**23个白手起家的创业故事**

想[创业](http://www.qncye.com/)的小伙伴赶紧收藏起来，多看看，每看一遍都会给你不一样的启示，不信你试试哟！

1.复制别人的项目赚钱。

一种手机充值卡买100元送100元的，打电话很便宜，但只能打电话，不能发短信。非常吸引消费者。每张卡可以赚8元，1个小时能卖30张，如果帮他卖，每张只需提成5元。卖出去100来张，就轻轻松松赚了500元。

2.借[开店](http://www.qncye.com/kaidian/)人的货为自己赚钱。

几个同样开鸭脖店的老板，大家生意都不好做。可以先卖货后付款。自己跑跑腿上各大网吧去卖鸭脖、鸭腿、鸭肠等等，每个网吧卖出去20个鸭腿，就能挣40元，给老板分10元，还剩30元。一天跑10家网吧，也能赚300百元。

3.不花钱卖土豆，一天就赚10000多元。

去菜市场发现土豆居然2元一斤，而且口感也不是很好。在他老家每斤还卖不到3毛钱，他邮寄了1袋土豆，请菜市场的老板回家炒菜吃，因为淀粉比较多，吃起来味道比较好，于是签了进货合同。小伙回家雇车收购了一车土豆，都答应先卖出去等回来再结款。一天时间，就把这一车土豆卖出去了。挣了10000多元。

4.利用餐饮行业的空档赚钱!

中餐馆是不做早餐的，每天付出一定的租金，每天早上五点到九点半，把这间店面出租下，第二步去找愿意供应豆浆、包子之类早餐的商家，价销售各类早餐，做好这一家之后，又另外找了一家老板合作，如果能承包了五家餐馆的早餐销售。你就可以轻松赚钱。

6.技术、客户，赚两头。

要善于观察和发现商机，比如房产中介、保险公司等单位职工喜欢穿西服穿衬衫?你找一家裁缝店做西装，然后你去各单位谈谈西服定做的事宜。同时是不是应该再来一双皮鞋?要不要再来一支上等的鞋油?不需要你投入多少本钱，投入点名片钱而已。

7.整合资源赚钱。

旅游淡季酒店生意都很差，你可以用帮助老板带来吃饭和住宿的客户，只需免费提供会议场地为条件。然后找保险公司、或者进行户外集训之类活动的单位，以很低的价格卖给培训公司，不仅能为客户公司省钱，而且能帮助酒店带来客源!可以从中赚到中介费。另外城市都有很多餐馆，每个餐馆都需求各种各样的便宜菜?如果将他们要买的菜集中统一采购，你也能从中赚得一定的差价。

8.通过对接共同需求赚钱。

复印有价值的资料，你的服务信息也在其中，当客户将有价值的资料保存下来，你就有了赚到钱的机会。比印名片，广告好得多。

**23个白手起家的创业故事(2)**

2014-10-22 09:13 浏览: 17051 次 来源: [青年创业网](http://www.qncye.com/)

9.鸡蛋煮一煮也能年赚千万!

温泉煮出来的鸡蛋，非常好吃，有保健功效，包装得很漂亮，是唯一台湾特色。很便宜，2块钱一个，一盒20个才40块钱。是最佳礼品既不降低档次，又这么差异化。送礼品的方法，客户签字后。找一个快递公司帮你寄。所以那些旅游团每天都有人，不是买200个就是买300个，卖鸡蛋半年赚2000万。

10.蛋糕店生意红火的秘密，完全可以引用到其他行业。

买蛋糕关键是如何获取客户的生日信息呢?以商品打折的方式邀请客户，来购买时让他们填写自己家人朋友的生日以及电话姓名，告诉他们填写的好处，如果一天按50个潜在客户来算，一个月下来你将会抓到1500个名单。后面进行促销，生意一定火爆。

11.精确解剖自己的客户，短期内实现利润暴增。

学生公寓的营销项目，与投资之前的预期相差近10倍。必须进行了一系列的整改，最后重点是手机短信营销。第一次光临的结账时告诉学生：“您今天的运气太好了。获赠完全免费租住的一天，一周内有效。要凭借手机号码作为消费代码。第二步：在该学生真的在一周内来租住时，接着，再告诉学生每介绍一个新客户您都可以获得一天的免费服务。第三步：服务员会按隔三差五的发送手机短信，生日、节日等促销信息、好玩的笑话、有时是励志的名言。

12.边打工边创业。

服装企业现在很多是虚拟经营，只是负责知名品牌产品设计，找服装厂加工成衣，加上品牌标识发往全国的零售终端，也可以客户提供样式，自己负责采购面料和找加工厂，最后交付成衣。一单下来少的几千，多则几万，的确非常惬意。

13.靠100元的名片3天狂赚1800元。

先找了一家巧克力DIY店谈好了合作事宜，能够低价供货。而且能做出各种风格的巧克力，写上各种客户要求的文字，比如宝贝我爱你之类的字，然后他花100元印3000张名片，就是订购电话发放给年轻人，在三天时间把这些名片发放出去，最后收到了五六十个订单，每单赚30元左右，三天狂赚1800。

16.利用废品赚十倍以上的利润。

一安徽人专门收旧衣服，以五毛钱一件的价格收下来。然后把衣服洗洗，熨熨，以二十元一件的价格卖到安徽老家乡下，这就是所谓的“尾货处理”。

15.如何释放诱饵钓客户。

农村建房子喜欢把外墙面贴上磁砖，一牛人见到盖房子的农户，就先送上两箱磁砖，并告诉是惠农活动，农民自然是收下了，可只有这两箱瓷砖不够啊，扔又舍不得扔，只好继续在这位牛人这里把剩余的瓷砖买齐。然后牛人以很低的供货价，一手赚两头第一个月就赚了八千。

16.利用半真半假的新闻赚钱。

一哥们车子后备箱拉了一大堆各种包拉下来就开始卖，乱七八糟一地。旁边立了很多农民工讨要工资的照片，音响里放着：某某厂老板某某某，吃喝嫖赌，农民工一分钱工资都没有，最后只有撬开仓库，在一个不是很繁华的路段叫卖，围了好大一堆人，统一卖30元，十分钟就卖出去二十件。至少赚三百元，一小时怎么也得过千元。

**23个白手起家的创业故事(3)**

2014-10-22 09:13 浏览: 17052 次 来源: [青年创业网](http://www.qncye.com/)

17.四处借力。

李经纬是一个三流酒厂的厂长。听到一个消息：奥运会需要一种运动饮料。他认为这是一个发大财的好机会。他找到了广东体育科研所的欧阳孝。搞个合作，你研究这个饮料的配方，我组织生产、负责营销，利润咱们分成。有一天，他听到一个消息：亚足联将在广州白天鹅宾馆开会，亚足联的主席将出席这个大会。他跑到深圳百事可乐厂，借了一些空罐子，然后，灌上配好的健力宝，再贴上标签，通过关系就摆上了“亚足联”的会议桌上。请了一个摄影记者帮忙，当亚足联主席一拿起易拉罐想喝的时候，记者“啪啪啪……”来了个连续拍摄，他拿着这些照片大肆宣传，很多经销商都愿意跟他合作，签下了大量的订单。生产健力宝他选中一个饮料厂去加工。“健力宝”就是这样，靠一个“借”字，创下了中国饮料界的第一品牌。

18.利用媒体销售自己。

要成为策划名流，就必须要让别人知道你，经过媒体的宣传，再把自己卖给社会、卖给消费者。媒体需要有价值的新闻。他决定抓住“人才市场招聘和被招聘平等、不平等”为突破口，来制造一个爆炸性新闻，他搞出了四个创意：一、人才挂牌招聘企业：二、人才自我报价：三、企业向“诸葛亮”求智：四、一个“诸葛亮”可为多家企业服务：他把整理成一份材料，一起抛给了《成都商报》。在头版头条刊登了文章。跟踪报道王奇接二连三，天天占据显要位置。在成都引起了强烈的反响。《华西都市报》的总编也不甘落后，“关于'王奇新闻’的再思考”，并连续报道。王奇一下成了一个名人。很多企业慕名而来，请他出山，请他号脉，请他[演讲](http://www.360koucai.com/)，王奇一下子就打进了策划界，成了策划界的名流。

19.靠销售起家的必经之路。

温州家家户户都开小工厂，竞争激烈，是老乡关系就可以赊销货。每条牛仔裤批发价只要5块钱，二大包牛仔裤，不到二天的时间，就以低价全卖完了。净赚1000多。干脆做他们在北京的代理，印好了一盒精制的名片，以温州某厂驻京办事处主任的身份，洽谈起业务来。要大干一定要搞批发，他联系了一大批要货的商贩，还挂上了一个搞服装的大老板，包销他的产品。他按照订购的单子，叫厂方把货发到了车站。由于这批货款式新颖、价廉物美，很快就一销而空。他全方位地出击。跟众多的厂家、众多的商家取得联系，只要市场上需要什么服装，他就生产什么服装，他甚至根据市场上摊贩们的需求，把样品寄给厂方，由厂方订做。结果，越做越精、越做越熟、越做越大。

20.一个叫做供应链条接龙的游戏。

阿根廷想采购2000万的丁烷气体，图德拉决定去碰碰运气。却碰到了强劲的对手，他精心调查，苦思良策。发现一则消息：阿根廷牛肉过剩，正不惜代价卖掉这些牛肉。他找到阿根廷政府说：如果你买我2000万的丁烷，我就买你2000万的牛肉，于是当场签了协议。他拿着牛肉的供货单跑到西班牙，那里的造船厂没有订单濒临倒闭。他说如果你买我2000万的牛肉，我就在你们的造船厂，打一艘2000万的超级油轮。西班牙政府的难题轻而易举地解决了。他返回美国，到费城的石油公司对他们说，如果你们买我在西班牙建造的2000万的超级油轮，我就买你们2000万的“丁烷气体”。太阳石油公司见有利可图，就同意了。就这样，图德拉一分不花，空手打进了石油界，从此大发其财。

21.如何让顾客对我们的产品感兴趣，也就是说如何营销。

陈子昂慷慨付足百万，买下了胡僧的古琴。当看热闹的人围了里三层外三层，准备聆听陈子昂的百万琴音时，他却将古琴摔碎于地道：“我陈子昂的琴艺虽精，但比起我的诗差远了，不信大家可以拿一本回家去看。”说着拿出早已备好的一箱个人诗集。如此声势浩大的炒作，短短几天成了无人不晓的人物。他的诗的确文采卓然非同凡响，于是如愿以偿顺利考中进士。

22.利用廉价农产品赚钱。

2011年年底，萝卜价格非常便宜。低到6分钱一斤了，一外地人花一千多元就一次买了十吨，把萝卜加工成萝卜干，在每斤能赚一元的情况下，转手给省会城市的各大酒店和批发市场。有很多农产品，在城里值钱，比如玉米，比如土豆，比如红薯，比如玉米炒一炒，或者做成爆米花再卖，土豆可以煮半熟晒干作为炸薯片，或者提取淀粉。红薯可以提取淀粉。等等，然后再卖到城里，就能产生附加值。

23.把网上的东西卖到现实中去。

利用客户对网络的不了解赚钱。以名片为例，现实中一盒覆亚膜名片要十五到二十元，淘宝上只要3元，如果到现实中去联系客户，到淘宝店铺打印。中间赚差价，思路延伸开去，我们还可以印菜单，印海报，印包装盒，印标牌。如果开实体店而且有电脑，可以帮客人充话费，在淘宝上帮他充，一次收费一元，集少成多。