

摆地摊买什么最火最好卖，最火爆的10种地摊产品

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/329565cc794b6bdbf07f46ce7bb1c2c9.html>

范文网，为你加油喝彩！

8个最实用的技巧免费分享给新手朋友少走弯路

1、放下面子是第一重要因素，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(房子、车子、娘子)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，我们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。

2、选择好的切入点，找一个好的有市场的产品，不要做得过于太杂，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。我们个人是兼职摆地摊的，所以我们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，所以我们不会选择夜宵食品(夜宵食品必须深夜才能有销路)；

3、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，拉卡拉手续费因为人们工作累了，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，主政治学习食夜宵食品差一点，因为这接近的是晚饭时间，17:30-20:30左右晚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；

4、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。

5、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(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。

6、注意不要被城管抓和没收；眼睛多注意周边的动向，有人在收拾东西的时候，你一定要提高警惕；所以我们不会选择零碎的小物品作为我们的摊货，收拾起来特别麻烦，容易丢失货物。如果被发现，多笑一点，脸皮厚一点。人心都是肉长的，再说谁叫我们们叫“无证摊贩”呢！

7、注意小偷，有的路人可能就是小偷，他看见了很多人在买你的东西，他也假装来买，趁你一个不注意，他就顺手牵了你的羊了，你的收入都给了他了。你可以假装说我们要走了，那边来了警察或者城管，或者家装招呼旁边的熟人。把他吓走。

8、注意形象，摆摊并不是象你过去记忆中的脏乱差，不要随便坐在地上，可以寻找作文弄个小凳或者垫一点东西再坐；不要随便吐痰在地上，顾客看见了马上走人；不要脱掉鞋子盘四大农书坐在地上，既使你的脚再干净，顾客看了也会觉得不舒服！

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发