

在我国上市公司什么行业最好——现在市场上什么行业最好啊-股识吧

一、过了年哪个行业股票好

重点放在1季度，看2，3季度是否会爆发金融危机第二波的风暴，如果金融危机弥漫，后市不容看好

二、现在市场上什么行业最好啊

1、穿衣：如果你手中有小部分资金可以考虑这一块投资，社会在进步在变化，我们衣着装扮也在不断的变换，这块消费占据我们日常消费的40%，所以服装类行业是一巨大的金矿。

推荐几个近两年比较走销的品牌：美特斯邦威、鸿星尔克、森马等。

注意：选择这个行业投资或创业，首先要考虑的风险是行情的把握，风俗人情，季节变幻，流行趋势等都是影响服装经营的关键因素，稍不留意可能会让你一库的存货变成无人问津的垃圾。

2、饮食：风险最小的投资方式应该是现在街头巷尾到处可见的各类小吃摊，或是特色快餐店，如果你有独特的手艺绝活，又能找到一处人流量大的绝佳位置，经营起来绝对比帮别人打工划算多了。

注意：经营一定要有特点，关键是能满足现在人刁钻的嘴巴，而且价格还要低廉，干净卫生，没有吃苦精神者就别考虑了。

3、住房：房地产方面的就不多说了。

那不是咱老百姓能做的，如果感觉自己资金方面还算可以，可以考虑加盟一家“如家快捷”或“锦江之星”式的商务酒店，绝对赚钱。

注意：如果你所在地方是个无人知晓的小县城，就是你有钱也不用考虑了，适合旅游，经济发达的地方。

4、行：说到行这块，可能都会考虑到火车、汽车，其实我们身边的天天都在用的也是一块很大的商机，如电动车，自行车，如果当地市场已经饱和或竞争激烈，不妨考虑一下做这此主产品的周边行业，如汽车装具、电瓶维修。

注意：此行业竞争激烈，不懂行情谨慎考虑。

三、中国什么行业最成熟？

目前中国的行业中，家电行业相比较成熟，在世界500强企业当中，海尔，联想，长虹三家，都具有比较完善的管理，人力资源管理体系也是比较健全！

四、从事什么行业比较好

关键还是要靠你自己奋斗的！工作不好找。

我就给你说实际点儿的吧。

不要觉得工资太低就不去干 现在这些学生很能够多都是眼高手低。

以为自己这样也能干那样也能干，很简单的事情都做不好，

如果你是老板你会把重要的事情给一个没有经验的大学生干吗

你会给他很高的薪水吗？所以我们应该眼低手高 一步步地来 如果你有能力

老板是不可能不要你的！2008年求职的人太多 所以不要让机会跑远了

有机会一定要抓住。工资低我们可以学到经验嘛！ ~ 做人要有方向，并且这个方

向要牢固，不能朝三暮四，有了正确的方向你就会发现你的前面就有了一条大路，

还要有自信心，不要惧怕未知的工作能不能胜任，积极去面对，勇敢去尝试，你就

会成功的，不管有什么困难，记住一句话“这一切都会过去，只要决心成功，成功

就属于你”！首先，最有前景的，是把握自己的关系网和经验。

行行出状元。

你选择你所擅长的。

自然会为你带来很多优势。

每行都有龙头老大。

其次，缺少经验和关系网的个人创业，比较有前景的，是大众所需，消费忠诚度比较高的行业，比如饮食，零售、生产。

这些行业，只要你用心客户。

大家就会持续的给你支持！

行行出状元，最你最擅长，最容易成为状元的，自然最有前途！

1：考虑你的兴趣，做你最喜欢做的，只有让工作成为乐趣。

你才能更好的在这个行业发展。

2：分析你拥有经验，做你最擅长的。

内行的身份，会让你在很多事情上得心应手。

3：这里强调一下关系渠道，这个靠社会生活中的积累。

多一个渠道等于多一个机会。

往往发财靠关系。

这话也不是没有道理的。

4：再看看你的资金情况！几万元，可能做不了什么大的投资。

一方面，你可以作为自己生活保障，选择一个平台，去工作学习一番。

同时积累阅历和经验。

另一方面，可以尝试一些低投资的行业，比如个体户、小摊贩、网络商店。

逐渐积累成本和渠道。

5：适当的也要考虑一下，地区的商情。

这个说起来比较复杂。

其实也是个人的经验。

做一个商人，需要有一定的商业嗅觉。

到什么地区，就能估计到做什么会比较容易立足。

也可以请教一下当地的投资顾问公司，甚至工商局。

他们或许能给你不少启迪。

2007年考生最希望报考的专业(前22位)依次是：计算机应用/软件、医科/中药、法律、外语、电气工程、经济、贸易、生物、财经、师范、新闻、中文、金融、行政管理、税务、信息工程、通讯、邮电、艺术、表演、建筑、土木。

~

五、中国什么行业最看好

金融行业

无论是工作，还是创业！你需要选择自己兴趣，找准自己的优势，发现你的特长。

1：考虑你的兴趣，做你最喜欢做的，只有让工作成为乐趣。

你才能更好的在这个行业发展。

2：分析你拥有经验，做你最擅长的。

内行的身份，会让你在很多事情上得心应手。

3：这里强调一下关系渠道，这个靠社会生活中的积累。

多一个渠道等于多一个机会。

往往发财靠关系。

这话也不是没有道理的。

分析一下，什么生意你最适合做。

你擅长的，自然就是你容易收获的。

创业首先要定位自己和市场的。

根据你的特点选择致富之路，道理都一样，勤奋、专著！如果会成功。

那必定在升出的价值里包含了你的辛苦。

要把握好你的社会关系，当然是利用上关系。

如果没有太多关系，一般都是消费者忠实度比较高的行业，不容易受到关系的影响难以介入。

包括，餐饮、娱乐、生产等行业。

如果你要做个体，那校园小店、2元店、饮食业，是当今小投资见效最块的快的行业。

而且大小比较灵活。

资金多了可以扩大。

资金小的话夜市、地摊几乎不要什么投资。

当然，还可以选择网络开店。

六、过了年哪个行业股票好

现在我觉得你不要看中在中国做什么行业最好！

从人们的消费缺口看才是最要紧的！建议你仔细的观察一下市场

我现在就觉得做室内设计最好 房地产将来的发展不会怎么好

国家加快步伐建设新农村 所以现在在建的高层等楼房将会很棘手！房价下跌

买的人多 人们多余的钱就会用来装饰家里面！这只是我的分析

希望可以作为你的参考 可以再看看别的行业啊！其实在这里面还有很多商机的！

七、什么行业最好？

大市场，前景行业，无非是能源、通信、金融行业 小市场，比较有前景的，是大众所需，消费忠诚度比较高的行业，比如饮食，零售、生产

无论是工作，还是创业！你需要选择自己兴趣，找准自己的优势，发现你的特长。

1：考虑你的兴趣，做你最喜欢做的，只有让工作成为乐趣。

你才能更好的在这个行业发展 2：分析你拥有经验，做你最擅长的。

内行的身份，会让你在很多事情上得心应手

3：这里强调一下关系渠道，这个靠社会生活中的积累。

多一个渠道等于多一个机会。

往往发财靠关系。

这话也不是没有道理的 我的看法和我的做法是 1、复利挣钱。

也就是本生利，利滚利。

相当于把钱放高利，拿到了利就去当本 2、复式挣钱。

一个人有三头六臂，也挣不多，要做到许多人为你工作，许多条路为你挣钱，许多地方为你生钱

3、利用别人为你挣钱，解放自己，自己人才有时间去学习如何快速挣钱

4、会运用资本的力量 5、会运用人脉的力量 6、会运用杆杠的力量：比如借用他人的力量，借用资本的力量.....合作伙伴，共同创业..... 7、开源节流

8、寄生法，也就是借用大企业，也可以是合股 9、付出比别人更多的努力

参考文档

[下载：在我国上市公司什么行业最好.pdf](#)

[《买股票买多久可以赎回》](#)

[《股票买入委托通知要多久》](#)

[《联科科技股票中签后多久不能卖》](#)

[《川恒转债多久变成股票》](#)

[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)

[下载：在我国上市公司什么行业最好.doc](#)

[更多关于《在我国上市公司什么行业最好》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/read/71686830.html>