



## 《城市地摊财富秘籍》新版目录

引言.....	4
<b>第一章 摆地摊卖什么.....</b>	<b>5</b>
第一节 地摊的消费人群.....	6
第二节 地摊货有哪些.....	6
第三节 几十元本钱卖什么.....	9
第四节 几百元本钱卖什么.....	9
第五节 几千元本钱卖什么.....	9
第六节 摆地摊春天秋天卖什么.....	9
第七节 摆地摊夏天卖什么.....	10
第八节 摆地摊冬天卖什么.....	10
<b>第二章 地摊有哪些形式类型.....</b>	<b>10</b>
第一节 什么是地摊吼货.....	10
第二节 什么是地摊推广货.....	11
第三节 什么是地摊讲价货.....	11
第四节 什么是地摊“游击队”.....	11
第五节 什么是固定摊贩.....	12
第六节 什么是流动摊贩.....	12
第七节 大型流动展棚式.....	12
第八节 商品展销会(赶会).....	12
<b>第三章 摆地摊进货篇.....</b>	<b>13</b>
第一节 上哪里进地摊货.....	13
第二节 进货时怎样砍价.....	14
第三节 怎样选货.....	14
第四节 什么货不要进?.....	15
<b>第四章 摆地摊网上进货必看篇.....</b>	<b>15</b>
第一节 摆地摊网上进货的坏处?.....	15
第二节 摆地摊, 网上进货防骗小技巧.....	17
第三节 网上进货支付知识.....	18
第四节 网上进货流货运知识.....	19
第五节 如何在网上找到你想要的货?.....	20
第六节 网上进货必注意事项.....	20
第一步: 【望】.....	21
第二步: 【闻】.....	21
第三步: 【问】.....	21
第四步: 【切】.....	21
<b>第五章 摆地摊的准备工作.....</b>	<b>22</b>
第一节 心理准备.....	22
第二节 前期市场考察和踩点工作.....	23
第三节 摆不同形式的地摊分别需要准备哪些设备.....	23
<b>第六章 地摊“游击队”操作指南.....</b>	<b>24</b>
第一节 地摊游击队适合在哪些地方摆.....	24
第二节 如何与城管周旋以及如何躲避城管.....	25

第三节	地摊游击队怎样卖能日进数百元.....	26
<b>第七章</b>	<b>市持固定摊贩与讲价货操作指南.....</b>	<b>26</b>
第一节	寻找市场租赁摊位.....	27
第二节	固定摊位怎样卖能日进数百元.....	27
第三节	固定摊位如何长久扎根.....	27
第四节	怎样让买主给最高的价格买你的商品.....	28
<b>第八章</b>	<b>流动摊贩与吼货操作指南.....</b>	<b>28</b>
第一节	流动摊贩在哪些地方流动.....	28
第三节	地摊推广货怎么卖.....	29
第四节	地摊顺口溜.....	30
<b>第九章</b>	<b>大型流动展棚操作指南.....</b>	<b>30</b>
第一节	大型流动展棚如何选出扎根.....	30
第二节	大型展棚如何工作.....	31
第三节	地摊叫卖词与广告.....	31
<b>第十章</b>	<b>商品交易会(赶会)如何操作.....</b>	<b>31</b>
第一节	怎样参加商品交易会.....	31
第二节	商品交易会上怎样卖.....	32
<b>第十一章</b>	<b>大学生校园地摊操作专篇.....</b>	<b>32</b>
<b>第十二章</b>	<b>都市白领地摊操作专篇.....</b>	<b>33</b>
<b>第十三章</b>	<b>摆地摊经典成功案例.....</b>	<b>34</b>
第一节	农民工老聂 500 元起步摆摊卖袜子 7 年存款超过 30 万.....	34
第二节	下岗工人罗宏 200 元起步地摊卖牙刷三年买房.....	34
第三节	推销员陈丽娟摆地摊日赚 700.....	35
第四节	驾驶员小李摆地摊卖酱油日赚上千.....	35



# 引言

在深圳一个普通的居民区里住着一位有理想有追求的年轻人，他叫小伟。小伟刚从大学里出来的时候就理想着自己干出一番很大的事业。他去应聘的时候也只应聘管理层的工作。小伟每天上班都会经过一个小巷子，在这个不大的巷子里面每天都会遇到一位和他年龄相仿的年轻人卑微的摆个小地摊，衣冠整洁且傲慢的小伟每当经过这个小摊都会用歧视的眼睛看着这位，他认为没有追求、没有理想、卑微而又可怜的地摊小贩。五年的光阴过去了，小伟离开了他的岗位准备自己创业，他理想很大想着做专卖店、想着开公司，在父亲的资助下他实现了理想，但不久公司就垮了，但他的心仍然一天比一天大，成天想的是做更大的事情、他想着自己就算窝在家里也不会去做那些没面子的工作。他每天还是会经过那个小巷子，还是会看到那个令他瞧不起的地摊小贩，几年过去了地摊贩看不出有啥变化，只是天天都在那里。

又一个五年过去了小伟现在更穷了，迫于生活的压力他不得不去应聘打工，找了一个月也没找到管理层的工作，他放下了高贵的面子，来到了一家贸易公司应聘业务员，他自信的走进了总经理的办公室，但他的脚还没迈进又收了回来，天哪!!这是上天对我的处罚吗？为什么一个曾经连看他都要低着头看的人会成为我的东家。小伟的腿再也没有勇气继续留在这间富丽堂皇的办公室里了。

各位读者!很荣幸大家能读到我的文章，也很高兴大家能看完刚才的故事我承认那是我虚构的，当你们看完这个故事的时候可能大家所思考的内容肯定不一样，在这里我先说说我的观念吧：用这则故事我想告诉所有想创业的年轻人(当然我也是年轻人哈!)我们不要有不切实际的理想，理想越大失望就会越大，理想是或者会也或者不会实现的；我们应该有的是目标，目标是一定要实现的，请你不要去想的多么大，用你的实际行动低调的去做最平凡的事情，然后日复一日、年复一年你一定会有所成就的。也许你今天最瞧不起的人明天有可能会站在你上面。

我的观念是，地摊是人类一切商业活动的浓缩，是人类最原始的买卖交易，是投资最小的生意，是最容易迈向富人圈的捷径，但是地摊是个城市人歧视和藐视的行业，摆地摊的人同样也是社会的底层。这就是为什么很多人无法长期坚持做下去的原因，因为在很多人眼里面了比金钱更重要，这是心理问题。还有就是技巧上认识上都是不足的。地摊是很神秘的，有很多级别，每个级别有不同的操作方式，而收入差距也是很大的。而社会所认识的地摊都是最低级别的和收入最低一层的，所以它会成为社会的底层。但真正高一级别的地摊是从来不会赞扬的，人们也是看不出来他们到底收入多少。不过我想告诉大家的是，地摊只是我们创业的起点绝对不是我们最终的事业，我们只是用来做事业成功的铺垫。摆一时的地摊是创业，摆一世地摊就是落魄，我们现在摆地摊为的就是将来不摆地摊。等人老了发现没钱了再摆地摊那就真的是人生的悲哀了。

在这里我将向大家介绍地摊的基础知识和操作方法，但愿对大家的创业有所帮助。在这篇文章里我将重点讲到地摊百货的操作方法，对于小吃等行业将简略的介绍。

## 从 60 元开始谈作者的地摊经历

在这里我简单的给大家说说我的地摊经历吧。我是 07 年由于做工程亏损到了吃饭都成问题的情况下去摆的地摊，当时兜里就只有 60 块钱，实际上我第一次进货只用了 15 块钱，因为我在网上说 15 块钱的话大家都会觉得是假的，所以我就说是 60 元起步，当时也没怎样想一直做这个只想着有口饭吃就行了，我开始也找不到批发市场在什么地方我都找不到，也是一路打听问去的，到了批发市场以后我很盲目什么也不知道，因为我只有那几十块钱什

么也进不到，我找了很久终于看到了一样东西我那点钱应该够了，我看当时很多人都戴那个红颜色的编织的手链(正是初夏)。我问了下老板批发价多少，老板说一块，我想人家都才卖一块为什么批发价是一块呢?于是我就这样问他，他就问我真是来进货?我说是的，于是他就说这个批发价是 5 毛，我喜出望外就批发了 30 根一共 15 元就回去了。下午我就用自行车带上一个小方桌到绵阳师范学院区摆摊，开始还真的有点不好意思，当时还是鼓起了勇气了开始摆。结果第一天生意不错 30 根手链全部卖完，第二天我就拿卖出的三十元全部进了货，就这样把钱涨到了 60 元的时候我就再进了些其他贵一点的手链卖，后来也卖了一些其他的饰品，摊子也比原来的大很多。但是很多学生发现做这个有收入，于是也跟着摆了起来，不知道怎么回事大学生都喜欢照顾大学生的生意，于是我的生意就冷了起来，有一天晚上我真的很难受看到别人的生意都很好我的生意可一个看的人都没有，卖了两个小时才卖 20 块钱，这时天下雨了他们都收摊回宿舍了，可是我没卖到钱我不甘心，所以接着在雨滴里摆。我当时都不准备做这个了我就想着把他便宜处理了，所以我就吆喝：下雨了，全部处理了，全部一元钱一样处理，结果好多人来抢啊!那天晚上我的东西也卖的差不多了，但是我也还是赚了钱。于是我就悟出了一个道理，那就是大学生也爱捡便宜、大学生也喜欢围兜卖的东西。于是我就决定卖便宜货，我就到市场里面去找了好多批发价在 6 毛以内的商品，我那天进了 280 元的货下午我就拿到学校击卖，结果超出了我的想象，当天晚上就卖了 320 块钱，赚了一百多。于是第二天我就拿着这些钱全部去进货，就这样生意直都很好。可是到了暑假了，学生们都放假回家了我也就没办法在学校里做生意了。当时真的很苦恼但是没办法我还得继续，于是就到处去找摊位，我也不想去大街上打游击了，因为那个卖不了什么钱也随时被城管赶着跑，我就去市场踩点。踩好点以后我第一天到了个比较大的市场去，效果很好卖了 400 多，当时晚上没有灯可是很多人还是摸着黑选我的东西，于是我第二天就准备了灯具。就这样我发现市场里面的生意比学校还好，我就开始去寻找更多的农贸市场。于是我的摊子天比一天大，生意也一天比一天好，交通工具也换了。过年的时候我发现生意比平时好，大年初一照样在外面摆摊，初一那天卖了 1200 多，比玩一天划得来吧!呵呵!一直到了今年的五月份我发现我的生意开始变的不好了，我就找了原因：原来市场里面天天都是那些人我摆了这么久了大家都没新鲜感了，当是吼货卖的就是新鲜感，于是我就开始改变，我把我的摊子变成了 11 米长，也买了三把帐篷伞，同时悬挂了报多的广告布，还找专业的播音员录了广告音。就这样开始了结果效果比我想的好，第一天就卖了 1500 元，以后每天都是一千元以上，有好多次只卖上午都卖过一千多。最多的天卖了 2700 元，就五月份我就赚了 1 万多元。当时真的感触很深原来做什么生意都得随时变换，生意有时也是一件坏事，由于摊子太长了买东西的人又多，又只有我一个人守所以随时会被人偷，生意特别好的地方还真的是不敢去。经常一上午都没时间去上卫生间，因为人太多了又只有我一个人卖。所以生意好也是一件很烦恼的事情。

## 第一章 摆地摊卖什么

因为在论坛里面问摆地摊卖什么的人特别多，同样的摆地摊货也是最关键的因素之一所以在这里我第章就给大家讲这方面的内容。首先，社会所公认的是地摊货就是廉价货。质量不怎么样的，价格便宜的，摆在地摊上卖的当然就是地摊货，你永远不要忘记你是摆地摊的，那么你摆地摊你肯定就得卖地摊货，如果你不摆地摊不变地摊货的话，那你晚上就会挨饿了!很多年轻人特别是都市白领很大学人摆摊都有一个误区，就是卖自己喜欢的货，也不管价格，也小管消费人群是非喜欢，记住这是个很大的错误，你要知道你卖东西是你卖不是你买，你要根据消费人群的需要选择商品，不要根据自己喜欢，因为不是你买这个东西，下



面第一节我就给大家讲讲地摊的消费人群。

## 第一节 地摊的消费人群

在这里我们首先分析一下，都是那些人在地摊上买东西，他们为什么会在地摊上买？我回答大家吧！只有两种人，大家肯定会想到是不是男人和女人啊！呵呵！我还没那么笨吧！开玩笑哈言归正传。一种人是：捡便宜的人。因为地摊上的东西比超市里便宜所以他会专门到地摊上买，他也知道质量肯定要差点，但是他只愿意花两块钱买双袜子没打算花5块钱买，所以他选择了在地摊上买东两。这部分人群以中老年人为主，记住了，这种人不是很直爽经常会破价你得防备。第二种人：图方便。顺路在地摊上买方便，这种人也不是为了图便宜也不是很在乎质量好坏，没时间专门去店里选一双袜子，顺路在地摊上买个方便。这部分人群买东西足比较直爽的，你经常遇到这样的买家的话你会很幸运的。这两种人的钱你都要卖，怎么办？所以你要明白这两种人的满足条件是不一样的，图便宜的人你需要卖便宜而且质量过得去的东两，第二种图方便的，那就是你的摆摊的位置一定要让人家很方便购买。在这里我重申一点：便宜的产品、便捷的摆摊位置是地摊的生命。如果你一样条件都做不到，对不起你晚上将不止是挨饿，如果你做到了其中一条，很幸运你今天有工资了，如果你两个条件都做到了恭喜你，你再也不会想着去上班打工了。

上面我们提到的是就购买目的而言对地摊消费人群的区分，但是就这两种人群就会涉及到所有的男女老少皆有。那么针对这两种购买目的的人群我们就不难知道摆地摊应该卖些什么东西了吧。第一就是便宜的，第二就是大众化的，如果你也卖牛仔裤，超市也卖牛仔裤，他卖200元条质量的，你也卖200元一条质量的，请问我为什么花样的钱不去超市里买。却要在你地摊上买呢？我肯定会去超市买的，你可能无法找到在你地摊上买的理由吧！但是如果你卖的是几十块的牛仔裤，而超市里没有几十块的，那就会有人光顾了，因为不是所有人都愿意花200元去买一条牛仔裤的，你已经做到了第一个条件。但是，不是所有的地摊货都一定要比店里便宜的，记住一点，大部分消费者都是犯贱的，你听到这句话肯定会骂我的，那就听我解释吧！但一模一样的东西放在不同的两个地方，有人卖1元，有人卖2元，请问我们大家会不会想2元的肯定比1元的质量好，因为价格贵些一分钱分货。它首先不会去看产品，他会去人群多的地方，看什么地方在搞活动，看什么地方在打折，看什么地方“围堆堆”、“打拥堂”（叫川话，意指人多拥挤）的人多。看人家围上去他也围上去，看人家掏钱他也掏钱，买回去都还不知道怎么用，这就是消费者，这就是消费者典型的心理；大家一定要抓住这个心理，所以当你遇到我上面提到的那种图方便的人的时候，你定不要卖的太便宜了！因为他不是来图便宜的。他是来图方便的。

另外要提到的一点就是摆地摊不要过多的去在乎产品的质量，看的过去就行了，如果你摆摊先重视质量再重视价格的话，对不起你只有做死的，因为你摆地摊你的质量再好人家都会把你的货当成地摊货，店面里质最再差人家都会认为哪个肯定比地摊好，产品本身是没有太大价值的，产品的价值在于把它放在什么地方卖，这就是我为什么说大部分消费者都犯贱的原因吧！人家现在不会骂我了吧，呵呵！所以地摊就是地摊，地摊就得卖地摊货，在摊货那是不保证质量的货，关键就是价格便宜。

好了现在我们知道了地摊的消费人群，那我们接下来就来聊聊地摊货有哪些吧。

## 第二节 地摊货有哪些

在上节里我们提到过，地摊货一定要是便宜的、大众化的。很多都市白领我这里要好



好批评下了哈，凡是那些摆地摊卖些稀少的东西，总认为别人没有自己才有感觉很独特，朋友，错了，你要知道你能想到的别人都能想到。你能做到的别人也能做到，记住，没人卖的东西也许就是没人买的东西，卖的人越多的东西肯定是买的人最多的东西。摆地摊要多在方式上独出心裁，尽量不要在产品上独出心裁。所以我们要卖大众化的东西，大家肯定会想，大众化的东西卖的人好多啊，我再卖的话那肯定就没多少生意的，但是当你们是卖一样的东西的时候但是你们卖的方式不一样，那结果是完全不一样的。所以请大家结合我上面提到的消费心理，然后多的在卖的方式上下文章。

地摊货主要分为：个人用品，和家庭用品。其中个人用品

中年女性和男性有：头饰头花：包括各种头花、抓夹、BB夹、一字夹、小抓夹，压发、各种大小橡皮筋，记住不要进带水钻的头饰，那个在地摊上卖水钻容易掉，也不要进颜色太鲜艳的货，因为成年女性比较喜欢深色的简洁的，不要进浅色的头花那个在地摊上容易弄脏。

头发梳理：包括有头的梳子、没头的梳子、挑梳、滚筒梳、卷发梳等，有各种大小圆镜、各种大小折叠方镜。

耳环：有各种耳环、耳钉，在这坐我建议大家卖的话尽量卖耳钉不要卖耳环，颜色和款式尽量简洁一点

手链脚链：手链和脚链主要针对夏天卖，冬天是很少有人戴的，大家可以多进点一元左右的又好看利润又高。

戒指：戒指大家卖装饰的就可以了，没必要卖925的，要卖925的话你就专门卖925。

手表：手表大家可以专门卖这个，批发几元钱的石英表，一定要时尚的，电子表就不要进了。袜子：夏天你就不要卖袜子了，其他季节都可以，你就卖运动袜也可以，记住女士的袜子不要进黑颜色的

鞋垫：鞋垫是一年四季都可以卖，但每个季节的货不一样，夏天可以进点竹制品的和绣花的和除臭的，冬天可以进点带毛的那种暖和一点的。记住，鞋垫要分尺码的。

拖鞋：拖鞋是一个可以专门卖的品种，夏天的和冬天的，夏天的凉拖鞋你可以把各种各样的各种价位的都进一点，然后专门卖拖鞋，冬天的也是一样，现在拖鞋的品种很多价位也很多。

包包：这也是一个可以专卖的产品，包包一定不要进太贵的，批发价锁定在30元以内的，一般大学生的包包进价稍便宜点，成年人的稍贵一点。

个人护理小物件：包括：指甲刀、挖耳勺、钥匙扣等等，这些小东西利润比例是很高的，恰恰也是最大众化的。

打火机：这个也是可以单卖的，因为现在打火机的品种很多，可以专门卖各种各样的打火机，还有香烟盒。

剃须用品：这里面有电动的剃须刀，有普通刀架，打个要卖的话可以专卖5元买刀片送刀架的生意也是很火爆的，刀架的批发一元多的，刀片可以进仿牌的，合计成本2元多卖5元。

化妆工具：包括眉夹、睫毛夹、眉笔等等，记得只能卖这些小物件哦！地摊上如果你卖大化妆物件是不好卖。

钱夹：进一些批发价格十元左右或者更低的钱夹，不要进超过十几块的。

腰带：女士的腰带款式很杂的，价格你就进一些几元的，然后根据消费人群选择款式。

衣服：女士的衣服不要卖太贵的，但是也不要进款式老的，因为女人不喜欢的东西你就算送给她她也不会要。

帽子：帽子主要针对冬季，款式也很多，你就进一些批发价格五元左右的，然后卖十元，冬季可以专卖。



手套：手套的批发价格有很大的差距，因为手套的面料很多，你如果搭配卖手套的话，建议你进一点便宜的就可以了，你如果是专卖的话，那你就一定要便宜的贵的都得进。

袖套：袖套是比较低价位的产品，同时也不适合专卖，你搭配卖的话进点批发价 2 元以内的就可以了。

小件化妆品、保养：如唇膏、指甲油、宝宝霜、粉扑等，这些有保质期的一定要看看，其中唇膏宝宝霜只能冬天卖、指甲油是夏天卖的。

手机挂件：手机挂件的品种也很多，款式更新是很快的，你一定要经常在批发市场里走动才能进到最新款，这个必须卖时尚的、因为使用的目的就是为了好看。

扇子：夏天的扇子根据不同的人群选择款式要，有一点大家记住，扇子是越便宜越难看的质量越好，越好看的越贵的质量越差。

皮具护理：有鞋油鞋刷等

牙刷：我有个朋友专门卖各种各样的牙刷，每天赚上百元，因为每家每户都有客人，客人用了牙刷就走了只能扔了。

围巾丝巾：这个冬天是可以单卖的，丝巾围巾的品种很多，价格差距也很大。你就进点批发 3、5 元左右的丝巾，围巾的价格要贵点，但批发价也不要超过 8 元的。内裤和文胸尽量不要摆摊卖，因为很少有女的敢在地摊上买的。

家庭用品有：

厨房里的：各种大小勺子不锈钢的塑料的、各种厨房工具比如切菜器、打皮刀、洗碗布、豆浆器、筷子等等所有厨房里的小件商品，大件的大家就不要卖，这里特别提醒一下，我有一个摊友专门地摊上推销演示切菜器，每天赚几百。我也曾经在过年前一个月专门卖过筷子，各种各样的筷子生意也很好的。

卫生间里面的小件东西也很多啊，比如清洁刷、隔臭器等等。

卧室里用的樟脑球啊、装饰品啊、窗花啊等等，不过这些只能搭配着卖不能单卖的。但是厨房用品里面的任何东西都是可以单卖推销的。

处理品和次品：这些东西也只能在地摊上卖，商品的范围覆盖了各种系列，但是有的系列可以卖有的就不能卖，比如饰品那你一定不要卖处理的，因为不会有人买一个已经生锈的戒指，日用品系列里面是完全可以卖处理品的

新奇特商品：这个不说大家都知道就是卖新玩意儿、新产品、市场上没有普及的，新奇特产品涉及到我们生活中的各个方面，新奇特产品最难的就是找货源了，后面的章节里我将向人家介绍一些货源。这些东西利润比较高，因为没有普及人家就不知道价，你也可以稍微卖贵点，但是卖新奇特产品得注意两点，一个是货源定要找好，还有就是最关键的就是你得宣传着卖，因为人家没见过所以你得介绍它的功能。

中老年地摊商品：如果你是在农贸市场里摆摊的话，那你的主要消费人群就是中老年人。这里大家注意了，中老年大部分都是爱捡便宜的，质量你先不要说，你的东西首先得便宜。中老年的商品大部分也包括我们下面提到的，只是你进货的价格一定要拿最低的就行了！切记！

学生地摊商品：儿童的用品一般都是大人领着孩子买，儿童的包括主要包括各种玩具，这个你可以单卖的，还有就是动画片的小人书，认字、算术方面的这个是不能单卖的，另外就是童装童鞋，童装方面你不要进太便宜的也不能太贵的，中等价位就可以了，款式一定要小孩喜欢的，因为现在对孩子都比较溺爱，小孩要买大人就必须得买。

小学生和中学生，这部分人群一般已经是自己独立买东西了，他们身上是没多少钱，但是这部分人买东西是比较耿直的，他兜里没钱的话他会马上离开一般不会和你讲价，而且会很客气的叫你叔叔阿姨。你不要指望卖学生的学习用品，因为学生是很少自己去主动买学习用品的，你要多卖一些好玩的有趣的东西。



大学生是个心里很复杂的群体，因为这是一个从幼稚到成熟的转型期。有人追求成年的时尚，有人追求天真烂漫的幼稚，在上面定位上你必须大众一点，有个错误的观念我要纠正一下，大家都觉得大学生都追求时尚个性，我要卖好一点的，卖太差的大学生不会买，错！大学生是追求时尚，但是大学生一般都是打肿脸充胖子；他会偷偷的在地摊上买双袜子穿在里面，但是日用品方面它是不会计较贵贱的。大学生会在肯定会在地摊上买一个1元钱的耳环的，但是永远不会在地摊上买一件他觉得不够档次的衣服。相信大家已经明白我的意思了吧。

### 第三节 几十元本钱卖什么

如果你现在已经是穷困潦倒了，兜里只有几十块钱但又想摆地摊的话，那也是可以的，因为我当初也是几十块钱起的本，那么几十元钱都可以进些什么货呢？你如果只有几十元的话那你就只能加入“游击队”行列了哈，你肯定只有进点小物件，我当初是花了几十元全部进了些批发价5毛的手链，第一天晚上就赚了50块，然后第二天就有100块了，然后全部进货，就这样慢慢做大的。但是冬天不适合卖手链的，你也可以进点便宜的鞋垫、袜子、袖套手套等，卖便宜点流通快一点，卖完马又去进。

### 第四节 几百元本钱卖什么

几百元可以卖我上面商品介绍里面所涉及到的所有的小件的产品，但是由于本钱不是很多，但你也必须保证摊子上看起来有很多东西，那你就得进价位稍微便宜点的，然后品种尽量多一点，单个品种的数量尽量少一点。这样摊子上看起来就会品种很丰富，还有一个原因就是因为你刚开始做不知道那个品种好卖，所以你一定得品种多一点单个数量少一点，这样就会避免滞留货，因为你本身就没啥本钱所以千万不能有滞留货。当然我个人建议大家可以尝试买单一的一系列丰富的品种，比如你专门卖拖鞋，只卖拖鞋，各种各样的拖鞋都有各种档次的也有。几百块钱你就不要卖那些大件一点的东西了，比如衣服那些，因为几百块钱最多进十几件衣服。

### 第五节 几千元本钱卖什么

如果你有几千元的本钱来摆地摊，那是可以进上面提到的任何产品的，但是本钱越多越得注意了，你可以卖一些大件的商品，比如包包、衣服等。

不是说本钱多你就一定要卖大件一点的东西、贵一点的东西不是那样的。本钱多你照样可以卖小件的商品，只不过你可以品种更丰富一点，库存更多一点，摊子可以更大一点，毕竟货卖堆山，老百姓都喜欢光顾选择余地大的地方。

### 第六节 摆地摊春天秋天卖什么

季节很重要，人们的穿着、打扮、装饰都会随着季节的变化而变化，春天和秋天是不冷不热的天气，恰恰也是换季的时候，大家一定要把握好季节的变化，我除了一些冬天和夏天必备的商品以外，上面提到的商品早面有很多是一年四季都可以卖的。



## 第七节 摆地摊夏天卖什么

夏天可以卖的东西很多：头饰头花；头发梳子；耳环；手链脚链；戒指；手表；鞋垫；拖鞋；包包；

个人护理小物件、打火机、剃须用品、化妆工具、钱夹、腰带、T 恤衬衣、背心、小件化妆品、扇子、皮具护理、牙刷、围巾丝巾、家庭用品处理品和次品、新奇特商品、中老年地摊商品、儿童玩具等等，具体的商品介绍大家可以参阅上面。

## 第八节 摆地摊冬天卖什么

冬天一样有很多：暖手宝、手表、袜子、鞋垫、拖鞋、包包、个人护理小物件、打火机、剃须用品、化妆工具、钱夹、腰带、衣服、帽子、手套、袖套；小件化妆品、保养、手机挂什、皮具护理、牙刷、围巾丝巾、家庭用品、处理品和次品、新奇特商品、中老年地摊商品、儿童玩具等等具体的商品介绍大家可以参阅上面。

# 第二章 地摊有哪些形式类型

地摊是五花八门的有各种各样的卖法，各种卖法有各种卖法的特点，结果也是不一样的，这就是为什么我说地摊是人类一切商业活动的浓缩的原因了。做得小的地摊只是一张布铺在地上摆几样产品就可以了，最大的地摊是用人卡车装货的，可能大家还没见过。在下面我们将一一为大家介绍地摊的各种类型，这对大家了解地摊以及今后的操作是有很大帮助的。

## 第一节 什么是地摊吼货

吼(大声吆喝)货?大家可能听到这个词语很陌生，这是地摊里的行话，当然陌生了哈!不过大家肯定都见过的，你在农贸市场买菜的时候一定见过的有的摆摊的把东西堆在摊子上，然后用一个喇叭录好音不停的播放叫卖甩卖方面的声音：比如：全场血本处理，或者全场处理多少钱一样等等，它的价格一般是比较统一的，这些就是吼货。所谓的吼货就是商品做特价、再用叫卖等方式促销，达到便宜处理的目的，吼货的利润是比较薄的，但是销量很大，吼货一般适合做流动捧位，因为它到一个地方会给人带来一种抢购的狂潮和一种新鲜感，但是这种新鲜感一过就没生意了，怎么办?所以就得流动，至于怎么流动在后面我会讲到的。卖吼货一般都有相对方便的交通工具，因为吼货需要货卖堆山，所以必须要能容纳的交通工具才便于流动摆摊。吼货一般都是在农贸市场里卖，或者是乡镇上卖。因为这些人把最低价看得最为重要。吼货的质量都是很差的，因为要卖的很便宜，自然不会有好的质量。比如最近几年有人卖 10 元一件的毛衣，有的一天卖一万多，从早上到晚上都是围着有人买，但是这些毛衣大部分都是人家穿过的，不；过这世界上还真有很多人只要便宜就往家里拿也不管是什么质量。这些人的存在也给吼货提供了一定的生存空间。

## 第二节 什么是地摊推广货

这个我相信聪明一点的朋友已经猜出来了是卖什么东西的，推广就是宣传，宣传那就得介绍功能和使用方法，不会用还需要介绍使用方法呢？那当然就是新玩意儿、书面语言那就是新奇特产品，你没见过的或者没用过的东西。大家肯定遇到过有的人摆摊摊子不大，然后用一个话题放在嘴边边演示边解说着卖，这就是卖推广货；当然每个地方的行话不一样的，有的地方叫宣传货、有的地方仍然叫吼货，我在这里书面化一点就叫推广货。想必大家都坐过火车，也在火车上见过卖东西的，有卖袜子的，有卖磁石手链的，有卖你没见过的玩具的，这些就是卖推广货，大家知道他们的利润有多大吗？一个磁石手链批发价格是 9 毛，可他要卖 10 元，一个验钞器批发价也是几毛，他要卖 5 元。这就说明一点推广货的利润是所有地摊货里面最高的。但是我们都知我上面说的那些东西普通的地摊上也有卖的，而且价格很便宜，为什么普通地摊上卖不掉，他卖那么贵而且还很好卖？为什么？这就是卖推广货的一个要点，那就是宣传、炒作产品的功能，口才和技巧是卖推广货最重要的部分，将产品的功能夸大，说白了卖推广货那你就得说谎，你不说谎那你就没法卖推广货。在后面的文章里我将向大家介绍如何卖推广货。

## 第三节 什么是地摊讲价货

讲价货？这又是一句地摊里面的行话，它和吼货截然不同它的价格不统一，卖的方式也不一样主要是靠等买主上钩，这个大家是最常见的了，也就是把东西摆在那里，然后等人来问这个东西多少钱，然后摊主就会叫出一个比实际卖价高一点的价格，比如一件衣服本来 30 元钱就可以卖的，但是摊主喊价是 50，这时买家就会砍价，摊主会说那再给您优惠点吧，然后买家还是不满意，还要最低问他 35 卖吗？卖我就买不卖我就走了，这时摊主就说这个不能少了已经最低了，然后买家就装着要走，这时摊主就叫他回来吧、回来吧！我亏本卖给你了。呵呵这就是讲价货。本来这件衣服 30 元卖的话都能赚钱的，可为什么摊主会迟迟的折腾呢？这就是讲价货最重要的一点，那就是很难钓到一个鱼，一旦钓到就要好好的赚一把！所以讲价货的要领就是谈价格，很多人会想那直接就给他 35 元得了，为什么要折腾半天？亲爱的，请永远记住我的话，大部分消费者是犯贱的，你如果按本钱 20 给他，他还会说 10 元卖吗？不卖就走人！你应该知道吧！呵呵！所以你就开始直接就说卖价，人家还是会给你砍价的！但是价格也不能喊高了不然人家一下就走厂，连机会都没有了，所以这需要技巧，后面的文章里我将向大家介绍讲价货的讲价技巧。

## 第四节 什么是地摊“游击队”

呵呵！这个名字似乎不怎么好听，是的，这是地摊里面的最低级别，也是社会所看到的典型的地摊，同时也是地摊里面最不赚钱的类型，这些人就是天天蹲在天桥上面、人行道上面、或者挑着水果，用三轮拉着一吃的卖的人，天天和城管玩猫抓老鼠的游戏的人，天天被城管视为眼中钉的人，天天网上论坛里、媒体们都可怜的人，这个群体就是地摊游击队。地摊游击队的生存空间就是以街为市，天天和城管周旋，既然要周旋那流动性就得很强，也就是说你的摊子可以在最短的时间摆好，也可以在量短的时间收起来；因为城管来了你得赶紧跑，东西多了你就没法跑，那你就得被罚款。因为摊子小，地摊游击队的本钱是最小的，最少几十元就可以开张了。但是风险很大，在这里我不主张大家干这个行业。



## 第五节 什么是固定摊贩

固定摊贩就是由固定摊位的商贩，人家都见过的，一般是在农贸市场里面租了固定摊位的，天天都在一个固定的地点摆摊，它的方式和门面差不多，只是门面是在室内而他是在外面。固定摊位一般都是卖讲价货，他天天都在一个地方因为它有很多客源都得依靠老客户所以产品的质量要过得去。固定摊贩以卖讲价货为主，商品的档次比门店里差一点，比吼货和流动商贩的好一点产品摆放相对整齐。固定摊贩的经营模式比较有规律性，以守为主。但是固定摊贩最讨厌的是遇到卖吼货的，遇到一次卖吼货的到市场里来，他的生意会差半个月，因为人家的东西质量虽然比他差但是价格比他便宜而且买的人很多，所以卖吼货的一走，消费者都觉得人家那个东西才卖多少你这里卖这么贵！呵呵！

## 第六节 什么是流动摊贩

流动摊贩主要以卖吼货的为主，但也有卖讲价货的，他们活动在一个城市里面每天不固定在一个地方，但是一般一段时间以后他们又会回到原来的地方，就这样循环的在城市里的各个大小的农贸市场里活动，流动摊贩是比较辛苦的，农贸市场里面有临时摊位，流动商贩没有固定摊位，而市场里面的流动摊位一般是谁去得早这就摆，所以每天为了占摊位，很多人都是起早摸黑的，当然各个地方不一样，有的地方摊位多不紧张那就用不着去提前占摊位的，还有的市场生意不是很好去的人少，那自然摊位也不紧俏了

## 第七节 大型流动展棚式

这是地摊里的最高级别，也是且赚钱的，最少也是两个人操作，多的由十几个人操作，这种方式本钱很大，一般都是用卡车运输商品和设备，他们是在全国各地流动，首先会选择好一个城市呆上几个月，生意不好的话一个星期就会离开换下一个城市，他们到了一个城市以后就会去踩点，看什么地方人最多而且可以搭棚，他们的棚子很大有的有好几十个平方，白天在棚子里卖东西晚上就睡在棚子里，有时找不到合适的可以搭配的位置，他们往往会寻找一些即将拆迁的门店，租金也便宜而且他们本身也待不了多久，所以这些门面往往只有他们才会租赁。

下面我们介绍下他们是怎么操作的。他们往往是卖一些特价商品，或者以某种名义卖东西，比如我们经常看到的，上海羊毛衫大展销、某某超市倒闭货物处理等等。他们在一个地方搭建好棚子以后就会在周围的社区去张贴广告，然后第二天就开始卖了，他们的生意都是很好的，有的一天利润都是上万元，然后几个人一人分几千。在后面我们将会向大家介绍他们的操作方式。

## 第八节 商品展销会(赶会)

每个城市、每个县城、甚至乡镇每年都会举办展销会，一般就是我们老百姓俗称的秋交会或者是赶会。一般都是由政府主办，然后承包给个人承办，我们将承包人称为“会老板”，一般会老板会招商，然后就会有許多摊贩去报名，当然不是所有的摊贩都敢去的，因为那个摊位费是很昂贵的，一般一个会期是7天，摊位费一般都是一千多，赶会期间的生意是很火

爆的因为人很多很多，有的7天时间就能赚几万，当然这个主要是针对卖吼货的，而且是实力比较大的摊贩！因为至少你货源得备足。还有一点就是那上面大部分的摊子都是暴利的东西，价格还得卖的便宜，所以就只能卖质量差的商品。所以展销会上是宜卖不宜买。后面我会向大家介绍展销会的操作方法。

## 第三章 摆地摊进货篇

摆地摊进货是关键中的关键，包括一切生意都是那样的，首先拿价格来说吧你的进货价格直接决定你的卖价，假如你的进货价格和人家的卖价都差不多了，我请问你怎么卖？所以在这章里面我希望大家都把眼睛睁大点。不然你会哭都来不及。除了价格还有一个最为关键的就是质量，有时候花同样的钱去进货你会进到两种不同质量的商品，那么进货时究竟怎样挑选商品呢？下面我给大家讲到的。

### 第一节 上哪里进地摊货

地摊货的货源和我们看到的门店的货源是不一样的，因为门店的货是稍微高档一点的，而地摊货我们上面提到过时相对低档的，那么我们经常在批发市场里看到的批发部都是批发门店的货源，如果你把那些货批发回来的话，那你肯定是卖不掉的哦！所以地摊货你就得认真的去找，那么到底什么地方才能找到地摊货源呢？首先，每个城市都有批发市场，只是根据城市的大小批发市场的大小也会不等的，你一定要在你的城市里找到百货批发市场，如果你开始本钱小就直接在本地的批发市场进货就可以了，如果以后本钱大一点的话，那你可以直接到你所在地的省会城市的批发市场，那里是一级批发市场价格会稍微便宜些，不过前提是你的要货量要大一点。但是我建议新手开始最好还是在本地自己的批发市场进货。很多人一提到百货都会想到去大的批发市场，这里我告诉大家你一个地摊去一手批发商那里进货的话，人家都不会理你的哦，另外就是大家一定不要在网上进货，一定记住了！为什么？问得好，第一：网上的批发量很小很麻烦，所以批发商就会把价格弄的比实体店批发的高一点，是否上当咱们先不说，首先网上批发都是“一锤子买卖”，他发给你的一般都是质量和描述的有差别的。因为你看不到摸个到，然后你收到发现问题你要退换那更是不可能的了，因为没有那个批发商会像淘宝网一样做担保交易，包括阿里巴巴上面大部分卖家都是不支持支付宝担保交易的。因为批发的利润不高，所以他不可能给你担保交易的，所以希望大家尽量不要在网上进货，不要去看那些宣传要用自己的脑子去想问题。怎样在批发市场里面找到地摊货呢？是这样的，任何一个批发市场都不可能专门打着招牌批发地摊货的，所以地摊货都是搭配着进的，也就是说比如你现在摆摊卖头饰对吧，那么东家的头花便宜但是发卡贵，那我就只在东家进头花，那么西家的发卡便宜，那么我就只在西家进发卡，这样搭配的话你进的所有的货价格都是最低的，一定不要老在一个地方选，当然如果东家的所有东西都便宜，那就在东家一个地方进到所有的货那当然更好，找地摊货就是这样的，你不要怕麻烦一定要多看多了解。那么有没有更直观的办法呢？有的，比如你现在需要进便宜一点的袜子，你现在到了批发市场，首先便宜的袜子一眼就能看出来，如果你感觉这家的货比较高档那你就用不着进去问，如果你路过一家批发部，看见里面的话相对比较低档，那你就进去问了。

这里我要说明一点，不是说地摊完全只能卖档次低的货，这个要根据你摆摊的类型决定，如果你是卖吼货那肯定只能进最低档最便宜的，如果是卖讲价货记住一定不要进太差的，因为太差的别人连看都不会认真看，怎么和你讲价呢？怎么卖呢？所以这一点大家一定要注意





了。

## 第二节 进货时怎样砍价

进货的砍价是很重要的，和你买东西的砍价不一样，你买件衣服最多会被宰几十元，你批发一双袜子多给你算五分钱，你算一算你一年要进多少双袜子，加起来的话你会被宰多少？所以在进货方面价格哪怕贵了一分钱都是一个不小的数字，恰恰事实是不理想的，因为大部分批发商只要看到你是新手都会给你把价格给你算的高一点，我想我如果是批发商我也会这么做的，难道我们就没有办法了吗？不，是有办法的，办法只有一个那就是要让他感觉到你不是新手，那么你的言行一定要注意了，千万不要让他感觉出来你是新手，不然的话肯定会宰你的。怎样让他看不出你是新手呢？最关键的就是你进去以后一定不要说外行话，也就是你不懂的东西你就可以不说但一定不要乱说。所以新手最主要的不是进到最便宜的货，而是一定要想办法怎样不被宰。

方法是这样的：比如现在你要批发皮带，你走进了一家专门批发皮具的店里，记住要大摇大摆的走进去随便一点，进去以后不要忙着问，然后你拿起几个样品看一看，人家这时肯定会问你你是要批发还是买来自用，你就回答批发，记住尽量少说话。然后你再来一点稍微专业点的词语，比如：针扣的皮带就这些吗？头层牛皮的有哪些？等等涉及专业一点的词语，然后老板会觉得你是内行不是新手，说价的时候也不会给你说太高。然后你就问他你这个怎么发的？不要说批发，要说发，语言尽量俗一点，然后他会给你说一个价格，你也不知道他说的价格到底是不是量低，但是是可以试探的，用什么方法试探呢？这时就要用要货量来试探了，如果老板知道你要货量大的话肯定舍不得丢掉你这个买主，但你新手也不可能要太多是吧，你可以这样说：如果你能便宜点的话我可以多拿点？这时老板会问你要多少。记住这时你不要说具体数字，比如你准备只进 10 根皮带，那么这时你要回答进几十根不要回答进 10 根，你回答以后老板会说那我给你最低价吧多少多少，这个价格最低了一分也不能少了。现在老板给你说的价格基本上就可能已经是最低的了，然后你就说那好吧，那我现在就选货吧！但是你又只要 10 根要不了几十根怎么办呢？好办，你就随便找个理由啊，在选货的时候你就说，哎！选不到什么合适的，我就先拿 10 根吧，下次等你新货回来了我再多拿点，这时老板会觉得有点被忽悠了，但是他还是只能按那个几十根的最低单价给你算。

呵呵！新手是不是一下就能进到最低价格的货啊！所以你一定要多掌握方式方法，商场如战场你不忽悠他就会被他忽悠。但是我们进到了最便宜的单价的货，万一货的质量太差那怎么办呢？下面我就告诉大家怎样选货。

## 第三节 怎样选货

朋友！你要知道在中国是无商不奸的，尤其是批发商老板是最好的！有可能他在你找个买主身上没赚到利润他会在其他方面做文章，比如给你点数的时候少拿，你一定要看着一样一样的拿，进货都会给你开单子，你一定要看着一样一样的算清楚，然后到装货的时候你也要看着最好自己装，因为有的批发商在你进好以后给你装货的时候会给你少装两样。

上面提到的是后续的环节，那么我们怎样选货呢？不管你批发什么品种什么产品，一定要一个一个的看一遍，有的是整件，那么你也不可能打开一个一个的看，这时你可以随机的抽查一个，然后再清点数量。如果你是批发低质量的商品的话，产品的质量肯定是不乐观的，但是每一个产品千万不能有感官上的缺陷，比如有污迹，包装陈旧等等影响视觉的东西，更不要有破损的问题。如果你是批发中档的商品，那这些商品一般不会有感官



上的问题，你重点要选的是款式和清点数量。

## 第四节 什么货不要进？

不管你是卖哪类型的地摊货，但是有些品种你一定不要进，比如易碎品：有陶瓷、玻璃制品、差的塑料制品等。还有易脏的东西：比如白颜色的布料制品、纸制品等。如果你是收处理品的话那有破损和有锈迹的产品你也不能进。还有很占体积的产品以及重量很沉的商品一般都要少进。做好这些只有个目的那就是避免损耗。

# 第四章 摆地摊网上进货必看篇

首先在这里我要告诉大家一个严重的事实，目前凡是摆地摊在网上进货想赚钱的朋友没几个赚到钱的，真正摆地摊赚到钱的没一个是随时在网上进货的。你们天天守着电脑面前找货，东西好看吧可价格又贵，价格合适吧东西又不好看，东西也好看价格也便宜吧可支付方式又不安全，所以诸多的问题烦恼着我的摊友朋友们。的确，网上进货是人家一个感性的选择同时也是一个极大错误的选择。但是我们很多网友追求时髦确实喜欢在网上进货，所以在这里我还是将网上进货的一些常识告诉大家把！至少你以后在网上进货不会吃亏。

## 第一节 摆地摊网上进货的坏处？

我上面提到了摆地摊网上进货确实是一个不理智的选择，你现在唯一有的只是一点零花钱网上进货的风险是最大的：因为摆地摊和其他行业不一样，你没有那个能力去承担那么大的风险，所以在这里我强烈反对摆地摊在网上进货。那么到底网上进货有什么坏处呢？下面我就为大家详细的讲一下吧。

### 一 进货价格高

有的摊友可能要反对我的说法，你会说我在网上看到一样东西价格就比批发市场便宜，但为什么我还说网上进货价格绝对高些呢？你说的这种情况有两个可能：一是你在批发市场没有问到最低的价格，你只是随口一问人家肯定给你的不是最低价，再加上你也没有货比三家。而网上的批发价格都是一口价，所以这样一比较的话肯定看起来是网上的便宜，其实你没有在批发市场问到最低的价格因为批发商都有一个习惯那就是一只要看起来不是来直接进货的只是随口问价的一般是不会给你说最低价的。二是比如在批发市场同等质量的袜子批发市场最低价格是1元一双，你在网上看到的是0.95一双，的确网上价格比批发市场便宜，但是朋友你光看到的是直接成本你还没有比较间接成本呢？假如那个网上离你很远的话物流成本你算上了吗？还有你等待的时间、花费的精力等等这些都是间接成本，只要你将这些间接成本加起来一比较的话，你就会发现网上进货肯定会让你赚得少一点的。

上面我说到的两点其实还不是最主要的价差大！我现在就给大家分析一下为什么网上进货的综合价格要贵些：首先，网上的批发商既然在做你地摊贩的生意，那肯定针对的都是小额批发零售散客户，大家都知道一个常识吧，比如你拿的多一点价格会少一点，你拿的少价格肯定要贵一点！网上的批发商普遍生意比较冷清，所谓的多中取利薄利多销，但你要货量很少的时候也就没有其中的“量”字，所以人家肯定价格会给你算的高一点；而批发市场不一样，批发市场的一个最小的老板也许都比网上批发量最大的老板的大，人家的量很大所以



只要你会运用我在上面章节提到的进货技巧那价格肯定是最底的。如果你还没有明白的话那我就再举一个例子吧!假如一个批发市场的老板和一个网上的老板都是批发袜子的。这个批发市场的老板一天的量最少也是上万双,可网上的老板每天的数量多只有一千双,有时候一天一双也没有。人家批发市场的老板一双赚一分钱一天也能赚一百,可网上的批发商一双赚5分钱也不够啊!所以价格肯定是要高些的。

还有大家都不知道的个事实,在网上做批发的门槛很低也就是本钱很小,在网上作批发的老板大部分资金实力都不大,有的还是自己边摆地摊边在网上做批发。在这里我告诉大家一个会让你很悲痛的事实:90%以上的网上批发商都是在你能找到的批发市场里面进了货,然后再放在网上批发。有的甚至去批发市场拿点样品拍了照片传到网上,有人要货了就将就你的钱去批发市场给你拿了货,然后就马上用物流发给你。这是一个经常在网上进货的朋友一个可悲的事实。你又会想了,我去网上找厂家,找大一点的批发商这下价格肯定比批发市场的便宜吧!我晕哦!人家厂家仓库里面拔一根毛都比你一个小地摊一年的要货量大,你是没有资格向人家要货的!人家面对的都是大客户,不会和你谈的。

同时,除了价格高以外还存在着极大的风险,你假如是看到网上的价格和批发市场的价格悬殊很大很便宜的时候,这是你最需要冷静的时候了,因为这时你是最容易上当的了。

### 二: 骗子多

我以前说过互联网电子商务培育了很多富豪的同时,也滋生了很多的骗子。也让很多人血本无归!电子商务给我们提供便捷的同时,也被很多的骗子看中这有利的行骗渠道,网上进货和现实中进货最大的区别就是:你可以看到、可以听到、但就是闻不到,摸不到!于是很多骗子就给猎物们准备了很多的假相:豪华大气的网页和各种各样的假证书来误导你认为他很有实力。再到其他网站去收集最好看的图片然后上传冒充自己的产品,搞定了以后再制定比正规厂家还低很多的价格来诱惑摊友们!最后再到处去打广告,他们是不会吝啬广告费的出手比正规商家大方,因为他们产品是纯利润,所以广告位置往往很好这也给摊友们形成了一个误导,那就是以为这个骗子的实力大所以给你了相信他的理由。

但你去找他联系进货的时候,他会答应你的一切条件的:比如你的价格可以再少点吗?我多拿点:他肯定会少因为本来他就没成本。但你说要去看货的时候他也会一口答应的,因为他知道你不去你只是在试探他,当你真的去了的时候他是不会接待你的甚至不会接你的电话的。在支付方式上他肯定会以各种借口拒绝用支付宝和货到付款方式,会大力的向你证明他们的实力,你在便宜的价格和美丽的图片以及虚有的实力的诱惑下就相信了他,于是就给他打款!但你打了款以后你就会发现你已经进了他QQ的黑名单了,从此再也联系不上了!

### 三: 货不满意

我们这里将提到假如你没有遇到骗子而是正规的商家!但是这里面就涉及到一个实物与描述差别的问题了。假如这个商家在价格和支付方式上同时也是让你很满意的,如果你给他的价格很低的话,那么肯定他也会在货上面给你打折扣的。网上的批发商大多数是不在乎你会不会长期惠顾,因此只要是大致按照你的要求给你配货就行了,你收到货以后总有些东西会让你不是很满意,主要有以下几个方面:数量:很多买家在收到货以后都会发现数量上存在一定的差别,特别是卖小百货的买家经常会出现块缺斤短两的情况。包装损坏;包装上的损坏从直观的讲应该是物流的责任,但是如果批发商做到小心翼翼的话是完全可以避免的。另外就是最严重的就是商品的损坏,特别是一切塑料制品、易碎商品等等,而批发商和物流之间通常都是相互推卸责任,你找到物流物流配批发商没有包装好导致的,找到批发商他说他包装好了的,是物流途中损坏的,结果受害的还是我们这些可怜的买家。另外就是经常会遇到收到货以后打开看上面有很多的污损,对于一般的商品来说没有什么,但是对于卖饰品的朋友来说那是比较糟糕的事情了。

#### 四：无售后保障

你进回来以后发现商品存在很多的问题，你想退换那肯定是天方夜谭的事情，但是我们很多无知的摊友还会反驳我，说：我看很多商家在网站上都承诺了有质量问题无条件包换啊。的确很很多的商家在网站上都是这样承诺的，但是第一：有几个人能履行承诺呢？第二：你再详细的看看是不是任何一个商家在说明包换的前提都是运费由买家承担，行啊！我答应你啊，给你换，但是运费得你承担，这时你算算帐我需要换的东西总价值是 20 块钱运费都得 30 元你还会换吗？但你也可能骂人家啊！因为人家答应给你换的，呵呵！所以买家就只能哑巴吃黄连有苦说不出的。除了这些以外在网上进货是得不到任何质量方面的保障的，就算你用支付宝或者是货到付款，看了货满意再付钱，假如这个东西质量很差当时看着还满意，可一段时间就不行了，那这还是得你自己承担。没有人为你埋单的。

## 第二节 摆地摊，网上进货防骗小技巧

从事网络销售这么长时间以来不管在 QQ 群、论坛社区，看到最多的贴子就是大家在网络上上当受骗的怨言，跟我接触过的众多商友，谈到合作，不管是付款方式，还是产品的质量，都非常担心；怕打了款不发货，或是收到货货不对版，品质相差太远。种种担心，总之一句话，就是怕上当受骗！其实网络交易并没那么复杂，识别骗子也很简单，只要大家都用心留意观察分析，骗子的尾巴就很明显出来了。今天我写这篇防骗技巧文章，是结合我这几年网络销售的经验总结得出，希望能帮助到准备从事网络销售的新手和打算从网络找供货商的实体店商家，也欢迎有经验的前辈能提出更好的建议，兹列如下：

### 1、从网站看企业是否正规

比如说发广告自称是自己是批发商，是厂家货源，但一个连正规的网站都没有，而是由一个一般的网络相册来展示产品，一看就知道是个人搞的。虽然网站并不能说明全部，但如果是通过网络营销模式去拓展市场的企业，不可能连个网站都不舍得投入...一般一个比较正规的网站网址是由国际域名组成的，需要购买域名和空间，还要找网络公司制作，需要不少的费用，而且网站制作得相当美观；所以说，网络骗子不会花大的费用和精力在上面。一是怕得不偿失。二是就像打游击一样，骗一个算一个，也不需要什么成本。

我在网上看到很多销售服装的网站，网易相册，宣传时都说自己是批发商，厂家，但联系方式只留个手机和 QQ 号，连个固定电话都没有；往往网络骗子为了怕被识穿身份，很多只敢留个 QQ 或者手机号，因为这些都跟身份挂不上钩，方便骗子以打游击的方式行骗后，又可以随时更换号码进行下一次行骗。其实，只要具备些基本常识的都会知道，一个贸易公司，加工厂，或者是有实体店的批发商，一般都会有固定电话，就算没有固定电话，也会有个固定地址。如果对方解释由于各种原因没有固定电话时，你可以试探性地提出准备上门看货，要求对方给你固定地址，此时对方还是以各种理由推脱拒绝上门看货，可以百分百肯定是有问题的了，一个正规的公司或者批发商，不可能连个仓库都没有的。

### 3、便宜货莫要贪

很多的商友在与客服咨询时，谈到最多的就是产品太贵了，追问成为代理后还会有不会有更大的优惠折扣。其实，正规的公司与供货商，产品订价都是很规范，利润也非常低的，靠的是走量，所以你提到的折扣，是很难给你让步的，这是正常的。骗子一般没有这个耐性，三下两下的，就答应了，价格的让步说给你什么优惠的折扣，其实都是利用大众的贪小便宜心理，引你上钩希望你快点打钱。大家要明白，一分钱一分货，商家都是为了赢利的，如果在利润上轻易就答应给你让步，那你就得小心一点了。

### 4. 查是否有不良记录



一个个正规经营的公司，在互联网上应该能搜索出很到相关信息。比如：试试在百度上搜索关键词，如公司名、网站名、客服 QQ 号、手机号、固定电话，有没有不良记录的。如果要是有人上当受骗的话，有些商家就会在论坛社区发表投诉受，看看多少商家被欺诈。5. 试探方法

网上的骗子是完全可以可以通过聊天试探出来的首先大家要掌握骗子的心理然后攻破他，这样就能很容易的识别他是否是骗子，那么骗子都有哪些特点呢？首先他的商品是不需要任何成本的，只要是你要货量很大哪怕再低的价格他都能满足你的，这是一个很简单的识别方法；假如你现在和一个买家在交流，这时你要识别是否是骗子，你说：老板我对你的东西很满意，我觉得市场前景很大想在我们这边做批发，我准备多要些货但关键就是价格太高了，你能不能再便宜些我一次多拿点，这时他马上就会问你拿多少？比如这双袜子批发价是 1 元一双，你说如果你能 5 毛给我我马上订一万双而且立马给你打款，这时骗子也不会一口就答应的因为他还得伪装自己，你再说：刚才我看了有一家货和你差不多人家都准备和我合作，你给一句话到底行不行，行的话我马上打款不行的话我们以后再合作。记住，这时骗子肯定会答应的，正规商家肯定是不会答应的，因为一双袜子正规商家最多就 1 毛钱的利润，他永远不会按 5 毛给你的。骗子不一样他本来全部都是利润，所以他会答应 5 毛给你的。

从以上几点基本上可以看出一个供货商是否真实存在了，此时，就是实物与版图的差距了，你若真有心想做他的货，你可以先批少量的几件样品回去看看品质，然后再考虑是否逐渐增加进货量。

### 第三节 网上进货支付知识

只要是网上进货就要涉及到付款，付款的方式有很多种每一种付款方式都有着各自的特点以及缺点，在这里我就简要的给大家介绍一下网上进货所涉及到的常见的支付方式：

#### 一：第三方担保交易

这是一种目前电子商务领域双方最安全的一种交易方式，同时也是操作起来最麻烦的一种。目前国内做第三方担保交易的主要有阿里巴巴的支付宝、腾讯的财付通、快钱、百度的百付宝、易趣的安付通等等，下面我就以使用最广泛的支付宝为大家演示白日担保交易的操作流程，当然进货和淘宝的购物是不一样的，所以没有在淘宝购物那么简单的。首先如果一个买家要向你付款而且是做担保交易的话，

第一步登陆你的支付宝：

第二步点击我要收款

第三步：点击担保交易按钮

第四步：填写交易方信息

填写好了以后确认就可以像对方发起担保交易收款了，这时买家的支付宝会收到一个担保交易付款信息然后买家只要选择付款，款项就会转到支付宝平台，这时支付宝会通知你然后你就可以给买家发货了。发货以后你需要在交易管理里面将发货信息，比如物流单号等填上。待买家收到货以后满意并确认，支付宝平台就会将款转到卖家账户。如果买家不满意可以申请退款，操作方式和淘宝购物是一样的，买家会将货邮寄给卖家，待卖家收到货以后确认，这时支付宝会将款退还给买家。这就是第三方担保交易。

#### 二：支付宝即时到账

这是一种很简单的支付方式，也相当于银行的汇款一样，钱会马上至对方的账上，它的特点是操作简单方便、不用排队等候。下面我就给大家演示一下支付宝即时到帐的操作方法：

第一步：登陆你的支付宝账户：

第二步：点击：“我要付款”

第三步：点击即时到账里面的“向亲朋好友付款”

第四步：填写付款信息

第五步：填写好以后输入你的支付密码就可以了，支付宝系统马上就会将款项转到对方账户上，这种支付方式是没有太大安全保障的，仅适用于你所熟悉的人群。如果是第一次合作的商家建议不要采用这种方式。

三：网上银行付款

这种付款方式也是人家比较熟悉的，操作起来也是很简单在这里我就小给大家演示了！

四：银行柜台汇款

当您记好对方的付款账号和开户行、姓名以后，携带你的身份证就可以直接到银行办理汇款手续，此种付款方式操作比较麻烦需要排队等候，手续也比较繁琐，是一种比较传统的支付方式大家一定要记住汇款的前提是和你有过信用记录的商家

五：柜员机转账

这也是一种简单的汇款转账方式，操作起来比较简单，只需要输入对方账号然后核对户名就可以了！但安全系数也是很低的。

六：货到付款

俗话说一手交钱一手交货，这就是货到付款的特点，不过不是你把钱交给供货商而是由物流代收，具体的操作规则是这样的：你在卖家那里订好货以后，卖家也同意货到付款但是一般会要求你付 10% 的订金，你付完订金以后卖家会找支持代收货款的物流公司，目前佳吉物流和华宇物流是在这方面做的最好的物流公司，一般物流公司会收取 20 元以上的代收货款手续费，货到达以后物流会通知你取货，这时只有你将货款全部补给物流公司你才能将货取走。这就是货到付款的支付方式。

## 第四节 网上进货流货运知识

由于网上进货都是在异地所以会涉及到运输的问题，我们要在网上做买卖就必须了解物流运输的基础知识，我们做买卖只会和两种运输打交道，一种是快递另一种是物流。下面我就分别的给大家简要的介绍一下这两种运输方式。快递：快递运输他的特点首先就是快，快的前提就是价格贵成本高，所以快递只适合于运输一些小物件比如文件、样品之类的，重量不超过 1 公斤的。由于快递全部采用的是省际间航空运输，而且是每日往返因此速度是最快的。价格一般是 10-20 元一公斤！因此不适合我们运输较重的货物。快递还有两个优点：一是网络健全，很多快递公司的网点已经覆盖到全国 2000 多个城镇间，因此快递是不需要相互中转的。另外快递是可以上门取货，以及直接将货物派送到你家里。这也是快递最便捷的地方。办理快递运输也很简单，只需要你打一个快递公司的电话，或者是网上下单快递就会派业务人员直接上门取件。

物流：物流相对快递来讲速度上会慢很多，因为物流基本上都是采用公路运输、铁路运输。还有物流不一定是每日发货，所以在速度上就会大打折扣。另外就是物流的网络覆盖不全面，大部分都是采用公司于公司之间相互中转完成配送。物流通常是不会上门取货的，除非量大或者是你单独加钱，物流到达一个区域也不会给你派送到家，只会用电话通知你要求你自己去取货。但是物流的价格是很便宜的，按 200 公里以内的路程计算一个立方几十公斤最多就 5 块钱。物流运输的办理是比较麻烦的，通常你需要找到能到达某个城市的物流，或者能顺利中转的物流然后你要亲自将货物送达物流公司的服务网点。





## 第五节 如何在网上找到你想要的货？

一种条件：你知道产品的名字、外观

首先你可以通过搜索引擎输入产品的名字寻找，当然有些产品各个地方的称呼名字不一样，所以你要多输入几次尽量使用书面语言的称呼寻找，关键词尽量简洁一点；你首先要搜索的不是这个商品，而是要找它在网上最通俗的名称，假如你想找卖 10 元 3 双的运动袜，你首先要找的是他在网上的统一称呼，这样才有利于你找到更多的货源。你首先在搜索引擎里面输入“运动袜”，然后你看结果出来的那一个名称最多一般是“外贸运动袜”、“品牌运动袜”这两个关键词最多，然后再输入使用最多的关键词如“品牌运动袜”这样就能找到更多的准确货源了，找到更多准确货源的目的有两点，一点是目标更精确节省你的时间，二是可以提供更多的选择空间。

除了在网页搜索引擎里面寻找以外，你还可以在图片搜索引擎里面寻找符合外观的图片，然后点击进入查看。还有一个最直接的方法就是避过 B2B 电子商务平台寻找，目前国内最大的 B2B 电子商务平台有阿里巴巴和慧聪网，通过 B2B 电子商务平台是一种最直接的办法，因为在那里面的选择余地、对比度是相当明显的，而且很直观的可以了解到价格和外观。

二种条件：你只找到品名不知道外观

这种现象是很普遍的，原因是你只是听人说某个产品好卖但是也没见过那个产品，你也能很顺利的在网上找到，首先你还是采用我们上面讲到的办法在搜索引擎里面、B2B 电子商务平台里面输入品名，然后看结果那一种外观图片出现的量多，然后你就能判断出它的实际外观了，知道了外观以后你再通过我们上面的方法寻找。

三种条件：你只知道外观不知道品名

那你的第一步工作就是一定要找到这个产品的名称，你在网上是很难找到的，因为网上搜索的必须条件是文字名称，所以你必须符合这个最起码的条件你才能在网上搜索，那么你只有在线下打听这个产品的名称，你可能打听的品名不会很全面，但是你都把他记录下来，然后都在网上试着搜索一遍，出来的结果图片里面你如果能找到和实物一样的外观，那你再根据这个最标准的品名寻找出更多准确的结果来，然后就可以比较价格了。

三种条件：找到了 N 个供应商，如何做比较

当你在搜索引擎和 B2B 电子商务平台里面找到了 N 个供货商以后，那么你肯定只能选择一个，那这就得做比较了，比较的内容有以下几点：信誉、价格、售后。首先是信誉度，你通过网站提供的信息可能看到这家公司的实力，当然大家都想找实力力一点的供货商，然后可以整体的看出这家供货商的信誉度，接着就是做价格比较，当然越便宜越好；另外就是通过交谈、售后承诺等可以看出这家的售后服务，然后你再根据这三点做综合比较；记住千万不要只是单一的比较价格高低，一定要看信誉度和总体实力，要是光看价格的话那你会很容易上骗子的船。

## 第六节 网上进货必注意事项

在网上进货，大家最关心的无非就是安全和质量两大问题。今天就以阿里巴巴为例，着重来说如何在阿里上进到质量好的货。

很多人觉得网上进货质量难以保证，甚至谈虎色变，给网货加上了“质量差”的标签，其实这是一个误区；只要是做生意的人，都不愿意只做头一回生意，所以只要大伙用心，积累一些经验，就完全可以控制好质量问题。考虑到现在新手比较多，咱就由浅入深，让大伙



儿都能明白。

#### 第一步：【望】

什么是“望”，就是多看，看什么，看图片。(以服装为例)当你看中一款产品的时候，首先要看图片。看图片不能只看模特图，要看产品实拍图

一般从这么几个角度去看效果，平铺的、挂拍的、领口、袖口以及缝线的地方，这样可以看到细节部分，从例子中的可以看到，实物图与模特图还是有明显差距的，但是总体来讲不好也不算太差。

现在阿里巴巴小额批发上的供应商大多数都是提供了实拍图的，大家可以优先选择这些(PS: 你看多了会发现，模特就那么几个，因为这些都是杂志”款的，国内做的都是仿版，区别就是有的仿的好，有的仿的差，这个以后另外开贴说)

#### 第二步：【闻】

什么是“闻”，就是横向纵向多了解。

纵向了解，就是在你看中的这个商铺里再多看看，看看他家的其他产品款式好不好，实拍图多不多；再看看他家里有没有针对买家的采购说明，比如有些很细心的供应商就会把折扣规则、运费规则、退还规则等等都说的很清楚：还可以看看他家里有没有写博客什么的，从侧面去了解这个供应商；这些细节都会给你提示：你所看中的供应商是不是一个优秀的供应商。

横向了解，就是多看看别家的。比如用你看着的这款衣服叫“波西米亚连衣裙”，那就用这个词在阿里巴巴再搜一下，看看别家的实拍图是不是拍的更好，信息是不是更丰富，等等。

#### 第三步：【问】

完成了上面两部，应该对象已经比较明确了，现在就进入重要的一环，“问”，问什么，问材质、问做工。以T恤为例，材质要问清楚涤棉还是纯棉，纯棉里边还有很多门道(精梳棉啊丝光棉啊等等很多)，这个就是个很深的学问了，三言两语说不清楚。工艺里边，印花、烫花、亮片这些又有不同。作为一个对面料和工艺都不是很懂的新人，教大家一个简单的方法：

1.是问清楚是否纯棉，克重多少(一般在120克-220克这间，克重越高越好，当然价格也更高)

2.是问清楚图案的做法(印花和烫画都是比较的便宜的)不是每个人都能成为这方面的专家的，这需要多年在行业里的积累，所以这个环节的目的，是要从供应商口中了解这些信息，同时也算是一个证据，毕竟从供应商自己嘴里说出来的，如果欺骗别人那么也有个聊天记录做参考。

在这里特别提醒人家要牢记：一分价钱一分货，不要只认便宜货。关键是看自己心里预期，这个价格这个质量，你觉得OK就行，千万不要幻想花10块钱进到价值100块的货。

#### 第四步：【切】

什么是切。就是最后交易关头需要敲定的事情。这里有3件事要注意：

1、事先跟供应商约定好退换货的规则，比如什么情况下可以换货，什么情况下可以退货，这些一定要事先约好，事后来说人家肯定不乐意的。这个没有标准可言看你的谈判能力了。

2 一定要使用支付宝担保交易，如果不支持就另找别家，大不了不进。

3、第一次可以尝试着少拿一点，阿里巴巴小额批发平台就是给大家提供了一个可以小量起批的地方，第一次OK的话下次长期合作。

综合起来就是望、闻、问、切，大家牢记这四点，并且在实际过程按照这个方法去做，相信你一定不会为质量二字发愁了!祝愿大家都能成功~~~~



2020 年最火爆的 105 种地摊商品

## 第五章 摆地摊的准备工作

俗话说“磨刀不误砍柴工”。做好摆摊前的准备工作将对我们即将开始的地摊生涯有决定性的作用。但是我们很多想创业的年轻人特别是都市白领和大学生，往往做事情都是一时冲动，丢了西瓜拣芝麻。但听说什么赚钱然后自己在没有任何准备的情况下就冒然的模仿别人的模式。由于没有充分的准备失败也是理所当然的了，结果就不觉不怨天尤人，发誓一辈子也不再去摆地摊了。我刚才提到的是现在很多年轻人的通病，因为在 QQ 上面有很多人请教我关于摆地摊的经验，我也给他们详细的解答过，但是很多人都是刚听了两句就说我明白了，然后第二天自己就去开始做，结果做的是一塌糊涂。这章里我们将重点介绍摆地摊前的所有准备工作。

### 第一节 心理准备

首先我们知道地摊是一个被社会所藐视的行业，那自然摆地摊的人同样是被藐视的，他们藐视那是因为他们不了解这个行业的潜力，他们怎么瞧不起你那你不能也瞧不起自己哦！但是有时候越是不起眼的生意或许越是赚钱的哦！

第一：你要对地摊行业有一个全面的了解和认识，不要抱着只有落魄了才来摆摊的想法。要把做地摊当成是一项事业来做，因为那些瞧不起你的人或许他的收入还没有你高，就想我在前言里面提到的那样。对社会和职业要有个充分的认识，你要知道在这个经济时代的社会里金钱主导一切。

第二：面子问题，如果你想摆地摊那么你就不要把你的脸当成是脸，面子是什么东西？面子是分文不值的，有钱就有面子，没钱就没面子，这是铁的事实，所以首先你要放下你的面子才能摆好地摊。你肯定会遇到熟人，你肯定会把头埋得深深的不好意思让你的朋友看见你在摆摊，当然这样的心情是能理解的，但是我们不能总被这样的心理所困扰吧，如果长期这样的话那会对我们的工作造成直接的影响的，那么我们就得尽量想办法克服这样的心理。想要克服这样的心理的话，那你首先就得战胜自己，你越是怕遇到熟人那么你就越是到熟人多的地方去摆，这样连续几次的话你会发现你再也不会怕遇见熟人了。这是一个很直接很简单很有效的方法哦！

第三：那就是假如没生意的话带来的心理压力，这是一个很常见的问题同时也是大家最难克服的问题。摆过摊的人特别是刚摆捧的人都有这样的经历，那就是大家都摆在一个地方的时候，这时你看见人家生意很好，然后自己没有生意你心里会很难受，随时遇到十天不开张的情况很多人就想放弃厂想直接收摊了回去。这时你有三个选择，一个选择是马上收摊回去躲避这种残酷的事实。第二就是你一个人躲到厕所里偷偷的哭，第三个选择是你鼓起勇气然后思考一下自己什么地方做的还不够好，然后调整方法用买主的购买来弥补你心灵的创伤，如果你调整了方法以后有了生意的话，你会有一股很大的成就感，这是我的亲身经历。但是我在网上遇到很多朋友都是一开始火败然后就放弃了，最后就永远放弃厂，失败是很正常的事情就像一日三餐那样正常，但是我们还是要尽量避免新手第一天的失败，这就需要做好充分的准备工作，如果实在避免不了刚开始没有生意的事实，那你就用我刚才说的第三个选择。

如果你是新手，那么你第一天做生意的话你一定要选一个位置好的地方，一定要尽你

的全力去卖。你肯定会问为什么第一天要特殊一些呢?原因很简单因为如果你第一天没有生意的话,你会很郁闷会直接影响你的信心,相反如果你第一天生意好的话完全提升你今后每一天的信心,事实是这样的,所以第一天很关键,你一定要做好自己的第一天。

## 第二节 前期市场考察和踩点工作

做任何一门生意前期市场考察尤为重要摆地摊也不例外,那摆地摊需要在什么时间考察呢?在你看完这篇文章以后你要做的工作不是进货,你看完以后马上要做的就是考察市场。那摆地摊需要做一些什么考察内容呢?

第一:在什么地方摆?哪里人多?

现在我就以流动摊位举例吧,比如你现在准备摆流动地摊的话,那你就需要做踩点工作,踩点的重点放在城区的农贸市场,记住你一定要上午去因为很多市场都是上午摆摊的多,每个城市都由很多个小片区组成,每一个片区最少都有一个农贸市场,你必须一个片的去找一个片区一个片的找,找到了一个农贸市场以后,然后你要考察的内容就是,第一:看这个市场有没有流动摊位,第二:看这个市场的流动摊位在什么位置?第三:你要看这个市场的消费情况,比如消费能力消费人群年龄等。第三个好了解,那第一个和第二个怎么了解呢?这就需要你去问别人了,如果你是男士你最好买包烟带上。当然比如像我们做熟悉了,新到一个地方一眼就能看出来那些是临时摊位了。还有忘说了,你还要随便问一下这个市场的收费情况,如果收费太贵的话那你也用不着去,根据我多年的经验其实那些很破烂的农贸市场生意往往比新市场好一些。如果你是想摆固定摊位的话,那你也是前面说的那样去找农贸市场,找到以后你就直接去找市场管理人员,然后咨询摊位和价格,这个摊位是长期固定的所以都是按月算价格的。如果你是想在街道上打游击,那是很简单的你直接到你城市的繁华地段去溜达,但什么地方有人在打游击,然后你就去,你只要跟着别人屁股后面就行了,记住没人打游击的地方你一定不要摆,就这么简单。

第二:我应该卖什么

还有一个重要的考察环节就是你要考察在你的城市里,大小市场里什么东西最好卖,你可以到市场里去逛逛,看摆摊卖什么的生意最好,当然这只是一个参考,并不是说看别人卖什么你就完全卖什么,然后你再结合我们第一章里面提到的商品,再结合自身的实际情况你就知道你自己应该卖什么了。

## 第三节 摆不同形式的地摊分别需要准备哪些设备

做什么东西都得家伙!人强不抵货硬,摆摊除了你进好了货以外,设备和工具也是很重要的哦!下面我就为大家介绍摆各种形式的地摊需要准备哪些设备

第一:地摊游击队的准备

游击队的准备工作相对来讲比较简单,因为毕竟摊子小东西少。一般就是一张铺在地上的布就可以了,布最好用金丝绒的,一般是10元一米,宽度是1.6米。在专门卖布的地方都有卖的。最好是再准备一张彩条布防水的,因为有些地方地面比较潮湿。如果是卖衣服的朋友你可以准备一个卖货的衣架,可以拆卸的那种,一般是40元左右一个。如果你卖的不是讲价货是特价货,那么你还可以准备一个喊话器(喇叭),可以录音的那种。一般是35元一个最好再多买两块电池。喊话器一般是在卖收音机小电器小音箱的地方有卖的。录音时间只有十秒钟哦!呵呵!

另外可以再准备一张纸写个特价多少多少,记住摆地摊最好不用打印的或者喷绘的,



因为手写的最能给人处理的感觉。字一定要醒目不要用什么钢笔圆珠笔写，用粗一点的记号笔。第二:固定摊位的准备

固定摊位的准备工具相对复杂一点，因为固定摊位一般都不会摆在地上，由于是天天固定在那里所以你要准备很多东西。首先如果市场里面没有台子的话，你要准备一些支架和木板，记住支架和木板要用简单旧一点的，因为这样才不会防止人盗窃，这一点你要根据这个市场的治安情况来定，有的市场治安情况好的话那你的货晚上都可以不收回去，如果不是很好的话那你晚上回家最好把货带回去明天再重新摆一遍。除了准备支架和板子以外你还要准备桌布铺在上面，如果你的东西多摆不下的话，那你还要买一个钢丝网用来挂东西。如果你准备长期在这个地方生根，那你最好再买一把帐篷伞，就是四方形可以收缩的那种大家见过的，一般是 200 元左右一把，这个最好是准备一把，因为下雨天你照样可以卖，还有夏天太阳很大你也可以用的，还有一个好处就是上面可以挂一些货，还可以贴一些广告。

### 第三：流动摊位的准备工作

流动摊位准备些什么得根据你的规模而定，但是流动摊位个必要的准备就是交通工具，做的小的没本钱的可以用自行车电动车，稍微做大一点的可以用三轮摩托车，现在做流动摊位两年以上的基本上都买了面包车。你刚开始做就准备一个两轮的吧!如果你是摆在地面上的话，那和游击队的准备工作是一样的，只是货要多一些摊子再长一点。如果你不准备摆在地面上，那你就去卖家具的店买几个可以合拢的三角或四脚支架，一般十几块钱一个那个携带是很方便的。然后你再去做张可以折叠的板子，方法很简单就是用两张板子合成一张，中间加上合叶，这样就可以轻松折叠了!携带起来是很方便的再加上你的货你就可以轻松的用两轮车携带了，桌布那些就不需要我说了吧!还有一个很重要的，如果你是卖吼货的话你最好是准备一个扩音机，那个有便宜的两百多一个的。就是有话题戴在耳朵上可以说话的那种，300 多的还可以放磁带。如果你有很方便的交通工具的话建议你最好再准备一把我们上面提到的帐篷伞，那个可以收缩所以也是可以流动携带的。

大型展棚的准备工作在这里我就不跟大家说了，因为大家暂时还不会涉及到哪方面。

## 第六章 地摊“游击队”操作指南

地摊游击队是大家说看到的也是最熟悉的一种地摊，也是地摊领域操作方法相对简单的一种，而地摊游击队与其他地摊不同的就是和城管的纠缠，还有地摊游击队如何做到每天赚一百呢?那我们下面将会给大家讲到这方面的内容

### 第一节 地摊游击队适合在哪些地方摆

这个话题我们上面是提到过的，大家可以回忆一下，再这里我再补充下地摊游击队应该选择在哪些地方摆生意会好一些，大家肯定会认为人多的地方自然生意就是最好的，这句话没错但是也不全对，打个比方哈!如果你卖的全是年轻人的东西，你摆在只有老年人才进出的街道上，人的确很多但你觉得你生意会好吗?还有如果你卖的都是女人的东西，你摆在全是男人多的街道上生意会好吗?所以摆在什么地方关键还得看你的货适合什么样的人群，然后你再摆在这个人群比较集中的地方，当然像公园等闹市区任何一种人群都比较多，那这些地方摆任何商品都是可以的。

你可以选择一些公园、街道、天桥，最好是人多的巷子，当然前提是要允许摆，如果不允许摆那么你就看有人摆的话你就去摆，人家收摊走你也跟着走就行了。

时间:早上 5 点-8 点; 地点:公园绿地; 客源:晨练老人; 适合商品:瓜果蔬菜、老年运动用品或日常用品; 注意事项: 价格不能太高, 要忍受被狠狠砍价的痛苦

时间: 上午 8 点—10 点; 地点: 地铁出入口、车站、码头等交通要道; 客源; 上班族、远行者; 适合商品: 报纸、杂志、早点; 注意事项: 准备充足零钱, 赶时间的人不会在那里等你去小店换零钱

时间: 10 点—12 点; 地点: 旅游景点、各繁华商业区; 客源:游客、闲逛者;适合商品: 旅游纪念品、特色手工制品; 注意事项: 此时摆售商品一定要有特色,

时间: 12 点—13 点, 地点: 商务办公区, 客源: 商务大楼内上班族、中午上街用餐购物者, 适合商品: 盒饭、水果、各种小饰品、女性用品, 注意事项: 品位不能低

时间: 13 点—17 点, 地点: 爱摆哪儿摆哪儿; 客源: 游客、闲人; 适合商品: 只要不是禁售商品都可以卖; 注意事项: 此时买家都很空闲, 定要做好与买家还价的思想准备。

时间: 17 点—19 点; 地点: 车站、各种夜市地摊; 客源: 下班回家者、上班饿了的人、意向上班族; 适合商品: 快速晚餐、小吃、水果、饰品、生活用品、蔬菜; 注意事项: 一天中的小高潮, 全力以赴, 尽量早点赶去摆摊地点占据有利位置

时间: 19 点—1 点; 地点: 酒吧等各种娱乐场所门口、夜市地摊; 客源: 晚餐后上街闲逛者、夜游一族; 适合商品: 女性喜欢的日用杂品、成人用品、香烟, 注意事项: 可适当提高商品的价格, 这个阶段的人群多是有钱休闲阶层。

## 第二节 如何与城管周旋以及如何躲避城管

城管是摆摊一族遇到的最大“障碍”，特别是对于新手来说，这几乎是不能逾越的一条鸿沟。但久经风雨，便能百炼成钢。

一、开溜。看见了就跑。因为摆摊都是一些小货品，收起来方便，大多数时候都还是跑得了的。除非你反映非常慢，根本不想跑。我从开始摆摊起就在想怎么对付城管，原来用的是大胶袋，后来换成了小纸箱。出于安全的考虑，用一个纸箱把口开着，城管一来就收好放里面，抱着就跑。我卖的是椰雕，体积大所以没法用手提袋，具体情况具体对待。

二、眼观六路，耳听八方。摆摊的时候最好是站着，站的高看的远，如果城管是走路来的，那么能拿就拿，不能拿就丢，先丢掉等下再去捡，多少都捡回来一些。人不要走远在安全距离即可。如果是开车来的话，发现目标，赶快收摊，转移阵地。不要等车到你旁边了，想收时再快有时也来不及。

三、选择好的摆摊位置。摆摊位置也很有讲究，最好是中间或前面有两三个摊位。城管一般四人一组，有一个是开车的一般不下来，另三个人会下来，但由于坐的位置不同，一般最先下来的是两个。如果你能在前面两家正在被收的情况下，有很大可能跑掉，一般城管不会到你手上去抢。

四、装可怜。如果你没来得及跑掉，东西不幸被收，你就大叫“抢劫”。呵呵，不过这招我没试过。有时这样喊也有用处，不到万不得已不能用。城管也是混口饭吃，所以在收了你的东西还没有放上执法车的时候，你就装可怜，在城管面前说说好话，把自己说得可怜一些，女生的话掉两眼泪，男人没办法，嘴软点就行，一般都可能过关；如果东西放上车了，只能自认倒霉。

五、摆地摊最好准备一块地摊布，不要用桌子。因为用桌子被城管收走的机会太大了。用一块布放地上，东西不要摆多，要保证在四个角对折的情况下，东西不掉，而且能在十秒钟内完成收检，因为情况紧急呀没事在家练练，看看地摊布上放多少东西不掉又好收。有很多摆友，在布上穿上绳子，这样更方便。

六、交钱。实在没有辙，又想拿回东西，只有选择交钱了。一般在长期占道的地方是





可以交保护费的。要是你觉得交了钱取回的东西值，就带点钱到城管办交了就 OK 了，大多能拿回来的。

### 第三节 地摊游击队怎样卖能日进数百元

我在前言里面就提到过我们每天都要有一个目标，但是目标不要太大了，太大了完不成你就会慢慢放弃了，在这里我们把我们的目标定到每天赚一百元钱，我想这个目标也是不难完成的。

首先就是进货方面，我也不可能完全给你说明要进什么东西，根据你考察以后的情况进一些适合你考察的地域卖的商品，什么东西才好卖呢？有几点，这几点大家一定要背下来很重要的，一点是大众化的东西你就得价格便宜再便宜那就好卖，如果是新奇特的东西关键要考虑的是…个新字和实用性，新奇特商品不用过多的考虑价格，还有一项就是时尚的东西，比如饰品之类的，这些东西你最需要考虑的就是时尚美观和创意，价格也不是主要因素。上面我提到的三种条件你只要具备了其中一条一天赚一百元在货这个环节上是保证没问题的了。那接下来就是卖的方法上面了，因为摆摊位置那些咱们已经说过了。卖法上，第一点如果你是卖大众化的商品。

我们上面提到了，卖大众化的商品最主要的就是价格要便宜，如果价格不便宜的话那你是没法卖的，而大众化的商品利润不要看得太高关键是要用量来赚钱。在这里我建议大家把大众化商品卖成吼货。然后商品不用摆放的太整齐，因为零乱一点才能给人一种抢购的感觉。如果还有人问我大众化商品是那些的话，那我可以回答你应该再去幼儿园开发一下智商了。然后挂一张写着处理方面的文字的广告。卖的时候一定要吆喝着卖。具体的吆喝方法我们在后面的章节上面会提到的。关于吼货的具体卖法，请大家详见第七章。

#### 第二就是卖推广商品

新奇特商品的具体卖法大家请参考第七章。在这里我只单独讲下游击队怎样卖好新奇特商品，游击队因为要和城管周旋所以不能太张扬，所以适合卖一些在外观上新奇点的商品，不适合卖在功能上新奇的商品，因为功能上你就得演示，但是条件不是很允许你演示。那么什么是外观是新奇什么又是功能上新奇呢？外观上新奇指的是比如一个闹钟他的样子很可爱，但是大家都会用这个闹钟那么就不需要演示。功能上新奇的指的是大家不知道这是什么东西，也不知道这个东西怎么用，所以需要你来演示给大家看，然后边演示边解释他的好处。这个社会好奇的人是最多的，所以他会很感兴趣一般都会买的。

#### 第三就是时尚的大众化商品

比如饰品头饰等等装饰方面的，那么你要注意的是你的摆放一定要好看一点，他和卖吼货是两个概念因为他卖的就是个好看，商品一定要时尚有新意。这个就只能卖成讲价货了，开始一定不要说个最低价，这个靠的就是钓鱼宰一个算一个。

上面我提到了卖各种商品的卖法，只要大家做到那几点相信一天挣够一百会很容易的，稍微做好一点那肯定是不止的。

## 第七章 市持固定摊贩与讲价货操作指南

市场固定摊位比较适合专职，而且也比较适合希望固定一点、轻松一点的人，同时它的工作是比较有节奏的压力相对较小，而收入视操作方法和地理位置而定是不固定的，在上面的章节里我已经具体给大家介绍了市场固定摊位的基本情况。下面我将向大家介绍如何实



施。

## 第一节 寻找市场租赁摊位

这个环节我在市场考察里面也是提到过的，在这里我再具体给人家讲一下。你最好是去找一个离你家稍进一点的市场，当然生意好才是前提。有的市场很规范化百货都是在统一的摊区，而有的老市场不怎么规范大门口都可以开一个摊位，大家注意了尽量找那种不规范的市场，因为太规范了就不自由了生意自然也不会很好。

规范化的市场摊位是很多的，也是很容易做的，但是生意不是很好的，不规范的市场摊位找起来是比较难的。但是生意很好。你到一个市场以后去找到管理市场的人，然后和他协商尽量在人流集中的主要处，最好是大门口帮你定一个摊位。只要位置好价格高一点也没关系的，记住一定要多去考察几个市场，然后再在其中选择一个你自己最满意的。

## 第二节 固定摊位怎样卖能日进数百元

我们上面提到过固定摊位只适合卖讲价货，也只适合卖大众化的商品，不适合卖新奇特商品也不适合卖时尚商品，因为是在市场里面。所以你要多卖一些生活方面的用品和个人必需品，但不要卖日化商品。固定摊位的货不要太差也不要太好，要中档的这一点我们上面提到过，固定摊位不要单独卖一个系列的商品，品种一定要多，所有和家庭日用有关的小物件你都要卖，个人方面卖一些工具性的和消耗性的。说白了你要给人一种你这里就是一个地摊小百货超市的感觉，生活上的百货你这里都有。固定摊位靠的就是种类多卖钱，靠的是多种取利。

固定摊位不需要宣传上的动作，固定摊位的功夫就是在货上面，它最能吸引别人的就是货的琳琅满目，在商品的摆放上一定要规范化，摆的有序一点整齐一点。还有喊价不要高了，因为大众话的东西价格都是比较透明的。只要固定摊位做好上面的那些要素，一天赚三位数是没有任何问题的。

## 第三节 固定摊位如何长久扎根

如果固定摊位你只是短时间的生意好，或者人家买了你一次就不买你第二次了，那你同样也是失败的。固定摊位和店面是一样的靠的是老主顾，所以固定摊位是要在一个地方长久扎根的。怎样才能让一个人长期的都照顾你的生意呢？

首先，在服务态度上你要尽可能的热情，因为你天天遇见的都是那些人，如果他买过你东西下次路过你身边的时候你要主动和人打招呼，你要把他当成是熟人一样的对待，千万不要板着一张脸，因为人都喜欢到熟人那里去买东西，他下次来买你东西的时候你可以提到都是老买主了，给人家5元，你给个批发价4元就行了！人家听到心里也会很舒服也不好意思再跟你讲价了。比较闲的时候可以多和买主聊聊天，毕竟和气能生财。

除了服务态度以外就是产品质量要保证，因为人家觉得你质量好下次才会光顾，我说的质量保证并不是说让你进质量最好的，只要是能保证用的、而且可以用很长时间的就可以了。记住如果有人买你的东西拿回去发现已经买过了要退，这时你一定要给人退，如果你退了人家下次肯定还会来的，如果你不退我相信人家永远都不会来了。

除了以上两点以外还要做好一点，那就是不能让别人看见你每天都是那些东西，每天



都是那样子。你可以随时调整一下摊位的商品摆放次序，专门拿一点地方搞一点特价的东西，这些东西你就赚一点就行了，然后写一块牌子，让人觉得你这里的東西便宜，但实际上你只是拿了几样东西来便宜卖。其实这一点和超市的经营模式差不多的。

## 第四节 怎样让买主给最高的价格买你的商品

这早我要讲到的就是讲价货的讲价问题了。这里的内容针对所有的讲价货，不单纯针对固定摊位，我提到过消费者是感性的，他一般是不知道这个东西到底值多少钱的，有时买了高价他还会兴高采烈的觉得自己占了便宜，有时你按本钱给他可他还是觉得买贵了。所以我们千万不要太善良了，但是怎样才能做到既卖了他高价，而且还要让他觉得自己买了便宜呢？下面我就教大家方法吧。

首先，比如你卖的是皮带，这时有人到你摊子上来看皮带但只是看看并没说要买，这时你就不要愣着你要煽风点火，根据这人的年龄你可以给他做一些推荐，记住不要乱推荐你要看对方的眼睛看那些款式的时间多，如果这人一看就是很土的那你就给他推荐便宜的，如果这人一看比较有品位那你就推荐质量好的价格贵的，对方肯定会问你这个怎么卖，这时我们很多人都会直接把价格说出来，然后人家感觉贵了一下就走了。那要怎么说呢？你第一句话不要说价格，你可以这样说仁先生，我们这款皮带是纯牛皮的面料他的扣是钛合金的，这款我们在店里卖的是 98，现在我们拿出来便宜卖，只卖 48 元。这时如果遇到耿直一点的就买了，。但是遇到不耿直的还是会跟你讲价的。他肯定会说再便宜点嘛，这时你要说的卑微一点，就说先生对不起，我们这个价格已经是最低价了，基本上不怎么赚钱的了，你如果再少的话那我就亏死了。如果他说就 40 吧，整数！呵呵 1 买家都喜欢说整数，所以这里我提醒一点大家喊价一定要带个尾数，比如 2.5，32 等等。你再和他磨。他肯定说 40 卖不卖，不卖我就走了，这时你就让他走，你不要管。等他走了几步你再叫他回来，他肯定以为你 40 卖给他了，这时你就对他说，先生这样吧！你也是第一次在我这里买东西我看你也是很有诚意的，这样吧就按本钱 43 给你吧！你要觉得合适你就买你要觉得不合适那就真的对不起了，这时一般的人都会答应下来，但还是有个别人还是只给 40，那到最后你还是按 40 卖给他吧，因为这个东西你卖 30 的话都是有钱赚的。

这里我只是拿卖皮带举个例哈！如果你还问我那我卖内裤又该怎么说呢？那我只能说你可以再去上一下小学了。

# 第八章 流动摊贩与吼货操作指南

流动摊位是地摊里面比较赚钱的一种类型，上面我给大家介绍过流动摊位和吼货的一些知识，这里我讲给大家讲到流动摊位和吼货的一些具体的操作方法。流动摊位本身就是打一枪换一个地方，所以你要求那个人会长期的照顾你的生意，你只求今天出去了要弄多少钱回来那就是本事。

## 第一节 流动摊贩在哪些地方流动

流动商贩的摆摊处我在上面的章节中提到过。大家可以再回忆一下，流动摊位最关键的环节就是今天去什么地方摆？明天去什么地方摆？这是很头疼的事情，那么怎样解决这些事

情呢?首先你要按照我们开始提到过的踩点的方法,将城市里的市场全部寻访便然后记录下来,等你做好了所有准备工作的时候你就可以一个一个的循环的摆,比如你现在确定了10个市场可以摆你的摊子,那么你可以循环的安排一下什么时间到哪个市场,如果10个市场全部已经摆过八那么你就再到你最开始摆的市场去摆,这样接着循环.但是有个问题,流动摊位都是谁去的早谁就摆,万一你今天确定到这个市场但是来晚了没有摊位了怎么办呢?很简单,这时你就到理你这个市场虽近的一个去,如果还是没有的话那你明天一定得早一点了哦.还有要提醒一下的是摆摊的都有一个规矩,那就是这个摊位不是他的.但是他放一块布在这个地方,这就说明这个地方是人家要摆的,只要布一直还在那么这个摊位你就不能摆,如果你在这个地方生意很好的话,你想多卖一天那么你也可以放点什么在地上,懂规矩的明天来的早看见了都知道这里有人要摆的.吼货的生意在地摊里面是最有人气的一种,但也是利润最薄的一种,别人什么全场十元的、全场两元的.但是吼货做好了的话是可以日进上千元,因为你完全可以做到摊子上面整天都围着人买,我就做到过,我卖一元钱一样的时候最多的一天卖了2700元,也就是相当于我那天摊子上的人流最少足3000人,因为不一定每个看的人都会买.你可以想一想只有大超市一天才能达到几千人的人流.所以吼货做好了不会低于年薪十万的金领。

但是怎样才能做到人山人海的生意呢?那你得做到几点:

第一:货

我们上面提到过,吼货得便宜,质量差点都没关系关键是便宜.因为吼货是甩卖不能卖时尚的东西也不能卖新奇特商品,一定要卖大家都熟悉的东西,还有就是要场卖市场价格比较统一的东西,比如一斤海带.批发五元,市场里面到处都是卖8元,如果唯一只有你卖7元,你是知道的市场里面那些老头老太太哪怕是一毛钱便宜都会捡的,所以大家肯定会围上来买的.但是如果你卖的东西不是大家常用的,比如你在市场里面卖十字绣,哪怕你再便宜那些老头老太太会买吗?

第二:形式

人的购买欲望都是随着感觉走的,看见什么地方热闹他就会过去凑热闹,所以你一定要搞点形式出来,那么我们要做些什么样的形式出来才吸引人注意呢?我们可以做好以下几个方面的形式:

一:肢体语言:你如果卖东西的时候站的高一点,然后不停的挥手叫卖这样效果是很好的,也是很适合卖吼货的。

二:声音语言:你带上话筒,我们开始说到的扩音机边用肢体语言然后边吆喝着卖,吆喝的台词大家可以参考我们下面的顺口溜和地摊广告。

三:视觉语言:指的是这个地摊在视觉上给消费者所呈现出来的视觉冲击力.你的摊子摆的要和人家不一样.才有脱颖而出的感觉,另外就是再张贴一些有视觉冲击力的甩卖标语。

做好上面几点以后,你要是看见摊子上围的人很多了,这时你一定要把这些人都留住了,因为人是很难围起来的,一旦围起来就不要再让人散了,这个和卖艺要把戏差不多的.上面几点都是吸引入气的办法,这几点也是最重要的,因为人气决定一切,有人看才会有人买,有人看就不怕没人买,没人来看一切都是不可能的。

### 第三节 地摊推广货怎么卖

在介绍的片段里面我已经给大家讲到了推广货,推广货的生命就是新,新才有的推广有的说,新才能让人不知道他的市场价格,也正是暴利的因素,所以地摊推广货的货本身是很重要的,在这里我给大家推荐一家全国最大的专业批发新奇特的商家,我在那里拿过货所



以才敢向大家推荐，他们的网址是 [www.ywhqs.com](http://www.ywhqs.com) 拿好货以后推销技巧也是很关键的哦！下面我就给大家讲。

你的摊子不需要大了，大了是浪费，因为推广货只卖一种产品。你还得准备一张可以折叠和携带的方桌，然后你必须要买个扩音机，因为那个是卖推广货的必备工具。然后你需要准备的一个很重要的事情就是演说词，这个你自己根据你的产品可以编辑，演说词主要是介绍产品功能和用途的。一切准备就绪你把摊子摆好以后不一定有人看，这时你不要管，你不要等有人看了你才介绍，那万一一直没人看呢？你就当成现在摊子上面有人一样，你开始你的演说和演示，你边说边做，通常都会有人好奇就会围过来看的。这时你一定要把握住机会把功能和用途演说和演示完发以后，这时肯定就会有人问你怎么卖，你和卖讲价货一样不能直接就说出价格，同样的要说：这个东西刚上市，本地还没有外地超市的价格是 50 元，我们现在厂家搞宣传只收取广告费 18 元，但是，由于是初到贵地还请父老乡亲多关照，就当大家交个朋友，只收取大家 10 元钱。这时如果有一个人买的话，方面一定会有很多人跟着买的，这是肯定的。如果这一波结束了，然后你可以开始你的下一波。就这样一波一波的做。

卖推广货必须要具备以下几个条件：一是你的口才一定要好。二是你的反应一定要很灵敏，比如大家都准备买了，可是突然冒出来一个人说我上次买过这个东西是坏的，但是这个东西不是在你这里买的，可这时那些想买的人听到这个肯定就不想买了，但是你可以扭转的。我请问下大家要是你的话你会怎么说呢？记住你千万不要说这个东西你不是在我这里买的，我不能负责的话，你反而要说这个东西就是我的。是我的话我会说：你好！的确我们前段时间有个产品在装货的时候在地上摔了一下，不知道怎么就被你买到了，没问题我可以马上给你换一个新的，因为我们的售后是随时有质量问题包换新的，你马上去拿过来我给你换一个新的。这时旁边的人听到不但会买也许还会多买一个，因为他们由此看到了你的售后服务，所以对你更加放心了。但是你真的会给他换吗？等他拿过来的时候你可能已经回家数票子去了。

## 第四节 地摊顺口溜

一：10 块钱不算多，去不了美国,去不了新加坡;10 块钱不算贵，

# 第九章 大型流动展棚操作指南

由于大型展销地摊的本钱很大，开始大家都不会涉及到这方面，所以在这里我只是给大家做一些简单的讲解，以便大家有一个认识对将来做这项地摊有很大的好处。

## 第一节 大型流动展棚如何选出扎根

大型展棚是在城市之间流动的。而每个城市的消费特性基本上是一样的，所以大型展棚用不着选择城市，你可以挨个城市的摆，在一个城市里如果你生意好的话你可以待很长的时间。那么到达个城市以后怎样去扎根呢？首先你们几个人先找一个地方住下来，然后就去寻找地方，到城市的每个片区去寻找，目标一般锁定在农贸市场和大型的社区，几个必要的条件是：

第一：选择人口比较密集的地方，归根结底还是要找人多的地方。

第二：要有足够的位置摆的地方，因为你的摊子面积很大，所以位置好的地方不一定有地方摆，这些你具体要和管理人员，或者居委会协商的。

第三，就是这个地方一定要能够播放音响的，因为有的地方不允许噪音太大，但是你卖的方式必须要播放音响。

第四：这个地方可以很方便的搭接电缆线，因为你要用音响，要照明所以需要照明电，这个必须的人家允许才行，所以你得跟人协商。

## 第二节 大型展棚如何工作

选好位置，然后就是搭建展棚，展棚搭建好以后你就可以派人在这个片区的所有街道、广场、生活区内张贴宣传广告。然后你再把货全部卸下来摆好。再去搭接好电缆线，将音响等调试好。准备好以后第二天你就可以开始了，你安排两个人在棚子外面发宣传单，还有一个人边卖边用话筒叫卖，另外你自己边卖边收钱。就这样如果你的生意很好的话，你可以在这个地方一直待下去，如果生意不行了，那你就去考察下一个片区。

## 第三节 地摊叫卖词与广告

### 一：手写广告

这个主要针对摆小地摊的朋友，语言尽量简单一点，如果不是吼货的话，你直接写价格就可以了，比如：拖鞋原价：18 元，处理：12 元等等。如果是卖吼货可以写夸张一点：紧急处理拖鞋：原价 18 元，血本处理 12 元，一件不留卖完为止。我们开始提到过这个要用记号笔写，要用红颜色的哦！

二：喷绘广告  
喷绘广告针对稍微大一点的地摊，一般价格是 12 元一个平米。内容我就不说了哈！想必大家是很清楚的了，如果你是做推广货的话，那你最好足做 x 支架，上面写上产品的功能介绍等文字，这样大家不光听你说还可以看上面的介绍。

三：广告录音  
如里你是卖吼货，那么你的可以自己在 MP3 上面录一段音，然后插在音响上面播放出来，内容可以自己编辑。还有如果你想做的更加专业一点的话，那你就编辑好台词拿到专业录音的地方去让专业的播音员给你录，然后制作人员会给你加一些背景音乐上，不过这个是要收费的一般根据长度来收费，大概就是 150 元的样子。

# 第十章 商品交易会(赶会)如何操作

展销会我开始给人家介绍过的，这里我将给大家讲一下如何参加展销会和具体的操作方法。

## 第一节 怎样参加商品交易会

一般的展销会上有棚子和地摊，你首先要打听你这个城市什么时候举办展销会，打听好了以后你再打听下在什么地方报名，一般都是在会老板那里交钱报名，然后会给你发一个展销证，等时间快到了，你要提前一天把你的货运输到你指定的棚子里面，然后你就开始





做准备工作了，因为你晚上要睡在棚子里面，所以你要准备好你的床，这个床白天卖东西的时候是要收起来的。然后就是你要摆好你的货，再张贴好你的广告，调试好你的音响。准备工作做好以后你就可以开始工作了。

如果你觉得展棚很贵你租不起的话，你可以选择摆地摊因为一般展销会上面都有地摊区，摆地摊你就用不着提前去订摊位厂，和摆流动摊位一样的，你占好你的位置你卖的时候自然有人找你收摊位费了。

## 第二节 商品交易会上怎样卖

在展销会上面卖假货的人很多，因为假货是暴利；这还不算什么。在展销会上面还有很多类似那么假货为什么还有人买呢？这就是一个很重要的原因，展销会上面是人山人海什么样的人都有，有人不会上当但是总还是有人会上当的，人多就是这点好处。就拿抽奖的来说吧，一个人卖然后专门有几个人做托儿，后面的人看见前面的这些托儿都中奖了，自己也去，结果就中了人家的陷阱，但是不甘示弱还要接着一个一个的上当。这些情况给我们传递的一个信号，那就是人的随从心理，也就是我们老百姓说的跟着起哄，这个现象给卖假货和交易会上的诈骗犯提供了生存空间。所以交易会上面你要想卖正规产品，那基本上是不太现实的。因为你要参加交易会你的产品必须是暴利。

那么我们要卖正正规的产品在交易会上面难道就没有生存余地了吗？也是有的，只是你要想一些商业手段了，不能像在市场里面卖东西那么老实了，你可以以厂家的名义、也可以采用一些正当的促销手段，比如卖加送等等。卖新奇特的朋友就要再增加你的销售技巧了，如果是卖装饰商品的朋友，可以增加一些外部环境比如音乐、广告等来进行宣传，在宣传上可以适当的夸张一点，你一定要知道有一个人买就会有两个人买，有两个人买就会有更多的人买，所以你的第一个买主一定要住，永远记住人的随从心里是最关键的。

# 第十一章 大学生校园地摊操作专篇

大学生的业余时间很多，完全可以练摊增加点收入的，大学生摆摊的优势远远超过社会人员进校园摆摊，因为至少你是在校学生你摆摊校方不会驱逐你的，所以大家一定要利用好这个优势，但是很多大学生在经验上还是一片空白，这里我会详细的给大家举例说说大学生应该怎样摆摊。

其实不管是心理还是身体上大学生已经是成年人了。所以你要做生意的话在心里上你自己必须把自己当成是一个成年人，千万别把自己当成是一名学生，大学生摆摊你要做的第一个工作就是考察校内的行情，首先是可以在些什么地方摆，人家最好是在食堂的路上、宿舍外面、校园出口等学生流动密集的区域摆。然后再考察一下学校里面大学生的消费情况，消费高一点的话你可以卖稍贵一点的，低的话你可以卖稍微廉价一点的东西。还有就是考察一下你的学校的学生大部分都对些什么东西敢兴趣。考察好以后你就可以到当地的批发市场进货了，进货的类型主要针对大众话一点的饰品、日用品这块，切记尽量不要卖数码之类的产品，因为这些竞争大而且保障性低、本钱也大。可以卖一些便宜一点的商品，你也可以卖吼货。但是这个吼货和市场里面的不一样，你的东西不能太差了因为你还得在这个学校上学，不能让大家觉得你是卖歪货的。我们这边有个大学生在我的指导下，卖的是一元钱一样的饰品，很成功，他第一天中午到女生宿舍门口去卖，只卖了一个小时就卖了 200 多块钱，赚了 100 块钱。这是个很成功的例子，从进货到怎样摆我都给他做了详细的指导。首先是进货方

面我给他列举了几种进货价格在几毛钱的饰品，然后再列举了十几种人适合大学生的个人日用商品。大家都知道学校内部的超市东西卖的都根贵，所以这些东西你突然把他卖便宜一些的话，那些平时打扮时尚的女学生也会和市场里的老头老太太一样的围上来捡便宜的。

还有就是在卖法上我同样的给他说了，让他一定要做个小广告，还有就是一定要用喊话器，只是声势不用在市场里面那么大。大学生和市场里面的老头老太太是一样的，听到在甩卖也会马上围上来的。但是你尽量多卖女生的东西，因为男士一般居于面子不会去抢购的。还有就是尽量不要摆在地上，还是做一个可以折叠的板子和支架，因为人的消费心理是这样的：两个一摸一样的东西，一个放在桌子一个放在地上，买桌子上的东西感觉肯定要稍微好一点，买地上的怎么看都有一个是在地上捡的感觉，所以大家不要怕麻烦最好是准备一张桌子。

## 第十二章 都市白领地摊操作专篇

现在有很多上班族想自己创业但是又没啥本钱，再加上也不想丢掉现在的工作，所以就利用下班的时间去摆摆摊，这个想法很好我是很赞成这样的想法的。但是大家应该怎样操作才能在不影响工作的情况下增加自己的收入呢？首先你要根据你的时间来安排摆摊的时间，如果你是朝九晚五的话那你只能选择夜市，如果你是轮班倒的话你可以选择下午的市场或者是上午的市场，不一定非要打游击，还有一种就是平时没有时间，只有星期天可以全天摆的，那你也可以选择农贸市场。那么我们就按照这三种情况详细的说一下具体的操作方法：

**夜市地摊：**你也要进行一定的考察，看在你很近的区域内什么地方可以摆，大家都摆在什么地方？这是一个很简单的问题，摆摊的人多的地方一般都是可以摆的，而且买东西的人也很多的。但是这也给我们出了一个难题那就是摆摊的人多竞争大，你能想到卖的东西人家都有的卖了，你如果再和别人卖的东西一样或者是方式一样的话，那你肯定就没什么特色，生意也会很平淡只能靠机遇等待买主。你想脱颖而出想生意比别人的好，那你只有两个选择：第一，要么你卖别人没有的东西，要么你卖和别人一样的东西但是方式上创新一点。卖和别人不一样的你千万别去找那些冷门的商品，那些东西的确没人卖但是也没人买。你尽量卖大众化的商品，但是在款式上功能上你卖别人没有的，别人一双拖鞋大家都在卖，如果你卖点款式很可爱的别人没有的，那你也会脱颖而出的。在功能上，比如人家都在卖打火机，你可以卖一些功能和款式人家没有的。

刚才我们说到了货上面的创新，现在我们就说说在卖法上比如有很多人在专门卖袜子，都摆地上卖 10 元三双，而且都是摆在那里没有做任何形式的宣传。那这时你的机会来了，你可以进一点比别人的质量差点的价格便宜点的，然后你卖 10 元 4 双。别人都是摆在地上你可以做个折叠的支架摆在上面，别人没有叫卖着卖你可以叫卖着卖，如果条件允许的话你还可以用扩音机。相信你做了这些改变以后你的生意完全可以脱颖而出，因为买主看惯了地摊上的 10 元 3 双，你如果来点花样的创新再比别人卖的便宜，这时买主就会有一种新鲜感了。那你的生意不好都很难。也还有人问我夜市怎么找？城管等等问题，那你肯定是我们开始讲到的章节全忘了吧。

那么我们现在就再说一下轮班倒的上班族怎样摆地摊，你如果是上午有时间下午没时间的話，那你的市场是很广泛的，因为只有上午生意的农贸市场很多，但是你要早点去占摊位，关于我占摊位等等常识上面的章节里面是提到过的，大家可以再回忆一下，这里我就单独给大家讲讲你和专职做的特别之处。首先你下午还要上班，早上肯定没法和专职的那样起的很早占摊位，那你就最好是摊子不要摆的太长了，越长越不好找摊位，而且由于你还要上



班你不能把自己搞的太累了，但是又不能生意差啊!怎么办?呵呵!我有一个最好的办法，那你可以选择卖一些我在第一章里面提到过的单卖系列商品，如果你在市场里面那你最好是卖家庭日用方面的单独系列，比如你专门卖各种各样的牙刷，我有个朋友就是卖这个每天赚一百多，你还可以专门卖各种老花镜，因为市场里面老头老太太都有眼花的情况。我举的这些例子摆摊很轻松人不累，而且利润都很高，你知道为什么单卖一个系列的商品生意会这么火爆。我问你件事情，你假如现在要去买一部手机，你是到专业卖手机的地方去买?还是到卖数码电器兼营卖手机的地方去买，大家肯定会回答我要去专业卖手机的地方，因为那个给人专业的感觉而且选择余地大。呵呵!这不就是答案嘛。

如果你是利用周末的时间摆摊的话，那你可以结合我们上面提到的两方面内容，然后自己再进行一下总结就可以了。

## 第十三章 摆地摊经典成功案例

在这里我向大家介绍几个我自己亲眼见到的摆地摊的成功案例，所以内容完全是真人真事，希望能作为大家创业的参考

### 第一节 农民工老聂 500 元起步摆摊卖袜子 7 年存款超过 30 万

老聂是一个性格张扬，但是花钱特别吝啬的人，7年前老聂开始摆地摊卖袜子，当时他是天天在农贸市场卖生意很好，每天能卖个三四百，就这样做了两年卖袜子的多了生意也就开始淡起来了：老聂现在手上也有几万块钱了，于是就做了一个大胆的决定，直接杀到义乌去进货。老聂怀揣着两年来挣的几万元风尘仆仆的来到义乌，他知道做袜子做的最大的厂家就是浪莎了。他的胆子也很大直接就去了浪莎厂里，但是浪莎的袜子都是高端货不适合地摊卖，正当老聂苦恼的时候发现浪莎每年都有很多的库存货，而这些库存货都会便宜的处理，他就和厂家谈了起来结果人家愿意1元钱一双处理给他，但是条件是必须拿5万双以上老聂把带来的钱全赌上了。拿回来以后老聂便开始打着浪莎厂家的招牌卖袜子，大家都知道浪莎在超市最便宜的袜子也是好几块，可是在地摊上居然会遇到10元5双的浪莎货，大家肯定是和抢一样啊!所以老聂的生意比以前好了很多，他也不光在农贸市场卖也开始参加一些交易会，交易会的租金每天是两百多可是老聂每天的营业额都是两三千，平时在农贸市场他的营业额每天最少也是五六百，当然夏天是淡季袜子没法卖，所以老聂夏天都是天天打牌，老聂就这样的生意持续了好几年，前段时间我碰到他的时候他正准备去看房子，想买房子了。

### 第二节 下岗工人罗宏 200 元起步地摊卖牙刷三年买房

老罗和我的关系很好的我们经常在一起聊天，三年前他在一家国营的矿机厂一上班厂里效益一天比一天差，终于有一天下岗了，对于他来讲肯定是一个不小的打击，但是还得干啊!想着自己工作了这么多年也不能再去打工啊!可是做生意自己又没本钱，所以他就干起了摆地摊的买卖。但是卖什么却成了一个很大的难题，他痛苦的思考怎么也想不出卖什么来。有一次他们家来了很多客人，他老婆就让他出去头牙刷，他买了几把牙刷回来客人走了牙刷

也就扔了，他开始急中生智想到：现代人每三个月就要换一次牙刷，而且客人都是用一次就走了，还有牙刷也有各种档次的，任何一个人可以不抽烟、可以不喝酒、可以不化妆，但是人人都得刷牙啊！再加上市面上还没有谁专门卖牙刷呢。所以老罗马上就想到了卖牙刷；于是第二天就到成都去进了两百元的各种价格的牙刷来，第二天刚摆好生意就好得不得了，结果第一天就把所有的牙刷全部卖完，好多人都是买几个，有的买十几个。第二天老罗又上成都去进货，这次他带了千多元去进货，牙刷的品种也多了从5毛的到几元的老罗这都有，适合各种消费人群也适合各种各样的消费档次的人：后来老罗买了一辆摩托车行走在几个农贸市场之间，他的摊子一天比一天货多了，但是永远都只卖牙刷，他活跃的几个农贸市场的人基本上每年的牙刷都是在他这里买，知道他是专卖而且做得时间长，还有一点其实这个小小的牙刷的利润是很可观的，去年老罗在江油买上房子了，虽然只有80几个平米十几万块钱但是这全部是他摆摊卖牙刷挣的钱。

### 第三节 推销员陈丽娟摆地摊日赚700

陈丽娟以前是做化妆品推销，她在公司的业绩每月都是第一名被大家誉为销售精英，但就是这样她每月的点工资也不过两千；她厌倦了为别人打工却得不到理想的报酬，于是开始出来自己闯荡；但是她刚出来摆地摊的时候也是很迷茫的，她也和其他普通的地摊一样卖一些普通的商品。可是有一天摆摊在她旁边的一个人卖切菜器，生意火爆的不得了，于是她就想这是一种推销手段这正是自己的强项啊！于是她就开始去寻找单一的推销的商品，她卖过验钞机、卖过魔术衣架、卖过拖把；她完全发挥出了自己以前上班时的推销特长，她卖起这些东西来总是得心应手价格总是卖的比别人贵生意也总是比别人好；有时人家也卖她卖的产品，而且就摆在她旁边她搞的人家连张都不开，其实并不是她选对了产品，而是她完全发挥了自己的推销特长。我和她在同一个市场摆过好几次，而她每次的销售额都是一千多，我算了算按照她的利润每天最少能赚七八百。

### 第四节 驾驶员小李摆地摊卖酱油日赚上千

小李是一名货车驾驶员，以前是在一家物流公司帮人开车一个月1800元。后来借钱买了一辆微型货车开始自己跑运输，但是效益却不怎么样随时还会有雇主欠他的运费，有一家酱油厂长期让小李为他们运输；结果，有一天小李去结运费的时候，人家说没钱直接给了他一车酱油。小李很烦恼，现在也只能想办法把这车酱油变成钱了，于是他就开着车到农贸市场里面去卖：他卖的是2元一斤比人家卖的便宜些，好家伙那些老头老太太都围卜来买，一天下来他卖了半车酱油，第二天接着卖差不多把一车酱油全部卖完，除了挽回了全部的运费以外他还多赚了几百块钱；于是小李心里开始萌生摆地摊卖酱油的念头，于是他又回去找到厂家批发了一车酱油回来，还是按原来2元的价格卖，他买了一个扩音机叫卖，因为他自己有车子方便所以他也是行走在各个农贸市场间，后夹权农贸市场的生意也不那么好了他就开始跑交易会；在交易会上他的销售方法是：酱油卖4元一斤。然后买两斤送一把挂面，结果效果比他在农贸市场还要好。

