

金錢貓家庭財務手冊

你不可不讀的家庭財務管理



Thomas Su

Money Cat Consulting

Report Date: 2009



MONEY CAT

RESEARCH WHITE PAPER

規劃家庭預算的十步驟：了解你的金錢去向.....	4
家庭財務管理——制定你的家庭預算.....	7
家庭財務管理——尋求專業幫助.....	11
家庭財務管理——信用卡管理.....	13
家庭財務管理——了解你的家庭財富.....	15
家庭財務管理——保險的管理.....	17
家庭財務管理——了解銀行賬戶的管理方法.....	19
兒童財務教育方式.....	21
教育兒童金融知識——從小做起.....	24
兒童財務觀念——儲蓄工具和共同儲蓄.....	26
對失業說不：失業了！去找工作還是開始自己小生意，.....	28
像失業說不！精明的網絡店鋪.....	29
向失業說不！開始家庭的生意.....	32

有關這份報告

這是金錢貓最新發佈的投資教育報告，我在開始寫這份報告時，是因為發現大多數的家庭非常缺乏理財觀念，而且經常以教育做為理由，其實理財和教育一點關係都沒有。

因此我決定將這幾年來所累積下來的經驗來和每一個家庭分享，家庭理財非常重要，擁有一個好的家庭理財計劃才可以確保往後的投資，和儲蓄理念，還有教導孩子正確的理財觀念，我個人認為，這才是實用的重要教育。

這份報告中的是以 3 大部份為主：

第一部份教導您如何開始理財 - 了解自己金錢的來去

第二部份則是開始儲蓄，減低開支等各項策略

第三部份是因為當今的經濟不佳，不少家庭尋求第二份工作或是開始創業，因此提供一些資訊供您參考，往後我們會有另一份針對這方面的報告 <<像失業說不！>>，這是我們英文版非常暢銷的一份報告，目前正在編輯成中文版本。

希望您對這份報告感到實用。

規劃家庭預算的十步驟：了解你的金錢去向

許多家庭並不對他們的長期財務做出規劃。有些人甚至不知道他們應該制定何種規劃，另一些人則決定儘可能的逃避現實，將預算規劃其推遲到日後。還有許多人認為他們並沒有賺到足夠的錢，因此家庭預算對其無關緊要。

缺乏預算的確很可怕，但更糟糕的是缺少制定開支的記錄，還有預算的習慣或紀律——而這通常是最終遭遇財務災難的根源。許多家庭完全不知道錢花在了哪裏，他們僅僅是伴隨着銀行賬戶餘額的不斷下降而惶惶度日，或者是等待着下一個發薪日，或是天天做白日夢等著錢從天下掉下來。

在我們開始討論制定預算之前，我們應當往前退一步，先來了解你的金錢去向。如果你不知道自己的錢花在哪裏，那你的預算將會錯誤百出，這裏我們來談談 10 個追蹤你的開支的方法。

第一步—確立目標

知道你的目標是什麼，你在財務管理中就成功了一半。你的目標可以是短期目標如家庭渡假，中期目標如購買一輛新的汽車，或者是長期目標如購買一棟房屋，我在最初開始設計目標時，我才 17 歲，那時是想出國旅行，到了 22 歲時，想在 25 歲時結婚，那出發點完全不同，存錢的策略當然也不一樣。

第二步—自律

在制定你的開支標準時採用自律的方法，第一步就是收集所有的收據，“保存”你的收據。使用信用卡，根據對賬單來追蹤你的金錢去向，這也是一個好方法。

將你的開支分成幾大類別：租金、食品飲料、聚餐、教育、娛樂、通訊和交通。我還有一個習慣是留出一欄稱其為“固定開支”，如水電費、教育和保險費。

我從 12 歲就開始這麼做，我認為追蹤開支是家庭預算中最重要的一點——實事求是，誠實面對，不要蒙騙自己說“這僅僅是一次性的開支，不會再有下次”。因為往往很多開支是無法避免的，你無法預測下個月是否會生病，無法預測小孩是否會生病，所以最好每個月還是擁有固定的醫療費用在預算內。

第三步—徹底了解你的收入來源

現在是時候來合計你的收入了——這組成了家庭預算方程式的另一部分。你可能會感到驚訝，很多家庭其實擁有各種收入。除了你的薪水之外，你可能擁有投資收入但是已經全然忘記，還有利息收入和租金收入。你還可能會收到意外的驚喜，如家庭津貼和稅額返還。每年應當都會有或多或少的政府補助，可能是在退稅後，也可能因為有孩童因此增加。

當今的經濟，不少人都有 2, 3 份工作，有不少家庭在網路上開店作生意，這些都是增加額外收入的好方法。

第四步——建立一個收入 VS 支出的電子表格

使用 Excel 電子表格創建兩個電子表——在制定預算方面，Excel 電子表格是一個非常實用的工具，不管對家庭預算還是企業預算。

在一張電子表上，合計你所有的開支，查看你的收據，將每份開支歸類到指定的類別。訣竅是不要將很多條目歸為“其他”，因為它們難以追蹤。

尽可能的细化，如儿童音乐课程。我知道有些家庭甚至根据商家而进行细分，这也是一个好方法，你可以在预算中尝试。

第二张电子表上是你的收入——不幸的是，这张清单通常非常小。不要忘记根据你的净收入而不是税前收入计算，一旦合计完成，查看一下余额（总收入减去总开支），你就知道这个月你是超支还是盈余了。

第五步—识别你的支出习惯

家庭预算的一个困难之处是难以看出你的支出习惯——你需要对支出进行几个月的详细追踪才行。

我建议你用至少六个月的时间来发现自己的开支特点——许多条目如地價稅（council rates）和汽车保险都是每隔 6 到 12 月到期一次，因此当各种项目同时到期的时候，你可能会经历“困难”的月份。

事先几个月确认出困难的月份，你可以为这些月份预备预算并做好安排。

第六步—了解隐藏支出！

英文是 Hidden Cost, 這些是無法準確預測的支出，实际上你能想象在我们的日常生活中有成百上千的一大多数的成本与以下方面相关：a) 现金支付 b) 固定成本 c) 相关的项目。一般经验是，可能占到你的开支的 10%，常见的開支有银行费用、咖啡、公交车票、保险费和会员费。

第七步—观察不寻常的开支

有时候会出现不寻常的开支，这可能是由于遗漏导致，或者是由于你没发现的大额的隱藏開銷，甚至可能是你忘记支付某项费用而导致的罚款，將这些开支寫下，确保它们在下一个月不再出现。

第八步—在月末进行三重核查

三重核查意味着，查看你的支出电子表，然后查看现金条目，查看你的银行对账单，确保里面的项目都被已经记录，查看你的信用卡对账单，因为大部分直接自動轉帳開銷都是源自信用卡。

第九步—每月整理分类

现在该将它们合计了，使用“整理”功能将各类别下所有的条目合计起来。平均而言，食物包括餐饮通常是最大的开支条目之一，利息偿还和租金是另一个，如果自主条目如娱乐或衣服在你的开支中占很大比例，你可以立刻減少這方面的開支，而將他們改為投資或儲蓄。

第十步—每六个月和十二个月重新整理分类

在每六个月结束之时（我用每个季度），计算出各个分类的开支总和，与上六个月或季度（之前的同期）的开支相对比。如果该数字大幅增加，你可以调查其背后原因这对未来的预算制定十分重要。

举例来说，我发现我的电话费用在一个季度又增加了\$120，这十分奇怪，因为我们实际上取消了一条额外线路。这是由我在三个月前偶然订购的一项短讯服务而导致的。因此，我立即将它取消，並且和電話公司確認已經取消。

在你更换电话计划，保险单或抵押贷款之时，这也是一种非常实用的方法。它们最终真的帮你省钱了吗？还是最终发现更加昂贵了？

现在我们知道如何追踪我们的收入和开支，现在你也应该对你的金钱都花在哪里有了很好的了解我们进入下一个阶段，制定预算。

家庭财务管理——制定你的家庭预算

制定家庭预算时有几条黄金法则。

法则一：你的预算要符合你的支出

如果不知道将钱花在何处，你将很难应付金钱问题。在一个星期里，保存一份所有支出的清单。记录下所有支出（从最少的到最多的）。

在作出以上之後，许多人会很惊讶地发现自己的金钱到底花在了何处。在一些意义不大的奢侈品上花费了大量金钱的情况十分常见。

因此，回顾一下至少 6 至 12 个月的开支特点，记下有很多账单到期的月份。

一旦您可以了解你的支出的特性，预算中就可以明确哪一部分钱是用于何种目的。舉例來說，你知道每年的汽车登记繳費，因此對這些項目做出相關的預算。

法则二：识别预算中非必要的条目

生活中有很多非必要的項目，在好時機時，你可以過的奢侈些，但時機不好時，這就是首先要消除掉的項目。举例来说，每天早晨在去工作的途中购买一杯咖啡，每周可能花费\$15.00，一年的花费就是\$780.00。因此为其他重要项目节省金钱的一个简单方法就是在去工作途中不喝咖啡，或者一周只喝两次，或到了办公室后喝免费的咖啡。（公司聽了可能會不高興就是）

其他典型的例子是餐饮和飲酒，你是否真的在每次就餐时都需要喝一瓶葡萄酒？你是否每天都是外出就餐？我知道我有些同事每天喝三杯咖啡，分别是早上，中午和下午——这在无形中每年可以节省\$2,000，或者说等于一个月的利息。另一個朋友每天開一瓶葡萄酒，省吃省用，但每天開一瓶葡萄酒！等於是本末導致。

标识出你的预算中所有非必要的条目，我可以向你保证，每年你至少能省下几千块钱。

法则三：识别必要条目

一旦你标识出预算中的非必须条目——剩下的就是“必要条目”但是你还可以进一步节省——一些典型案列为：一些較可以執行的有：省下電話費，加入較簡單的電話方案，少用行動電話，多用網路電話。還有，如抽煙，這絕對是浪費的行為。

或许你拥有太多的信用卡，有一些处在闲置之中，你是否什么都不做但是依然每年为其支付\$100？这些是可以从你的预算中减掉的“，還有太多銀行戶頭，到不如集中起來，每年就少了\$60管理費/戶口。

法则四：对你的预算实事求是

许多家庭制定了无法完成的严格预算。这意味着他们将感觉永远都无法完成他们所订下的目标。我過去一直遇到這問題，最後發現，沒意義，而是應當對自己的預算個別項目做出改變。

制定预算并不等于牺牲——而是找出你可以更好地利用金钱的地方，并确保你拥有足够的钱来应付所有的开支。這表示，你的生活上必須作出些改變，但你會發現，改變往往是舉手之勞，而非大幅度的改變。

如果你每个月的开支确实超过收入——你永远也无法完成严格的预算，这并不是因为你的预算有问题，而是你应该做下改变了。

舉例來說，今年我們財務沒有往年好，我們的孩子沒辦法，只好改念公立學校，但這也沒什麼錯，錢省下來，讓他們去念好的私校國中。不要把自己逼到絕地，這是今年很多人面臨的問題。

另一個例子，我們今年的公司收入大不如往年，不是我們而已，而是大部份公司都出了問題 -該裁員就要裁員，該減少開支就要減少開支。家庭的預算也是如此。

法則五：你的預算必須是當前的

預算是对当前情况的灵活计算——应该随时更新以反映你的财务状况。它可以增加或减少，如果你更换了工作或者失业，你应该调整你的预算。如果房貸的利率下调，你在预算中将有更多的空间，你可以将其用于储蓄。

每年都回顾一下你的进展，确保它依然反映你的开支习惯。评估下你的状况，相应地调整你的储蓄计划。储蓄计划应该灵活。记住，你的开销从不平均。有些月份有更多的账单到期，我们都会经历这些“昂贵”的月份。

法則六：在你的預算中設定一個儲蓄目標

如果最终有所奖励，储蓄会容易得多。举例来说，将你的储蓄账户命名为“假日儲蓄基金”，让你全家都参与进来，一同计划度假的方式和开支。如果他们知道放弃平时小的享受意味着最终一次大的享受，家庭成员会更加愿意储蓄。

我们曾经在墙上挂有一张很大的图表，在我 25 岁的时候，我设定目标为去巴黎进行三个星期的奢侈度假，这反映在我的预算之中，一旦某个目标完成，在预算中设定一个更大的目标。

保存一份关于储蓄进展的详细记录，不管使用哪种方法，每个月都列出全家在“特别”储蓄账户中的储蓄金额。通过保存记录，你的家人将对已经储蓄的金额和距离目标的差距一目了然。

法則七：在預算中考慮強制儲蓄

强制储蓄是一个确保至少完成部分储蓄目标的好方法，你可以在你的预算中使用。将你的部分工资或收入设置为自动转入另一个账户。

通过这种方法，在钱进入储蓄罐之前，你不会因为经受不住诱惑而将其花费。每一个发薪日，这部分工资将自动出现在你的另一个账户中，随着时间其数额将大幅增长。利用现在的高利率储蓄账户。

另一个好方法是 BPAY，你可以设置 BPAY 将储蓄分配到管理基金中，这也应该反映在你的家庭预算中。

法則八：在預算中允許部分娛樂開支

预算并不意味着生活完全丧失光彩，对生活方式进行完全约束。在预算中允许部分娱乐或者外餐开支，如果可以的话，在预算中允许一些度假。這對很多人來說現在是完全不可能的想象，如果生活真的過得很辛苦，失去意義，您可能要做出很大的改變，如換工作，換個地方主，將房子賣掉等重大決定。

法则九：根据预算计划支付方法

与大多数人的建议相反，如果你知道如何恰当管理的话，我发现信用卡实际上是一种出色的支付方法，不过要注意，你必须十分自律。

我的家庭预算通常是根据信用卡支付日期计划的，这个最大的原则是，不管如何，我每个月都要还清信用卡账单，不欠任何信用卡债务。

使用信用卡支付，实际上你无意中给了自己 55 到 66 天的现金支付延期。这意味着，如果你计划出色，你可以在信用卡上的开支中赚取额外两个月的利息，数额很大。

法则十：在预算中避免多种大额开支

大额开支有汽车保险，学校费用或电费账单。做好规划确保它们不会在同时出现，如你可以要求使用按月分期付款的方式来支付你的保费。

如果你拥有不同截止日期的信用卡，你可以通过使用不同的信用卡支付来周转，从而在支付日期之后再实际的支付。

家庭财务管理

利率的走向及其重要性

利息走向对每个家庭都十分重要，因为平均而言你的房贷的偿还可能占到家庭开支的 25%到 30%，有些家庭不清楚利率的影响，我们看到有一些人在偿还贷款时非常辛苦，因为利息偿还额超过了他们的收入。这正是需要大幅度改变家庭财务管理的典型例子。

為何利率对所有人都十分重要：

利率对抵押贷款者的影响：显然利率越低，你需要偿还的金额就越小

利率对投资者的影响：而对于拥有定期存款的人而言，你希望利率尽可能的高以赚取额外利息。

利率决定月度还款：对于信用卡持有人，他们同样喜欢更低的利率。

利率对商业贷款十分重要：对于企业，更低的利率会促进商业活动，因为这表示将可以拥有更多的现金周转空间。

什麼情况下利率倾向于上调：

- 当经济过热，需要放缓来抑制开支和过度借贷的时候
- 当房地产市场过热和价格过高之时，政府会借助利率来防止房地产价格的进一步上扬。
- 在某些情况下，如我们最近在丹麦和匈牙利看到的，政府被迫提高利率以拯救其不断贬值的货币，在澳元汇率低于 0.50 美元的时候，澳洲政府也这样做过很多次。
- 控制通胀，同样这与经济活动的过热息息相关。

利率会在经济放缓的时候下调，如我们目前所经历的时期。

政府将利率做为一种推动经济的金融工具。

利率的下调提高消费者的购买力。

利率的下调也用来为疲软的房地产价格提供支持。

1. **Lower Interest Rate will also typically boost sharemarket and investment activities.**

利率的下调通常也会推动股市和投资活动。

利率的周期會有多长？

我们现在处于六十年代以来利率最低的环境中，你应该注意，利率的上调可能和下调时候一样迅速——只要出现第一个经济复苏的迹象，利率就会开始上行——正如我们看到的，从历史上而言，利率可能每个季度上调 0.5%，甚至 0.75%。

什麼是昂贵的利率产品

正如我在开头所言，利率动向影响着每一个人——以信用卡为例，我今天收到一份账单称利率已经下调至每年 23.25%！这是可变利率房贷平均利率的五倍。

如果你不仔细管理的话，信用卡將會是你最可怕的敌人。還有，在利率下调的环境之下，我们经常看到第一个下调的是定期存款，现在大多数银行账户都支付很少的利息——放款人通常在信用卡或个人贷款产品上的调整很小。

可变利率贷款 VS 固定利率贷款

这是目前在澳洲被询问最多的问题，我在这个领域可以分享一些经验，因为这两种情况我之前都经历过。从固定利率贷款转换到可变利率贷款的最大成本是违约成本。

违约成本由以下因素决定：

- 贷款的金额
- 固定利率贷款和可变利率贷款的差额，差额越大，违约成本就越高。
- 你的固定利率贷款所剩下的期限

在 2006 年間，我做了一个艰难决定，将我的固定利率贷款的利率维持在 8%+。该利率在三年前锁定，为我节省下大量资金，直到 12 个月前利率市场开始下行。该决定是基于违约成本，我需要支付 \$5,000 的罚款，而我的贷款会在六个月内到期，与这种违约成本相比，我也不可能省下这么多的钱。

现在兼备可变利率和固定利率的贷款十分普遍，也就是所谓的部分固定利率贷款。这种方法至少让你免于利率再次步入上升周期的伤害——同时受益于现在的低利率环境。

家庭财务管理——寻求专业帮助

很遗憾许多家庭就是缺乏财务管理的技巧——这与他们的受教育程度无关，你会发现，很大一部分受过高等教育的专业人士的财务管理技术同样很薄弱。

在我们之前的调查中，我们很惊讶地发现，医生和其他医学专业人士通常是财务管理最差的人，我们甚至听说，许多医生都不知道在购买房地产时可以要求折扣。

因此对于家庭财务管理，可以寻求何种帮助？到哪里可以找到？

最佳的出发点依然是你自己——没有人比你更加了解你的家庭财务状况。

也许，这可能要花费数月的时间来调整，但是即便财务专家能够给你建议，最终还是需要你自己来贯彻行动，如制定家庭预算，追踪你的开支等等。

第二点是找一个有制定家庭预算习惯并在积累储蓄的好友或亲戚——他们树立了榜样，通常他们也会告诉你一些实用的方法来帮你起步。

会计师也会有帮助，但是他们的知识通常是关于税务而不是家庭财务管理，但是他们严格系统的方法，通常是配合模板，也是很实用的建议，一般而言会计师在追踪收入和开支方面拥有良好的习惯，因为他们为你提出所得税申请，通常对你的财务状况了如指掌。

财务规划师——财务规划师在不动产规划，保险单，管理基金，养老年金甚至抵押贷款等具体策略方面十分有用。财务规划师的一个很好的价值是，当你使用他们的服务时，你需要非常详细地分析你的资产和负债，比你在申请房屋贷款时还要详细。这将使你很好地把握你的家庭财富的真实图景。不过对于他们所提供的各项产品，你必须要了解收费制度还有风险再做出决定。

股票经纪人——现如今，许多家庭使用网络经纪人，他们不再使用全套服务的股票经纪人或客户顾问。在很多方面，股票经纪人已经不再仅仅是股票经纪人，而是财务规划师——同样，当你在全套服务的经纪人那里开设账户的时候，他们通常会询问你一些关于你的家庭金融财富的问题，这也是理清你的个人财务状况的好机会。

有很多所谓的家庭财务专家，你能在电视上看到他们，会教你整合你的贷款或信用卡，虽然这些专家的确提供价值，但是他们的很多策略仅仅只是常识而已。

除非你一点常识都没有，如许多家庭一直在堆积信用卡，我知道一个四口之家拥有 10 张信用卡——这没有意义。电话也是如此，许多家庭拥有多条电话线路，实际上你可以使用互联网电话或者电话卡。

如果你真的在整合债务方面遇到困难——或许你可以考虑使用债务整合专家的服务，至少他们将对你的财务状况做一个独立的评估，帮助你制定策略。

不过在你使用任何服务之前，请先追踪你的开支，否则你将无法专家问你的问题。

下面是经常被询问的问题清单：

你有多少张信用卡？

每张信用卡的额度是多少？

你是否每月在月末还清？如果不是，你的信用卡的平均结余是多少？

你是否有房屋贷款？
你是否有个人贷款（汽车贷款，计算机贷款，无息家电被认为是个人贷款）
你的雇主每月扣除多少税？
除了你的工作之外你是否还有其他收入？
你有多少银行账户？
你的每个银行账户的余额分别为多少？
你持有任何管理基金吗？
你是否拥有任何投资？
你有多少个电话账户？
你有多少保险单？
你有多少互联网账户？

网路也是一个寻找关于家庭财务管理的话题和资源的好地方，但是不管你从网络上下载了多少模板，不经过实践，你永远也无法达到你的目标。

家庭财务管理——信用卡管理

许多家庭认为信用卡是一种糟糕的财务管理习惯，甚至到了剪碎信用卡的程度，因为他们无法控制。这是对信用卡的一个普遍误解，如果恰当管理，信用卡实际上是一种非常有效的财务管理工具，甚至能够节省大笔费用。

我的第一份工作就是在美国运通做分析师，在此期间，我花费了大量的时间来研究澳洲的奖励程序，那是在 15 年前了，自此之后澳洲的信用卡市场的竞争变得十分激烈，许多新的特性被引入了澳洲。

在信用卡节省技巧方面，你应该知道三条基本的黄金法则：

你不需要太多的信用卡

天下没有免费的午餐

每个月还清你的信用卡，或者剪碎你的信用卡

在互联网、商业电视和无线广播上有着无数的广告宣传，每一家商店都希望给你一张信用卡——其原因十分简单——信用卡是许多企业的主要收入来源，它简单又便宜，可以创造大量的顾客。

现实情况是，你只需一到两张信用卡，有时候是三张——我有第三张信用卡，是一张 David Jones 卡，只要是偶尔用来购买大型物品，如家电或家具，因为有一些特别交易，在你使用店内信用卡时给你免利息期。

信用卡的区别？

哪一种信用卡更好？VISA，万事达还是美国运通？实际上对顾客而言并没有本质区别。每一个发卡人都有不同的奖励程序。附属于银行的美国运通卡会有一种全然不同的程序，如美国运通所发行的 Amex。

但是所有的信用卡都有会员费，有一些对参加奖励程序也进行收费。因此如果你实在无法抵抗申请另一张信用卡的诱惑，考虑取消你之前的信用卡。

整合信用卡是一种出色的家庭财务管理策略，有两个原因：

這可以节省大量费用，在我 30 岁的时候，我有五张信用卡，两张来自我的前任雇主，一张来自我的银行，一张来自美国运通——当我将其合计之时，其每年的成本就达到了近 \$500，这就是我所说的隐藏费用。

整合你的會員點數(Rewards Point)，更快地完成目标，這可以換取很多項目。

信用卡的積點制度(會員消費點數)

天下没有免费的午餐！的确你会看到免会员费或零利率的交易——不過這些方案的奖励程序通常很差。奖励(Rewards Point)非常重要，平均而言，兑换率约为\$10,000 到\$15,000 获得\$100 的购物券——相当于 100: 1。这是你用来索取购物券时的情况。

而另一个很好的选择是索要旅行社的旅行券，同样非常实用。

如果你将你的积分转换成飞行常客积分(里程回馈累积)——这里的计算不同，国内机票的平均来回价格约为**\$350**，因此你的兑换率变为 **30: 1**，比购物券要超值得多。

这里有一个陷阱，有些航空公司“不鼓励”乘客使用飞行常客积分，因此你可能无法找到你想要的时间和航线。

此外，留意双倍或三倍积分的特别方案——它们值得考虑参加——不过有时候你需要支付额外的会员费才能参加，但是其长期作用很明显。

举例而言，去年我预订了一项前往新西兰的全家旅行，总花费为**\$10,000**，但是因为我的旅行社与我的信用卡公司拥有特别合作——我换得了 **35,000** 积分——在这种情况下，我还通过同一家旅行社预订了旅馆和机票，这又增加了 **10,000** 积分。与按照 **100: 1** 的比率兑换成购物券相比，这至少节省了**\$450**。

根据你的购物习惯计划信用卡

有许多百货店——加油站连锁，如 **Coles-Shell** 和 **Woolworths – Caltex**。根据于你的位置不同，你可能经常去某一家加油站。我有一个朋友驾驶一辆豪华轿车，汽油成本是他最大的单项商业开支——在采用我的建议之后，他申请了一张拥有许多燃料券的信用卡——他现在每个月在汽油上平均能省下几百块钱。

聪明的旅行者同样会使用信用卡来兑换机票——一种聪明的方法是将你的信用卡积分集中在同一家航空公司，而不是将其分散在多家航空公司。在 **1997** 到 **2002** 年间，我经常跨州旅行，在这五年里我没有为机票付过一次钱，这显示了你可以通过信用卡省下多少钱。

还有使用信用卡意味着，支付期限自动延期到 **55** 天到 **60** 天，这也意味着你可以在此期间用你的钱进行投资，赚取额外的利息。

糟糕的信用卡习惯

下面是我在过去观察到的一些使用信用卡的坏习惯——这通常出现在较年轻的信用卡持有人身上。不过遗憾的是，很多拥有孩子的家庭也是如此。

我不知道我的信用卡对账单在哪里，我甚至不知道它何时到期——两种解决方案：剪碎你的信用卡，或者在你的银行账户中设置直接借记。

我已经在其他信用卡中欠下大笔金钱，一解决方法是，忘记它，将其剪碎。

我不知道我有多少张信用卡——解决方法很简单，掏空你的钱包，将你的信用卡都剪碎，只留下一张。

我的孩子使用我的附卡，他们的开支毫无节制，这是一个非常普遍的问题：解决方法——降低你的信用卡额度，或者直接取消附卡。

附卡是很多家庭面对的一个常见问题——一旦你将其发放给孩子，你就无法控制他们的开支行为。不过好的一面是你可以教授孩子如何负责地使用信用卡。

家庭财务管理—了解你的家庭财富

有太多的家庭和企业依赖借贷来支持其日常开支和商业开支，这正是我们经历这次金融危机的原因，许多家庭切身感受到了“信贷紧缩”，因为他们无法偿还负债。

这个问题在澳洲、美国和欧洲尤为普遍——在亚洲，因为其倾向于储蓄而反对借贷的文化，这个问题相对较小。澳洲目前是世界上负债最高的国家之一，许多家庭的负债（gearing）比率超过了1，这意味着你的债务比你的资产还要多。

什么是资产？

资产是你所拥有的，—但是记住，大多数资产随着时间而贬值，如汽车和家电。不过好的资产如房屋或投资随着时间而增值。

什么是负债？

负债是债务的另一个说法，同时也指你在未来应该支付的款项，如税务。对于大多数家庭而言，他们通常会低估其负债，这是一种常见的错误，会导致现金不足。

净资产

净资产的定义是总资产减去总负债。为了更好地理解，将你的资产合计，通常包括：

- 房屋
- 汽车
- 家电
- 所有的投资
- 银行中的现金
- 养老金

减去你的借贷：

- 抵押开款（银行贷款）
- 信用卡贷款
- 汽车贷款
- 个人贷款
- 你所知道的其他债务

让你的净资产价值反应变化也是十分合理的——对于资产增值，我通常在房屋上使用3%至5%的增值，但是对于家电和汽车，我会使用每年10%的折旧。一辆汽车在十年后真的不值多少钱。

对于你的投资，你通常可以在每年的年末获得一份信息更新，或者你可以到因特网上直接查看最新价格。

追踪你的净资产

一旦你确认了你的净资产，每个月对其进行追踪，看下净资产总额是否有所增加。2008年和2009年对资产增值而言是十分糟糕的年头，我发现因为股市的下跌，我的净资产已大幅下降，因为我将25%的资产投入在股票之上。不过好一面是，至少我知道问题出在哪，然后可以采取应对措施应对这些问题。

糟糕的资产，糟糕的贷款

或许糟糕的资产这个说法太过极端——但是在你的净资产分析中，一定要找出“糟糕的贷款”所占的比例。糟糕的贷款是那些利息昂贵且资产贬值的贷款，如汽车贷款，旅行开支、家具和其它不会保值的个人资产——这些项目随着时间而贬值，但是你依然支付着根据其购买价格而制定的高昂利息。不过，很多人是以公司的名义来购买这些资产，那意义就不一样，因为可以达到折税的效果。

举来而言，很多人受到商家的诱惑，因而去买新电子产品，想说每个月你只需要支付\$120，可以将一台价值\$3600的计算机带回家。这也是一种负债，而且通常你会发现租赁结束时自己支付的金额要多很多，因为在租赁结束时你需要还清剩下的金额。

家庭财务管理——保险的管理

在家庭财务管理中，保险费合计起来会占很大一部分开支——有时候其每年的开支很容易达到**\$4,000**到**\$5,000**——如果你不相信我所说的，看一下我们每年支付的平均保费的项目有多少！这正是我只前所提到的“隐藏成本”很大的一部份。

- 私人保健基金：一个四口之家平均每月的费用在**\$200**到**\$300**之间。
- 汽车保险：每年大约为**\$800**到**\$1,000**。
- 第三方保险：每月花费**\$300**。
- 房屋保险：每年很容易达到**\$1,000**。
- 家庭财产保险：每年可能花费**\$200**至**\$300**。
- 人寿保险：每个月**\$100**至**\$200**
- 重大疾病保险：每个月**\$100**至**\$200**。

如果你有投资房产——你很可能需要房东保险来防范恶意破坏，房租损失或其他可能导致你的房产出现财务损失的情况，当然你还要为你的投资房产购买房屋&家庭财产保险。

如果你有另一辆汽车，或者驾驶人的年龄在**25**之下，你将会看到汽车保险的费用很容易达到一个很高的水平。

我们该如何处理保险单？

首先——不要忽视保险的重要性，它们是一种保护你的家庭和财产的重要工具，不要仅仅为了每年节省几百块钱而对其无视。

我说一下**2007**年发生在我的一个邻居身上的真实事例，他们在街对面购买了一栋房屋，他们不想在入住之前支付任何保费，因为他们认为这种是一种浪费。

在装修期间，厨房中的一个电灯出了问题，随后导致了厨房内燃起大火，火势扩散至了整个房屋，房屋的三分之二被彻底毁灭。房主花费了**\$700,000**购买房屋，在装修上也已经投入了约**\$200,000**。没有保险的赔付，他们被迫出售房屋，这需要**18**个月才能完成，他们深陷财务困境。如果他们购买了保险，至少很大一部分损失都能得到理赔。

其次——续投你的保险单——如果你退保，你不再受到保护。我们都知道所谓的墨菲法则，什么事都不会发生，直到你不再有保险。

人寿保险和健康保险通常很容易被投保人所遗忘——在我看来，最好的办法是设置用信用卡直接付跨来避免遗忘——同时还可以累计信用卡点数来换取。

第三——整合你的保险单——这里有一个节省部分费用的技巧——将你的保险单整合到同一个保险人下。这可以减少大量的保费，我们曾经这样子减省了**15%**的保费，特别是一般保险——如汽车，房屋和家庭财产。

对于与人寿和健康相关的保险——你可以整合你的健康，人寿和重大疾病保险，达到最大的节省。

第四——购买最便宜的保单？

一分钱一分货！不要以为便宜的保险和其他保险一样。举例说，汽车保险来看，便宜的保单意味着他们将寻找最便宜的修理厂来修理你的汽车，这也意味着使用最便宜的零件，通常是现有的二手

零件而不是来自汽车生产商的零件。房屋和家庭财产保险也是如此，这也反映在理赔时其使用的修理工人的质量上。

家庭财务管理——了解银行账户的管理方法

银行费用是家庭财务管理中最高隐藏成本之一，在你意识到之前，其总费用可能达到了几百甚至几千。我最近在亚洲读到一篇文章说，由于来自贷款的收入下降，他们将开始引入银行账户维护费！英国也开始这样，而他们仅仅是开始收取管理费！看看我们，在澳洲，我们支付银行费用已经近 10 年了，澳洲的银行费用被认为是世界上最高的之一(好像是最高！)

整理你的银行账户

第一步是确认有多少个银行账户，因为我们通常会有个人银行账户，联名银行账户，家庭银行账户，个人商业名称银行账户，然后还有你的孩子的家庭附属账户等等，当然还有与你的房贷相连的银行账户。

平均而言，一个四口之家很容易拥有 5 个银行账户。因此，如果可将户头整合，这课以节省大量银行费用，平均每个账户每个月就能节省\$5.00，還有增加額外利息收入的機會。

取消不使用的银行账户

我的妻子在上大学期间建立了一个银行账户，她几乎不使用这个账户，他保留这个账户的唯一原因是该账户在她的名下，她也很少使用信用卡。

上次我为她作出一份简单的分析，她每年支付\$66.00 的银行费用，没有任何利息，此外为了维护她每个月仅使用一次的信用卡，还需要另外\$60 的年费，为了能够拥有信用卡累积优惠点数，还需要另外缴纳\$50 的参与费。每年白白浪费掉\$200 的银行费用。

還有我自己的公司帳戶，在查看每一項後，發現我每个月支付\$22 的银行费用，因为我有三个银行账户；一个公司账户，一个个人账户，还有一个联名账户与我的贷款账户——我真的认为自己支付了过高的费用，其中商业银行账户是最昂贵的账户。

货比三家不吃虧

在澳洲实际上有上百家银行、信用社和其他金融機構，你应该留意各种选择。在选择银行账户时，我有下面几条黄金法则提供給各位：

分行的数量——这取决于你的年龄和消费习惯，我上一次访问一家分行是在五年之前了！如果你懂得互联网，将大部分银行业务在互联网上处理，因为柜台转账的成本可能高达\$10 每次。

ATM 的数量——小型银行在 ATM 的提供上的确有限制，但是对于很多人而言，消费很少是用现金形式，如果你每周只需要提取一次现金，那么 ATM 也不算一个问题，不过 ATM 费用需要考虑。

利息——有一些较小的银行在储蓄账户甚至支票账户上都提供很好的利息，值得考虑。

支票——你是否需要支票？如果不需要，为什么要开设一个支票账户？我每年只写两次支票，保持一个支票账户实在太浪费。

注意转账费用：银行设计了一种金字塔式的转账费结构，它可能是基于频率、方式、支持、金额和货币，因此在你注册前先做好计算。

银行费用：维持账户是否有固定费用？是否要求你开设两个账户而不是一个？

网络银行账户

我将这一部分做一个单独的话题，因为它是一个值得你认真考虑的产品。网络银行账户拥有很多特性：

- 没有帐户维护费
- 较高的利息
- 转账免费

唯一的不足之处是没有 ATM，这也意味着你通常需要设立一个连接(LINK)账户。网络银行账户的建立十分容易，许多家庭将大部分钱存放在网络银行账户，只有在他们需要支付账单的时候，他们才将钱转到联系账户中，这通常是在月末。

所以最好的储蓄账户是？

你可能已经猜到，最好的储蓄账户实际上是你的房贷账户。贷款的利率总是高于储蓄账户——如果你有一个抵押贷款账户，最好是拥有提取还款的功能（redraw facility）——这意味着你可以将钱存放在那里节省利息。

这是减少你的利息的最聪明的方法，我的银行对账单显示，在过去五年里，我通过这样做节省下了 \$38,000 的利息。我将所有的收入——商业收入，分红，基金分红都转到了我的可提取还款的抵押贷款账户中，只有在月末偿还信用卡和其他款项的时候才进行提取。

儿童財務教育方式

什么是大学儲蓄基金？

大学基金是一个常见的美国（北美）词汇，指的是为孩子升入大学所准备的储蓄，大学/学院的入学率在北美整体要高一些，但是其平均学费也比澳洲高出很多。

大学基金这个概念起源于 70 年代甚至更早，我个人认为这是一个伟大的概念，许多澳洲家庭都应该采纳。我知道有许多家庭，他们自孩子出生之日就开始为其准备大学基金，因此累积了大量的储蓄。

大学儲蓄基金的选择

大学基金这个词本身并不是一件产品——而是一种概念——市場上擁有许多類似宣传的产品，但是它们实际上与市面上其它的管理产品或金融产品并无区别。

以下是一些產品上面的选择：

- 定期存款
- 网络儲蓄账户
- 基金
- 蓝筹股
- 债券

定期存款

它们安全可靠，同时受政府所提供担保（目前而言），到期支付利息，被认为是最安全的投资——缺点是——其利息随着时间而调整，其回报可能不如股市在好时期里的表现，因为通胀率每年约为 3%至 4%，因此从理论上而言，你需要超过这个数字才能赚取收益。

网络儲蓄账户

网络儲蓄账户提供高额利息并且十分灵活——这也是许多家庭将儲蓄存入这些账户的原因。其最低余额也要低于定期存款，最重要的是其定期追加儲蓄的能力是定期存款所没有的。

投资基金

在基金方面有非常多的选择——有股票，国际股票，债券，政府债券，指数基金和多种基金管理公司供你选择。

为了避免将决策过程复杂化，在選擇基金當成大學儲蓄資金應當寻找以下特性：

可以定期追加投资，最好是按月进行。每月定投是积累财富的最佳方式。

分红再投资的特性，这意味着你可以将分红再次投资，购买更多的单位，或者你可以将分红取出，投资到儲蓄账户之中，如果你认为这更安全的话。

低风险——在大学基金方面，我认为低风险相对更重要，这些钱不能轻率对待，因此無須去負擔無謂的風險。

在风险管理方面——显然我们正处于一个有趣的时期（很可能是开始投资的最佳时期），通常基金越是多元化也就意味着风险越小，因为你的鸡蛋分散在不同的篮子里。

我将指数基金作为大学基金和我自己的养老金的常规储蓄工具——我的指数基金同样也分散在股票，债券和现金。指数基金的管理费通常比大部分管理基金要少得多。

股票和债券

我知道许多家庭也投资主要银行或大型零售公司等蓝筹股作为其大学基金储蓄的一部分。有一些人也使用国库券或政府债券，它们定期向投资者支付利息。

不过，这些选择都可以通过基金来投资——不同之处是如果你直接持有股票，你可以直接进行管理，可以随心所欲的买卖——但是如果你经常交易的话，与管理基金高相比，你的成本（经纪成本）要更高。

教育儿童金融知識—从小做起

对我来说，经营家庭财务与管理企业财务并没有很大区别—而且我会发现，能够管理好个人财务的人通常也能将企业管理地非常好。我的工作讓我有许多接觸公司總裁，但我看到很多公司總裁連自己的荷包都守不住。

我认识的许多朋友中，尤其是男性，不习惯使用钱包，你经常会看到票据、硬币和信用卡不时地从他们的口袋掉出来——这些都是不能接受的金钱管理习惯。

教育孩子金钱的重要性

有一天我在一家面包店，有一个九岁的小孩将 20 分丢在了地上，我帮他捡了起来，他说“谁在乎，就 20 分钱”，甚至不愿意弯身将其捡起来。你马上就知道他的家庭在教育孩子关于金钱的事宜上存在问题。

许多家庭不想在教育中涉及金钱问题，而是集中于其它问题——如运动和学术——但是实际上，一旦他们长大成人——金钱才是对每个人最重要的。

在教育孩子关于金钱的事宜时，总是使用相关的事务，我们知道他们的注意力非常狭窄，你需要寻找相关的事宜。我的女儿喜欢乘坐达令港上的旋转木马，每一次乘坐需要花费她\$3—对她而言，金钱意味着能够乘坐的次数。她在储蓄罐里存下的钱越多—她所能享受的次数就越多。

对于小男孩，他们喜欢火柴盒。或者对于上小学的男生，他们收集卡片或玻璃球，寻找他们最容易联想的兴趣或活动，他们将开始储蓄。

和你的孩子一同储蓄

做为父母，你必须在管理财务方面树立榜样，我的大部分金钱管理知识都是从观察我的父母中学到的一他们从来没有教我任何财务技巧，我在大学也从来没有上过财务管理的课程，但是我学习我的父母，他们让我终身受益。

为了开始为你的孩子储蓄，你应该开始为自己储蓄。最好的方法是从小额储蓄做起——这里有一些技巧：

储蓄零钱

平均而言，每个家庭每天产生的零钱约为\$2.50 至\$5.00，积少成多——许多人将零钱到处乱丢，丢在车里或者丢在抽屉里。我曾经每个月都将空闲的零钱兑换成票据，很容易达到每月\$100。

通过收集零钱，你可以教育孩子如何节省零钱以及它们的价值。为你自己和你的孩子准备一个储蓄罐，让他们看到你每天将零钱投入到里面。

在我们的家里，再也没有零钱摆在桌面之上，当我四岁的女儿告诉我两岁的儿子将零钱放到哪里的时候，你能看到已经产生了积极影响。

不要忽视小额零钱

- 你可以从这个实例方程式中看到你能节省下多少：
- 每天\$5.00 的剩余零钱=每个月\$150 的剩余零钱=每年\$3,000 的剩余零钱。

- 将其存入一个银行账户，假设 5% 的利息
- 对未来 17 年做一个快速的数学计算——猜猜结果是多少？我的计算结果是 \$51,475，这是因为复利和定期追加。

这是真的吗？当然是真的！我从 17 岁开始我的首次定期储蓄，我当时存了 \$1600，在我 25 岁结婚的时候取了出来，已经增值到了 \$25,000，这还是没有追加任何投资，仅仅是将分红再次投资。

到处都能听到类似的故事，我知道有的家庭用“咖啡资金”支付了他们孩子的大学学费。也就是我之前所提到的每天存下咖啡钱。

儿童財務觀念—储蓄工具和共同储蓄

在实际储蓄的时候，有很多的选择，我们希望将来还会有更多的选择引入澳洲市场。

留意税务

澳洲最大的一个缺点是与儿童收入相关的高额税率。我听说这是为了防止父母逃税！不管怎么样，这限制了每个儿童每年的收入，否则他们将按照非常高的税率缴税。

因此一旦达到上限，一定要将部分资金转移到你自己的账户或其他账户，从而避免高额税率。

儿童储蓄或红利账户

我发现儿童储蓄账户或者儿童红利储蓄账户的选择越来越多了，最初只有大型银行提供，现在增加了很多，许多银行都提供这种产品。

最终儿童储蓄银行账户会像网络储蓄账户一样——缺点就是上面所说的，你只能赚取一定水平的利息，之后就需要将资金转移到另外的账户。

有些儿童储蓄账户支付非常吸引人的利率，甚至比抵押贷款账户还要高——通常你还需要与另一个银行账户相联来转账。通常在使用资金或者提取资金时会有限制条件，换句话说这更像是定期存款。

教育孩童投资股市

投资股市是一个非常有趣的过程，ASX 等提供很多股市的游戏和模拟，鼓励中小学生的参与，体验股市的刺激。

我自己曾经参与过，我也知道许多小孩参与过，其中许多人最终进入了这个行业。

感受最深的并不是从股票上获利，而是学习选股并理解投资市场如何运作。越早将这些知识传授给孩子，他们在投资上做的就越好。

你应该至少与孩子一起挑选出一到两只股票或者建立一个投资组合。有些家庭举行了模拟投资组合的竞赛，每个家庭成员各自使用\$10,000 的模拟资金来建立一个包括五只股票的投资组合——你可以在互联网上轻易完成——看下 12 个月后的结果。

我在中学时期在我的朋友圈中做过類似的竞赛，因为我们每一个人都想成为冠军，所以你会去研究大量的公司。在比赛结束之时，我们非常清楚地了解了收益，股息和市盈率等内容，以及哪些公司可供选择。

对于很多儿童，尤其是那些正在上小学的儿童——他们已经非常熟悉公司和商标，尤其是与互联网相关的公司，如 Google, Microsoft, Apple, IBM, 以及食品饮料公司，如 Fosters 和 Nestle——看看他们如何随着时间对模拟股票组合进行调整会十分有趣。

收藏品和其他投资品

对于很多儿童，第一次投资是以收藏品的形式——如邮票和硬币，甚至是交易卡片。不要低估这些收藏品的价值，我的朋友是一名稀有硬币的专家，最近他以 200 万的价格拍卖了一件物品。

我的朋友在小学的时候是一名集邮者，他收集了一整套皇家婚礼的邮票，目前同样表现出色。

邮票或硬币收集的一个好的方面是其娱乐层面，小孩喜欢将它们保存在安全的地方，现在有特别定制的黄金硬币，有些正面印有澳洲的动物，还有一些是特别活动或运动的特别收藏。这些都是让孩子学习鉴赏宝贵物品的好习惯，而且你不会知道它们在未来能否大幅增值。

對失業說不：失業了！去找工作還是開始自己小生意，

經濟衰退來了，雖然許多家庭因此驚慌失措，不瞞各位讀者，我們也受到波及。但遇到失業本就是全部替人打工的人士無法逃避的風險。

不再面臨失業危機的辦法就是自己創業，不少聰明的人現在將失業作為職業生涯的轉折點，我知道有許多家庭在丟失工作後反而做得更加出色。舉個例子來說，現在一份工作

對於積極並聰明的家庭，他們會開始建立自己的生意而不是排隊等候下一份工作——你可能會驚訝地發現，現在有如此多的人在家工作。我看過一份統計，現在大概有超過 30% 的人在家里工作，而二十年前僅為 5%。

下面有一些我所嘗試過或者見證過的好方法：

虛擬商店——**ebay** 和其他商店總是啟動你的小生意的不錯出發點——我的建議是從銷售不再需要的家庭用品開始，你將會對你所能取得的銷售成績感到驚訝，比車庫銷售要好得多。

以下是我們使用 **ebay** 所取得的成功——通過在 **ebay** 上的銷售，我們在數個月里創造了足夠的收入。

首先，找出家里可以出售的物品

第一點是你的衣服——清空你的衣櫃，將衣服出售——坦白說，衣櫃里 50% 的衣服我們可能都無法穿上，其中很多都是新衣服。如果其中有些是名牌產品，把它們整理出來分別列出，因為它們能夠吸引一些特定的名牌追求者。對於其他衣服，將其捆綁並打折出售。不要對價格太過貪婪，反正你都是要賣。

誰會購買？你會驚奇地發現，有尋找便宜貨的家庭，還有專業的二手時尚品收集者，他們之後再銷售給其客戶，或者放到他們自己的虛擬商店中銷售。

第二，**DVD & CD**——可以完成快速銷售——我在 **ebay** 上出售了大量的 **DVD** 和 **CD**——有一些價格非常好——對於很多買家，他們在尋找特定的 **DVD** 或 **CD**，願意為其支付溢價。比如說，我向歐洲的收藏者出售了一些日本動畫電影，向美國收藏者出售了一些爵士樂 **CD**。

電腦遊戲——如果你有十幾歲的孩子，或者你曾經經常玩遊戲——不過，你會驚奇地發現——賣的最好遊戲實際上是老遊戲，在八十年代和九十年代出產的遊戲。一旦你步入而立之年，你總會記得最初版本的 **Pacman** 和最早的角色扮演遊戲如 **Ultima** 等老遊戲。雖然以今日的标准看來它們十分簡陋，但是他們能夠引發許多成年玩家如我自己的懷舊之情。

我非常驚奇地發現，我出售的所有任天堂和 **Playstation I** 遊戲的價格都要比我當年購買它們時的價格高很多——這些遊戲實際上可以被當做是收藏品，因為它們不會再次發行。

兒童用品——這在 **ebay** 用戶中總是十分流行——很少使用的芭蕾舞鞋，很少使用的午餐包，我出售的最大的物品是舊的兒童推車，舊的帆布床和搖椅。我們將車庫里堆積的嬰兒用品賣了 \$2,000 多，用這些錢為我們的孩子買了一架鋼琴。如果我們能行，我相信任何家庭都能做到。

電子產品——如未使用的 **iPod**，舊的數碼相機，舊的 **VCRs**，總有人對其有需求。

网络拍卖的一个伟大之处是你接触到全世界的顾客，但是对于像婴儿用具等较大的产品，你的目标主要是同城顾客，有时候你需要自己送货。

不管如何，这依然比车库销售好得多，毕竟车库销售的目标仅仅是你的郊区数量有限的人群。

另一个好的方面无疑是清理你的房屋，使其变得更加宽敞。Ebay 是一个出色的“懒惰并精明”的收入机会，其他的拍卖网站也可以考虑，不过目前 ebay 拥有最多的网络顾客。

像失業說不！精明的网络店铺

我们不久前讨论了抵御衰退的一个可能策略是开设网络店铺，这里有更多的技巧来帮助你建立一个成功的网络店铺。

理解你的产品，首先确定你想要销售的产品是什么——一个很好的行销策略是在搜索引擎或者像 **ebay** 和 **Amazon** 这样的网络市场中搜索类似的产品。

网络集市还是自己的网络店铺？

一旦你对产品有了一些想法，你可以研究一下你要如何建立网络店铺——你可以在网络集市中建立一个虚拟商铺，不过其相应的交易成本、挂牌费和常规用户费都要更高。

不過，往好的一面看是，经常会有人访问你的店铺，这可以在运营的第一个月里节省下大量的行销开支。你不需要經過大量的推廣來吸引客戶。

建立自己的网站是另一种选择——这可能更为昂贵，因为有更高的前端成本，但是长期而言，可以通过交易费节省下大量费用。

宣传你的网络店铺可能是你刚起步时面对的最大困难，不过这里有一些有用的技巧：

使用免費的網站程序，這可以帮助你開發網站程序時節省成本。

刚开始使用第三方的支付方式，如 **PayPal**，**PayMate** 或其他系统——这样你可以立刻收到信用卡的付款。

有哪些成功的网络行销技巧？

- 搜索引擎优化可能十分昂贵，但是值得去做，如果你准备好了网页，拥有很多内容页面的话。
- 撰写尽可能多的网页内容——在你的网站中建立一个 **Blog** 版面来扩展你的网站中的内容页面。
- 你可以发起点击付款（**PPC**）的活动来吸引顾客，其成本通常低于搜索引擎优化。
- 社交网站行销也十分有用，通常也是免费。
- 发表通讯稿和媒体文章来介绍你的店铺
- 在其它不同的网站和 **Blogs** 里发布链接

一个出色的行销技巧是，在必要之时雇佣专业人士，让他们专门推广你的网络商铺。

为网络店铺搜寻货源

多亏了互联网，搜寻货源已经变得容易得多，有些网络店铺的掌柜从其他店铺里购买物品，甚至从 **ebay** 商铺中购买。有一些人使用不同的全球网站，直接从海外供应商进口物品，这通常需要多币种的交易和大批订单。

甚至有些人拥有专门的供应商如農業產品，我的一個朋友開了一個網路有機食品，透過它們網站，將產品從農家直接送貨給他們的顧客，這是一個防止存貨成本並節省存貨空間的好策略。

我应该销售什么？

不論時機好壞，消費者依然在購物，尤其是家庭相關的必須開銷品。

經濟衰退時，家庭對價格變得更加敏感，更喜欢通過大批購買來節省成本——比如說我見過有的網路店鋪通過銷售大量卷紙和尿布獲得了成功。

雜貨——許多家庭太過繁忙，沒有時間去購買基本的雜貨，他們改為使用網路購物。

有機食品——越來越多的消費者開始注意到有機食品，這也是網路店鋪中增長最快的區域之一。

獨特產品——這是最好的主意，顧客只能從你這裡買到的東西——或許你擁有獨家銷售權，或許你有製作一種特別調料的秘方，或者是製作一種特別的泰迪熊，或者是有一門特別的工藝。

在衰退中，我們經常愁眉苦臉，天天注意失業的壞消息，這對心情影響實在很大，反過來看，多看看從失業中走出的新企業家帶來的的好消息，忘了上班，跟上班族說再見。

我有一天看到一個故事，一對夫婦兩人同時都被一家金融機構給辭退，他們現在在網上銷售自己製作的枕頭套，每個月賺取**\$15,000**，我聽過有被裁員的空中服務員在網上開設了自己的化妝品店鋪，我的一位**65**歲的律師朋友開辦了自己的網路認證生意，非常成功，每次收費**\$85**，但生意不斷，因為它是個獨特的生意。

向失業說不！開始家庭的生意

恭喜你，你现在已经被裁员，这是通向财务自由的第一步——这是几年前我被裁员时所采取的态度，我在頭三个月里拼命工作，但是完全没有回应，然后又过去了六个月，之后又是三个月，不能坐山吃空。

然后我意识到，以我的年齡和經驗，我无法要找到一份我想要的工作！這是很多人目前面臨的可悲，我的經驗是，我的就業範圍太專業，無法找到其它類似行業的工作。而我也無法再去唸書，有些人所唸的科目較專門，如 IT，會計，這類人士較容易找的工作。但我的重點

而我能找到的工作都仅仅是为毕业生准备的工作——高不成低不就。

我能做什么？我决定创立一份基于家庭的生意，我尝试过很多想法，其中一些想法的最终效果不错。

我再也不会为别人打工了！在家工作比听起来还要简单，许多人都这样评论。很好，你现在在家工作，这意味着你可以得到更多的休息，不過這是另一個問題，不要想說在家工作，就會比較清鬆。

我应该做什么？

这完全取决于你的技术和经验——基于家庭的生意与基于办公室的企业并无差异，这里有一些让你起步的技巧：

- 你是否拥有贸易员的技术？如果是的话你应该考虑在自己的家里经营，为特定的地区提供服务。
- 你是否有互联网技术？对网页开发员，程序员和网页设计师的需求总是很大。
- 你是否会另一种语言？全球对翻译的需求总是很大。
- 你是否善于写作？我选择了这个领域，因为我喜欢写作，你可以成为一名自由记者，内容撰写人，网页内容撰写人和广告文字撰写人。
- 你是否擅长销售？考虑基于家庭的销售机会，包括多层次行销(Multi-level marketing)，利用你所建立的网络。

最重要的是发挥你的特长——这并不像听起来那么简单，尤其是对于那些全部的职业生涯都是担任经理或者在办公室渡过的人而言更是困難，沒有專業或興趣將會是個難觀。但往往你會發現，你自己一定有個專長，只是你不知道而已。

我們來舉幾個例子

我曾经对自己无法回答这个问题而感到震惊，在我最低潮時，我認為自己一無是處！我最终选择了写作，语言，分析和行销，最後發現我的文章，不論是英中文都受到很多人的好評，我對網路行銷的常識也高出一般人很多，因此決定開始我的網路行業，之後發現我的股票分析受到好評，因此也開始我的網路股票分析業務。

我的一個朋友，現在是專門於門鎖維修，之前他是某大公司的經理，工作了 10 年，天天就是管理人員，完全沒有專長。失業後很慌張，後來發現自己很手巧，特別是對飯店的門鎖修理特別有經驗，不知不覺的，開始不少飯店請他去維修，開始了自己新生涯，現在日子過的很開心。

這是最重要的，當你找到自己興趣後，你會對自己的公司特別有興趣，也因此，工作時間會加長，因為是為自己上班，錢是自己賺給自己。如果你覺得很累，每天都有作不完的事，那表示你的選擇方向錯誤，這是每個人都會經歷的，好比我今年上半年特別的累，每天應付不斷進來的郵件詢問我們公司的服務，最後發現白忙一場，因為這些人都不願意付現金，只願易支付佣金，浪費我寶貴時間。

在不斷嘗試後，你最終會發現 1，2 樣最專門的事項，你應當集中發展這些專門的事項，而不少標新立異。

下一步—如何在網路寻找工作

我希望你對自己長出認清的过程不像我那样艰难—因为我当时在通讯行业，我的知识太專業。如果你的确是某个领域的专家，尝试撰写研究报告，白皮书或电子书—这可以做为出发点。

再來是整理你的联系名冊，看下否能从你现有的联系或前任雇主中获得咨询工作，我当时就是这样開始做的，一開始錢不多，一個月\$200，但至少讓自己沒有荒廢掉工作上的經驗。我也是找尋了好幾個月，才深深了解到自己原來對分析這麼有興趣。

再來是透過網路來尋求工作，這較流行的網站有：

- **elance:** 非常流行，有上萬份工作在宣传，你可以随意竞标，我在此處贏取了超過\$2萬的工作，不過各式各樣的工作，你會逐漸發現，不是每個都適合你，還有不要找不熟悉的領域。我犯過很多次這個錯誤，花了一個月才完成小小的工作。
- **Guru.com:** 与 elance 类似
- **oDesk:** 同样提供很多工作
- **BizReef:** 一家基于澳洲的门户网站
- **ServiceSeeking:** 基于澳洲的门户网站
- **TranslatorTown** 和 **TranslatorBase:** 两者都提供与翻译相关的工作

在投标项目的时候——不要把自己局限在澳洲，你的技术可能十分独特，许多人都需要——在我自由职业的第一年，50%的工作都是来自海外客户。

社交网站在寻找线索机会和自我推广方面也十分有效——这可以通过 Facebook, LinkedIn 等流行的网站完成，这类网站非常多—其中有一些允许你发表关于你的服务和产品的新闻—这是一种非常好的行销方法。

在网站中设立免费的条目，列出你的服务和你的号码，如果你有一个网站，那将达到上百倍的效果。如果只服务于某个特定的地区，在基于地区的社区网站中将其列出。

专注于你最擅长的，或者是销售，或者是产品送货，亦然或者是服务。尽可能地将其他非核心业务外包或不要接觸。

这是我在刚开始的 12 月里犯下的一个错误，我当时只想节省下小额的管理成本，但是结果却是十分缺乏效率，我应该专注于达成交易，而不是记录账本，古老的“二八法则”对基于家庭的生意十分有效，因为你的时间将更为有限。

一旦你适应了新的节奏和工作，我保证你永远也不想再为别人打工了。我現在已經是自己從業的 3 年了，有時還是會想回去上班，上班清鬆多了，不過久而久之，想到當年那種失業的無助感，這是讓人痛心。今年我們也受到經濟衰退波及，但至少我們了解去那裡尋求新的機會，去那行銷我們

自己專長的報告，我們自己出版了不少份報告和 **EBOOK**，目前都透過網路行銷中。至少在財務上，我們還可以一直有活動。如果你只是每天尋找新工作，目前一份工作平均一天就收到超過 200 份申請書，還有經過面談，考試，薪水有低的可憐 -不如趁機創造一個新的財務來源。