

# 皮包公司的成立有什么作用

产品名称	皮包公司的成立有什么作用
公司名称	北京摩高林投资顾问有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区建外SOHO西区18号楼12层
联系电话	18911212529

## 产品详情

皮包公司的成立有什么作用

创业开公司的朋友，建议从开一个皮包公司开始。

皮包公司并非是诈骗，只是一个没有固定资产，没有自己的办公室和正式员工，提着一个皮包出去赚钱的老板开的公司。

皮包公司是一种轻创业模式，以客户为导向而进行的空手套白狼式的创业。

会这么玩的老板，都很聪明。

首先在创业初期，不要固定资产和办公室，能有效减少一切不必要的开支。

但凡创业，肯定会有风险，很多人喜欢先去注册个公司，然后投入几十上百万的投入到工厂中去。

再招募一批工人去进行生产，辛辛苦苦把产品生产出来后，再去销售的时候才发现，卖不出去。

产品在市场上没人要，就成了垃圾，只能倒闭掉，轻则损失一大笔钱，重则欠下一屁股债。

作为创业者，初期开公司风险极大，有钱你可以随意挥霍，就当花几百万买教训。

可惜大多数创业者没钱，创业的目的是为了赚钱。

因此在初创期间，必须要尽一切办法进行降低创业风险，缩减开支，先赚钱后投钱。

我一直都在倡导，初期的创业者，不要一来就重资产投入，你所卖的产品，市场上都有，现在生产过剩，那些沿海的工厂都在面临着倒闭。

找他们工厂合作，价格低，作为甲方完全可以谈判到不压货，甚至先拿货半年后再给钱。

你没有产品，别人有就好，你缺乏资源，寻找有资源的人进行合作，关键的是客户，谁有客户谁就能轻松赚钱，其他的都是次要的。

当你准备创业之后，没有产品都没关系，先去根据自己的兴趣爱好去圈客户，有了海量的客户之后，然后根据客户的需求去进行相应的销售产品，赚起钱来，毫无压力。

即使是大买卖，也能这么玩，就是我之前认识的一个朋友吧，他是在房产中介公司先干了两年，后来自己准备创业，就咨询我该怎么做。

当时他就花2000块钱，注册个公司就可以开干了，先去开个公号，专门每天分享如何买房、攒首付方面的干货在微信朋友圈里。

然后通过安居、[房天下](#)和本地的一些房屋买卖的线上平台，去发布大量的低于市场价8折的卖房信息来引流，把客户吸引过来后就说房子已经有人定了。

不到一个月手机微信就加满了几百个想买房的富人，第二个月开始找二手房，然后跟房东签订三个月内的包销协议，定金是三个月的房租。

因为手机上本来就有不少准备买房的本地有钱人，他把那套房子接手后，先花半个月时间装修了下，大概花了3万块钱，然后把房子价格抬高30%，这跟房东之前说好了。

然后他一边在微信里面卖房子，一边利用之前做房产中介攒下来的同行关系，发动中介帮忙卖起来。

不到一个月的时间就卖出去了，净赚十几万。

后来继续这么玩，一边去各大渠道圈客户进来，一边找优质的房源，找房东谈好销售方式，一年下来就挣了一百多万。

他这开的也是皮包公司，借行业里的人脉资源进行合作，通过先有客户再卖产品的模式，轻资产创业赚钱。

后来有了桶金之后，才去弄个办公室，招俩员工开始有模有样的正式经营起来。

今年行情不怎么好，房价不怎么涨还微跌，所以他生意也不怎么样。

好在他公众号已经积累了2万多的客户了，主要都是想买房的人，上次问我怎么办。

我说既然你有了客户的话，别光想着卖房啊，在后端还有很多的变现方式。

这段时间我看他学得挺快，卖房已经不是主营业务了，而是开始玩房产这块的社群、卖起课程起来了，而且今年国内虽然炒房氛围不景气，现在还做起泰国房产中介了。

这钱赚的，比他之前自己卖房都轻松多了，也深深体会到了[用户思维](#)创业的强大。

不管做什么生意，前期是直接从皮包公司出发，没赚到钱之前，不要大量的投入。

保存好元气，手中有粮，心中不慌，这个项目实在不行的话，大不了换一个，反正也不会损失多大。