

在客流量大的地方卖什么比较好_在客流量不是很多的地方开什么小店能赚钱-股识吧

一、无锡客流量最大菜市场

展开全部朝阳菜场人气是最旺的。
就是南禅寺那边。

二、除了朝阳的夜市摊位，还有哪里客流量大的夜市...

跟你推荐几个地方：朝阳路十里堡华堂一带，晚上人很多的，已经有不少摆小摊的了，主要是衣服、包包、鞋子、书、零食之类的。
还有管庄地区东苇路上，这里人必、比华堂还多，只不过以前有段时间城管来管过，夜市消失了一段时间，最近又兴起了，不知是不是城管不管了。

三、合肥市客流量大一点的菜市场有哪些？

随着市场经济的快速发展，目前的快印业也展示出了前所未有的广阔前景及其旺盛的生命力，已成为中国发展最快、最有发展前景的产业之一。

酷印印像已成为流行时尚的核心产品，老式的产品已失去往日的辉煌，在今天的新型产品之下呈现的是那样的苍白无力，一下产品可以开拓更宽更广的广告市场。

几千元的投资可以成就一番新的随意印像事业。

特色与优势：1、一机多用：是diy数码印像的一大亮点，该设备集多种功能于一身，可承印平面物体、衣服，抱枕.拼图.金属照片，瓷板印像.诸多平面物品。

2、自由调节：承印高度自由调节，承印部位可随意旋转，功率自行设定，智能化设计，操作方便。

3、智能操作：设备采用电子数码控制，实时显示温度、印像完成后自动报警。

全套仅3999元（费用包括：制作产品的设备、机器、软件、模板、样品、教学光盘、技术培训手册、超级营销方案、经营管理手册.....等）DIY数码印像业务一般在县城一年的收入最少也要达到6万以上，投资小风险低、成本低、利润高，是一项致富的好门路..... 技术培训：免费培训所有本项目技术，三到五天即可学会，并

有教学视频，如果不能前来学习，看教学视频及通过我们专业的网络教学一样可以学会，如同现场教学。

此类型投资少、见效快、操作灵活，适合多样化的经营方式（如以网店方式经营、在家里经营……等）。

适合手里资金不多的学生及一些想在业余时间自主创业的客户。

同时提供多年的运营市场的运营方式方法.从实战角度为学员一一讲解运营中的各类问题及运营的关键方式.三大收入来源 店面经营收入：是指店内日常服务、外卖的营业收入，一般来说，一个20-30平方米的“全能店”日营业额不低于1000元，月纯利在1.5万元以上。

集团购买收入：建立人数不等的专职（或兼职）推销队伍，通过各自的社会关系，为企事业单位制作各种纪念品、奖品等；

如：学校的毕业班做成毕业班，奖品杯，企事业单位的促销品、宣传品、奖牌、标牌、荣誉证书、授权牌、人，

像证卡、纪念礼品、科室牌、彩色名片、彩色宣传册、台挂历……等等，一笔，大单可抵，得上几个月的店内营业收入。

外协加工收入：与影楼、照相馆、打字复印店、广告装潢店、婚庆公司、办公用品店、工艺礼品店、旅游公司、广告公司、装饰公司……等建立横向联合，因为这些企业直接面对终端消费者，而它们又受技术设备的限制，无法制作我们这样的创新产品，所以很愿意和我们合作，我们将成为他们的第一手供货商。

虽然利润较其它收入薄了一点，但总销量大，总收入也非常可观。

这种经营方式非常灵活，每月收入稳定，也可以不租房面在家里制作，节省大笔费用。

需要相关设备和耗材价格表的加我们的QQ索要 资料里有QQ号码 点我的百度名就可以找到了

四、在客流量不是很多的地方开什么小店能赚钱

首先分析一下小区住户的类型：低中档

1，ip电话超市，稳赚，可以兼营（成本低）

2，水店，稳赚，可送可供，可以兼营（成本低）3，日常百货

4，手机充值（成本低）高档：1，美容化妆品2，宠物店3，汽车相关服务

4，彩票，报刊 做什么生意不是想当然地决定。

比如在一家公司里，要投资一个项目，首先是包括市场调研在内的策划工作，之后才能确定。

调研工作一定要做：1、去看看其他类似的小区，别人都投资了什么项目，你们小区哪些项目还没有的就是你可以着重考虑的。

除了你上面提到的，我知道还有美容、小区休闲茶楼，还可以与小区物管公司联合

办幼儿园、针对小孩的早期教育班、某项技能培训（如游泳、太极拳）、家政服务。

2、用几天时间守在小区大门口，分析一下小区住户的类型。

也就是说，不同的消费人群有不同的消费需求。

比如高档小区，可考虑休闲一类的，中低档小区，可多考虑生活必要的需求项目。

3、不同的时间可有不同的投资选择。

新开的小区，入住率很低，但有大量装饰公司进场施工，就可考虑在装饰期内投资短平快的项目，比如针对工人的快餐，这里面的利润比较高，到了装饰后期，工人用餐的比例减少了，住户用餐的比例增多了，你也赚了一笔钱了，就可在餐厅档次、菜品和饭菜种类上下点功夫，因为住户和工人对饭菜的需要是不一样的。

住户是有可能在你的餐厅里大请宾客，餐厅差了、菜品没特色，他会常来吗！

4、可以借用他人的力量。

如果你的条件允许，不急于搬进来住，可把房子租给一家装饰公司（这本身就有一笔租房收入了），并要求装饰公司按你同意的、适合你以后居住的装饰方案装修这套房子（你要监督好哟），公司离开时不得破坏已有的装饰。

这样，这套房就成了装饰公司的办公室、样板房、你以后的住房了。

5、地理位置也很重要，要着重分析。

是人流必经之地吗？如果不是，什么项目才能酒香不怕巷子深呢？

最后就是抉择了。

这也是最困难的，不好说清楚，这里也说不太清楚：

1、在你熟悉的行业，做你熟悉的事。

否则，要想成功，你得付出十倍的努力。

2、量力而行，不好高骛远，投资规模要适当。

3、有需求才有市场，才能赚钱到。

4、善于与人合作。

你看很多大公司都在银行融资，他们是最会利用银行的力量！你可以与人合伙做，但要在书面上先明确各种法律关系。

最后说说儿童摄影和生日蛋糕店吧：如果仅仅靠小区内的业主，消费人群是很有限的，你必须把小区外的消费人群都吸引过来。

所以，一般地说，这两个项目得看你房子的位置了，你的情况适合吗？

五、人多的地方做点什么生意呢！

随着市场经济的快速发展，目前的快印业也展示出了前所未有的广阔前景及其旺盛的生命力，已成为中国发展最快、最有发展前景的产业之一。

酷印印像已成为流行时尚的核心产品，老式的产品已失去往日的辉煌，在今天的新型产品之下呈现的是那样的苍白无力，一下产品可以开拓更宽更广的广告市场。

几千元的投资可以成就一番新的随意印像事业。

特色与优势：1、一机多用：是diy数码印像的一大亮点，该设备集多种功能于一身，可承印平面物体、衣服，抱枕.拼图.金属照片，瓷板印像.诸多平面物品。

2、自由调节：承印高度自由调节，承印部位可随意旋转，功率自行设定，智能化设计，操作方便。

3、智能操作：设备采用电子数码控制，实时显示温度、印像完成后自动报警。

全套仅3999元（费用包括：制作产品的设备、机器、软件、模板、样品、教学光盘、技术培训手册、超级营销方案、经营管理手册.....等）DIY数码印像业务一般在县城一年的收入最少也要达到6万以上，投资小风险低、成本低、利润高，是一项致富的好门路..... 技术培训：免费培训所有本项目技术，三到五天即可学会，并有教学视频，如果不能前来学习，看教学视频及通过我们专业的网络教学一样可以学会，如同现场教学。

此类型投资少、见效快、操作灵活，适合多样化的经营方式（如以网店方式经营、在家里经营.....等）。

适合手里资金不多的学生及一些想在业余时间自主创业的客户。

同时提供多年的运营市场的运营方式方法.从实战角度为学员一一讲解运营中的各类问题及运营的关键方式.三大收入来源 店面经营收入：是指店内日常服务、外卖的营业收入，一般来说，一个20-30平方米的“全能店”日营业额不低于1000元，月纯利在1.5万元以上。

集团购买收入：建立人数不等的专职（或兼职）推销队伍，通过各自的社会关系，为企事业单位制作各种纪念品、奖品等；

如：学校的毕业班做成毕业班，奖品杯，企事业单位的促销品、宣传品、奖牌、标牌、荣誉证书、授权牌、人，

像证卡、纪念礼品、科室牌、彩色名片、彩色宣传册、台挂历.....等等，一笔，大单可抵，得上几个月的店内营业收入。

外协加工收入：与影楼、照相馆、打字复印店、广告装潢店、婚庆公司、办公用品店、工艺礼品店、旅游公司、广告公司、装饰公司.....等建立横向联合，因为这些企业直接面对终端消费者，而他们又受技术设备的限制，无法制作我们这样的创新产品，所以很愿意和我们合作，我们将成为他们的第一手供货商。

虽然利润较其它收入薄了一点，但总销量大，总收入也非常可观。

这种经营方式非常灵活，每月收入稳定，也可以不租房面在家里制作，节省大笔费用。

需要相关设备和耗材价格表的加我们的QQ 索要 资料里有QQ号码 点我的百度名就可以找到了

参考文档

[下载：在人流量大的地方卖什么比较好.pdf](#)

[《一般开盘多久可以买股票》](#)

[《股票盘中临时停牌多久》](#)

[《股票开户一般多久到账》](#)

[《股票转账多久到账》](#)

[下载：在人流量大的地方卖什么比较好.doc](#)

[更多关于《在人流量大的地方卖什么比较好》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/40195363.html>