

从60元投资到日赚千元的地摊创业传奇
无本、小本创业的经典著作

庄登云 著

21世纪创业捷径

城市地摊

财富秘籍



21 SHIJI CHUANGYE JIEJING
CHENGSHI DITAN CAIFU MIJI

四川大学出版社

从60元投资到日赚千元的地摊创业传奇
无本、小本创业的经典著作

庄登云 著

21 世纪创业捷径
城市地摊
财富秘籍

21 SHIJI CHUANGYE JIEJING
CHENGSHI-DITAN CAIFU MIJI



四川大学出版社

特约编辑:胡雯婷
责任编辑:陈克坚
责任校对:汪 萍
封面设计:米茄设计工作室
责任印制:李 平

图书在版编目(CIP)数据

21 世纪创业捷径:城市地摊财富秘籍 / 庄登云著.
—成都:四川大学出版社, 2012. 5

ISBN 978-7-5614-5821-1

I. ①2… II. ①庄… III. ①商业经营—个体经营—
研究—中国 IV. ①F713

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 100382 号

书名 21 世纪创业捷径
——城市地摊财富秘籍

著 者	庄登云
出 版	四川大学出版社
地 址	成都市一环路南一段 24 号 (610065)
发 行	四川大学出版社
书 号	ISBN 978-7-5614-5821-1
印 刷	郫县犀浦印刷厂
成品尺寸	148 mm×210 mm
印 张	8
字 数	218 千字
版 次	2012 年 6 月第 1 版
印 次	2012 年 7 月第 2 次印刷
定 价	32.00 元

版权所有◆侵权必究

◆读者邮购本书,请与本社发行科
联系。电 话:85408408/85401670/
85408023 邮 政 编 码:610065

◆本社图书如有印装质量问题,请
寄回出版社调换。

◆网址:<http://www.scup.cn>

前 言

地摊是什么？地摊难道仅仅只是我们常见的街边小摊吗？地摊也能称为一个行业吗？摆地摊也能称为创业吗？

很多人对地摊有太多的偏见，常常藐视地摊以及摆地摊的人。因为他们所认为的地摊，往往规模很小，甚至很难让人将它和经营、做生意联系起来。大多数人不知道这样的事实：地摊是人类一切商业活动的“始祖”。

人类所有的商业活动都是从地摊演变而来的，地摊的历史可以追溯到原始社会，那时地摊交易方式是人类唯一的商业活动方式。即使后来人们修建了房屋，地摊仍然在整个社会商业活动中起主导作用。21 世纪的今天，地摊这种最原始的商业活动，仍然对整个人类社会有巨大贡献。每天全国有超过 500 万人靠摆地摊生存，每天有超过 1 000 万人次购买地摊产品。无论是靠摆地摊生存的人，还是购买地摊产品的人，其中绝大部分是社会低收入群体。社会低收入群体要靠摆地摊来满足自己的生存所需，社会低收入群体也需要购买廉价的地摊商品来维持生计。因此，21 世纪的今天，地摊商品是社会低收入群体维持生存的基本消费品，以及社会低收入群体实现创业梦想的捷径。

电子商务是 21 世纪新型的商品交易方式，这种交易方式似乎来得太快了，然而电子商务的商机也消失得快。2003 年以前，诞生了很多依靠电子商务创业的成功者，但现在要想搭乘这趟末班车，已经很难了。电子商务市场的竞争已经非常激烈。目前，在淘网上新开一家网店，一个月都没有一笔订单的现象非常普遍。



而作为最原始的商业交易方式——地摊，却是一种创业的捷径。

经过几千年的发展，为什么地摊还是那么小，规模没有任何扩大？确实，地摊永远不可能消失，且规模也永远不可能扩大。其实，地摊只是一把梯子，借助它可以爬得更高。地摊始终存在，它并不会离开我们，更不会消失。当我们遇到困难，需要通过捷径解决我们困难的时候，地摊不会嫌贫爱富，不会因为你没有资本而遥不可及。当你依靠地摊达到了自己一定的目的以后，它便无法满足你的需求了，因为再长的梯子，高度都是有限的。当你放弃它，准备迈向更辉煌的人生事业的时候，你可以轻易地放弃。当有一天，你从事业巅峰摔下来的时候，它仍然在那儿等你，你还是可以摆地摊。

从60元本钱起步摆地摊，直至做到日赚千元以上的地摊规模，笔者根据自己摆地摊的亲身经历和经验写作本书。本书的重点内容分为三部分：（1）认识地摊；（2）地摊的实践；（3）地摊的蜕变。即从认识地摊行业到摆地摊实践经验，再到通过摆地摊发展自己更大的人生事业。其中最详细的内容是摆地摊的实践过程和具体的经营方法，包括详细的摆摊经验介绍，如何摆摊，如何选择地摊货，怎样销售地摊货，等等，还有丰富的成功经营案例。

本书是目前中国为数不多的介绍地摊行业的书籍。笔者写这本书并不轻松。首先，地摊行业的从业人员文化水平普遍较低，其阅读和理解能力有限。因此，本书内容、语言、表达方式，要尽可能做到通俗，尽量简洁、易懂。其次，地摊只是一种民间的自发的商业交易现象，理论领域几乎完全空白，甚至很多地摊经营行为还没有统一的书面语言。因此，笔者在撰写本书的过程中，没有任何资料可以参考，完全凭借自己对地摊行业的直观认识以及自己的亲身实践，结合自己总结的粗浅理论而写。如有不足之处还请读者包涵。

没有哪个人一生下来就是成功者，只有不惧怕艰难困苦，勇敢



尝试的人才能成为生活的强者。“三百六十行，行行出状元”，相信有志于经营地摊的朋友都能成为地摊行业中的佼佼者，创造属于自己的辉煌事业！

感谢四川大学出版社陈克坚老师对本书出版的支持。

最后，感谢家人的支持、理解，尤其感谢妻子对我生活的照顾和事业的帮助。

庄登云

2012年4月于四川绵阳

目 录

第一章 重新认识地摊行业	(1)
第一节 地摊行业的历史与特点.....	(2)
第二节 地摊行业对社会的巨大贡献.....	(3)
第三节 摆地摊的主要人群.....	(6)
第二章 怎样才能合法地摆地摊	(18)
第一节 地摊的法律层面.....	(19)
第二节 哪些场所摆地摊是合法的.....	(20)
第三节 哪些场所摆地摊是非法的.....	(22)
第三章 地摊有哪些形式、类型	(27)
第一节 什么是地摊“吼货”.....	(28)
第二节 什么是地摊“推广货”.....	(30)
第三节 什么是地摊“讲价货”.....	(33)
第四节 什么是地摊“游击队”.....	(35)
第五节 什么是固定地摊.....	(36)
第六节 什么是流动地摊.....	(38)
第七节 大型流动展棚式地摊.....	(40)
第八节 商品展销会(赶会).....	(41)
第四章 摆地摊卖什么东西好	(43)
第一节 地摊上的消费人群.....	(45)
第二节 地摊货有哪些.....	(47)
第三节 50元本钱卖什么.....	(51)
第四节 300元本钱卖什么.....	(54)
第五节 2000元本钱卖什么.....	(56)



第六节	秋季摆地摊经营方案·····	(58)
第七节	冬季摆地摊操作方案·····	(65)
第八节	夏季摆地摊和夜市地摊经营方案·····	(68)
第九节	春节、情人节等节假日地摊经营指南·····	(75)
第五章	摆地摊的进货攻略·····	(78)
第一节	小商品从生产到零售的环节·····	(79)
第二节	去哪里进地摊货·····	(81)
第三节	怎样让批发商给最低批发价·····	(83)
第四节	什么货不适合摆地摊卖·····	(86)
第六章	如何从网上进地摊货·····	(89)
第一节	网上进地摊货的坏处·····	(90)
第二节	如何在网上找到你想要的货·····	(94)
第三节	网上进货防骗小技巧·····	(96)
第四节	网上进货支付知识·····	(100)
第五节	网上进货物流运输知识·····	(102)
第七章	摆地摊的工具和前期准备工作·····	(105)
第一节	摆地摊时如何克服面子等心理障碍·····	(106)
第二节	如何寻找合适的摆摊地点·····	(109)
第三节	摆地摊必不可少的三种工具·····	(111)
第四节	地摊叫卖词与广告·····	(114)
第五节	摆地摊时使用的交通工具·····	(116)
第六节	不同形式的地摊需要准备不同的工具·····	(118)
第八章	摆地摊日赚千元的经验·····	(120)
第一节	从 60 元起家到日赚千元的摆摊经历·····	(121)
第二节	如何创造地摊产品的高利润·····	(124)
第三节	地摊商品的定价策略·····	(126)
第四节	远距离吸引路人的秘诀·····	(128)
第五节	如何保持人山人海的场面·····	(131)
第六节	摆地摊赚钱的三种因素·····	(133)

第七节	如何击败竞争对手	(134)
第八节	如何扭转没生意的局面	(137)
第九章	地摊“游击队”经营指南	(143)
第一节	地摊“游击队”合法摆摊指南	(144)
第二节	地摊“游击队”怎样才能日赚数百元	(146)
第十章	市场固定摊位和“讲价货”经营指南	(150)
第一节	寻找市场, 租赁摊位	(151)
第二节	固定摊位怎样才能日进数百元	(155)
第三节	固定摊位如何长久扎根	(157)
第四节	怎样让顾客给最高的价格购买商品	(159)
第十一章	流动地摊与“吼货”经营指南	(162)
第一节	流动地摊在哪些地方流动	(163)
第二节	怎样卖“吼货”才能日进数千元	(164)
第十二章	恶劣天气和特殊环境下摆地摊的策略	(172)
第一节	雨天摆地摊经营的指南	(173)
第二节	寒冷冬季摆地摊的注意事项	(175)
第三节	炎热夏季摆地摊的注意事项	(177)
第四节	夜晚摆地摊时照明设施的制作	(178)
第五节	如何应对摆地摊时遇到的突发情况	(181)
第六节	女性摆地摊时必须注意的事项	(190)
第十三章	独创地摊日赚千元的“傻瓜式”方案	(193)
第一节	什么是地摊“傻瓜式”方案以及有何优势	(195)
第二节	“傻瓜式”方案卖什么东西	(199)
第三节	“傻瓜式”方案的准备	(201)
第四节	“傻瓜式”方案“日赚千元”实施细则	(203)
第十四章	兼职摆地摊指南	(206)
第一节	上班族摆摊时间的合理安排	(207)
第二节	兼职摆地摊的赚钱方法	(208)



第三节	大学生校园兼职摆地摊·····	(212)
第十五章	通过摆地摊两年内实现开店的方案·····	(215)
第一节	通过摆地摊积累资金和开店的详细规划·····	(216)
第二节	边摆地摊边开店，夫妻同心、日赚斗金·····	(226)
第十六章	摆地摊时常见的问题与解答·····	(232)



第一章

重新认识地摊行业



第一节 地摊行业的历史与特点

一、地摊行业的历史

把地摊看成是人类一切商业活动的开始一点也不过分。原始社会，人们住在岩洞里，连房子都没有，更不可能有什么店铺，于是地摊买卖就成了当时人们唯一的交易方式。没有货币的时代，主要的贸易形式是以物换物，把自己要出售的东西放在地摊上，别人用其他物品来和你交换。

人类逐步进入文明社会后，开始大量兴建房屋，于是出现了店铺经营的方式。但是露天经营的地摊并没有因此消失，因为不是所有做买卖的人在街面上都有自己的店铺，也不是所有做买卖的人都能租得起铺面。后来地摊发生了很大的变化：不是所有的地摊都摆在地上，有人用一块桌布铺在地上，然后在上面放东西；有人用一张桌子，在上面摆放需要出售的物品。地摊经营的品种也随之增加，卖各种东西的都有。由于地摊数量增多，便出现了行业竞争，摆地摊的人开始采用一些销售技巧，比如吆喝、顺口溜、做广告，等等。从古装电视剧里我们可以看出，那时的地摊买卖是很兴盛的，每条街上都有地摊，地摊是主要的商品交易方式，当时人们对地摊并不像现在一些人那样持藐视的态度。因为那时地摊比铺面还多，摆地摊是一件很正常的事情，摆地摊的人没有觉得被人瞧不起，买东西的人更没有觉得丢面子。

历史进入20世纪，人类社会发展日新月异，大规模城市化建设开始了，出现了高楼大厦、汽车轮船等各种新事物。政府管理部门开始注重城市形象和交通顺畅，于是地摊受到了很多管制。到今天，全球大多数国家对露天经营的地摊，都有相应的管制，当然这也是必要的。城市生活如此现代化的今天，如果满街摆的都是地摊，那城市交通将会瘫痪，人们的出行会受到很大的阻碍，街道也会变得很脏，而且出行秩序也会很混乱。但我们也要看到，直到今

天，地摊仍然普遍存在于世界各国和地区的各个角落。不管人类文明怎么进步，地摊仍然会存在，因为地摊永远是城市低收入人群的消费场所。如何将城市管理 with 底层人物的生计结合起来，这是摆在管理者面前的一个难题。

二、地摊行业的特点

地摊行业的主要特点是流动性经营，没有固定的场所，而且经营成本低、规模小、收入少，加上摆地摊的人大多是社会底层的人物，所以人们习惯用“小商小贩”来称呼摆地摊的人。这一称呼明显带有歧视色彩，两个“小”字说明摆地摊的人被一些人瞧不起。社会上很少有人将摆地摊的人看做是生意人、商人。

随着人们生活水平的提高，面子观念也随之产生，买东西除了重视东西本身的质量以外，还非常注重买东西的场所。身边的朋友们问你这东西是在哪儿买的，如果你说是在地摊上买的，朋友们会觉得它的价值大打折扣。这是地摊在当今社会中最致命的一个弱点：它和人们的面子观念相冲突。但并不是所有的人都有很重的面子观念，也不是所有的人都愿意花几百元钱去高档商场买件衣服，毕竟大部分人还是看重商品的性价比。同样一件商品，如果商店里卖10元，地摊卖5元，那么仍然会有人选择去地摊买。理性消费在物价急剧上涨的今天尤其重要，因此地摊经营也有持续发展的潜力。

第二节 地摊行业对社会的巨大贡献

地摊行业是否有存在的必要，是否对社会有贡献，这一直是人们讨论的问题。我们探讨这个问题的时候，请不要把“乱摆摊点，假冒伪劣”当成整个地摊行业的现状来看待。“乱摆摊点，假冒伪劣”的现象并不是整个地摊行业的现象，当你真正透彻认识了地摊行业的情况之后，你会发现“乱摆摊点，假冒伪劣”仅仅是一小部分地摊从业者的行为，而大部分地摊从业者对社会都不存在任何负



面影响；相反，地摊行业对整个社会有着巨大的贡献。

市场经济高度发达的现代社会，地摊行业对社会的贡献主要体现在以下几个方面。

一、对物价的调控

大家都知道，地摊上卖的商品是同类商品中价格最低的，而正是这样的最低价长期抑制着部分产品物价的上涨。同样，也因为这个最低价，让老百姓可以花较少的钱买到自己想要的东西。

（一）调控宏观物价

每个商家都希望自己的产品售价卖得最高，但这个价格取决于产品的市场供需情况，当市场价已经成熟的时候，不管这个产品的市场价是否有水分，都可以按照市场价来销售。但是这个市场价是否有水分，大家不得而知。此时，当有另外一个行业冲击这个产品的市场价时，这个产品的市场价就会回到它合理的价格。

比如，某一市场是该地区唯一的专业市场，商家之间共同制定了一个符合自己利益的“市场价”。由于该市场的区域垄断地位，消费者只能在这里买东西，无法进行价格比较，而且商家之间的产品零售价都没有太大的差别。这时，地摊行业的存在会彻底打破这个“市场价”，因为地摊已经将商品价格抑制到了最低价。虽然零售出的产品并不多，但是它让人们知道该产品可以卖出的价格。比如同一类型的产品，所谓的“市场价”是3元一个，而地摊的零售价却是2元一个。于是这个所谓的“市场价”便成了形同虚设的价格，赤裸裸地展现出它的水分，在消费者面前肯定是站不稳脚跟的，该市场会尽快恢复这个产品合理的市场价。

（二）老百姓可以买到廉价商品

老百姓每天最关心的不是时事政治，不是国际局势，而是菜市场那点东西和必备的日常生活用品。虽然商品是一分钱一分货，可生活在底层的老百姓并不是很渴望买最好的、最贵的东西，而且他们也买不起。如果整个社会既提供高质量、高价格的商品销售场所，同时，也提供廉价商品的销售场所，老百姓有地方买到廉价商

品，那么他们的收入可以满足消费支出，这无疑对老百姓是有利的。

如果整个社会仅提供店铺、商场、超市等卖高质量、高价格商品的场所，没有提供经营廉价商品的场所，这对高收入人群并无太大影响，但是对一些月薪只有一两千元的人群来说，对一些只能买得起廉价商品的人来说，他们再也无法买到廉价的商品，可是有些东西又是生活必备的，不得不买。在这样的情况下，他们的消费支出将可能大大超过其收入，如此一来，其生活必将十分拮据。

因此，我觉得物价越是上涨，地摊行业越有存在的必要。社会应该提供高价位和低价位商品的销售场所，让高收入和低收入人群自由选择适合自己消费能力的商品。

二、解决就业难题

在现实社会中，很多人因为种种原因没有工作，比如找不到工作，或是自身缺乏工作能力。虽然创业可以解决就业难题，但面对巨额的创业投资，又有多少人有这样的资本呢？而地摊行业就提供了解决就业难题的一条途径。

（一）无业人员通过地摊创业，解决就业难题

社会无业人员包括很多人群，有刚毕业的大学生，有下岗工人，有无业青年等。他们找不到理想的工作，渴望通过创业解决就业问题。但他们一无资本，二无能力，三无救济，生存成为最大的难题。在这种现实状况下，容易出现大量社会问题。此时，地摊行业接纳了他们，让他们通过最快的创业途径，用最低的投入成本解决了自己的就业问题。而且通过这个渠道，很多人甚至还过上了小康生活。

（二）残疾人就业

残疾人很难符合用人单位的条件，因此，他们几乎找不到工作。虽然国家有好的政策，对接纳残疾人的企业给予税收方面的优惠，但又有几个企业给这些残疾人超过一千元工资呢？因此，这些残疾人的生活依然是相当困难的。并非他们不想做事，也并非只



想依赖政府救助，而是找不到一个能接纳他们并给出合理工资的单位。地摊行业则非常适合残疾人。地摊的投入成本低，甚至有几百元钱就可以摆摊，且经营方式简单，甚至只需要在那里坐等买主，这种事情，几乎所有残疾人都能做到。

在这种情况下，如果他们一天有几十上百元的收入，这肯定也是替政府减轻负担的一种有效的方式。而且，他们的收入提高了，生活水平相应也提高了，他们也活得更有尊严，不会再每天都沉浸在自己是残疾人的悲伤中。因为身体健全的人都不能做到的事情，他们却有能力做到。

目前，摆地摊的残疾人不少，有的临时摊点还对残疾人摆摊实行摊位费优惠的政策，这是非常好的做法。

地摊行业对整个社会的贡献还有很多，限于篇幅，我只介绍这两方面的贡献。无论是在地摊上消费的人群，还是整个地摊行业的从业人群，都和低收入、无收入相关。同时也说明，地摊行业就是低收入人群的生活保障和生存方式，这也是社会和谐、稳定的基石，更是全面建设小康社会的起点。

第三节 摆地摊的主要人群

一、城市周边农民

这类人群摆地摊的特点是自产自销。他们每天早上将自己的产品运送到城里，有蔬菜、水果、禽蛋等。他们进城非常早，一部分人选择在农贸市场租赁临时摊位，另一部分人选择在街头摆着卖，一般卖完东西就回家。有时候还不到城里人吃早饭的时间，他们的菜就卖完了。城里的老百姓大多数比较欢迎他们，因为他们的货物比摊贩卖得便宜，这也是很多老头、老太太一大早就出去买菜的原因。城市周边农民有时也会将蔬菜批发给市场里面的摊贩，他们没有太多做生意的想法，甚至算不上是生意人。比如，有时候他们把蔬菜批发一部分给商贩，价格是两元一斤，剩下部分自己卖还是

两元一斤，这也让很多职业摊贩特别苦恼。城市周边农民因为还有其他农活，所以不是一年四季都去城里卖菜，只是在自家地里的蔬菜、水果成熟的时候才会去摆地摊。看上去憨厚老实的农民其实是最精明的，城里人对农民菜的青睐让他们尝到了甜头。但是由于自己种的菜很少，不够卖，一部分有生意头脑的农民就在城里租了房子，去批发市场批发农产品来卖，他们卖农产品的时候仍然是农民的身份，戴着自己那顶破草帽。因为他们知道城管对农民管得比较松，而且城里人始终喜欢直接从农民手上买菜。

二、固定职业摊贩

这是地摊从业人员最多的一个群体，他们固定在城市的各个农贸市场，摊位按月甚至按年长期租赁。由于他们具有固定的经营场所，摊位比较规范，有市场管理人员对他们进行管理，有的还办了营业执照，因此人们很难将这类群体同地摊联系在一起。但摊位始终是摊位，它无法和铺面相提并论，在形式上毕竟和铺面有很大的区别，因此我们仍然把这类摆摊的人群归为地摊从业者。他们之中有90%以上的人经营蔬菜、水果，少部分人经营百货。这类摊位的社会价值比任何地摊都高，因为他们每天供应着整个城市的日常生活必需品。因此，他们的营业额比较稳定，每天几十元到几百元左右。他们也是摆地摊群体里工作最辛苦的一类。每天凌晨他们就go进货，然后清理蔬菜，再把菜摆放得整整齐齐，最后坐等顾客，一年到头，每天重复这样的工作。他们不会，也用不着使用销售技巧，唯一促成交易的只是产品本身。菜贩和果贩的经营风险相比卖百货的要大很多，蔬菜、水果进多了怕当天卖不出去坏掉，货进少了又怕不够卖，他们只能靠自己的经验去避免风险。有时，到下午菜还没有卖完，有的摊主会搬到街头上摆着卖，一般都会卖完，因为他们的形象像农民，所以很多买菜的人容易把他们当成农民。

固定职业摊贩中还有一个群体主要卖百货，从业者以中年女性为主，她们和上述菜贩、果贩一样有固定的经营场所，摊位也是长期租赁的，数量比较少，每个市场基本上就那么几家。她们卖的都