

两招空手套白狼的创业方法 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__E4_B8_A4_E6_8B_9B_E7_A9_BA_E6_c123_288986.htm

方法一：1、选一个好的产品项目：这是一个事关成败的关键问题，很多人搞不清楚什么才是好产品，以为一些市场畅销的知名品牌才是好产品、好项目。其实这些并不是本方案中理想的产品，如果没有认识到这一点，那么趁早不要做了，还是上班打工去吧。（本文中的好产品是指不知名的、本地市场还没有的、有潜在的持续的市场前景而尚不为大多数人所知的新产品。最好是一些软件类、网络类虚拟产品，因为此类产品不需要实物，容易操作。一般新产品的厂商都有开发新市场的强烈需求，由于企业及产品不太出名，市场推广难度大，因此对经销代理商的条件要求不会太高，这就是机会。如果是知名品牌产品，你没有资金实力想都不要想，还会有你做的吗？

2、先做业务代表：选好产品以后就可以联系厂家要求做本地的业务代表，这是一个必须要经历的为期2-3个月的关键步骤。理由是：新产品厂家有开拓新市场的强烈愿望，但不是说就会不考虑风险先给你发货，特别是资金及费用有限不能对双方信誉做实地考察又没有担保的情况下。准备好一份市场开拓计划书，有重点即可，当然要附上自己详细的个人简历（当作一次面试应聘来准备就好）薪酬要求（最好主动提出不要薪酬只要业务提成，这样成功的可能性高的多，这也是很关键的哦，你没有必要贪图这2、3个月的低廉薪水而冒失去机会--特别是好不容易才发现的一个机遇，你的理想是做代理创业的而不是做业务代表打工的，这样也为你以后独立做

代理打下了诚信自立的基础），这一步成不成功完全在于你自己，最好充分表示你的能力及诚信，一次到位，厂家不会有耐心等待和你讨价还价，而且你目前还没有资本。记住了，这一步不成功就前功尽弃了，而且完全是怪你自己不要怪我哦。一般主动提出不要薪水只要业务提成做业务代表（也可以兼职做），应该可以完全打消厂家的顾虑了。接下来就简单多了，要求厂家提供一份委托书，签定一份书面协议规定好双方权利义务，提成支付时间及方式、违约责任，产品相关资料等，接下来就该你大显身手了。搞定厂家一方以后，下来就是如何寻目标用户了，这里情况就比较复杂一些，一般的厂家是要求款到发货的，而一般用户又要求货到付款，如果是经销商往往只接受赊销。这里显然存在比较大的矛盾，解决的不好你这个业务代表就白做了。所以上面建议选择软件类、虚拟类产品就是这个原因，因为软件类、虚拟类产品发货时间快，甚至可以先发货再付款，具体就要你自己跟厂家争取了。对于要求货到付款的，可采取以下两种办法解决：1、预付款（理想情况）：风险最低，收益最快。这样的用户很难找，对你个人能力考验最大，往往要你使出你全身解数、动用一切关系才能达到。但也有聪明的做法，比如现在流行的特许加盟费、特约经销、购买消费储值的方式都属于这一类。当然如果你足够聪明，肯定会有你的一套办法。2、个人借款（包括贷款）：有一定风险，但是一种常用的方式。在这一种情况下一定不能做赊销，首选的理想用户应该是集团用户、愿意加盟或现款现货的经销商（不多但有一部分，关键是你做工作）；一个交易周期从厂家提货开始约15天以内就可以完成了，这样一次交易金额大约几千元

到数万元，风险并不大。当然，为了防范风险，可以要求用户预付20%左右的定金（如果金额不大则没有必要坚持，以免搞的不愉快影响合作），签定一个简单的订单（供货合同），约定货到付款，这样就基本没有什么风险了。以上是一种没有资金但可以筹措短期资金来保证交易完成的情况，一般完成一次交易以后就可以从中得到一次业务提成，这样多做几次就离你做代理的梦想不远了。方法二：网上开店大家都知道，网上开店最麻烦的就是找不到好的进货渠道，或者进的货卖不出。但实际不用花一分钱同样可以进货，而且可以进很多货，而且不用担心货卖不出去。现在就告诉这个可以让你一个轻轻松松赚四五块钱的方法。首先你要到淘宝网去注册一个网店，然后你就到易趣，当当这样的购物网站，去逛逛，看看什么产品热销，比较好卖，让后就把这个产品的详细情况，产品图片等放到你网店上去。比如，你在当当看到一本书，觉得可以，让你就到你的网站上去卖这本书，当有人在你的店上买这本书时，你就到当当网去买这本书，在送货地址上填上在你网店购买此书的顾客的地址。简单的说，你就是把其它购物网的货拿到你的店里来卖。你如果你经常到网上购物，只要你细心点你就会发现，同一款产品，有不同的价格，其实有些人就是这样操作的，在其它购物网上采购，在自己的网店里销售，比如当当网一张DVD标价5元钱，他在自己的网店上就标价7元，而他自己一分都不用花，唯一要做的就是，产品的详细情况，图片等复制到自己的网店来，动动鼠标，就赚两元钱。这只是基本原理，实际上还有很多技巧，让你照此原理，赚更多的钱，如果网店的价格太高，自然产品卖不出去，为了让你的产品卖的更

多，你原价在你的网店销售产品，比如你在易趣看到的一块表，价格是100元，你在你网店上就以100元的价格销售，即使这样你还是有钱可以赚。为什么呢，首先这些购物网站经常搞活动，比如购物满100，返20元现金，赠送礼金卷，这些都是针对购物者的，但你并不是购物者，你采购者，是购物来卖的，采购量自如比较大，获得的现金返还等会更多，这样一个月下来，光靠这些，你都可以赚个几千元。另外这些购物网站都要规定，当购物量达到一定量后，就免邮费，这样你又可以赚一笔。以上是没有钱做代理创业的两种方式，我个人认为方法一比较适合外向型性格、亲和能力强的人采用，特点是见效快。方法二要求的是耐心再耐心、等待再等待，适合耐心好创业者采用。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