

电子商务案例：穷人致富全攻略 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250316.htm

1 能借钱穷人的创业之道 老孙是广东雷州一个老实农民，但喜欢做生意，总觉得自己是个生意人。但直到40岁，老孙才赚够了自己用来创业的资本金，他用这笔钱买了辆摩托车，在雷州城里做起了生意，他的生意其实就是在街边搭客。在雷州城的搭客仔中，老孙差不多是最老的一个，也是最赚不到钱的一个。42岁时，老孙的搭客生意失败了，失败的原因，用老孙自己的话说就是“生意做得太小”。一心要把生意“做大做强”的老孙卖掉摩托车，又向亲戚借了钱，然后再和两个朋友凑份子，总算凑了4万元，买了辆极其破烂的中巴搞起了营运。44岁时，老孙的营运生意失败，这时的老孙实际上已经破产，用老孙自己的话说是到了“无法谋生”的地步。走投无路的老孙卖了破中巴又再借了8万元跑到广州第三次创业。就像许多从小本经营中赚到第一桶金的人，他们在成功之前都曾经尝试做过多种生意，虽然他们并没有积累起财富，或者比做生意之前更穷，还欠下了债务，但他们却比从没做过生意的人拥有了一笔不同的财富对市场的感觉和对风险的独特理解。

2 避免恶性竞争小本生意的生存之道 老孙在广州无依无靠，听说新市鞋业城湛江人多，就跑到新市鞋业城扎堆取暖，长年泡在鱼市场的人，不吃鱼身上都有股鱼腥味，长年走夜路的人，不用点灯也能看清路面。在鞋城泡了几个月后，老孙想明白了一件事，广州成行成市的专业市场之所以兴旺，是因为相对于一个需求较大的市场，小本经营者数量虽多，但相

互之间难以产生恶性竞争，每个人都能在各个细分市场上找到生存空间。而正如记者采访过的许多经营得法的小本经营者所成功做到的一样，这些小本经营者由于资本金的弱势不但从不主动寻求竞争，而且还尽最大努力去避免恶性竞争，然后才能在能够发挥各自优势的空间生存下来。老孙说：专业市场是避免恶性竞争的最好空间。老孙在鞋城租了一间铺面，货是从广州解放南路鞋业批发市场批进的，开始时是什么鞋好卖卖什么鞋，一双鞋可以赚5元至20元，平常一天可以卖出30双鞋，节假日能卖100多双。一年后，老孙开始根据铺面反馈的市场信息，向批发市场上的厂家定制各种款式、颜色的鞋子，生意越做越活。现在，老孙在广州有了三间店铺，还租了一间鞋库。今年，48岁的老孙准备再开几间鞋店，搞连锁式经营，为此，货仓里已储备了上万双各款鞋子。老孙在广州买了楼，老婆孩子、哥嫂弟妹都跟着来到了广州。老孙说：现在的生活和4年前相比，有“天上人间”的感觉。

3 做穷人生意穷人的经营之道

一个人开店首先要知道自己的客户群在哪里。老孙说他自己一家都是穷人，知道穷人买东西的心理，开店时就想着要做的是穷人生意。穷人生意表面上难做，其实最好做，穷人见世面少，对产品质量和款式不太挑剔，而且喜欢赶时髦。买东西无非是一要便宜二要时髦，只要你的货又便宜又时髦，一定好卖，所以老孙一直经营20元至50元的低档鞋和60元至100元的中档鞋。老孙说：城里人一个人从凉鞋、皮鞋到运动鞋、拖鞋都要备齐，一年要四五双鞋，广州人这么多，鞋市场有得做。

投资回报

老孙说，鞋城的一个20平方米的铺面，月租金加水电杂费要9000元；到鞋业批发市场以批发价进货，每次购鞋量是100双，因此

流动资金要准备四五万元，经营成本有个八九万元就可以了。只要经营得法，两年收回成本没有问题。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com