兼职项目大全

**上班族兼职创业的几个方案**

　　在这个创业的时代想自己做老板的人越来越多，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，下面列举出几个兼职创业的方案。

　　方案一：以兼职做跳板

　　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。

　　方案二：打一场有把握之仗

　　充分利用工作中积累的资源和建立的人脉关系进行创业，这是上班族的一个特点，也是上班族的一个优势，可以大大减少创业风险。有朋友原来在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。

　　方案三：找个合伙人一起创业

　　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，在公司没赢利之前，双方都能够和谐相处，一旦赚了钱，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。

　　方案四：仔细权衡看准项目

　　前不久，某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;炸鸡排、咸酥鸡等小吃摊;咖啡店;网络上开设店铺;便利商店;饮料冰品店;连锁加盟餐饮;语言补习班;升学补习班;瘦身美容用品或服务，。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。

　　此外，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，其实里面同样隐藏着一座座金山，关键是你要有眼光。这里有几条原则可供参考：

　　其一，尽量不要做大公司和成熟产品的代理，因为这类产品一般来说市场已经比较稳定，但利润空间小，条件苛刻，非实力雄厚者不能承受。

　　其二，产品的独特性与进入门槛要高。有些产品很好，但太容易仿造，结果市场一打开，跟风者一哄而上，市场很快又垮掉，这时候最吃苦的除了厂家，就是代理商。

其三，最好直接与生产厂家接触，如果打算做二手、三手代理商，那么，一要考虑上级代理商留给你的利润空间是否足够，二要考虑上级代理商的人品与信誉，三要考虑上级代理商与生产厂家的关系。

**兼职经营十字绣月入万元**

开店半年，有手工工艺品收集爱好的李小姐，在淘宝开了一家“我行我绣”十字绣店。短短半年时间，李小姐的小店就在众多竞争者中脱颖而出，在没有任何推广的情况下，小店每月营业额达到两万元，纯利近万元，是她每月工资的一5倍。

**走高端路线：专卖进口货**

差异化经营、保证小店的信誉和商品的质量是制胜之道。无论是网上线下，十字绣店在市场上都随处可见，价位一般是几元、十几元，这些商品多是国产的线料，便宜的国产货满足了部分顾客群的需要。而李小姐却专攻进口十字绣，满足中高端消费群体的市场需求。进口线和国产线价格可以相差10倍左右，同样是八米长的线，国产线是7元24只，而进口线一只就要达到3元。

高端产品并非有价无市，像一幅长达二十几米的清明上河图全卷，用料就要几公斤，4千多支线，光版样的售价就高达4388元，但这个款式的十字绣，却是最畅销的货品之一，每个月都可以卖出几套。

**做特色经营：“来图定制”**

十字绣虽然在市场上已经出现多年，但市场上的十字绣大多图案雷同、缺乏个性，加上受到实体店店面的限制，款式有限、更新慢、铺租费用高，实体店的经营遭遇瓶颈。而网店的经营就比较灵活，不但展示的品种数量不受限制，还可以做一些特色的经营。

除了传统的经营方式，近年来，十字绣还流行起“来图定制”。顾客只要提供自己的照片给商家，比如结婚照、BB的生活照等，便可从商家处得到一张十字绣的图纸和效果图，自备针线，依样画葫芦，绣出一幅个性化的十字绣图案，避免了十字绣图案的千篇一律。据了解，订做这么一幅十字绣效果图图纸，依据大小，可以收费10～15元。

**出品很精致：成品叫价高**

手工工艺品，因为附加值高售价不菲，十字绣虽然不及刺绣，但一幅具有收藏价值的精致十字绣成品，在市场上也是罕见的。一幅精致的十字绣成品，拍卖价达到几百万元，一笔简单图案的十字绣成品，至少也要几百元以上。喜欢十字绣的顾客，往往无心插柳绣成了一幅价值不菲的作品，在市场中卖出了高价。卖十字绣的成品，也成为商家经营创收的一部分。

李小姐告诉记者，她的一名顾客绣了一幅“四臂观音”，图案不到一米，被开价6万元将其买下；还有一名顾客绣了一幅名为“花开富贵”的牡丹图，放到市场上以6800元成交。今年3月，一幅参展的全球最长十字绣《清明上河图》亮相成都，由18名专业的高级绣师经过半年才绣成，这幅精致的绣品以高达200万元的价格被买走。

不过，十字绣制作毕竟花费时间长，要搜罗一批成品难度不小。在李小姐的店里，十字绣成品也只是作为辅助经营，或者以顾客寄卖的形式存在，市场上还鲜见专卖十字绣成品的店铺。

**经营心得**

**卖十字绣要有好脾气**

李小姐称，卖十字绣，一定要脾气好才行，平时即使心情不好，对客人态度也一定要好，别人稍微有一点不满意就会投诉。“上次有个客人，我上面写的是每套材料包配1～2跟针，她买了一个不是很大的十字绣，我就给了一个针给她，后来她说我少给了一根针，硬要给我一个差评，我打了十几个电话费尽了口舌，才说服她帮我修改了过来，出了一点问题，利润就无法再考虑了，能保住信用就好。”

**淘宝或拍拍开店做兼职卖家**

我是一个兼职的淘宝卖家，因为工作原因，可以充分利用互联网这样的大好资源，做淘宝是我上学时就有的想法了，今天终于把店开起来了，也算时圆了我学时的梦。

现在我就转入正题。小店开张100天了，从刚开始没有浏览量时的辛酸与苦闷，到有了成交量时带给我的欣喜与鼓励，这一切都仿佛在昨天。但是这其中经历的和收获的点点滴滴，却是永远都不会让我忘记的。我现在已经做好冲四心的准备了。希望早日也成为钻石！我就我的亲身经历，写下看法和经验，新手卖家也来参考交流一下。希望我的经历与总结，能带给你一些帮助，那怕时微薄的帮助，我都会很欣慰。

先将本帖要点总结如下：

一、开店技巧篇。

1、开店前要确定店铺属\*\*，做定位思考。
2、找好货源，保证商品质量。
3、装修店铺，统一店铺风格。
4、做一名淘宝大学的莘莘学子，宣传店铺。
5、充分利用“一元拍”

二、开店心态篇。

1、不急不躁，一步一个脚印。
2、好事多磨，成交与否顺其自然。
3、树立信心，脚踏实地。

再对要点逐一分开来讲：

一．开店技巧篇。
1、开店前要确定店铺属\*\*，做定位思考。
开店之前要明白，自己开店打算卖些什么？店铺内的商品要尽量做到规整归类，专营一类商品还是比较好的选择。这让买家进来你的店铺之后，有种很整齐的感觉，卖的东西类别较多较杂，会给买家一种杂乱无章的感觉，开杂货铺不是最好的选择。因此，我建议打算开店的朋友，定位自己的店铺属\*\*。

2、找好货源，保证商品质量。
商品的进货渠道很重要。能够从厂家直接拿货的最好不过了，但是厂家一般都对进货方有进货数量的要求，订单量太小的话，就没办法了。但是淘友们还是可以试试看。有的厂家可以小批量批发商品的。不能从厂家直接拿货的话，就尽量找大一点的代理公司那里进货。大的批发商的货源较全，价格也相对较低。我不主张拿着相机去批发商那里拍照，有经济能力的朋友最好能自己进货，尽管有资金风险，但是没有高风险哪里来得高收益呢？有现货在手，给买家发货也就方便的多。

3、装修店铺，统一店铺风格。
装修店铺是很麻烦，但是美化过的网店能使买家在看你的店铺时，能够爽心悦目。及时更换店内公告，和促销广告；一目了然的宝贝分类可以让买家省时省力的挑选你的宝贝。

4、 做一名淘宝大学的莘莘学子，宣传店铺。
在论坛多多发帖子，认真回帖，这对于提高店铺浏览量能起到很好的作用的。跟贴内容要是自己发自内心的语言，尽量表达完全自己的意思，（不要偷懒哦！）给楼主出主意的时候也别忘了给他的旺旺也COPY 一份，这样便于他看到你的建议与意见。千万不要简单了事，写些“顶！！！”“支持！！！”之类的话，有点敷衍了事的感觉。还要善于发现精华贴，注意回帖时机！尽量在每天的早晨8.30-9.30；中午的12.30-2.30 ，下午的8.00之后抓紧时间跟贴，因为这时间段写贴的人最多。还有很多是新的精华贴哦，要抢先跟贴第一页的好位置！也顺便来秀一秀自己的签名档，要是发现帖子回复数量还没到15个人，就加快自己的回帖速度，坐上小小的板凳，再看也来的急。再者，要善于发现写的有潜力的帖子。最好坐上“沙发”。也许不久的将来，这个帖子就升华成精华帖啦！点击率极具升高！你的签名档出现的次数也会多起来的！总之,回帖要细心、认真、不得马虎，相信你的店铺浏览量会多起来，生意一天比一天好！

5、 充分利用“一元拍”。
一元拍有赚有赔，有时候呢，还是赔中有赚。为什么这么讲呢?经常做一元拍的朋友都知道，这样的方式对于提高店铺浏览量还是很有帮助的，很多参与拍卖了的卖家，因为拍下的卖家的DD，才会关注到卖家的小店的，很多情况下，买家都会再到店里转转，看看是否还有自己钟意的宝贝，有的话，一起买下，省很多邮费。这样，一元拍就起到了抛砖引玉的作用。这里的“抛砖”，并不是说参与一元拍的DD不好，相反，卖家还要拿出好的DD来拍卖，这样才能吸引竟拍者的眼球。“抛砖”的意义在于，及时我们做一元拍的买卖赔了钱了，但是只要做一元拍起到了大力宣传店铺的作用，吸引了更多的买家上门，这样的“抛砖”，就起到了“引玉”的作用了。所以，一元拍还是要用上的。

**大学生兼职可尝试交叉行业**

**大学生兼职可尝试交叉行业**

暑期在网易房产频道兼职实习，是华中师范大学学生李倩仪面临的一项新挑战。此前，她曾在一家留学中介做过兼职，她说：“在留学中介兼职时，就是在各大校园BBS上发广告，我觉得无法为社会创造任何价值。”现在，她希望能在网易这样的知名公司学习到团队合作和管理的经验。

进入暑期，各地针对大学生举办的兼职实习招聘会陆续登场，人气旺盛。在武汉，“2009年暑期兼职见习系列招聘会”首场即吸引7000余名大学生参加。像李倩仪一样抱着理想前去兼职的大学生们，将面临现实的重重考验。

**多数兼职岗位与大学生专业不符**

北京工业大学学生王武生在北京中电华大电子设计有限责任公司找了一份兼职的活儿。工作比较简单，就是做一些测试、网卡调试等，技术要求不高。令王武生感到欣慰的是，他在公司认识了一些行业精英，同时也感受到了不同性质企业的文化和工作氛围，他认为，这对他今后择业会有帮助。

前不久在武汉举办的首场以“帮大学生暑假找兼职实习”为主题的招聘会上，60余家企业提供了1500余个兼职岗位。“招聘单位主要招录发单员、话务员、文员、校园代理等，月薪800元左右，大部分和我们的专业不对口。”华中师范大学学生郝新春最后决定去湖北宜昌“新导航教育”培训机构做兼职的英语教师。郝新春说，为了获取工作经验，她和大多数同学都愿意接受此类工作，“暑假期间，只要是兼职，就能积攒些社会经验，不能一直在学校呆着什么都不做。”

**大学生迈向社会存在三大“软肋”**

尽管大学生普遍热衷于各类兼职实习，但显然更倾向于优先选择与专业对口的岗位。有调查显示，由于缺乏专业内涵，“扫楼”、特卖会销售和家教被大学生评为“最没有就业价值”的三类兼职工作。

面对招聘会上大量与专业不符的兼职工作，大学生究竟该如何选择？对此，中国就业促进会副会长陈宇教授认为，大学生在寻找兼职工作时，存在三方面“软肋”：“首先是大学生不了解社会，不了解真实的社会生活是怎样的，所以面临选择时不会取舍；其次是不知道职场规则，每个企业都有自己的准则和规矩，很多大学生在兼职后不能适应；再其次，大学生不明白自身所处的位置，分不清自己需要什么和适合做什么。”

**不妨在交叉行业中培养社会意识**

陈宇表示，大学生兼职实习的主要目的是就业，但由于不了解社会，不了解职场，因而很多大学生不知道自己应该在兼职实习中掌握哪些能力，学到什么经验。

“一个人适合从事何种工作，需要在实践中不断摸索。从这个角度讲，兼职本身就非常有意义，大学生不必过分挑挑拣拣。”陈宇举例说，现代社会最重要的就是人与人之间的和谐相处，实际上，看起来没什么技术含量的服务业，正是锻炼与人交往能力的最好途径。而且，大学生毕业后的工作与专业完全对口的可能性很小，不妨多选择一些交叉行业进行尝试，用各行各业的知识和经验来武装和丰富自我。

“美国孩子18岁就要自己赚取生活费，最简单的方法就是去麦当劳端盘子，从为别人提供服务做起。”陈宇总结出4条简明有效的建议，希望能帮大学生找到应对之道，那就是：了解社会生活，熟悉职场规则，寻找自身位置，品尝从业果实。

**揭秘最流行的6种网络兼职**

　　酷暑炎夏之季，一出门热浪就滚滚袭是这个季节最显著的特征。“空气都是烤的”，无数上班族一边无可奈何地忍着炎热，一边忍不住纷纷抱怨每天上班的苦。

　　昨日，因为温度太高，北京638路公交车自燃、郑州公交车被沥青粘在路上两条新闻分别登上了各媒体的头条。这在某种程度上已招致了很多人的恐慌。

　　这么热的天，怎么上班？上班，安全问题好像得不到足够的保障。可是，不上班的话，生活就没了保障。那么，就让日子继续吧，许多人显得很无奈，“炎热，总会有过去的一天，先忍忍，上班还是得上……”

　　可也有如下几类人，选择了待在家里做网络兼职，享受着家中空调的清凉的同时，收入也不菲。如下，为您揭秘现下正流行的6种网络兼职。

　　1、做淘客

　　淘客是指在互联网络上淘东西的网络购物者，它是现下网络营销的一种重要形式。随着互联网络的发展，网络上而出现了这样一个新兴群体：他们在互联网上数以亿计的商品信息中寻找自己感兴趣的商品，进行网络上的购物。程万元就是网上一个知名的淘客，2009年，当他还是一名大三的学生，他就开始利用课余时间做淘客了。提及他做淘客的收入，据他说，“我平均月收入7000元，最高的时候达到过13000元。”

　　2、做网络课件设计师

　　网络课件设计师是运用现代教学设计方法和计算机网络技术，从事课件内容分析、设计、制作和评价等工作的人员。信息技术的迅猛发展使得基于计算机和网络的教育培训得到了蓬勃发展。目前，我国网络大学在校生已超过50万人，同时，网络培训这种方式也受到越来越多企业的青睐。网络课件是网络教育培训的核心，网络课件制作的好坏，直接影响到整个网络教育培训的质量。目前在我国教育培训领域中，网络课件已炙手可热，且呈现出供求两旺的局面。从事网络课件开发的企业和教育培训机构迅速增加，急需一大批受过专门职业训练的网络课件设计人员。

　　3、做网络“洗底”人

　　所谓“洗底”，即擦去个人因种种原因在网络上被公之于众但个人不想公开的信息。有了网络搜索引擎之后，个人在互联网上的痕迹越来越多，连FBI内部人员的资料都能在网上搜到，所以出现了所谓的网络“洗底”人，专门在网上对搜索引擎做优化，放一些假信息、掩盖真信息等。目前此行当在国外已经大行其道，在国内刚刚出现。

　　4、做网上砍价师

　　随着网购走热，各行各业的网上砍价师受到欢迎，最近，部分房产类网上也出现了一批房产职业砍价师，这部分砍价师聚集在焦点、搜房等购房置业网站论坛内，为买房者提供意见并招揽生意。他们常常代替消费者与房产开发商讨价还价，而具体的看房和合同事宜依然由购房者亲自实施。此职业是自发形成的，每一次砍价都是一次与开发商斗智斗勇的较量，谁的心理耐力弱，谁就会先败下阵来。

　　5、做网上秘书

　　网上秘书是利用网络提供商业服务的自由职业者。这是SOHO一族较为青睐的职业之一。网上秘书主要负责预约、整理档案、制定商业计划以及联系客户。他们不是雇员，而是合作者，与客户一起寻找更佳的做事方式。诚信是网上秘书的通行证，而互联网基本知识、文秘知识以及商业贸易知识都是网上秘书应该具备的职业要素。网络秘书正在成为许多异地经营贸易公司短期贸易的首选。诚信度高、有畅通渠道的网上秘书月收入过万元。

　　6.做威客

　　现下，已有许多人利用业余时间靠在网上做威客挣钱，甚至还有相当一部分专职威客。威客，说简单点，就是一个服务平台，你有需求可以在里面发任务让会员做，相反会员完成任务就可以拿到报酬。技术性的就是做LOGO,网页，软件开发等等，非技术性的简单到转载QQ空间文章，收藏淘宝商品也都是可以赚到钱的。猪八戒威客网是目前国内最大了威客网。

**哪种形式兼职更适合你**

    要养家糊口，要购物消费，要买房买车，要舒适享受，一份薪水用起来的确是捉襟见肘，兼职日渐成为一种时尚。但兼职真的那么容易吗？哪种兼职方式最适合自己？本篇兼职攻略希望对准备兼职的白领人士有所帮助。

    1、爱好型兼职

    核心优势：8小时工作之外进行，把正职中没有用到的爱好特长在兼职中发挥出来，在固定工作与个人爱好之间“切换频道”，兴趣与工作的结合，不仅可以调整工作心态，还可以发现和开辟新的发展空间。

    市场环境：除了医生、公务员、司法等关系国计民生的重要职业尚存争议外，国家对大多数职业员工的兼职行为采取了允许政策，聘用兼职人员工作的企业和雇主也越来越多。

    主要弊端：受“正职”工作时间限制，灵活性一般，许多公司在员工守则或用工合同中明确规定“不可兼职”，更多白领只能心动而不敢行动。从用人单位的角度来看，主要是担心员工因为兼职分散了精力，在同行业兼职还有泄露商业秘密的风险。

    灵活程度：★★★☆☆

    2、自由型兼职

    核心优势：自由型兼职卸掉了来自老板的压力，在家办公，自己说了算，相当于“自己当老板”，灵活支配时间、自主安排工作量和工作进度，这种个性自由的工作方式，非常适合那些有一技之长、不愿受人约束、个性较强的职业人。

    市场环境：SOHO虽然曾被职场视为“另类”，但现在国家已经在社会观念和政策环境等方面给予了关注和支持，相应的政策法规也在相继出台，一些大城市已经对自由职业者的养老、医疗保险等作出了相关规定。

    主要弊端：风险大、保障少。没有固定收入，缺少各类保障，生存压力大；工作环境自由，但容易产生惰性，工作效率下降；缺乏情感互动，没有互相启发，个人创造力受到局限；缺少与外界的沟通和联系，容易产生心理问题。经济负担大、自律性差、缺乏毅力的人不适合在家办公。

    灵活程度：★★★★★

    3、项目型兼职

    核心优势：专业单纯、联系面广，围绕一个独立项目展开工作。双方约定完成项目期间的报酬、工作方式等，项目结束了，工作也就结束了。工作空间大，选择雇主有一定的灵活性，可以与多个雇主或多个劳动市场建立联系，获得更多的项目工作。

    市场环境：刚开始起步。随着短期人才租赁、临聘市场在国内的兴起，“项目人才”将成为新崛起的职业群体。用人单位也开始关注这种精简灵活的用人方式。如奥运会、世博会等就需要临聘大量人才。“项目人才”未来的市场空间看好。

    主要弊端：聘期短，稳定性差。往往一份工作只做短短几天或几个月，就要重新选择另一项工作。受单位和项目的限制，个人的选择性低，灵活度一般。断断续续的职业经历也不利于职业资本的积累和个人职业的规划。

    灵活程度：★★☆☆☆