

出售打折信息大学生月赚五千 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E5_87_BA_E5_94_AE_E6_89_93_E6_c123_281419.htm 刚到大学时，从岐山来的刘小梅看到身边的女同学们打扮一个比一个时髦，她很羡慕。一次她发传单赚了300元，她首先想到的就是给自己买一件衣服。在一家商场，刘小梅看中了一件衣服，可130元的价格让她望而却步。就在她要离开的时候，一位顾客掏出一份报纸，服务员看后，竟以100元的低价卖给了她。刘小梅很纳闷儿，她上前和服务员聊了起来。原来，她们每个星期六搞活动前，都在报纸上打广告。凭报纸，在限定的人数内即可享受优惠。凭一份报纸广告就能优惠30元？！兴奋的刘小梅第二个星期六早早买了一份报纸，又早早赶到商场，用100元钱买下了那件喜欢的衣服。同宿舍的人得知后，也都异常兴奋。有两位室友马上赶去那家商场，可晚了一步，限额顾客满了。没买到衣服的同学遗憾地开玩笑说：“小梅，你以后给姐妹们当打折信息员好了，我们付你信息费！”虽然只是句玩笑话，但刘小梅想：如果我把这些收集到的信息当商品卖，挣点钱也不错呀。刘小梅从第二天早上起，多了一个习惯，就是每天买两份报纸。接连几天，刘小梅把自己买来的报纸从头到尾看了好几遍，除了几条美容健身的信息外，没发现什么对同学们有用的打折信息。随后的几天也照样如此。就在她有些灰心丧气时，到了星期六，报上的信息也就多了起来。她连忙根据同学们的购买能力，挑选了三条信息：一条是某商场新开业，里面商品举行优惠的信息；一条是某条商业街拆迁，商品大处理；一条是某品牌专卖店3周

年店庆，服装举行优惠活动。同宿舍的姐妹们一致决定去专卖店，每人各买了一件品牌服装，共节省了近300元。最后，5人各给了刘小梅30元。拿着这150元钱，刘小梅高兴极了。这之后，她每天都买报纸，每当收集到一些适合宿舍姐妹们的“打折”信息时，她就卖给大家。后来，她卖“打折”信息的事在全班女生中传开了，找她买信息的人也越来越多。一个月下来，刘小梅靠出售“打折”信息挣了700多元钱。双向理顺“打折”信息生意空间逐渐扩大不久，一些贫困女生开始纷纷效仿，做起了打折信息员。刘小梅感到了压力，她决定另辟门路。很快2003年暑假到了。放假第一天，刘小梅早早起床买了报纸，把整理出来的商品“打折”信息带在身上，来到大学生常去购物的“好友多”商场。站在入口处，看着来来往往的人，刘小梅真不知该把“打折”信息卖给谁。好几次，看到年轻学生模样的女孩，刘小梅就上前和对方说话。可还没说两句，人家就转身走了。半天下来，刘小梅收集来的“打折”信息一个也没卖出去。回去的路上，一个女孩给刘小梅发了一份健身房的传单，上面写道：凡来本健身房锻炼，此券代折扣券30元。拿着这份宣传单，刘小梅看了一下日期，正好是星期六，于是，她又上前向发传单的女孩多要了几份，随后按照传单上的地址找到了健身馆。刚进健身馆，刘小梅就看到一个30多岁的女士用折扣券代交费。刘小梅上前和她聊了起来。她说：“我平时没时间锻炼，今天中午路过这里，接到传单就来了，正好我想找个地方健身呢。这里条件不错，用适合的费用享受这种锻炼，多划算！”刘小梅问道：“你经常锻炼吗？”“不一定，有时忙不过来。再说，我也是工薪阶层，不可能办一个什么锻炼卡，

反正有折扣券，能锻炼一次算一次。”说完，这位女士偷偷笑了起来，她还凑近刘小梅耳边轻轻说道：“最近他们在搞活动，每天下午都在发折扣券，我可以多拿几张，每天都来健身一次。一直到他们不做活动止，到时我再另找地方。”

目送走这位女士，刘小梅和收银员聊了起来。原来，这是一个新开张的健身馆，为了吸引更多的顾客，这个馆最近一个月每天都在对外发放折扣券。得知这个消息，刘小梅马上递上学生证说：“我是陕师大的学生，我想免费为你们发传单，你能给我介绍一下你们这儿的负责人吗？”在收银员的帮助下，刘小梅见到了健身馆的负责人。对方吃了一惊，说：“你免费给我们发放，为什么不要钱呢？”刘小梅说出了自己的想法：在宣传单上写上自己的名字和联系方式，如果有人来健身房健身，刘小梅就凭折扣券提成。负责人马上同意了。当天下午，刘小梅发了300张宣传单。当天晚上，刘小梅接到了健身馆经理的电话，下午有20多人持有刘小梅签名的折扣券来健身馆健身，她因此赚了100元提成。随后，刘小梅又拿了500份宣传单去周围的各个小区发放。一个星期下来，刘小梅发放了近3000张宣传单，仅靠折扣券就拿到了近1200元提成。同时，每当发送完宣传单后，刘小梅就回到健身馆，见到持自己发放的单子来健身馆健身的女士，就主动上前和对方聊天，进而取得别人信任，得到对方的联系方式。其实，在发传单的时候，刘小梅就想到了，健身馆不可能长期搞折扣券活动，到那时自己就没钱可挣了。于是，她便想到提前建立稳定的客源。如果自己手中有了别的“折扣”信息，就可以有针对性地向她们推荐了。果然，半个月后，在健身馆折扣券活动结果后，她又以同样的办法与另外几家专卖

店取得了联系。她在拿到提成的同时，一些顾客又成了她的潜在客源。这个暑假，刘小梅在摸索中建立了一套自己收集“折扣”信息的渠道和一批稳定的客源。这两年，刘小梅不仅靠出售“打折”信息完成了学业，还积累了一笔原始资金。在2005年7月毕业后，她招聘了两名大学生做兼职，成立了收集“折扣”信息三人组。从自己原来最初的收集鞋、帽、衣服等“折扣”信息又涉及到地产、洗浴用品、唱吧、旅游景点等，月纯利润达到5000元。对于生活在城市里的人们来说，商品打折信息是随处可见，很多人都没放在心上。而刘小梅发现了“打折”信息中的商机，为自己赚得了人生的第一桶金。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