

大学生创业：没有资金也能赚到大钱 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_A4_A7_E5_AD_A6_E7_94_9F_E5_c123_288791.htm 南昌市有位大学生就利用自己学到的市场营销学知识，做了一桩漂亮的生意。说来有趣，这桩生意是他在听教授讲《市场分析》这堂课构思完成的：收购大学生军训后的衣服和鞋子，卖到农村去。消费品市场需求的差异性及其层次性决定了这里有买卖学问。大学生军训后的军训服和鞋子，经济条件稍好的家庭均无用处，而农村经济虽有较大的发展，但这物美价廉的军装和鞋子做劳动服还是受欢迎的。这笔生意既有供应者大学生又有顾客农民，几乎没有竞争者。他以平均单价20元收回来几百套军服，以21元至25元的价格卖给家乡的一个村民。这位村民再以25元至30元的价格卖给村民做劳动服，仅用了两个月的时间就把军服全部卖完了。这位大学生的成功得益于他采用了合适的产品策略和价格策略。过去农村有卖旧衣服的，传闻是从医院太平间而来，没人愿意买。他让那位村民把学生的军训标志一并戴在衣服上，衣服尽量不洗，这样买者可仔细检查衣服，揣摩衣服的来龙去脉，让他们相信衣服的本来的面目。他在收购军服时，分档定价、成本加成定价法和损益平衡定价法交*法使用：对于女生的衣服、鞋子、由于保管较好，价格高一点，而对于男服稍低一点，对破损的，保本就行，盈利更好。这位大学生靠自己学到的知识做成了这笔生意，而郑州市的黄先生则靠自己的机敏，挖掘商业信息的含金量，也做成了一桩没花钱的买卖。两年前，黄先生因公差到内蒙古，很偶然他在一个场合接触到一位在内蒙古

投资办厂的韩国老板。当他得知这位老板有意到内地投资办厂的信息时，就主动提出愿意为她联系合适的投资地点。回郑州后，黄先生广泛联系，最后选定一街道办事处，并拿到了这个街道办事处 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