

七旬大爷摆摊卖菜年赚50万 他有4个绝招



第1招：

细分买方需求，有针对性地初加工

王大爷发现，深圳买菜的人可以分为两类。一类喜欢新鲜的好菜；一类是图省事的，对难处理的菜一般不买。王大爷准备了两种类型的菜来满足上面两类人的需求。第一类菜：卖相很好的菜。每天菜贩子把菜送到他的摊位时，王大爷就和保姆一起摘菜，把菜搞得漂漂亮亮，然后用保鲜膜包装好，这样的菜很受白领顾客的喜爱。第二类菜：方便烹饪的菜。王大爷和保姆把土豆削皮，把豇豆折成一段一段，把南瓜切成一小块一小块，等于卖半成品菜，价格贵30%左右，却深受时间紧的上班族和手脚不灵便的老人喜爱。

72岁的王大爷是湖南株洲的农民。2013年底，他在儿子居住的深圳某小区菜市场盘下一个摊位卖菜，1年赚了50多万。王大爷到底有什么绝招呢？

第2招：给小餐馆送半成品菜

王大爷的半成品菜，深受顾客欢迎，也引起了小区附近很多小餐馆老板的兴趣。虽然价格要贵一点，却可以省下一个小工的开支。那么多菜，王大爷搞不过来，小区有一群比较闲的人，王大爷就把闲散的人力资源充分整合来摘菜，同时保证质量。

第3招：

给顾客做美食顾问

王大爷曾做过单位食堂的大厨。他充分发挥烹饪特长，给顾客当美食参谋，比如素菜如何与荤菜搭配等等。王大爷还到深圳小区旁的彩印店，把每一种蔬菜的烹饪技巧制作成小卡片，提供给有兴趣的顾客。

第4招：

搞“回头有奖”

王大爷请人刻了一枚大印章，印在为顾客提供的国家级标准的食品袋上，顾客下次来买菜，凭这个袋子可以享受5%的优惠。除了这个，一般顾客买菜，王大爷总会送几根葱苗蒜秧。

王大爷在深圳菜市场的这几个绝招，让他的生意非常火爆，效益很稳定。

俗话说，行行出状元，这位王大爷就是一个榜样。在现在这个社会，只要有能力，就有钱赚。可能此刻你只是个搬砖的，说不定哪天你就是搬砖队伍里那个月入过万的佼佼者。

■来源于微信公众号理财知识 微信号 xt2278

2016年赚钱 小本生意有哪些？

代销店

目前，一些企业为了拓宽市场，减少费用支出，在销售方式上推出代理制。代销店投资少，风险小，创业者只要搞好销售，就可以得到企业固定的分成。

粗粮营养早餐

在小区、学校等人口较为密集区租一间小门面，经营各种粗粮、杂粮等为主的稀饭、面点，如小米、玉米、高粱、花生、黄豆等，要求环境卫生，干净，品种齐全，口味丰富。

婴儿纪念品专卖店

据相关调查，大陆的母婴市场每年约有800亿元的规模，婴儿纪念品作为分支市场之一，前景相当广阔。目前市场上流行的婴儿纪念品包括：胎毛笔、胎毛画、手足秀等。此类门店一般选择在大型医院(尤其是妇儿医院)旁，采用优质、优质服务，创造口碑效应。

男士内衣店

男士内衣店的投入主要是铺面、装修和首次进货货款。选择品牌很关键，选址很重要。目前受国内男士欢迎的男士内衣主要有两类。一种是日常型的；另一类是造型夸张的情趣内衣。

拖鞋专卖店

选在居民生活区附近比较适宜，人流量密集的闹市效果更好。店面不需要很大，但在装饰上要有一定的个性和风格，给进店的顾客一种新鲜感。有市场眼光的拖鞋经营者；可搞些特色品种，尤其是自己设计拖鞋样本，再联系加工生产。

■来源于小本创业项目



看日报。
关注三湘都市报微信

