僅是在暮年找點樂子。在過去的十年中退休業務變得非常流行，主要是因爲生活成本飛速增加，經常超過工資和退休儲蓄。其結果就是許多人覺得退休後需要一些額外的收入來支付日常費用並且提供一個適當的生活方式或者維持他們退休前的生活方式。

現在的人們比幾十年前活得更長久，更健康，正因爲如此很多人正在尋求新的挑戰，開始並運作一項業務來保持身心活力。老人在開始做生意和出售服務時有句諺語：只有在這個星球上花費許多時間才能獲得一生的知識和經驗。由於這些技能的價值，很多人願意願意爲此支付大筆的錢。這就是爲什麼那麼多即將退休和已經退休的人選擇從事咨詢業務來銷售他們的經驗，知識和技能爲委託方獲得利益。

在你決定爲自己從事出售服務的生意之前，要兼顧地考慮兩個財務問題——收入和投資。首先，當決定出售何種服務時，你必須考慮你想要賺多少錢，必須賺多少錢。如果你必須每年賺$75,000 來支付個人開銷，那幫別人逾殉就沒什麼意義了。也許有少數逾殉者能賺到這麼多錢，但這不太現實。你想賺多少錢等同於你有多大的野心。再說一次，你必須現實並明智地確定你選擇出售的服務有潛力賺到足夠的收入用來短期生存並且有潛力達到你長期的收入目標。對每個人來說收入不必成爲生意啓動的因素之一。如果你想要並且必須從兼職工作或者退休業務中只賺一點點錢，收入將不會比其他問題更重要。

第二個重要的、影響你做出開始或購買何種業務決定的財務問題是，你總共需要多少錢用來開始或購買業務。你不僅必須有錢或有投資來啓動你的事業，還要有爲新的錢首先去應付日常開銷直到業務產生一定的流動資金。這可能要花上一周，一個月甚至一年。

最後，當開始一項業務並決定出售何種服務時財務兼容性尤爲重要。如果你沒錢開始業務也沒有財務來源去支付運作費用和薪水直到生意不盈不虧，也許你會將不得不考慮其他選擇，諸如開始做兼職，選擇不同的業務來經營，或是等待直到你有足夠的錢來開始業務。

找到一個好搭配

你也一定很適合開始你正在考慮的業務和服務。你和你的生意必須要是一對好的搭配。你可能對一項特定業務或者提供特定服務有興趣甚至有經驗，但這和你未必是最好的搭配。有一些觀點可以來幫助你考慮何時決定一個理想的業務搭配。

- 你有財力來開始或購買業務，有足夠的資金去支付日常運作開銷直到業務持平或盈利？如果沒有，那這個生意就不合適，你應該考慮其他的。
- 這項業務有潛力產生你需要的用以支付個人開銷的收入嗎，它有潛力產生你希望能夠賺到的收入嗎？這點非常重要因爲如果你連自己的個人帳單都付不起，很快就會陷入窘境。如果，隨著時間的過去，你不能賺到你所希望的收入，你會對它失去興趣-這將會是一場災難。
- 你的身體是夠健康來開始並經營辛苦的生意嗎？如果不，你可能最後必須雇人來做，如果受益不能同時支付管理者和雇員的工資，那就成問題了。
- 你在這行有經驗嗎，你有特殊的技能能在這行使用嗎？你能在這個工作上獲取經驗和技能但是只有有用的並能正確地轉化成資本的技能才有價值。
- 是不是需要特定的證書或是有教育的需要來開始運作業務，這些是不是很快就能得到呢？找到與此相關的前期成本，瞭解怎樣獲得它們及特定證書費用的時間期限。培訓和鑒定不應被消極對待，因爲通常時間和投資換來的就是金錢的回報。任何值得做的事情就值得去做好。
- 你會喜歡做生意嗎，它會適合你的個性和成熟階段嗎？這非常重要。如果你不認爲自己喜歡這樣做，就不要做。再說一次，失去做生意的興趣幾乎就是死神之吻。如果你不喜歡正在做的，就不要有行動並開始新挑戰。

作者：James Stephenson

源自：yeeyan.com

這篇文章摘錄自《能產生巨大利潤的 202 個服務》

一個美國女孩的創業故事

我是來自人口只有一萬人的一個叫做喀弗利的小城的美國女孩。我 20 歲那年來到巴黎尋求發展，想去法國巴黎時尚模特雜誌社工作。但是來了以後，一直感到有點水土不服，經濟又拮据，很多方面都不習慣，但只能從打工開始自己的創業之路。

我長大後也會擁有這座別墅嗎

我從小跟隨媽媽和三個姐姐一起長大——我六歲時父母離婚了——至今我們還經常來往。我的媽媽是一位小學的音樂教師，從我們出生起，她就言傳身教，讓我們增強抵禦物欲誘惑的能力。每逢過節，她送給我們的禮物，不是從自家花園裏採摘的鮮花，就是她爲我們創作的詩歌。

我從小就是一個勇敢、外向和開朗的女孩，並且到現在還是如此。我在七歲時，被附近鄰居的一座維多利亞式的房子深深地迷住了……我長大之後也會擁有這座豪華大的別墅嗎？我請求房主——一位我幾乎不認識的女士，能不能在她家呆上一宿。在經過她和我媽媽的同意後，我終於如願以償。

在校打工的歲月

後來，我去了紐約，在溫斯洛普大學進修時裝美學。但是，作爲小學音樂教師的媽媽不可能負擔我那高昂的學費，就連我的生活費用也得自己解決。於是，幾天後我收銘截滿酸的稚氣和嬌氣，咬牙進到一家法國人開的餐廳打工。餐館還免費提供午餐。我的工作時間是從放學後一直到晚上 10 點，每天 5—6 個小時，週五、六幹到深夜 12 點，洗碗、洗菜、配菜、端盤子樣樣都做。我常會累得渾身發軟，甚至直掉眼淚。後來,我找到老闆娘說：“給我一個住的地方，我願意無償爲你榨橙汁。”老闆娘說：

“行，你就每天早上替餐廳榨橙汁，我讓你住在餐廳樓上。”於是，我退掉了租的房子，又節約了一大筆開支。每天早上 4 點半，天剛濛濛亮，我就下樓榨橙汁。榨橙汁是純粹的體力活，對一個過慣了優越生活的嬌弱女孩來說，簡直苦不堪言，但榨完橙汁休息一下，我就去學校上課，下課後接著在餐廳裏做每小時 5 美元的其他工作。

然而，刷盤子也是有點“技術含量”的活兒，並非誰想幹就能幹的。由於我是在媽媽與姐姐們的呵護中長大的，很少參加什麼勞動，幹起洗盤子、摘韻果之類的小活兒也顯得手腳笨拙，最初曾被人家炒過三次魷魚。不久，一個同學又爲我介紹了一份不需要什麼技巧的純體力活——給一家商場卸集裝箱，每小時能掙 18 美元。上工後，我第一次體會到什麼叫累，平均每件貨物 40 公斤重，那沉甸甸的箱子壓在柔嫩的肩膀上，眞像扛了一座大山。幾十分鐘下來，已經是氣喘吁吁、頭暈眼花了，有幾次都差點栽倒在地上。但要強的我對自己說：“如果今天是你人生中最糟糕的一天，那明天的每一刻都應該比現在好。”

第二天一早，我又揹著書包，裝上一瓶水和幾個麵包，再次踏上了找工作的征程。聽說一家中餐館正需要收盤洗碗工，我當場報了名。面試時，那盧梅老闆見我神采飛揚的樣子，答應讓我試工 5 個小時，於是我邊幹活邊快樂地唱唱了起來。這時一位吃飯的客人看到我的精神狀態如此之好，把我叫過去：

“你每週末到我家打掃房子，每小時 15 美元，幹 4 個小時。”我沒有料到自己竟能一下贈到兩份工作，不由喜出望外。

這兩份工，我一干就是一年。此後我又做過洗車工、超市理貨員，還四處推銷過清涼油、新型電子產品等。正是這種四處跑著打工的“遊擊生活”，讓我眼饞了學校裏刻板單調的生活。我中途從溫斯洛普大學退了學，憑著一時的興致和年輕時所擁有的銳氣，來到了世界時尚之都——巴黎，眞正開始開拓自己的事業。

在巴黎外賣的艱辛

我那時對時裝十分感興趣，但是，要想在巴黎進入高薪的時尚行業，必須要有業界認可的相關職業證書與中介人介紹，而這一切需數萬法郎打理才行，所以我不得不去服務業打工賺錢。

兩年前的聖誕節前夕，巴黎市中心廣場又如往年一樣，臨時搭建了一個“聖誕市場”，主要賣些特色食品和各種小商品。我的女老闆租用了聖誕市場的一個小房子，我的工作就是現做現賣一些用麵包做成的類似三明治的食品、烤土豆以及用蔬菜、牛肉煮在一起的稱爲阿爾薩斯產的燴牛肉。

我長這麼大，別說到街頭賣小吃，就連起碼的家務也從沒做過，可如今我一天就切了十幾公斤牛肉、燉十幾公斤土豆，第一次用這麼大的鍋炒起了菜。從買麵包、切牛肉、洗菜、切菜，到把這些東西做熟、賣給客人，再到收錢、找零錢，都由我全權負責。重要的是還要把它賣出，爲老闆多掙些錢。當然，忙了好些天的“聖誕外賣”也讓我賺了一大筆錢。

巴黎市電視臺“外來打工者”節目記者來採訪時，我充滿自信地說：“法國的生存競爭很激烈，我覺得像在跨越寒、溫、熱帶的森林，所有的昆蟲、磨菇、參天大樹都可以在其中很好地成長，只要你的生命力足夠堅強！”

美國小姐成了“大牌”老闆

我小時候就曾經發誓，要開遍世界上所有的名車。在法國打工兩年後，我終於拿到了當地駕照，並利用放暑假的機會，到一家五星級酒店當泊車貨員，有次的工作就是把客人的車子開到停車位上。短短 3 個月內，我如願開過了幾十款世界名車——勞斯萊斯、凱迪拉克、賓馬、奔馳、林肯……天，我接待了一位車行銷售經理戴維先生，他見我機靈，口才又棒，就讓我做“車迪勒”——汽車銷售員。

頭腦靈活的我邊學邊幹了兩個星期，就賣出了兩輛汽車，這成績雖算不上驚人，但對一個新手來說已十分不簡單。經理就告訴我賣車主要就是叫客人，所謂叫客人就是兩眼盯著車行的大門，如果有客人進來，第一個發現並且熱情地叫喊“請進”的人便有權接待這位客人，除直接招呼客人獲取生意機會外，搶接電話也是一個得到客戶的辦法。按規矩，顧客打來電話時，誰先接聽，跟客人作過交談，誰便“擁有”該客戶——如果這個客戶後來到車行買車，便理應由接過電話的銷售員接待。幹了幾個月後，我就摸索出一套自己的經驗：要叫到客人，第一要反應快，必須時刻等在公司大樓門口；第二是眼神活，要提前看出馬路上過往車輛的企圖。比如一輛車子接近門口時明顯減了速，或者汽車行駛的時候向車行這邊靠近，遇到這兩種情況我都會大聲向客人打招呼。除此外，我還特別注意張弛有度，既要放鬆精神，又要高度警惕。平時該聊天時聊天，該喝咖啡喝咖啡，只是處處留些神，用眼睛余光注意馬路上的動靜。

叫到了客戶，還得儘快上前招呼。不管自己的心情怎樣，一定要讓客人感到舒服。這裏的訣竅就是必須讓客戶精神放鬆。因爲買車對於每一個人來說，都是計劃了很長時間的大筆開銷。一下花這麼多錢，自然要小心翼翼。所以，和客人說早上好或下午好之後，就要讓對方忘記這裏是車行。另外我還借助一些道具，例如顧問證之類，就要讓對方忘記這裏是車行。另外我還借助一些道具，例如顧問證之類，就要讓對方忘記這裏是車行。另外我還借助一些道具，例如顧問證之類，就要讓對方忘記這裏是車行。

憑著在實踐中漸漸總結出的這套經驗，我做到年底，不僅從經理手中拿到一筆極可觀的銷售獎金，而且我琢磨出的那套“售車經”還在全車行推廣——同事們用上了我的售車絕招且屢試均爽，都誇我：

“你不愧是美國的猶太人！”

這天下午 3 點，車行的電鈴通知全體銷售員到會議廳開會。總經理威廉主持會議：“汽車銷售業有這樣一句話：20%的銷售員賣出 80%的汽車，而另 80%的銷售員賣 20%的汽車。是做那 20%裏面的好員工，還是做 80%的銷售員？全看自己的努力。我這裏有一張新開出的賣車提成單，上面寫的是 2000 法郎，這是剛才蘇珊（我的昵稱）賣出那輛小 Neon 的所得。邁克，上周你賣了同樣的一輛車子，你掙了多少錢？”“600。”邁克回答。

“同樣的車子，爲何有人掙 600 的提成，有人卻拿到 2000 呢？蘇珊，你給大家講一下這筆生意是怎麼做的。”

當時我感到一驚，沒料到威廉會點名讓自己講話，我一陣慌亂：“什麼？怎麼做的？”總經理指著我說，“你們不要看這個美國小姐在公司會議上不言不語的，其實她比你們精明十倍，現在她是在裝傻。我告訴你們她今天的戰術：我滑滑梯是地看見她在停車場上對客人展示汽車。客人先是要看 Shadow 轎車，蘇珊能夠看出，這位時髦大學生絕對相中不案頭笨腦的 Shadow，所以她很快就把客人帶到 Neon 那裏。這就是我過去常說的掌握主動，控制客人。有些人賣了三四年汽車還是不懂這一點。一再說，你們賣的是汽車，不是價錢。每一個客人進來都要問有沒有好價錢，爲了討好客人你們就急警給人家最優惠的價，客人當時高興了，接下來賣車的時候你們就談不下去了，即使勉強談成也是沒有賺頭的小生意。今天蘇珊就不是這樣，她從不在價錢上哄客人，而是突出展示汽車的優特點，讓客人從心裏愛上汽車，從而吊起客人的胃口，讓客人心甘情願地掏錢。這輛車蘇珊沒有費多大力氣就一元錢不減地按標價賣了出去，你們聽了像是神話吧？這還不算，由於客人已經掏錢了，蘇珊在後面又下了一番功夫，賣出了汽車警報系統、車內裝飾品等附件，並向客戶推薦了我們公司下屬的加油站，又爲車行多賺了一筆錢……”

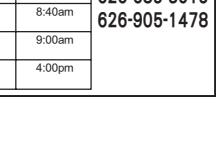
大家聽了面面相覷，此後，同事們開始對我這個美國小妞刮目相看了……

此後不久，我在巴黎市郊獨資開了一家轎車直銷的大型超市。

源自：上海證券報

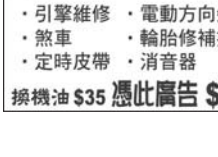
萬寶路客運巴士公司

因為燃油價格暴漲，公司入不敷出。同時也為了更好的服務客戶，不能因虧損而停業。故本公司從六月一日開始，將票價做如下調整：單程票45美元/One Way。望廣大客戶諒解並給予支持。



乘車和售票地址	乘車時間
1. 中國城：長城書店（Great Wall Books & Arts） Chinatown: 970 N. Broadway, #104, Los Angeles, CA 90012	8:00am
2. 蒙市：丁胖子廣場內（Lincoln Plaza） Monterey Park: 129 1/2 E. Garvey Ave., Monterey Park, CA 91755	8:30am
3. 聖蓋博：佐羅電話卡（Zoro Phone Card）（夏威夷超市內） San Gabriel: 120 E. Valley Blvd., San Gabriel, CA 91776	8:40am
4. 聖蓋博：世界書局（World Company）（順發超市內） San Gabriel: 608 E. Valley Blvd., #D, San Gabriel, CA 91776	8:40am
5. 羅蘭崗：99大華超市廣場內（99 Ranch Market） Rowland Hts.: 1015 S. Nogales St, Rowland Heights, CA 91748	9:00am
6. 鳳凰城：99大華超市廣場內（99 Ranch Market）（欣欣超市內） Phoenix: 668 N. 44th St, Phoenix, AZ 85008	4:00pm

聯繫電話
626-689-3015
626-905-1478



蜜雪兒 Michelle Art&Antique
瓷器、和田玉、壽山石、木雕、水晶、青銅器…
歡迎光臨 626-575-7626 古玩藝品
9574 Lower Azusa Rd., Temple City, CA 91780
營業時間：10am - 6pm（一周七天）

La Puente Auto & Tires Service
・引擎維修 ・電動方向盤 ・避震器 ・電路故障
・煞車 ・輪胎修補換新 ・傳動系統 ・四輪定位
・定時皮帶 ・消音器 ・冷暖系統 ・各種焊接
換機油 $35 憑此廣告 $10 優惠 626.916.0023 or 626.917.4101
1149 N. Hacienda Blvd. La Puente, CA 91744