

## 小小企業家志氣高

### 看口香糖球如何成為十三歲少年的賺錢機器

#### 05-13

凱爾·波格特這位八年級的小小企業家（譯註：美國八年級相當於國中二年級）旗下可是擁有好幾家大企業呢，而且西裝筆挺的他，打從小學二年級起就斷斷續續地穿起西裝來了。

「我當時根本毫無心理準備可言，」紐澤西州「凱洛伊的神奇市場」老闆珍妮斯·凱洛伊回憶說。

如果看到一名七歲小孩突然出現在你辦公室，而且還西裝筆挺，打著夾式領帶（譯註：預先打好的領帶，夾在衣領上即可佩戴），手上提著公事包——無論是誰都會毫無心理準備的！

凱爾有個小小的商業提案：她願不願讓凱爾把他的口香糖球販賣機擺在店裡呢？

凱爾就是靠口香糖球機賺進人生第一桶金，而他還準備好完整的創業計畫書讓凱洛伊過目：有各種不同款式機型的圖表，從普通實用的機型，乃至於令人眼花撩亂的口香糖球迷宮都包括在內。

那已經是六年前的事了。如今，凱爾已經是當地家喻戶曉的一號人物，而這也不足為奇：因為他靠最早那兩台口香糖球機來的收益起家後，已經把他的口香糖球事業版圖擴張到其他鎮上，而且當初兩台販賣機是一次買斷（每台三百美元，用爸爸墊付的六百美元資金支付）。如今他擁有十一台販賣機，「我把它們擺在店家，負責提供各種服務，並且收集消費者投進去的錢，」凱爾說道。

#### 不只是口香糖球而已

而口香糖球販賣機還只是凱爾商業帝國的起步而已。

他旗下還包括磁性絲帶、造型新奇的筆和各式各樣的兒童玩具，生意興隆。此外，他本身也是自家玩具的發明家、製造商和零售商：他發明的是能射出迷你西式棉花糖的吹箭筒，至今已賣出六百個左右。

打從很小的時候開始，凱爾就會記帳和做試算表。所以說，等他到了十三歲時就已累積一筆可觀的財富，就不足為奇了。細想一下：他把收益的百分之卅五到五十都捐給如「哈肯塞克大學醫學中心」「明日兒童基金」之類的慈善機構——迄今所捐獻的款項已達兩萬美元左右。你可以自行算算看他賺了多少钱。「我喜歡去幫助那些沒有我這麼幸運的人，」凱爾說道。

#### 05-14

#### 收錢路線

今天是禮拜三，也就是收集販賣機所得的日子。收錢路線的其中一站，也就是十七號公路上的「停車購物」這家店，最近發生一個問題。凱爾三年前原本把口香糖販賣機擺放在店前面，可是後來它卻被移到店裡樓上的員工休息室。凱爾希望可以把販賣機放回店前面，因為這樣才比較容易賺到錢。

他只收集到卅五美元，都是廿五美分硬幣，真令人失望。「這台販賣機之所以沒能賺到一般正常狀況的一百五十美元，是因為它擺的位置並不是主要地點，人潮多的地點才會常有顧客經過並買口香糖球，」他如此說道。

所幸，凱爾的淨資產並不完全取決於口香糖球市場的起伏變動，因為他的投資組合相當變化多元，足以分散風險。目前他最暢銷的產品就是棉花糖發射器，每台賣價二十美元，而每賣出一台的利潤高達百分之兩百五十左右——相當不錯！「我最高興的是，他很有創意，」凱爾的媽媽說，「只不過，有時也蠻令人沮喪的，因為每次他又著手嘗試新玩意時，我就覺得家裡往往又變成他做實驗的工廠了。」

凱爾收錢路線的最後兩站，也是最賺錢的兩站：那就是「雷納多披薩店」和「世界健身俱樂部」。「有史以來我收到最多錢的據點，就是『世界健身俱樂部』，」他說道，「當時因為已經三個月沒去收錢——因為一直沒機會去。然後在販賣機裡收到了四百五十美元。...這顯然是因為，人們在健身時喜歡嚼口香

糖的緣故。」

凱爾和爸爸開車返家途中，路過一個賣檸檬汁的小攤子——也就是孩童從事的典型資本主義事業(凱爾很小的時候，也開過這種小攤子)。他爸爸把車子停下來，「我們向來都很支持孩子們這麼做，」他表示。

過了一會兒之後，凱爾手裡拿了檸檬汁走回來，同時也帶來了專業的評價：「他們把攤子經營得非常  
有聲有色，」他描述道。