

人流量大的档口开什么店铺比较好_人流量大的短期店铺卖什么东西好-股识吧

一、我想开的小店 我的村里人流量挺大的 挺繁华一个村 谁能告诉我干点什么能赚钱 想干服装 可以么

干服装，要有新意，

二、人流量大的短期店铺卖什么东西好

生活用品，10元店什么的

三、一个人适合开什么店？个人开店好项目

本产品由天然橡胶制成，柔软且有弹性，在使用过程中，由于离心力的作用，圈体与身体的接触面积更大，加强了对身体的按摩。

该产品可自32313133353236313431303231363533e59b9ee7ad9431333332636336由调节大小，购买一个即可全家人使用，实际使用成本比普通呼啦圈还要低很多，容易为消费者所接受。

另外，该产品储藏、携带方便，可自行调节重量、冬天带可以加入热水使用。普通呼啦圈则不具备以上特性，市场上无同类产品竞争，因此市场前景看好。

一个人开什么店好?汽车饰品店 私家车拥有量激增导致汽车饰品不断升温。

乡镇干什么赚钱?许多驾车一族(尤其是女性车主)愿意花几百甚至数千元装点自己的爱车。

自己开店创业做什么?该如何投资汽车饰品店呢?服务很关键，尽量给顾客营造温馨的感觉，因为现今顾客对服务的要求都较高。

其次开店选址宜选在车流量比较大的路段，店面装修要个性时尚吸引顾客前来选购。

。投资方式：建议加盟一家品牌店更为明智，不仅解决了货品来源的忧虑，产品进价绝对便宜，而且还免去了部分广告宣传。

一个人开什么店好?汽车养护店 据统计，汽车的销售利润在整个汽车利润的构成中仅占20%，零部件供应的利润占20%，而50%到60%的利润是从汽车服务业中产生的，尤其是在汽车养护业。

自己开店创业做什么?在国内，全国私人汽车的保有量已占汽车总量的1/3以上，在北京等大城市私人汽车拥有量还在大幅度地增加。

所以，汽车养护业作为我国的一种新兴行业发展势头日趋迅猛，而对于投资者来说，投资这个行业也是一个不错的选择。

自己开店创业做什么?但是，值得注意的是，汽车养护用品目前还没有一个统一的国家标准，市场上的产品鱼龙混杂，因此，投资者事先要对总部进行正确的评估和挑选。

上面几个适合个人的开店好项目，大家都了解了吗?一个人开什么店好各位又决定了吗?希望以上介绍对各位选项目开店有帮助！

四、一个人适合开什么店？个人开店好项目任你挑

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、在人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？

参考文档

[下载：人流量大的档口开什么店铺比较好.pdf](#)

[《股票填权后一般多久买》](#)

[《st股票摘帽最短多久》](#)

[《一个股票在手里最多能呆多久》](#)

[《股票抽签多久确定中签》](#)

[下载：人流量大的档口开什么店铺比较好.doc](#)

[更多关于《人流量大的档口开什么店铺比较好》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/chapter/42344481.html>