

## 摆地摊卖水果，地摊老板一年轻松赚了100万，易学易复制

产品名称	摆地摊卖水果，地摊老板一年轻松赚了100万，易学易复制
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

### 产品详情

摆地摊是 80 年代末 90 年代初，有多少富豪是从摆地摊起家的，嘉荣连锁超市董事长胡近泰，就是从摆地摊起家的，现在还拥有自己的私人飞机，“破烂王”出身的孙树华，当初也只是一个收破烂的小子，在短短十年时间里就营造了一个庞大的成就的企业集团，触角伸向众多产业，资产数十亿。

马云就是从摆地摊开始创业的，其实摆地摊可以锻炼一个人的生意技术，这个案例是一个卖水果的人，从一辆三轮车，通过营销手段做到百万的技术，希望可以对你的生意可以帮助你。

这个人卖水果主要是没有固定的卖点，街头，小区门口，工厂门口、公园门口，哪里人多就到哪里去。

他卖水果的几个环节请注意看：

“第一招：你要选择比较固定的客源，选择优质的客户，建议到固定的小区 and 大型工厂门口销售你的水果，这样有利于你开发比较稳定的

客户群，为什么这么做呢，听我说下去大家就明白了”。

第二招：每次称水果的时候一定要记得，水果要从少加到多，而不是因为称多了而减少，什么意思呢？也就是说，如果客户要买1斤水果，你要从8两加到1斤，而不是称多了而从中减少，一定要让客户觉得你不但称足给他，他还占了便宜，所以有。

第三招：打称的时候，称尾一定要翘起来，而不是刚好或下重的，如果是电子秤，就要超过客户购买的斤数，并且要跟客户说：老板，1斤多一点，收你1斤好了。要让客户再一次感受到觉到占了便宜”。

第四招：收钱的时候，尽量少收几毛，而且一定要说给客户听：老板，一共10块零5毛，老客户，收10块好了”。以上几招，就是帮你把新客户变成你永远的回头客，我们就是要从人性的弱点（人的贪欲），彻底套住你的客户”。

第五招：每次遇到老客户的时候，没有买怎么办？你要主动打招呼：“老板，下班了，今天有新水果，味道非常甜，来，尝一尝个，不收你钱”。

“如果，他还不买，怎么办，下次再遇到他，你再说：老板，下班了，今天水果很新鲜，味道非常好，来，尝一个，不收你钱”。

这样下去，他会怎么样，不买你水果他心里会有愧疚感，不买你水果，他不敢见你，他要绕道走，我们就是要从心里彻底的把客户给俘虏了。

第六招：设计一套名片，上面要写着“\*\*\*水果行，为你家开的水果行，24小时服务，随时想吃水果随时送货上门，不加收任何费用，比市场价还便宜”。

接着，你每次有客户买水果的时候，你都要递上一张卡片：

你好，我们提供24小时送水果上门服务，你什么时候想吃水果都可以，我们就什么时候送货上门，不加收任何费用，欢迎订购。那人家如果只要1斤，凌晨两点也送吗？

送，为什么不送，我们这么做的目的就是让你电话订货啊，特别是小区，小区居民订购水果经常是几斤或整箱购买，等你名片拍多了，你就在家里接电话，加微信领取吧。

礼包，派货就好了，你还需要开店吗？如果客户订购多了忙不过来，为什么不请业务员给你送货，1斤水果的批发价和零售价价格在1-3块之间，一个送水公司的业务员送一桶水也就赚了1块-2块钱，你完全可以交给他们送货。

做营销，格局一定要大，想得远，就像玩多米诺骨牌一样，一环扣一环。不要只顾赚眼前的钱而忽略了未来的大钱，我们不是要赚1斤水果的钱，而是2斤、10斤、1箱、10箱水果的钱，要记住：只有放大前端，才能垄断后端好了这个营销案例你看明白了吗.你从中学到了什么.如果你是一个卖水果的用这个方法你会不会扩大自己的生意呢。