

# 6大“钱途”职业

**【老年人护工】**  
人口老龄化和家庭护理行业的需求越来越旺盛,而一旦你选择了这个行业,你的薪酬大约会在3万至8万美元。但这个行业也不是所有人都能做的,它必须具备老年病学以及一些专业的医疗知识。另外,同情、细心、出色的沟通技巧也是必须掌握的技能。

**【可持续发展官员】**  
过去,我们眼中的可持续发展只是简单地指“回收”,而现在,几乎所有大型企业都会聘请高素质人才来负责他们的可持续发展项目,这些项目能够减少废物或者涉及供货商的可持续发展评估等。这一职业的收入也是十分可观的,网站Greenbiz对公司可持续发展官员进行的调查发现,

公司副总裁每年的收入接近20万美元。

**【教育顾问】**  
给学生辅导功课是很久以前就有的职业,如今,它有了新的转变,名称也有了变化——教育顾问。这一职位的年薪大概在4万至10.5万美元左右。教育顾问与家长一起帮助学生选择最适合他们的学习环境。教育顾问可以独立工作,也可以为比较大的公司或者为他们曾经就读的教育学院工作,工作内容主要是测试学生的能力、与学生和家长见面,并帮助他们解决问题。

**【医疗记账员或编码员】**  
医疗记账和编码在10年前是没有的,他们主要为保险公司和政府计划(如医疗和医疗补助计划)提供他们

需要的信息,确保医疗程序分类清楚、记录方法正确。医疗记账员和编码员在医生的办公室、医院和其他医疗机构办公,他们通常都持有证书或者接受过正规教育,这可以帮助他们学习晦涩的医疗术语。他们的年薪大约在4万至10万美元左右。

**【在线广告经理人】**  
在线广告经理可以为网站公司工作,负责销售广告项目,与顾客一起就广告商研究在哪些网站、什么时候上线以及怎样放置在线广告等进行讨论。或者他们也可以为广告商工作,负责广告商的在线业务,跟踪每一个广告的宣传效果。他们的年薪大约在5万至10万美元。

**【用户体验经理】**  
用户体验是指用户在使用产品



过程中建立起来的感受,但是对于一个界定明确的用户群体来说,其用户体验的共性能够经由良好设计实验来呈现。首先用户体验经理大部分为网站设计公司工作,主要根据用户浏览页面的习惯开发网站。现在用户体

验是银行、保险公司、餐馆和几乎任何一家公司的口号,用来评估和改善客户和潜在客户在消费过程中的体验。他们的年薪大约在8万至15万美元。  
(摘自《国际金融报》)

## 装修公司 潜力巨大 商机无限

随着人们生活水平的不断提高,人们对居室要求已不仅仅局限于居住,更要求美观舒适,特别是搬入新居之后,往往要对居室加以改造和装饰。一般人由于受各种条件和审美限制,对居室的装潢往往缺少独特的眼光。因此,往往求助于专门的装修公司。

我国的家装业是一个利润较大的行业。我国的住宅建设,特别是城镇住宅建设,经历了近20年的连续增长之后,已颇具规模。随着人们生活水平的提高和住房制度改革的推进,居住消费占总消费的比重迅速提高,人们越来越关注居住环境的改善。

据统计,这几年全国家居装饰业的总产值为1200亿元,是20世纪90年代的40倍,年均递增45%,大体上每两年翻一番,相当于全国城镇住宅年投资总额的30%。有一种大胆的估计:家居装饰在未来两三年内将达到2000亿到3000亿元,即相当于住宅投资总额的一半左右。这不是虚张声势或盲目乐观。

**【盈利情况分析】**  
■所需资金:10万元  
■开业成本:5万元  
■营业面积:50—80平方米  
■流动资金:2万元  
■月盈利:2万元左右

**【地址选择】**  
家庭装修公司的理想选址一般在新建成的居民住宅区、建材市场或大型居住区的聚集地。

**【特色门面设计】**  
家庭装潢公司与其他行业不同,格外重视公司的“门面”,它不仅从一个侧面展示了企业的形象,也在悄然地输出一种理念。对于正在选择装潢公司的人来说,装潢公司的“门面”可作为一种很好的“参照物”。

**【经营建议】**  
1、签订一份公平的合同  
在双方协调一致的基础上,签订一份公平又详细的合同,是十分有必要的。有的客户不认真审核合同轻率签字,到后来遇到纠纷往往是很平常的事情。然而,装修公司由于制作合同不严密、不详尽,自食其果的也非常多。

2、制作一份详细的报价表  
这是装修中的主要程序之一。报价表要力求详尽,包括所有的承包项目、单价、单位及金额,还应标明哪些材料是装修公司购买,哪些是客户自购,大致灯具、洁具、空调,小至拉手、门锁都要囊括在内。有了这样一份详尽的报价表,就会减少许多不必要的麻烦。一份详细的报价表的重要性是不言而喻的,它能够与合同相提并论。

3、在施工过程中,同客户相处要融洽,要尽量尊重客户的意见  
某些装饰公司在签合同前后往往言行不一、两副嘴脸,丝毫不尊重客户合理的意见及要求。当客户要求修改图纸时,甚至对客户出言不逊,大谈设计风格等专业技术语,搞得客户非常难堪。这些现象是必须避免的。装修公司既要虚心听取客户的意见,又要勇于承认并改正自身存在的缺点与错误,并做到及时向客户说明,与客户之间建立一种和谐融洽的关系。

4、进一步扩大透明度  
做事情增加透明度,有了问题坦诚向客户说明,这样便会增强客户对你的信任感。那些认为“无商不奸”的人是挣不到钱的,许多客户会对你“望风而逃”。

(摘自《慧聪网》)



## 3C认证受关注 环保玩具 成市场新宠

随着行业新规的出台,玩具安全性也备受关注。凡是没有通过3C认证的部分玩具将禁止进入市场,安全环保的玩具更加受到市场和消费者的追捧和青睐。

近年来,由于玩具安全质量问题引发的事故不断发生,玩具的安全性越来越受到社会的关注。自2006年3月1日玩具行业实施强制认证以来,国内玩具生产企业已有部分企业率先取得了3C认证标识。

在今年5月19日—21日第九届北京国际玩具及幼教用品展览会上,已取得3C认证的广州天泉玩具公司、跳跳(中国)有限公司等参展企业向到会参观的业内人士及广大消费者详细介绍产品的安全性。

随着欧盟、美国、日本、俄罗斯等国玩具安全标准的不断提高,为中国的玩具出口企业提出了更高的要求。安全、环保成了木制玩具、毛绒玩具和塑胶玩具企业必须解决的问题。

参加第九届北京国际玩具及幼教用品展览会的浙江云和大自然教玩具公司、和信玩具公司等企业,在获得ISO9001、2000国际质量体系认证的基础上,还通过了欧盟EN—71、美国ASTM—F963等国家的安全标准。这些木制玩具无论是原材料还是烤漆等都符合行业标准,这种环保玩具将成为今后玩具市场的新宠。(摘自《中国加盟网》)



## 刨冰生意 炎炎夏日受欢迎

炎炎夏日,除了冰激凌和西瓜外,还有刨冰是人们的最爱。刨冰饮料正是绝妙的夏季休闲饮品,夏季市场极为广阔。将冰块用刨冰机刨成冰花,巧妙地与花生仁、核桃仁、葡萄干、桂圆、荔枝、苹果、香蕉、草莓等各类水果汁融合在一起,即成刨冰饮料,外观晶莹剔透、玲珑亮丽。可根据消费者的需求调制出几十种风味的刨冰饮料,满足不同消费者的爱好。

这门生意成本低,利润高。每杯成本约为0.2—2元,售价可定为1.5—10元。铺面只要一间15平米—20平米即可,最好在繁华地段,当然也可露天营业。所需设备:刨冰机一台,冰箱或冰柜一台,普通桌椅,玻璃杯、一次性塑(纸)杯,人员1—2名就够了,流动资金只需100—200元。一天营业额可达200—500多,利润为150—400多。

做刨冰生意,最要紧的就是卫生、清爽、口感好,创业者还要能吃苦,毕竟夏季短暂,你得抓紧每一分钟赚钱。

刨冰按照销售价格来算,利润最高达到了400%。而且在每一年中,刨冰至少可以卖6个月。(摘自《28商机》)

## 20种快速启动的致富项目

只有那些有钱有技能而且运气好的人才能成功创业,是吗?事实上,有无数项目等待孵化,它们不需要大量资金和漂亮的学位。我们这里说的不是下一个Google、微软或通用电气,但也是能产生可观利润的公司。以下创业项目需要5000美元至15000美元不等的启动成本。

### 【交流服务】

说明:在失业率达到9.1%的背景下,很多人都在呼吁这种服务。在当地旅馆举办一系列小型聚会,供人们下班后交流,并且定期进行宣传。供应一些点心饮料和一个音箱,然后让人们打成一片。

☆收费:入场费。给予那些留下名片的人以折扣,从而自己建立邮件列表。

☆专业工具:电话、电脑、数据库软件。  
☆提示:在大都市区效果好,因为每个月可在不同地方举办多个交流会。

### 【互联网研究员】

☆说明:既然你每天都在上网,为什么不赚点钱?

☆收费:开始每小时收费45美元。随着自己声誉的提升,提高每小时的费率。

☆专业工具:电脑和高速互联网接入。

### 【清除涂鸦】

☆说明:访问业主,开始擦漆。

☆收费:每项活收费150美元至300美元不等。对于时间较长的工作,每小时收费50美元是合理的。

☆专业工具:清洗剂、擦洗刷子,可能还需要一个电动的洗衣机。

### 【虚拟助理】

☆说明:你拥有较强的组织和时间管理技能?那么你可以赚到体面的钱,从同客户或病人联系,到协调旅游行程安排,再到维护数据库,

什么工作都能做。  
☆收费:每个项目每小时20美元至35美元不等。

☆专业工具:电脑、高速互联网接入、传真机/打印机/扫描仪,及办公软件。

☆提示:从一开始就要明确自己的计划参数,仔细进行时间记录,以防客户询问你的时间分配问题。

### 【病人礼品包装】

☆说明:这是礼品篮业务中一个更为专业的服务。通过精确定位医院、扩展护理中心和教会团体,建立你的市场。

☆收费:每篮25美元—75美元不等。

☆专业工具:装饰篮、箱子、胶枪、收缩包装机、填充物、彩带。至于装饰篮中的内容,你可以跟只销售给其他厂商的私人工艺零售商合作,这样比传统工艺供应商的价格低40%。

☆提示:如果自己有旅行车或面包车,那么就能增加送货服务并进行收费,从而增加收入。

### 【汽车跳蚤市场发起服务】

☆说明:在汽车跳蚤市场,买家和卖家聚集一堂,买卖或交易二手汽车和零件。而作为一个发起人,你要保证有停车场或仓库可供人们进行汽车和零件二手交易。

☆收费:每位参加交易者35美元,参观者5美元入场费。

☆专业工具:停车场或仓库。

☆提示:利用网络传递消息。

### 【职业顾问】

☆说明:先对客户进行个性评估,然后同客户一起,针对其动机和兴趣进行新的职业匹配。

☆收费:服务费每小时85美元至200美元不等;每节固定收费约为350美元。

☆专业工具:电脑、高速互联网接入、传真机/打印机、办公软件。职业生涯规划方面的书籍和DVD。

☆提示:通过提供关于职业转换的研讨会和撰写以职业问题为中心的博客,建立自己的可信度。

### 【医疗转录员】

☆说明:这是一个价值500亿美元的行业,并且还在不断增长。将医疗检查的过程录音并整理成相应的医学文件形式,这能让医生快速

查阅患者的病史以及患者护理的法律证据。

☆主要客户:私人执业医生。

☆收费:每小时15美元至30美元不等,这取决于理解说话者的难度。

☆专业工具:电脑、专门的医疗文字处理软件、转录单元、及参考书。

### 【儿童身份识别产品(零售)】

☆说明:小而可行的零售利基市场。该设备可以通过面部特征、声音和指纹识别儿童。购买者包括全美各地定期提供儿童身份识别项目的组织。

☆收费:取决于项目。

☆专业工具:工具清单包括视频、35毫米数码相机、指纹识别设备、背景资料表格。你需要建立一个网站并制定支付方式。

### 【移动碎纸服务】

☆说明:鉴于身份盗窃恐怖事件的数量之多,对于企业来说,粉碎所有包含敏感信息的文件至关重要。你可以定期现场提供碎纸服务,完成这种单调乏味的必要工作,从而帮客户节省时间,避免麻烦。

☆收费:每次50美元至100美元不等。

☆专业工具:一辆面包车或卡车、至少一个耐用的碎纸机、一个备用机、充足而耐用塑料袋、用来装碎片。

☆提示:告知客户敏感文件落入坏人手中的可怕案例,从而将恐惧植入客户脑中。

### 【宠物出租车服务】

☆说明:如果宠物要去看兽医,但主人无法带它去,该怎么办?这项业务迎合了双职工家庭和收入高于平均水平的宠物爱好者的需要。

☆收费:单程运输30美元至45美元不等,费用根据路程、宠物体型和每个主人的宠物数量浮动。

☆专业工具:旅行笼、一辆可以同时容纳多只动物的汽车。

### 【老年公寓】

☆说明:如果老人不要求达到辅助生活机构或疗养院那样的护理水平,那么将自己的家变成老年公寓,供那些不愿独居的老人居住,这可以成为一项赚钱的生意。

☆收费:根据设施和地理位置,

