

炒股说的地摊经济是什么~摆地摊卖鞋子说话技巧。-股识吧

一、第一次去摆地摊，怎么才能排除心理压力啊？

摆地摊，怎么才能排除心理压力一、要放下面子 放下面子是第一重要因数，没什么可怕的，创业必须得能知道创业的艰苦，必须要有勇气战胜自己能迈出第一步，只有经历风雨才能见彩虹，假如连摆地摊都害怕，就不要谈什么远大的志向了，什么要成功都是梦幻。

要有一步一个脚印的精神，就算将来要做大的生意，我想你有地摊的经历那将是你坚强的心理因素的根源。

如果谁看不起摆地摊的，将来他肯定也无法在商业上有所作为。

二、选择好的切入点 找一个好的有市场的产品，不要做得太杂，不要像卖百货的一样，你只要卖好一样就可以了。

记住你是摆地摊！不是批发商。

初学者，可以选择市场有少部分人卖，但是你觉得有市场潜力的东西，但又不要跟风，市场上已经有了很多的产品不要卖，因为已经饱和了，你不可能获得太多的回头客。

我个人是兼职摆地摊的，所以我不会选择容易积压腐烂变质的货物(食品水果)；

晚上要睡觉，白天要工作，所以我不会选择夜宵食品。

三、选择好的时间段 节假日是个好机会，为了钱你必须舍得放弃这些。

人气是地摊的生命线，你的货出手越快越能赚钱，而不是价格越高越赚钱。

为什么这样说，这一点后面再说。

晚饭后到深夜是销售的好时机，16：30——17：30左右是下班时间人气很旺，可以销售欣赏类的物品，因为人们工作累了，出来看见了好看的好玩的就自然会停脚看看产生购买的欲望。

当然食品也可以产生销售的机会，主食夜宵食品差一点，因为这接近的是晚饭时间，17：30——20：30左右碗饭时间过后人们散布逛街活动开始，各类生活用品，玩乐休闲用品销售的时机就来到了。

21：00左右开始主要消费的是食品类，其他物品销售力会降低，因为人们都为了赶快回家无心欣赏和探讨小摊上的商品价格。

四、选择廉价实用质量较好的用品 毕竟是小摊生意，不要指望，你的盈利会达到200%以上，一般都在100以下，地摊生意讲究的就是薄利多销，你的商品不要和商场的比，但是你的商品质量不要低于商场，你可以不是品牌没有关系。

路人能选购你的商品就因为便宜实惠好看，但是路人可不喜欢买来的是劣质产品。

五、地摊销售讲究的就是讨价还价的艺术 要有乐在其中的感觉，不要太势力，不要太过分，看你用什么方式吸引路过你的地摊的人和你讨价还价。

其实路人也很喜欢和你讨价还价的，当他愿意和你讨价还价的时候你的商品基本上可以成交了。

那么怎么赚钱呢?看路过的人的身份，有的看上去很朴素，你可以把价格喊低一点，如果你看见的路人看上去很果断很有派头，你可以喊高一点价格，这不是瞧不起人是一种赚钱的艺术。

当然还要根据你卖出去的商品是针对什么人群的。

如果是男的来买女士的东西，你可以喊高一点价格，老太太来买东西你一定要喊低一点价格。

年轻的人你可以喊高一点价格并且多赞美几句效果一定不错。

二、求摆地摊经验

摆地摊进货

摆地摊做小生意，一定要找市场大，利润高的产品，并且找到一套好的销售方法。没事可以多逛逛街，转转批发市场，多思考进什么货最好卖，你会发现里面有很多有用的东西值得学习的开店进货经验。

你会在摆摊的过程中学到很多很多的，不仅可以深刻的解了这个社会，还可以锻炼自己！想开店创业，没有多少钱，也没有多少开店经验.那就做点小生意，摆地摊锻炼一下自己！想兼职，挣点外块用，也丰富下自己的生活，那也做点小生意吧，不错的人生经历！

一、摆地摊卖时尚女装

到批发市场批点时尚的货，拿个架子，就可以到步行街，夜市去卖了。

这是最常见的，利润在一倍左右，那就看你所选的衣服怎么样，还有会不会卖。

二、摆地摊卖硬币戒指 硬币戒指，当然不是硬币打造的。

进货价在几毛钱，一般卖5元一个。

给它赋予一种价值“硬币打造，永不退色”让人感觉到值，所以火了一段时间。

三、摆地摊卖图书杂志 图书杂志，十元一本，进货价在五元左右，好多超市门口都有，你要找到一个好地方，可以卖的很不错，也可以卖的久，刚开始投入有点高。

四、摆地摊卖手机配件

卖手机配件，做手机贴膜，手机现在对一些人来说是必需品了。

投入不多，利润可关，现在从事这个行业的人有很多，所以要用心的做，有和别不同的地方，不管是产品，还是销售方法。

五、摆地摊卖健康饮食画册 健康饮食画册，批发价在2元左右一套，一般卖10元一套，多数在市场门口卖，人们现在越来越重视身体的健康，利润还不错。

但你那里要有市场，并且现在还没有多少人在卖。

六、摆地摊卖歌碟影碟 成本就是空碟片价格，当然要加点手工费。

价格不固定，有的挣就卖。

好多在市场卖，也可以流动卖，最好买一个音箱。

进货时要了解什么碟好卖在进。

七、摆地摊卖小饰品 手饰小饰品的成本一般不高，就看你能不能拿到便宜的货了，饰品一定要时尚新颖，最好有个漂亮的包装。

这样你就可以卖的高一点，利润多一点，但不要压太多货。

三、摆地摊卖鞋子说话技巧。

第一、保证质量虽然是摆地摊，但鞋子的质量是绝对不可忽视的，人家拿起你的鞋子一摸就知道这个鞋子不好了，谁还愿意购买呢？所以摆地摊之前要保证自己卖的鞋子的质量，就算做到好质量，但是起码也不能是最差的呀。

所以保证鞋子的质量不可忽视，这样还能带来回头客。

第二、最佳位置摆地摊最重要的是位置，一个好的位置是出售效果好的前提。

在摆地摊的位置尽量选在人流量多的地方，在人流量高的地方必然会增大鞋子的出售率，而且看的人越多就会吸引更多的人前来挑选。

第三、最佳时间选择在客流量大的地方固然是最好的，但是选到半夜去摆地摊固然是没有人的。

所以摆摊的时间很重要，比如说在上下班的高峰期、在中午人们前往中餐地点的高峰期，比如说学校下课学生去食堂或者餐馆的路上，或者某一个大型活动的开场时间之前，人们为了等到开场肯定要找方法消遣，这样就会带来客户。

第四、喊卖有时候购买的人选择看或不看，完全在于你的“广告”中。

这里说的广告就是能有一个可以吸引人的音响效果，就像人家的大促销，拿一个大音响喊。

这样效果虽然有点吵人，但是还是能够达到吸引行人的效果。

第五、价格消费购买你的鞋，不单单是看鞋子的质量的，价格也是同等的重。

要是你的价格和普通店里面的差不多，那么差不多的价格消费者更愿意在普通店里买。

所以适合的价格很重要。

第六、服务的态度虽然摆地摊跟普通的店面不同，但是我们所面对的消费都是一样的，消费者们也需要自己的在购买产品时，享受良好的服务态度。

假如你在一个店里看到一个你非常喜欢的东西，但是店员对你爱理不理请问你的购买好愉快吗？相信大多数人会选择放弃购买。

所以，虽然是摆摊但是服务的态度绝对不能忽视。

扩展资料：1. 摆地摊无需交地税、无需交街道管理费、无电费、无员工工资、但需要解决自己中午在外的伙食费等等开支，基本上卖出的每一件产品除了费用都是

纯利润来的，只要你的货好，质量好，生意就会有的，古话说得好酒好不怕巷子深，以诚信待客，是不会赔本的，如果你租店去做的话，没有经验的人，90%是亏本的。

2. 摆地摊可以练胆量，摆地摊的人最大的障碍不是没有钱赚，而是你不敢去赚而已，总会觉得其它人会笑你。

这你就错了，最多人笑的不是摆地摊的人，而是赚不到钱的人，你只要赚到钱的话，我相信全部笑过你的人都会跟着你做，温州人的经商就是摆地摊开始的。

从摆这样你做什么生意都会比其它人好做很多的了。

摆脱了这个心理障碍，习惯了摆地摊的环境的话，你以后做任何生意都敢干！3.

可以快速熟悉市场需求，如果你是在一些公司里面或者一些店里面工作的话，你所了解的市场产品需求状况只是很局部的，只有通过摆地摊，在最多人的地方做生意才会最快的了解最新的市场需求状况。

参考资料：摆地摊- 百科

四、如果我有一万元 我该干什么？

五、股票是什么东西，什么意思？要最通俗最简单的解释！！

通俗的解释就是：股票就是债券，是一种比较特殊的债券，债券的价格会有波动，比如国债价格有时会涨，有时会跌，普通债券有期限，比如一年期的国债，三年期的国债，但是股票没有期限，是无期限的债券，买股票的意思就相当于你买了债券，你买了后，债券涨了，或者说股票涨了，你可以卖出，你就获利了，这样你就赚钱了，仅供参考，给个采纳。

六、我想摆地摊卖什么东西比较好？

小百货，最好都是10元以下的，2元左右的小东西最好卖，因为便宜东西又全，路过的都会忍不住卖一个本来可有可无的东西的。

摆摊当然不能卖吃的了，首先你要买一块漂亮的布铺在地上，然后你要知道逛地摊的一般是女生喜欢买东西，所以你要进些女生用的，或者情侣用的东西.我也摆过地摊的，就我所知，可以卖很多东西，你可以去小商品批发市场去批发一些东西，

最好在一家店买，这样可以打很大折扣，可以卖的东西很多，最好一样进一两个，样子要多，你可以进些耳环，手链，情侣手机链，可爱的布偶，发卡，围巾，手袋，个性的皮带，设计独特的可爱的卡通的生活用品，袜子，总之可以卖的太多了，这样也说不清，你可以多逛逛小商品批发市场，看看什么卖的好，最好进点情侣用品，女孩子总喜欢买这样的东西的，所以，你还是抽空多观察市场行情吧，这才是最重要的.祝你好运啊.

七、喜欢一个摆地摊的女孩

最简单的答案，不要去想什么意思对，不要去想是什么意思

追一个女孩，就要持续，不怕挫折，喜欢就要勇敢

即使失败，也无所谓，那是你一身最美好的回忆之一

追女孩远比和老婆最爱有激情 祝你成功！

但是也需要技巧，先是经常光顾她的地摊，让她记住你的脸

再尝试和她讲话，让她熟悉你的声音 不要买什么衣服 也不要买什么首饰 送超过10元的东西，在还没开始之前，是非常幼稚的，记住，别急着送东西，特别是10元以上的，可以经常买她的东西，但是也不要送给她，可以说送给妈妈或者送给姐妹之类 你可以跟她讲你也想摆地摊，你编一个，比如卖中国结，比如卖小鞋子钥匙扣，还有把你的学历尽量说得和她一样（你从她的话中可以分析出她的智商，看你上面的问题，我也不知道她什么身份，毕竟不知道你什么城市的！）。

让她相信你也不想摆地摊，努力多问点东西，然后时机成熟了，你可以摆也可以不摆，说你放弃，但是她教你这么多，你想和她交朋友，感谢他教你的经验，

当然，最牛B的是你地摊摆在她边上 兄弟加油

我后悔当年没好好追过多几个女孩啊！

参考文档

[下载：炒股说的地摊经济是什么.pdf](#)

[《股票交易中午盘中休息一般多久》](#)

[《外盘股票开户要多久才能买》](#)

[《股票买入委托通知要多久》](#)

[《股票冷静期多久》](#)

[《场内股票赎回需要多久》](#)

[下载：炒股说的地摊经济是什么.doc](#)

[更多关于《炒股说的地摊经济是什么》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/subject/42534781.html>