

成人用品网店加盟 成人用品自动售货机

产品名称	成人用品网店加盟 成人用品自动售货机
公司名称	北京鼎益丰运商贸有限公司
价格	500.00/台
规格参数	品牌:鱼水之欢 型号:c002 产地:北京
公司地址	北京市丰台区
联系电话	13381255866 17778126117

产品详情

北京如鱼得水国际成人*用品自助售卖机厂家批发 代理 加盟 租赁 {欢迎来电前来咨询}

联系人：薛经理 联系电话：17778126117

微信：17778126117 QQ:3376881462

地址：北京市丰台区刘庄子 (随时欢迎来厂家洽谈)

网址：<http://www.ysz521.com>

成人用品网店加盟哪家好 成人用品自动售货机哪家好

如果你想从事一项副业，自动售货机与电子商务你应该选择哪一个？

如果你有兴趣创建一个公司，但是不想过企业家的喧嚣生活怎么办呢？

做全职企业家这件事可不是看起来那么迷人的。那你就一边创业，一边维持你稳定有收入的工作。你可能会想，“我要怎么兼顾这两件事呢？这岂不是比辞掉现在的工作全心创业还要费劲？”如果你选了一个错误的行当创业的话，没错，是会更费劲。

关键在于选择一个为你带来被动收入的行业，也就是不需要花费太多精力维持的收入。这就是你的副业--毕竟你没有那么多时间。许多人选择投资房地产或者同辈借贷来获得被动收入

，有些甚至直接购买现存的实体企业。

而在寻求被动收入的人里面，最多的一部分之一就是投资自动售货机的了。很奇怪吧？但这是很合理的，如果你操作合理，这东西可以为你大赚一笔，操作简单，而且不需要很多前期准备。

当然，我们相信当代专属的副业应为电子商务，不仅因为它可以带来大量被动收入，而且因为它可以为你省下时间去做自己真正喜欢的事情。

公正起见，我们现在要来看一看操作自动售货机（或相似模型）与电子商务分别有什么利与弊，这样你可以自己决定如何选择。

自动售货机的优点

虽然我们不推荐你从事自动售货行当以寻求被动收入，但是它还是显然有一些优点的。早到19世纪晚期，自动售货机就已出现，它们历经了时间的考验，而且似乎不会就此消失，所以是什么让它们具备这样的生命力呢？

1.它是被动收入，而且准备时间很短。其他行当可能需要几年才能发展到足够大的规模为你带来收益，而自动售货机是可以在几个月内为你带来收益的，这很大程度上取决于你放置机器的位置，你拥有的机器的数量和你对个人财产状况的掌握度，但在早期阶段就挣到真金白银的确是可能的。

2.简单的商业模式。自动售货机是一种极其便于操作的商业模式，只要你放置好了机器，就只需要找到商品批发商、决定补货时间了。如果你确定好了放置位置，就可以和学校、商业中心或者社区签订合同合作，然后看一看什么小吃或饮料比较受欢迎，这样你就可以按需订货，以保证自动售货机和你现金流的持续运作。

3.资本需求少。说到现金流，开设自动售货机并不需要大量资金，虽然每台机器价格大约在3000到5000美元之间，但比起开餐馆或是实体店可是要便宜多了。如果你有两万美元的储蓄，你就可以开设十台售货机，有了这十台机器，几个月你就能回本并开始盈利。如果你有更多的钱，你可以用更优惠的价格成批购买。

自动售货机的缺点

与其他所有的副业一样，自动售货机也有其缺点。所以这里就是我们不会购买自动售货机的

原因。

1.机器操作复杂。自动售货机的分发过程也许很简单，但是补货和维护不是这样，要干这活你得身强体壮才行，或者愿意舍弃一部分收益雇一个身强体壮的人。如果你要自己来，就得做好每周扛着零食或者饮料箱子分别去每个售货机地点几次的准备，如果有堵塞和故障还要另加。如果你没这个时间和精力，你就得雇别人。

2.好位置不好找。另一个决定收益的因素就是你决定在哪放这些机器，如果放在人很少的地方，你的收益也不会高，而你的理想位置都已经被别人占了。想找到好位置，你就得雇一个勘定地界者，而雇佣费也很昂贵。谨慎一点，在雇人之前去有关单位查询一下。

3.机器贬值成本。最后，与商业中的任何实物一样，磨损贬值也是一个需要考虑的问题，一旦你购买了一台自动售货机，它的成本只会降低，更重要的是售货机中的商品，那些商品都是易腐烂的，所以一旦你受够了操作售货机，想要卖掉它们，你就一定得承受一笔损失。

电子商务的优点

让我们快进到2017年，在这个时代你获取被动收入的最好方式之一就是投资电子商务。不管你是想从零开始进入市场，或者是经营已存在的商业，你都会发现创业成本意想不到的低--甚至比最便宜的自动售货机还要便宜。

1.大量选择。这都取决于你一个月想赚多少，如果你想要赚大钱，你要投入的时间金钱和精力可能就多一些--但是不一定三者都需要。在电子商务投资组合上，你可以尽可能地增加多样性，从数千美元到数十万美元不等，你还可以搜索不同的电子商务模型来制定正确的计划。

2.大量免费资源。如果你打算从零开始，或者是起死回生你买下的店，你有很多资源可以用，WordPress, Squarespace和Wix都可以免费进行网页设计，还有工具帮助你对网页进行改善和发展。你还能在网上找到免费的视频软件，图像编辑软件和搜索引擎优化软件，这些软件大多是用户友好型的，将减少你的花费和压力。你可以找到成功企业家（比如Tim Ferriss，Chris Guillebeau等）所撰写的免费（或廉价）电子书，这些书基于他们的成功经历告诉你如何开展或是运营电子商务。除此之外，你还能加入海量的网上社区以获取建议或是反馈。网上无所不有---说实在的，Google就是你的好朋友。

3.做你想做的事。如果要选出一个最诱人的优点，那肯定就是：有了电子商务，你可以做你热爱的事，如果你爱跳舞，你就可以在亚马逊上开店卖舞蹈用品。如果你热爱运动，你就可以购买或者创造一个填补运动市场空白的应用。爱钓鱼？同样也有专门网站，有电子商务，就有了无限可能。

电子商务的缺点

我们有时候不想承认，但是运营电子商务总有一些弊端。从零开始需要太多的工作，这简直就是把被动收入的被动两个字生生删掉。

1.宣传工作。要让你的网店发展到可以赚钱的阶段，你得做一些市场营销的工作。如果你买了现成的店，那可能就没有问题了。但不是每个人都能在一开始就承担的起一个自我维持的生意。为了发展网站的客户基础，你可能得花费许多个夜晚和周末，数月如此。你可以雇一个雇员帮你做这件事，但是你在看到结果之前都得自掏腰包为他们付工资。

2.管理人员。当然了如果你购买一个具备了客户群，雇员和随你支配的收入，你还是得扮演店主和经理的角色。如果你不喜欢和雇员打交道，或者不知道怎么和他们打交道，这还可能是一个问题。如果你想要一个自营店铺，你可不能掏了钱就甩手不管了，也不能什么都自己干（还是把被动收入的被动两字抹掉的问题）。如果你不打算自己做的話，你需要有雇员或是承包商来进行管理。如果这件事吓到你了的话就重新考虑一下是否从事电子商务吧。

3.不定收入。在运营电子商务的时候你可能会经历的另一个问题就是资产安全问题。你可以自信满满地依靠人们提供每天的小点心，但是你不能指望人们总是买你的软件或者是订你的服务。如果你不投入一些努力（可能还有金钱），你可能就得苦等期望的收入而不能得到了。做好经历丰收和歉收的准备，做好备用计划也是必须的。