2020年突如来的一场疫情,让所有人猝不及防,许多实体店面关门倒闭。今年也许许多做生意的老板终身难忘。

路边摆摊的,没有房租租金压力,场地空旷,相互间相隔一米以上没有拥挤压力, 更没有感染风险。

三二张桌子,一个帐篷,就开张了,一些严格的地方,出点摊位费大家就可以开张了。

展望未来,终将摆推进行到底。



1、去批发市场逛逛,一个商店不会只有一种商品,你就可以慢慢的这样选一点,那样选一点,基本就齐全了,第二确实嫌麻烦可以联系我,我给你发一个我以前的商品列表下面给大家讲一下找物业的方法:1、

穿的整洁干净点(尽量看起来有点实力最好)人靠衣装嘛2、进小区直接问保安物业办公室在哪里?我们这边想租场地搞活动,保安一般都会放你进去,然后直接进

到物业办公室,随便找一个工作人员就问(工作人员一般都是正装带工牌):我这 边是移X公司的, 想在你们这里租个点位做两天活动, 赠送礼品给新老客户。一般 物业直接谈钱200-500左右一天 100左右的场地,给个身份证复印件就OK严谨一 点的物业可能会核实你的资质,我只被核实过一次,因为我自己有营业执照,我就 说我们是外包的啦,别人怎么会安排自己员工来做嘛,大公司又要买社保,又要高 工资的,还不如请我们外包的。然后把我自己的营业执照提交给他们留个底就可以 了反正几乎没有被拒绝过,除非特殊时期(学生高考期间那段时间,所有小区都不 允许摆展,怕影响学生)千万别怕物业不鸟你,因为物业他们也是要挣钱的,而且 对接你进来的人还有提成,曾经遇到过最有赚钱欲望的一个物业经理就是我当地-个大盘的,和我合作以后,告诉我他们整个我当地的楼盘,想去哪个都可以,直接 联系他,我还可以多组建商家去,每个商户按人头结算提成给我,我当时就考虑改 行了(意志力不坚定TT),做那个一个商户一天拿100元,我组建一次15个左右 ,两天3000块还啥也不用干。做这行需要准备什么?1、货车X12、3X3帐篷X13、 便携小方桌X64、红色棉布,搭在小方桌上(美观整洁大气)5、2个人,穿着整洁 , 黑裤+衬衣(模仿谁你懂得)5、手机一人一部, 提前确认所选点位手机信号是否 稳定(兑换积分需要稳定网络)6、积分兑换平台账号(没有的可以联系我,免费 开通2级账号,需要扣除1%手续费,不然到账是到我这里,到不了你账户,相当于你 是我的员工账户,一级账户需要缴纳保证金5000元,平台收取,拥有最高点位,不会抽你 1%) 做这行不能做什么?1、不能做外呼!不能做外呼!不能做外呼!发现外呼平台不 予结账,另扣除一级账户保证金,这里面牵涉的问题过多,诈骗以及信息泄露,查的相当 的严!2、不能用伪劣商品!这个出了问题,得不偿失3、 不能冒充移动工作人员我们从来不冒充,客户以为我是我可没办法。

本人是做手机积分兑换礼品技术支撑的。壹三三三三六七二七二零 V一样

4、尽量回避各类大型营业厅,如果你要进的小区旁边就有大型营业厅建议尽量在小区里面做活动,如果附近没有的话就可以在小区主出口摆点做这行的收益有多少?反正一天下来纯利润2000-5000吧,看小区人数,有的小区平均积分2-3万的就很不错了,大多数小区平均1W左右,遇到过最高分的单个客户13万分,也是挺厉害了主要兑换通道一直在变以前最高的时候1W积分可以折算现金97元,后来又80多元,反正一直涨涨跌跌还有就是平台其实三网的积分都可以兑换,但是为什么都主要宣传移X的呢,因为电信联通的兑换通道少,折扣低,还有用户基数少。移动积分兑换礼品进阶版!A:方案招商加盟:我当时招募二级代理的条件,一万元一个开通二级账号(非保证金,不退)五千元保证金(不做以后一个月后退还)。招聘的员工也鼓励他们创业做代理,代理费可以从每天赚的钱里面扣除给我。。。具体代理数目就不透露了代理收益:1W元/个每天佣金流水:1%平均每个代理流水4000-1W成本:一个代理派一个成熟员工去指导两天,员工领两边工资,并且员工在做指导工作的时候很容易把自己转化成为代理(。。。。。。。。。。。。)B:方案联系你们当地的移动代理商,与他谈合作,我给大家讲一下我当时是怎么操作的我

先去58同城寻找移动公司的宽带业务员招聘信息,随后通过58同城联系上对方公司 人事,然后电话里预约面试,到了公司以后和人事洽谈,就说我想做兼职模式,不 要底薪,而且我自己有成熟团队10余人(此处吹牛逼,其实只有五六个人)希望能 和对方老板谈一下,人事和老板电话联系以后老板就让我在公司等待,四十多分钟 以后老板回来,面谈结果:老板是一个区的总代,在他的区里面,任何营业厅门口 我们都可以摆积分兑换礼品的业务,并且入驻很多小区摆点都可以免费或者降低价 格,附加条件:我们要保证每周周末在小区里面摆展一个点位,每周四五负责在小 区进行预热宣传活动,营业厅在安排一个工作人员和我们一起,一共四个人,四个 人负责积分兑换+移X公司宽带拉新业务,营业厅工作人员主要负责现场开通业务和 查询客户资质,因为后台不能给我们。用户开通不同金额的套餐88-258没记错的话 好像是这样,保证开通两年(冻结花呗)即赠送客户两年宽带,并附加赠送一个礼 品(微波炉,洗衣机,空调)我们自己去采购,自己去赠送,营业厅给我们现金结 算,利润相当可观,我当时都安排了人去营业厅进行了一周的相关知识培训,可惜 的是,可惜的是,培训了四五天就接到我们的人的消息,所有营业厅禁止兑换礼品 , 随后几天我们的通道也都全部关闭了, 19年10月份至今都还没有恢复兑换。现在 其他大多数省份都可以做,昨天宿醉,今天状态不是很好,会有些乱,希望大家含 泪阅读,有很多细节没写上去的可以评论留言,下次再给大家写一个牛逼行业,我 写这些的目的只是为了认识更多的志同道合的朋友,互相帮助,相互启发。