

摆地摊经验总结(模板5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

摆地摊经验总结篇一

平日里服装地摊的人不少，所以广告词的范文一定不少。下面是本站小编为大家带来的范文，希望大家喜欢。

1. 来我们这儿，你就会真正知晓女人的心。 扬森制衣
2. 充满民族特色的日本和服。 工农牌服装
3. 您若拥有双羽，将不再有冬天！ 双羽牌羽绒服
4. 任凭虎啸豹孔，为独金羊行俏！ 金羊牌服装
5. 重塑你童年时代的妈妈！ 风雅牌服装
6. 皇太子恤衫并非皇家所独有。 东方太子恤
7. 一个微笑加一个“贾森“，你便拥有全部。 贾森牌泳装
8. 拥有飞蝠，飞来鸿福！ 飞蝠牌夹克
9. 潇潇洒洒雪梦莱，年年岁岁有风采！ 雪梦莱牌服装
10. 自然柔和的美感，仿佛戴上神秘的面纱！ 印度纱质洋装

11. 潇潇洒洒雪梦莱，“一年半截“有风采！雪梦莱牌服装
12. 吕宋-----更显您的风度！吕宋牌服装
13. 国营老牌是金照，还是金照靠得牢！金照牌服装
14. 卡斯莱德牌运动服是在体育场上缝制的。 卡斯莱德牌运动服
18. 佐丹奴服装广告语：隋溢夏梦！爱，就是奉献！把世界的色彩带给您！
19. 个性风格的典范。 飞鹰服装公司
20. 大哥大西服，西服中的大哥大！大哥大西服
1. 天天丝织品-----丝丝入扣！天天牌丝织服装
2. 忆往昔，服装设计千余种；看今朝，又有新品正风雅！风雅牌服装
3. 重塑你童年时代的妈妈！风雅牌服装
4. 潇洒神韵，绰约风采！绰约服装
5. 穿上醒师，柔情似水！
6. 缝制精细，选料上乘。 工农牌服装
7. 飘鹰飞翔，英姿俊爽。 飘鹰牌服装
8. 展现你高贵典雅的风情！夏奈尔套装
9. 简明朴素又潇洒轻逸的服装。 工农牌服装

10. 您若拥有双羽，将不再有冬天！双羽牌羽绒服
 11. 超前享受，率领潮流！佳衣牌服装
 14. 两用服饰，春秋皆宜。工农牌服装
 15. 望眼欲“穿“，爱建服装！爱建牌服装
 16. 色泽高雅，魅力十足。工农牌服装
 17. 摩登精品，全新感受，身份象征！爽！帅！意大利摩登服装
 18. 新出布料，随意冲洗不变形。工农牌服装
 19. 北极熊耐寒之迷 北极熊牌冬装
 20. 时代目标追“真舒“，“真舒“风采魅全球！真舒牌羊毛衬
-
1. 昂首阔步，可隆服装！可隆牌服装
 3. 李宁广告语：一切皆有可能
 4. 滨哥冬衣，运动从这里开始！滨哥牌运动服
 5. 兰薇儿-----温柔多情的夜，甜蜜温馨的梦。兰薇儿睡衣
 6. 现代睡衣的提倡者。联合睡衣公司
 7. 忆往昔，服装设计千余种；看今朝，又有新品正风雅！风雅牌服装
 8. 兰薇儿 -----温柔多情的夜，甜蜜温馨的梦。兰薇儿睡

衣

9. 新一个自己，欧洲风尚！瑞奇牌服装
10. 耐克(nike)广告语：不妨一试。
11. 时代目标追“真舒“，“真舒“风采魅全球！真舒牌羊毛衬
13. 当你在寻求高品位时，你就会发现佳衣！佳衣牌服装
14. 浪渡时装手机促销广告语，伴君乘风破浪！浪渡牌服装
15. 盈锡福-----以“帽“取人。 盈锡福帽子
17. 创造流行，展示潇洒豪情之气概！绰约服装
18. 潇洒随意，风格独特！登雅牌西装
19. 只有妻子知道hanes与内衣的区别□ hanes t恤衫
20. “出席重要场合我就穿它。“ 戴伯服装

摆地摊经验总结篇二

今天小编来为大家整理好了地摊童装广告词，希望能够帮助到大家！

1. 运动侣情便装专卖店，提前换季清仓
2. t恤厂价直销19元29元
3. 同样的品牌；同样的质量；不同的价格；买的越多；实惠越

多!

4. 您不用讲价。

也不用还价;每件都是惊爆价。

5. 机会不是天天有,该出手就出手,赶快来抢购吧

6. 服装t恤衫、衬衫清仓彻底甩卖15元

7. 服装城盛大假期欢乐购

8. 服装城即将装修,全面升级,全场清仓大处理

9. 因装潢升级全场所有服装彻底清仓

10. 纯棉丝光棉品牌T恤全场20元至39元

耐克(nike)广告语:不妨一试.

李宁广告语:一切皆有可能

佐丹奴服装广告语:隋溢夏梦!爱,就是奉献!把世界的色彩带给您!

杉杉西服广告语:杉杉西服,不要太潇洒。

皮尔·卡丹广告语:弘扬男士精品,一展男士风采!皮尔·卡丹在这儿!国际名牌——皮尔·卡丹!

翩翩风度,尽展意大利豪情!爽!帅!意大利摩登服装

吕宋———更显您的风度!吕宋牌服装

兰薇儿———温柔多情的夜,甜蜜温馨的梦。

兰薇儿睡衣

皇太子恤衫并非皇家所独有。 东方太子恤

重塑你童年时代的妈妈！ 风雅牌服装

忆往昔, 服装设计千余种; 看今朝, 又有新品正风雅! 风雅牌服装

您若拥有双羽, 将不再有冬天! 双羽牌羽绒服

超前享受, 率领潮流! 佳衣牌服装

让你成为情人眼里的西施! 佳衣牌服装

当你在寻求高品位时, 你就会发现佳衣! 佳衣牌服装

银都时装, 国际名牌! 银都牌时装

穿伊人装, 做自由人! 香港伊人牌服装

天天丝织品-----丝丝入扣! 天天牌丝织服装

滨哥冬衣, 运动从这里开始! 滨哥牌运动服

1. 女装品牌, 高世杰入驻赤峰

2. 丝绸服装生活用品折扣特卖会

3. 全场服装清仓大处理

4. 百斯盾三十周年万店同庆

5. 睡衣、文胸、内衣清仓销售

6. 男女短袖清仓大处理
7. 新潮流服装城
8. 男装清仓大处理13元
9. 魔术衣全清仓10元一件
10. 正大专卖店门面升级装修
11. 衣服、裤子厂价直销
12. 纯棉t恤厂家直销，25元一件
13. 时尚丽人折扣店服装让利
14. 波司登羽绒服活力夏日超值购
15. 品牌内衣厂家大特卖10元15元

摆地摊经验总结篇三

可以这么说，涉及到人们日常生活所需的价格便宜的产品都可以用为摆摊。你最好到外面走走看看，看看人家都是卖的什么，然后结合自己的兴趣和市场特点，选一些商品，比如，杂志书籍类，饰品类，玩具类等。其实摆地摊的商品非常丰富的，本小但是利不小。比如，手机屏保1元钱可批发好几张，零售能卖到1-2元，很不错。到当地的小商品城和小商品批发市场多转转，自然你就知道该卖些什么了。

摆摊vs城管 城管是摆摊一族遇到的最大“障碍”，特别是对于新手来说，这几乎是不能逾越的一条鸿沟。但久经风雨，便能百炼成钢。

一、开溜。看见了就跑。因为摆摊都是一些小货品，收起来方便，大多数时候都还是跑得了的。除非你反映非常慢，根本不想跑。我从开始摆摊起就在想怎么对付城管，原来用的是大胶袋，后来换成了小纸箱。出于安全的考虑，用一个纸箱把口开着，城管一来就收好放里面，抱着就跑。我卖的是椰雕，体积大所以没法用手提袋，具体情况具体对待。

二、眼观六路，耳听八方。摆摊的时候最好是站着，站的高看的远。如果城管是走路来的，那么能拿就拿，不能拿就丢，先丢掉等下再去捡，多少都捡回来一些。人不要走远在安全距离即可。如果是开车来的话，发现目标，赶快收摊，转移阵地。不要等车到你旁边了，想收时再快有时也来不及。

三、选择好的摆摊位置。摆摊位置也很有讲究，最好是中间或前面有两三个摊位。城管一般四人一组，有一个是开车的一般不下来，另三个人会下来，但由于坐的位置不同，一般最先下来的是两个。如果你能在前面两家被收的情况下，有很大可能跑掉，一般城管不会到你手上去抢。

四、装可怜。如果你没来得及跑掉，东西不幸被收，你就大叫“抢劫”。呵呵，不过这招我没试过。有时这样喊也有用处，不到万不得已不能用。城管也是混口饭吃，所以在收了你的东西还没有放上执法车的时候，你就装可怜，在城管面前说说好话，把自己说得可怜一些，女生的话掉两滴眼泪，男人没办法，嘴软点就行，一般都可能过关。如果东西放上车了，只能自认倒霉。

五、摆地摊最好准备一块地摊布，不要用桌子，因为用桌子被城管收走的机会太大了。用一块布放地上，东西不要摆多，要保证在四个角对折的情况下，东西不掉，而且能在十秒钟内完成收捡，因为情况紧急呀！没事在家练练，看看地摊布上放多少东西不掉又好收。有很多摆友，在布上穿上绳子，这样更方便。

六、交钱。实在没有辙，又想拿回东西，只有选择交钱了。一般在长期占道的地方是可以交保护费的。要是你觉得交了钱取回的东西值，就带点钱到城管办交了就ok了，大多能拿回来的。

总之，能躲就躲能逃就逃，希望咱们的地摊做大、做强，把地摊摆到国外去！

摆地摊经验总结篇四

摆摊买儿童玩具，只要用心做是可以赚钱的，只是赚多赚少的问题。当然，在摆摊买玩具的时候，我们也要找到合适的位置，此外要在进货渠道上多花心思。

1、放下面子

这是最重要的关键因素，摆地摊对于很多人来说，是成本最低的创业或者副业方式，但是因为对比门店来说，可能很多人碍于面子，对摆地摊有一些抵触，这就间接导致生意不好！

2、选择好的切入点

另外不要盲目跟风，市场上早已经有许多商品卖不出去，已经算是饱和状态了，再加上摆地摊不像实体店那样，会有很多熟客，所以小孩玩具进货时不要随便乱进商品，要做好调查，了解更多小孩喜欢什么类型的玩具才行。

3、选择好的时间段

前段时间，国家推行地摊商机，当时算是一个比较好的时机。现在全民地摊的热度已经降下来了，所以摆摊卖玩具的时间段非常重要了。国家法定假日是个好时段，为了赚钱，肯定要舍弃自己的休息时间。

4、玩具也需要物美价廉

终究是地摊玩具，不要希望利润能做到200%以上，一般都是具有一定知名品牌才能达到的利润。地摊玩具要比的就是“性价比”，玩具的性价比可以说是“价格低”、“可玩性强”、“好看”，如果符合这几项，那么基本上你的产品销售就会有一定的上涨。

5、地摊销售技巧

说到底，摆地摊也不能光靠产品去吸引人，还是要有一定的吆喝，这样还是能吸引到一定人流。其次销售的时候，可以初步观察一下顾客。有的看起来很质朴，你可以把价钱喊低一点，假如你看到的路人看起来很坚决(有气派)，你可以喊高一点价钱，这不是瞧不起人是一种挣钱的艺术。

p

摆地摊经验总结篇五

在地摊搞的推销过程中有什么广告词可以套用呢？下面是本站小编带来的内容，欢迎阅读！

1. 两块钱是小票，街上一溜达就花掉。
2. 买上一把送父母，养育之恩补一补；
3. 买上一把送亲朋，相互之间增感情；买上一把送丈母娘，她说女婿这个就是比她儿子强；送亲朋，送知己，送谁谁也忘不了你；正所谓千里送毫毛，礼轻情义重呀。
4. 二块钱多不多，打个么的跑不了几个坡。就是一把青菜的钱。这么点钱不算贵，上个厕所还得交小费。

6. 又不是买冰箱买冰柜，跟家里老婆要开半年的家庭会；
 7. 不是买飞机买大炮，要向中央领导申请打报告。
 8. 少喝几两酒，少抽几包烟，家里样样都会有。抽烟多了伤肺喝酒多了伤胃打麻将会危害社会。
 9. 两块钱又不贵，适合咱们老百姓来消费。
 10. 少少两元钱，你买回家中用十年八年。
 11. 打个算盘算算帐，你说买把梳子合不合算。
 12. 打广告作宣传，我不赚大家一分钱！
 13. 改革开放年，大家也不差这块钱，元钱比较少，你交给我就不用找。
 14. 抽烟伤肺，喝酒伤胃，桑拿太贵，到歌厅高消费，打麻将赌博打扰社会，不如买把牛筋梳经济实惠。
 15. 机会不是天天有，该出手时就出手，免得赶场打空手。
 16. 买马买个跑，买产品要买个好，接婆娘要接个大姑娘！买梳子当然就买牛筋梳了。
 17. 要买要带，赶紧赶快，走过路过，好机会不要错过；机会不是天天有，你该出手时就出手。
1. 两块钱也不多，买不了房子买不了车，旅游也到不了新加坡。
 2. 两块钱不算多，到不了中国台湾新加坡
 3. 两块钱很平常，少吃一包口香糖，总比打麻雀输了强。

4. 买的买捎的捎，以后大商场有经销，不卖你十块也要八块。一元二元店没得卖，因为他要赚你六毛，赚你一块。今天厂家派我来这里做广告，搞促销，你来了，就赶着了，赶着了就不怕买上一把，大家记住罗，今天不是来这里不是骗你块钱，老不瞒少不？，咱们全靠质量做宣传。今天只收大家块钱的成本费。
5. 挂金牌卖真货，来的都是回头客。花小钱买好货，不买就是你的错 一分钱一分货，花好钱买好货，不买就是你的错！
6. 放心用，大胆买，不要犹豫，不要徘徊，你犹豫你徘徊你又是白来。
7. 张三买马张三骑，李四不买干焦急。
8. 张三买马张三骑，李四没有干焦急呀，心动不如行动！
9. 人人使，人人用，平时想买就难得碰。
11. 两块钱也不敢花，你啥时候才能当企业家；当不了家作不了主，只能给人家当保姆。
12. 两块钱你没白花，天天都用它。（一年四季都用它，天都用它）我在做，你在看，眼在算，心在算，你说块钱合不合算。
13. 两块钱也不少，买个产品要买个好，这个梳子值不值块钱，你就看个清楚，瞧个明白。
14. 两块钱买实惠，这个价钱不算贵。
15. 舍得零钱花，才是个好当家。
16. 这个三两块钱不算钱，溜溜达达就花完。这个三两块钱不算事，伤不了腰就大不了事，你三两块钱也不敢花，你那

天才能当企业家，当不了家，作不了主，只能给人家当保姆。

17. 改革开放年，连小孩手上都有块钱。

2. 你放心地买，大胆地用，我的产品个个有保障!个保个，双保双,产品个个放光。

3. 买一套，带一套，大家小家都需要;买一把，带一把，回家用得也潇洒。

4. 从北方到南方，到内蒙到广东省，广东省到佛山，现在的新佛山，楼盖得越来越高，路修得越来越宽，,灯是越来越亮，老百姓吃的穿的都像样。改革开放年谁身上没有块钱，是不是呀，难道你没钱买一把好一点的梳子?别犹豫，别徘徊，犹豫徘徊啥也买不来。

5. 这个梳子质量就是顶瓜瓜，只要两块钱就可以带回家。

6. 这个梳子质量就是顶瓜瓜，为什么就不懂带回家。

7. 这个梳子质量就是顶瓜瓜，买回家中你老婆一定把你夸。

8. 今天你来啦，就算赶着啦，赶着啦就不怕挑上一把哟，新产品，新上市，目前大大小小超市还没有上货，今天厂家派我来这里做宣传不赚大家一分钱，如果今天没有买到，以后可以到各大小超市去买，零售价是块钱。

9. 买一把送人的话，比买烟买酒强多罗，还连络感情，起且还省钱哪。这就是敬老者送父母;恩爱者送伴侣络;送亲朋，送知己，送谁谁也忘不了你，这是千里送鹅毛，礼轻情义重。

10. 从南方到北方，从地方到中央，每家每户谁没有用过几把梳子，正因为以前买的梳子太容易烂啦，今天你只要花块钱就可以买到一把折不断，拧不坏的牛筋梳。