# 报告会摆摊宣传流程方案

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-10-18

*第一篇：报告会摆摊宣传流程方案报告会摆摊宣传流程方案一．简洁版1.双面宣传士或宣传人偶（作用；吸引人群及与其拍照、宣传嘉宾资料）↓2.方案一：泡泡中奖板（作用：趣味性强，吸引学生参与活动，领取幸运奖或参与下一环节的活动，扩大报告会的知名度...*

**第一篇：报告会摆摊宣传流程方案**

报告会摆摊宣传流程方案

一．简洁版

1.双面宣传士或宣传人偶（作用；吸引人群及与其拍照、宣传嘉宾资料）

↓

2.方案一：泡泡中奖板（作用：趣味性强，吸引学生参与活动，领取幸运奖或参与下一环节的活动，扩大报告会的知名度）

方案二：戳洞抽奖箱（作用：趣味性强，吸引学生参与活动，领取幸运奖或参与下一环节的活动，扩大报告会的知名度））

↓

3.未来时空屋（作用：为学生提供向未来发出挑战宣言（未来之声）的机会，为活动前播放“未来之声”作准备，切合教育主题）

二．具体版

（一）1.双面宣传士在人流中走动，吸引往来人群关注“爱在吉珠，我来讲”——优秀校友事迹报告

↓

2.安排工作人员在人流中介绍报告会，并拿着宣传活动流程表介绍

宣传活动的方式及获得奖品的方式，并吸引其积极参与活动

↓

3.工作人员指引参与者走到泡泡中将板前，参与者用棍签随意刺破一个气球

↓

获奖①：凡刺破的气球里装有嘉宾的励志赠言卡的参与者，将有幸获得嘉宾的励志赠言卡一张，以此作为参与活动的谢礼

获奖②；凡刺破的气球里装有糖果和励志赠言卡的参与者，将成为幸运者跨入未来时空屋中进行未来之声的录音，未来之声即幸运者喊出出最想对未来的自己说的一句话或宣言，未来之声将会在报告会开始前进行播放，以此作为参与活动的谢礼并达到宣传报告会的目的（二）

1.宣传人偶在人流中走动，吸引往来人群关注“爱在吉珠，我来讲”——优秀校友事迹报告

↓

2.安排工作人员在人流中介绍报告会，并拿着宣传活动流程表介绍宣传活动的方式及获得奖品的方式，并吸引其积极参与活动

↓

3.工作人员指引参与者走到戳洞抽奖箱前，参与者用随意在盒子上戳一个洞

↓

获奖①：凡戳破的洞里装有嘉宾的励志赠言卡的参与者，将有幸获得嘉宾的励志赠言卡一张，以此作为参与活动的谢礼

获奖②；凡戳破的洞里里装有糖果和励志赠言卡的参与者，将成为幸运者跨入未来时空屋中进行未来之声的录音，未来之声即幸运者喊出出最想对未来的自己说的一句话或宣言，未来之声将会在报告会开始前进行播放，以此作为参与活动的谢礼并达到宣传报告会的目的附加

1.双面宣传士的造型：

①由三位工作人员扮演双面宣传士

②双面宣传士身穿正装

③头上挂着双面脸（由白色硬卡纸制作）

④正脸白卡上贴着嘉宾的头像以及简洁的资料（如姓名、座右铭、工作等）

⑤后脸白卡上贴着大问号（引起同学们对嘉宾的好奇心）

2.宣传人偶的造型

①由三位工作人员扮演双面宣传士

②双面宣传士身穿正装

③头上戴着处理过的纸箱头套

④纸箱头套正面是嘉宾经过图片处理的头像，使之看得出轮廓，但看不出具体是谁

⑤背面是一个大大地问号，留下一定悬念

⑥头套两侧面可以写宾的简要资料。或者套用一些网络语言，写得NB一点。

3.泡泡中奖板的制作

①用大白纸拼成半径约0、8米的大圆板，并在圆板边上镶上红色小花边（用红色卡片纸剪切成红色小花边）

②在大圆板上贴上三环气球，形似放射状的圆环

③在每个气球上装上嘉宾的励志赠言卡（赠言由嘉宾提供）④在个别气球上装上糖果，以抽出幸运者参与未来之声的录音

4.戳洞抽奖箱的制作

①自制一个长方形的矮盒子，将之分成很多个小格子

②每个格子设计一个圆形抽奖口，用白色韧性胶纸封好

③每个格子装上嘉宾的励志赠言卡（赠言由嘉宾提供），④在个别格子上装上糖果，以抽出幸运者参与未来之声的录音

5.未来时空屋的制作

制作方式一

①在直立的铁架上挂上太阳伞

②用红布裹住太阳伞，并在其表面贴上大星星

③沿着铁架和太阳伞边，用大红布围成一个空间，形成未来时空屋 ④在正前方设计一个长方形的未来时空门

⑤在未来时空门对面的大红布上剪切出一个小窗口（方便工作人员用手机进行录音）

制作方式二

①在直立的铁架上放置一个长方形的硬卡板（可用硬卡纸制作，再用木棍固定）

②用大红布套住硬卡板，围成形似长方体的空间，并在大红布表面贴上大星星，制成未来时空屋

③在正前方设计一个长方形的未来时空门

④在未来时空门对面的大红布上剪切出一个小窗口（方便工作人员用手机进行录音）

**第二篇：“春季养生”摆摊宣传活动策划书**

“春季养生”摆摊宣传活动策划书

一、活动目的及意义

1.通过此次养生活动，使大学生知道更多鲜为人知的养生知识，从而养成科学健康的生活方式和良好的保健意识，增强身体素质，创建一个健康、和谐的校园。

2.可以摆脱大学生活枯燥的困扰，丰富大学生的业余生活。

3.办此活动，可以让团委成员间相互交流，相互沟通，从而增进大家的友谊，提高团队合作的凝聚力。

二、活动主题：

“沸”腾金风

三、活动简介

(一)活动时间：XX年4月10日晚上7点

(二)活动地点：一饭门口、“AIB热作系”微信平台和教A209

(三)讲座主讲人：广东省百岁养生研究所赖来展研究员；广东农工商职业技术学院热作系廖均元副主任。

(四)活动对象：全校师生

(五)活动内容策划：

活动一：校道宣传，4月9日在一饭门口摆摊，展出贴在展板上的海报，并在展板上贴出AIB热作系的微信二维码，指导同学们扫描并关注。向同学们派发便利贴，让他们在便利贴上写下对春季养生的认识、对热作系的祝福或对学院30周年的祝福，并派发小礼品。

活动二：在热作系微信平台上发布春季养生的有关信息，内容包括养生小知识（每两天发一条，连续发两个星期）

活动三：

1、于4月10日5点半团总支全体成员到教A209进行春季养生会场的布置

2、会场秩序的维持等会场服务工作

3、养生讲座的具体环节：

a)主持人介绍在场的嘉宾并宣布活动的开始；

b)有请养生专家为我们讲关于《养生保健从年轻时候做起》的内容，并与观众互动；

c)有奖问答：由养生专家现场提问，观众抢答，每答对一题者可获得小礼品一份；

d)主任或老师总结；

e)主持人宣布活动结束。

四、活动安排

(一)前期工作安排：

1)收集春季养生的内容，并整理，排版，于4月7日前完成。（岱扬、茹雯负责）

2)提前两天在微博，微信，飞信，QQ，AIB大树等形式进行宣传。（文欢，虹儿，锐帆负责）

3)提前邀请养生专家，说明活动的流程（煜东负责）

4)提前准备好便利贴供同学们写祝福语和打印养生小知识（锐帆，醒龙负责）

5)4月1日前准备好海报的制作及打印AIB热作系微信二维码和热作系团总支大字（锐帆负责）

6)4月8日上午挂上横幅（如果有横幅的话）

7)4月8日申请好课室，桌子，帐篷和展板（煜东、锐帆负责）

8)于4月1日前购买活动所需的道具（凤霞负责）

9)4月9日在一饭门口进行春季养生活动的宣传（银萍在4月8日前安排好当天的值班人员）

10)制作春季养生讲座的PPT，4月7日前完成（文萍、陈涛负责）

11)准备宣传现场播放的音乐（茹雯负责）

12)4月7号前准备好主持稿（文欢负责）

(二)流程安排：

a)工作人员于4月9日9点半在一饭门口集中并开始布置现场（准备好明信片、便利贴、笔、展板、帐篷、胶带、桌子、椅子、A4纸打印的二维码、音响、麦克风、海报、A4纸打印的热作系团总支大字、盆栽）

b)工作人员向过往的同学、老师宣传并介绍此次春季养生的活动内容，引导其用手机微信扫一扫“AIB热作系”二维码并关注，届时春季养生讲座现场会进行抽奖。宣传现场可通过写祝福语获取奖品。

c)工作人员于4月10日5点半在教Axxx集中并布置会场（借展板挂海报）

d)文欢在活动结束后当晚写活动简介发微博进行后期宣传

e)活动结束后要收拾好会场，把借来的东西归还

五、经费预算

序号

物资

数量

单价

总计

备注

横幅

宣传所需

卡纸

用）

宣传所需

礼品 2 15 30 活动奖品

绿色盆栽（借10 0 0 会场布置

气球

会场布置

彩带 2 2 4 会场布置

矿泉水 10 2 20 会场需要

便利贴

宣传所需

（借用）

音响，麦克风2 0 0 宣传所需

明信片 500 150 活动奖品

胶带

宣传所需

海报 1 60 60 宣传所需

笔 5 0 0 宣传所需

展板

宣传及会场布置

帐篷 1 0 0 宣传所需

桌子、椅子 4 0 0 宣传所需

双面贴

宣传所需

绳子

宣传所需

总计

323

六、注意事项

1、活动宣传前必须先了解当天的天气情况，提前准备好帐篷。若下小雨则继续宣传，若下大雨，则改10日早上宣传，加大上宣传力度。通知助班组抽取每班一定的人数来听讲座。

2、注意个人及队伍形象，不得随意大声喧哗，听从指挥。大家要互相帮助。

3、工作人员必须准时到达会场（特殊情况必须向部长请假）并且要穿工作服和佩戴工作证。

4、活动当晚必须维持好现场的秩序。

七、活动预期与展望

通过此次活动的开展，使同学们了解养生的重要性，更加注重身体方面的保健。

**第三篇：社会实践报告会流程**

机械工程系暑期社会实践报告会流程

一、介绍到场领导及嘉宾。

二、报告会开始，主持人简单介绍本次社会实践情况。

三、机械工程系书记讲话。

四、社会实践队员（李辉）做实践报告。

五、社会实践队员刘旭、刘炜等送贺词。（视频播放）

六、社会实践成果展示。（视频播放）

七、社会实践队队员代表（荣超）发言。

八、个人暑期社会实践代表发言。（焊接0902班覃建敏）

九、新生代表（模具郭艳苗）发言。

十、领导总结讲话。（具体按邀请的领导而定）

**第四篇：摆摊协议书**

可口可乐公司在校园摆摊协议书

甲方：可口可乐公司

乙方：中山大学新华学院

随着夏天的到来，气温的高升，人们对饮料的需求渐渐增大。为了满足广大师生对饮料的需求及对便宜价格的期望。本公司和中山大学新华学院达成协议，经双方友好协商决定签定以下协议：

甲方权利义务：

1.甲方有权从乙方一次性得到摆摊费用人民币XXX元。

2.甲方须给乙方提供场地（场地在学生宿舍1栋后面空地）。

3.甲方供给乙方的具体摆摊时间为哪天，共几天时间。

乙方权利义务：

1.乙方有权在甲方指定区域内宣传其产品。

2.乙方必须在签定日期起一次性支付给甲方人民币XXX元，由甲方代表签收。

3.乙方必须遵守中山大学新华学院校内的校规校纪。

4.乙方必须保证自身产品的安全证并提供安全检证等有效证件。

备注：

1.本协议经双方签定后生效。

2.本协议未尽事宜，由双方本着友好协商的原则进行协调。

3.本合同一式两份，双方各执一份。

4.本份合同到几年几月几日自动废除。

5.如果出现某方违约，按相关法律追究责任.甲方：福建工程学院思达特创业协会乙方：甲方代表：乙方代表

签定日期：年月签定日期：年月日

**第五篇：摆摊广告词**

▲要买要带，赶紧赶快；好机会不要错过，机会不是天天有，该出手就出手。

▲2块钱毛毛雨，谁都买得起，既不影响你抽香烟喝啤酒，也不影响你拍拖喝饮料买电影票。

▲你买个一块钱的塑料梳，用呀用，不是这里断就是那里坏，一年你就多掏了好几块，是不是?!▲不讲价不还价，讲价还价欺骗大。我们厂家有交代，少了2元不能买，商场卖价5块，我们才卖2元钱，这个价格不会高，今天是厂家在直销，没赚大家一分钱，只为厂家做宣传。你买回家中用十年，难道还不值这2元钱

▲两块钱不算贵，不用开个家庭会。▲2块钱不算事，伤不了腰耽不了事，置不了房买不了地。▲2块钱也不多，买不了房子买不了车，能买只能给儿子买个不能冒烟的玩具车。▲2块钱也不多，买不了房子买不了车，旅游也到不了新加坡。▲2块钱不算多，到不了台湾新加坡

▲2块钱很平常，少吃一包口香糖，总比打麻雀输了强。▲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2块钱，老不瞒少不？,咱们全靠质量做宣传。今天只收大家2块钱的成本费。

▲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！

▲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。

▲张三买马张三骑，李四不买干焦急。

▲张三买马张三骑，李四没有干焦急呀，心动不如行动！

▲人人使，人人用，平时想买就难得碰。▲别前怕狼后怕虎，大事小事不做主，在这站了一上午，回家---啥事全耽误，是不是呀？▲2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。

▲2块钱你没白花，天天都用它。(一年四季都用它,365天都用它)▲我在做，你在看，眼在算，心在算，你说2块钱合不合算。

▲2块钱也不少，买个产品要买个好，这个梳子值不值2块钱，你就看个清楚，瞧个明白。

▲2块钱买实惠，这个价钱不算贵。

▲舍得零钱花，才是个好当家。

▲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。

▲改革开放30年，连小孩手上都有2块钱。

▲2块钱是小票，街上一溜达就花掉。

▲买上一把送父母，养育之恩补一补；

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，送知已，送谁谁也忘不了你；正所谓千里送毫毛，礼轻情义重呀。

▲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。

▲这么点钱不算钱，又不是1980年前，半个月也赚不了那么点钱。▲就只是这么点钱，你做不了主，又当不了家？

▲又不是买冰箱、买冰柜，跟家里老婆要开半年的家庭会； ▲又不是买飞机、买大炮，要向中央领导申请打报告。▲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。▲2块钱又不贵，适合咱们老百姓来消费。

▲少少2元钱，你买回家中用十年八年。

▲打个算盘算算帐，你说买把梳子合不合算。

▲机会不是天天有，该出手时就出手，免得赶场打空手。

▲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。

▲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。

▲抽烟伤肝，喝酒伤胃，打麻将劳累社会，找小姐刑事犯罪。▲东街走，西街走，看看你有没有，如果还没有，该出手时就出手，机会不是天天有

▲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。

▲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。

▲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30年谁身上没有2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。▲这个梳子质量就是顶瓜瓜，只要2块钱就可以带回家。

▲这个梳子质量就是顶瓜瓜，为什么就不懂带回家。▲这个梳子质量就是顶瓜瓜，买回家中你老婆一定把你夸。▲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5块钱。

▲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，送知已，送谁谁也

忘不了你，这是千里送鹅毛，礼轻情义重。▲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2块钱就可以买到一把折不断，拧不坏的牛筋梳。

▲无论你想不想买这个梳子，今天你见到了一定要试一试。▲有缘就碰着，无缘就蹉跎。

▲碰到是运气，买到是福气。

▲买梳子要选好，买鸡蛋要挑大小，买包子馒头要吃饱。

▲走过路过，不要错过，今天你错过了，明天想再买到这个梳子，你找遍整个佛山市的大大小小超市，所有的一元二元店，都找不到。▲这个好梳子就是不贵，买到就是宝贝。▲该出手就出手，机会不是天天有，张三捎，老赵带，百货超市没有买。

▲东街走，西街走，看看你家里有没有，阿姨看一下，看看你需不需要，需要你别走

▲2块钱带个耐用好用回家，该出手就出手，机会不是天天有。

▲家中必备，又经济又实惠。经久耐用；人人使，人人用，平时不好碰。

▲买的买，捎的捎，我给厂家做促销。

▲你眼中看，心中算，2块钱划不划算。

▲2块钱也不多，买回家谁也不会把你说，买回家老婆见了笑呵呵。▲2块钱也不贵，买不了冰箱和冰柜，买回家中好实惠。篇二：招新招干摆摊宣传通讯稿

招新宣传

从2024年9月22日开始，华南师范大学增城学院管理软件技术研究协会进行了一个为期五天的招新招干的宣传活动。

在这五天的宣传活动中，我们分别在一号女生宿舍和二号饭堂两个摊点，向08级新生派发管理软件技术研究协会的宣传单，并对有兴趣的同学进行协会有关问题的解答，力求做到让全院的新生都能尽快了解我们协会的情况。同时，也让同学们了解计算机在日常生活和工作上的需要，从而更好地去确定计算机的方向。无论是顶着烈日，还是冒着风雨，我们都能合理地安排摆摊情况，所有干部们都做到了尽力地做好自己的本分工作。困难面前，我们从未退缩，继续坚守自己的岗位，努力做到完美。即使一开始的宣传效果不是很理想，但是我们没有因此放弃，一直全力以赴；即使中间出现了两次由于天气原因而取消摆摊的情况，但我们的热情从没有灭过，反而越燃越烈。

在管理软件技术研究协会全体干部的努力下，在同学们的共同支持下，这次的招新招干的摆摊宣传活动完满成功。我们坚信，在我们管理软件技术研究协会所有成员的坚持下，在全院师生的共同努力下，必定会把管理软件技术研究协会越办越好。

管理软件技术研究协会

2024年10月7日篇三：摆摊顺口溜密集 1 地摊顺口溜

一、招呼语：（刚开始或没多少人看时，为招来人气时说）▲想买东西的往前站，不买东西的别刁难。

▲南来的北往的，跟着老毛打老蒋的，都过来看看吧。你买不买都没关系，关键是了解我们的新产品。新产品新上市，目前大大小小超市还没有上货。

▲下了班，学完习，回家做饭不焦急。

▲买了鸡，买了鱼，回家做饭不焦急。

▲有些同志没看到，我再给你做个小广告。我给大家当场试当场演，你看这个梳子质量好不好。

▲不上电视不上报，宣传产品全靠自已做介绍。

▲来啦，你前面的朋友只顾看，后面的朋友往前站，中间朋友来向我看，四周往中间站，我给大家做个广告看。▲你买不买不要紧，关键是看一看咱的新产品。想了解新产品的就往前走，往前站，你站得远的就看不见，看不见就看不着，净看人家后脑勺。

▲走过路过千万别错过。

▲不了解，不知道，再给你做个小广告；牛筋梳有多牛，可以像叠衣服，叠裤子，叠被子一样去叠它，叠不断；还可像拧衣服一样去拧，拧不坏。

没看到，没看着，再给你来个慢镜头。

▲走过南的闯过北的；游过山玩过水的；留过学访过美的；还有火车道上压过脚的；都过来看一看吧，还有开车加油的，开飞机撞大楼的，不要错过机会喽；什么折腾高折腾低，折腾猫跟狗的，没事拎着鸟笼子到处走的，都看看吧。这牛筋梳可真牛哟。

▲看一看，瞧一瞧，看看有没有你的需要。

▲后来的没看到，我再给你做介绍。

二、牛筋梳特性介绍：（有个来看，或者新来有人时要重复说）

▲你没见过可以像叠衣服，叠裤子，叠被子一样去折，折不断的梳子，你就过来看一看吧，这个梳子还可以像拧衣服一样去拧它，拧不断；衣服不拧那个水不干，这个牛筋梳你不拧呀，你不知道它有这么牛。

▲随便你折呀，随便你拧，折不断呀，拧不断！

▲三个代表传天下，你折个九十度别害怕；

三个代表真英明，你折个一百八十度它都行。

▲三个代表真英明，你折个180度它都行；

三个代表传天下，你拧个360度你不要害怕。

▲就是好，就是妙，保证你一用忘不掉。(就是好就是妙,保证你一用就会把家里的塑料梳子都扔掉)▲塑料梳硬，塑料梳脆，塑料梳不好用；牛筋梳最大的特点就是折不断，拧不断，每一根细齿都拉不断，你以前用的塑料梳最容易断的就是这些齿，对不对呀？

▲你可以折个90度，心不慌，手别抖，跟着感觉往前走，一直折到180度你也不要害怕，牛筋梳它就是这么牛。

▲折个90度，折个180度，再拧个360度，大家一定要记住，千万别学我回家拿你的塑料梳来折腾，折坏了，可不要怪我教坏你，我担不起这个责任哟。

▲它这个三年五年用不旧，十年八年拿出来吧，还是涛声依旧，老那么好用耐用。▲买梳子是行家，就要折折它，这梳子折不断拧不断，十人见了，没少一人夸。▲年青人谈情说爱，讲的是人才；买梳子讲的是用料用材，讲够耐用，还要讲好用，这

种梳子每一根齿都是圆口设计，有弹性，梳起头来特别舒服，不伤头皮。

▲梳子能折弯，十人见到九人赞，连鬼佬鬼婆用了都说verey good!▲这边撇那边弯，就像那山路十八弯，但是它就是折不坏，拧不烂。

▲一个大姑娘十八岁，她用过的梳子没有十把也有八把，因为平时你们买的都是塑料梳，太硬太脆了，容易断；而我给你介绍的新产品，牛筋梳就不同了，折不断就拧不断，不用十年也用八年。

▲买梳子是行家，你就要折折它，这梳子折不断，拧不断，十人见了，没少一人夸。

三、质量语：（为打消顾客拿不定主意时说）

▲我说好不算好，大家眼光是领导。

咱说妙不算妙，大家一看就知晓。作者：123.7.15.\*2024-9-21 09:34 回复此发言

------------------2 地摊顺口溜

▲你去超市商店买个梳子他不给你折不给你验，我们这里质量好不好，可以当场给你试，质量好不好你当场看得见。

▲洪湖水浪打浪，你要啥样？就有啥样，总共有二十多种款式，你长头发、短头发；厚头发、薄头发；直头发、卷头发，只要你不是个光头，你都可以挑上一把合适的。

▲洪湖水浪打浪，你折我折都一样.折不，拧不断，如果折当了不用你陪，还要免费让你挑上一把。（有顾客问，她/他手上拿的那把能不能折时回答）

▲不骗人民不骗党，合格产品才出厂。只要我们的产品一出厂，那些塑料梳马上就要 下岗。

▲产品经过检验合格才出厂，对得起人民，也对得起党。

▲合格的产品才出厂，对得起人民，也对得起党。

▲山外青山楼外楼，牛筋梳梳头不用愁，折不断，拧不断，你有什么好愁的呢？ ▲山外青山楼外楼，牛梳质量就是一流；牛筋梳质量就是顶瓜瓜，你要是懂货就把它带回家，回到家，你老婆一定把你夸，说你买了这么多次梳子，就这一回买的最好。

▲一个爹一个娘，一个拇指一个长，个个都一样的，你也可以用力来折一折，检验一下。

▲一个爹一个妈，一个藤上结的瓜，都是一样的。

▲一个爹一个娘，一个脖子一个长。

▲十年八年用不坏，还可以传给下一代，虽然不是传家宝，人人可少不了。▲折不坏，扭不坏，如果折得坏，当场给你陪上10块8块。

▲不是卖假烟卖假酒假饮料，拿人民的生命来开玩笑。

▲不是卖假烟卖假酒假饮料，假烟卖假酒假饮料到处都买得到。

▲不是卖假盐，也不是卖假药，拿人民的生命开玩笑。▲不是买罗卜和青菜，个个市场都有得卖。

▲买货靠的是眼力，打麻将靠的是手气；火车靠的是拉力；卖梳子靠的是信誉，你用好了，才会买下回。

▲看咱的包装，看咱的外形，又赶时髦又流行。

▲长江水浪涛涛，千家万户都需要；长江水浪打浪，买咱的梳子不上当。

▲说得美，夸得大，不如让事实来说话。

▲赵本山说话：不看广告，看疗效呀。值不值这2块钱，你要看效果呀。

▲边说好不足信，亲身体验才是真。你可以挑一把来试一试，体验一下，试一试就包你满意。

▲金杯银杯都不如顾客的口碑。

▲坐车有车票、坐船有船票，买我们的梳子上面有激光防伪商标。

有注册，有商标，全国各地都畅销。

▲因为你买我卖都是两情愿。

▲真金不怕火炼，好产品不怕当面检验。

▲实话实说，现场直播。

▲从古今到中外，从民国到现在，你没见过梳子折不坏吧。▲这梳子就是好，买回家中是个宝，它10年用不断，20年用不坏，这辈子使不完，下辈子接着用。

▲都是一样的,难道奶牛还分公母吗？

▲眼看千遍，不如自已拿一把来试一试，试一试包你满意；太阳出来照地球，牛筋梳头很温柔哇，不伤头皮，就是比塑料梳子好用。

▲说一千道一万，就四个字：好用耐用！

▲现场对着折来的，不相信梳子对折的，呵、呵、呵用力去折呀，拧呀，要买的就买把啊，你来了别给我留面子，给我留什么面子呀，现场做破坏性的实验，让你亲眼目睹，看一看，你啥都明白啦。

▲看呀，用事实说话。

▲你看我的梳子利不利害

四、价格语：（包括讨价还价和回答问价时说）

五、促进购买：（现场围观人只看不买时多说）

▲要买要带，赶紧赶快；好机会不要错过，机会不是天天有，该出手就出手。

▲2块钱毛毛雨，谁都买得起，既不影响你抽香烟喝啤酒，也不影响你拍拖喝饮料买电影票。

▲你买个一块钱的塑料梳，用呀用，不是这里断就是那里坏，一年你就多掏了好几块，是不是? 作者：123.7.15.\*2024-9-21 09:34 回复此发言

------------------3 地摊顺口溜

▲不讲价不还价，讲价还价欺骗大。我们厂家有交代，少了2元不能买，商场卖价5块，我们才卖2元钱，这个价格不会高，今天是厂家在直销，没赚大家一分钱，只为厂家做宣传。你买回家中用十年，难道还不值这2元钱

▲两块钱不算贵，不用开个家庭会。

▲2块钱不算事，伤不了腰耽不了事，置不了房买不了地。

▲2块钱也不多，买不了房子买不了车，能买只能给儿子买个不能冒烟的玩具车。▲2块钱也不多，买不了房子买不了车，旅游也到不了新加坡。

▲2块钱不算多，到不了台湾新加坡

▲2块钱很平常，少吃一包口香糖，总比打麻雀输了强。

▲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2块钱，老不瞒少不？,咱们全靠质量做宣传。今天只收大家2块钱的成本费。

▲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！

▲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。

▲张三买马张三骑，李四不买干焦急。

▲张三买马张三骑，李四没有干焦急呀，心动不如行动！

▲人人使，人人用，平时想买就难得碰。

▲别前怕狼后怕虎，大事小事不做主，在这站了一上午，回家---啥事全耽误，是不是呀？ ▲2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。▲2块钱你没白花，天天都用它。(一年四季都用它,365天都用它)▲我在做，你在看，眼在算，心在算，你说2块钱合不合算。

▲2块钱也不少，买个产品要买个好，这个梳子值不值2块钱，你就看个清楚，瞧个明白。

▲2块钱买实惠，这个价钱不算贵。

▲舍得零钱花，才是个好当家。

▲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。▲改革开放30年，连小孩手上都有2块钱。

▲2块钱是小票，街上一溜达就花掉。

▲买上一把送父母，养育之恩补一补；

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，送知已，送谁谁也忘不了你；

正所谓千里送毫毛，礼轻情义重呀。

▲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。

▲这么点钱不算钱，又不是1980年前，半个月也赚不了那么点钱。

▲就只是这么点钱，你做不了主，又当不了家？

▲又不是买冰箱、买冰柜，跟家里老婆要开半年的家庭会；

▲又不是买飞机、买大炮，要向中央领导申请打报告。

▲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。

▲2块钱又不贵，适合咱们老百姓来消费。

▲少少2元钱，你买回家中用十年八年。

▲打个算盘算算帐，你说买把梳子合不合算。

▲打广告作宣传，我不赚大家一分钱！

▲改革开放20年，大家也不差这2块钱，2元钱比较少，你交给我就不用找。

▲机会不是天天有，该出手时就出手，免得赶场打空手。▲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。

作者：123.7.15.\*2024-9-21 09:34 回复此发言

------------------4 地摊顺口溜

▲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。

▲抽烟伤肝，喝酒伤胃，打麻将劳累社会，找小姐刑事犯罪。

▲东街走，西街走，看看你有没有，如果还没有，该出手时就出手，机会不是天天有 ▲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。▲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。

▲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30年谁身上没有2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。

▲这个梳子质量就是顶瓜瓜，只要2块钱就可以带回家。

▲这个梳子质量就是顶瓜瓜，为什么就不懂带回家。

▲这个梳子质量就是顶瓜瓜，买回家中你老婆一定把你夸。

▲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5块钱。

▲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，送知已，送谁谁也忘不了你，这是千里送鹅毛，礼轻情义重。

▲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2块钱就可以买到一把折不断，拧不坏的牛筋梳。

▲无论你想不想买这个梳子，今天你见到了一定要试一试。

▲有缘就碰着，无缘就蹉跎。

▲碰到是运气，买到是福气。

▲买梳子要选好，买鸡蛋要挑大小，买包子馒头要吃饱。

▲走过路过，不要错过，今天你错过了，明天想再买到这个梳子，你找遍整个佛山市的大大小小超市，所有的一元二元店，都找不到。

▲这个好梳子就是不贵，买到就是宝贝。

▲该出手就出手，机会不是天天有，张三捎，老赵带，百货超市没有买。

▲东街走，西街走，看看你家里有没有，阿姨看一下，看看你需不需要，需要你别走 ▲2块钱带个耐用好用回家，该出手就出手，机会不是天天有。

▲家中必备，又经济又实惠。经久耐用；人人使，人人用，平时不好碰。

▲买的买，捎的捎，我给厂家做促销。

▲皇中皇，钙中钙，今天谁买都2块。篇四：8年摆摊做生意经验

现在看到大家谈到摆摊做生意的种种问题，我很好奇，我很激动，因为这些我都是有亲生经历过的摆摊生活足足8年。

在这里和大家分享一下我8年来的摆摊生活和经验，还望大家多多指教。8年前我第一次做生意就是从摆摊开始的，那时候我20岁，家境一般，我父母本身就是做小生意的，我也很喜欢做生意，可能是父母的感染吧！那时候我自家有部旧单车，我就骑着这部旧单车开始做生意的，之前我在广州打过半年工，后面种种原因回家的，身上有几百块，我就用这几百块去进货的，我选择卖水果，因为我当时住的地方刚好在菜市场旁边，这个市场还挺大的，看到很多卖水果的大姐大叔生意蛮好的，就想着自己也来卖水果，卖水果最主要是本小回本快，不用什么钱投资而且不用压货，有200块周转资金就够啦！后面问了下卖水果的大叔进货地点，叫他带我去进货，这个大叔是我邻居，所以他肯带我，第二天我就骑着自行车和他去拿货了，记得那时候拿到的是新鲜的桔子，0.5块一斤，拿了100斤，我骑自行车拉回市场边，好重，不好载，好在我的技术好可以，呵呵，回到市场边我找个地方放下，开始叫卖，刚开始不敢这么大声，后面慢慢的就来劲啦!因为有人过来买我的桔子了，信心有了，所以声音也就大了，不大声还好，一大声叫起来大家都围过来买，搞的我手忙脚乱，，两个多小时早市我的100斤桔子卖完了，这是我的摆摊生意赚到的第一桶金，50块大洋，零售价1块钱叫卖，比人家便宜五毛，人家卖一块五，呵呵，我就想着我要把它尽快卖完。没想过要赚多少钱。其实做生意就是要这样，要走量，特别是水果要赶时间卖出去，这样你就是赚到的，否则你赚的就是尾货，都是烂的，等

于白干。呵呵，，我就这样一天一天的坚持着卖水果，一卖就是两年，这其中我有亏的有赚的，总的来说是赚的多，中间我买了一部大的三轮车，那时候也要800块一部哦，都是卖水果赚到的，呵呵，我用这部大三轮车卖水果赚了不少的钱，因为车大可以载很多货，所以生意更好，赚的也就更多啦！总结，做水果生意就是要勤劳不怕辛苦，进货要新鲜，货要多，进货价要压低，这样你到市场上就有卖点，还有一定要薄利多销，一车货卖完时间越短越好，卖水果的好处就是：“本小回本快，不用压货，不用什么周转资金，可以马上看到赚到的钱。”接着我用卖水果赚到的钱买了部摩托车，6000块哦，我舍得买，因为我要用它来赚钱，我改行啦！

我在做水果生意的时候发现有人下乡镇赶集卖床上用品和衣服生意很好，我就决定改行下乡赶集做生意，主意以定，进货被单，当时我认识批发被单的老板，所以我就去他那里拿了200张被单，当时被单拿货价14块，到乡镇叫卖20块，我想着的是薄利多销，这是我一向的风格，不出我所料，我的货在乡镇爆款，赶集时间一般是一个上午，我的货200张被单全部卖完，还有人找要买呢，可惜没货啦！载着空袋子回家咯，那次赚了1200块大洋，好高兴呀，一路上开摩托车速度都快了很多，呵呵，就这样，我一直跑县镇卖被单，生意有好有坏，这个要看那天赶集的人多不多的，哦！忘了告诉大家，被单是在每年的8月份的时候才开始卖的，一直可以卖到年底过年的时候收尾，在上半年我是卖毛巾，做毛巾生意上半年的选择是不错的，不受天气影响，就是利润低了一点，一条最多赚1块钱，不过一天都可以卖几百条的。做这样的生意一年多我就买了一部小货车，吨位在一吨左右的小型货车，我用它来载货，载被单，这样我拉的货就更多啦！到乡镇卖可以跑得更远生意自然就更好啦！最主要的是不会被太阳晒，不会被雨淋啦！多好啊有车真的舒服呀！想当年那痛苦，想起来都怕，晒太阳被雨淋还好，最怕就是摔跤啦！那多痛呀！开摩托车摔过跤的人就知道啦！有了车觉得空间大了，就增加了衣服，主要是中年妇女和中年男生的衣服，两个一起卖生意更好了，就请了一个工人和我一起做，摆摊长10米，用铁架子搭起台，撑起来两个帐篷，摊挡的气势更加好看啦！就这样的摊又摆了一年，生意很不错，觉得还想搞大一点，后来干脆就把小车卖了，买了一部大货车，3吨，货箱长4米款2米的那种货车，这样更方面都要增加啦！请多了2个工人包括我4个一起出摊，摊长增加到20米，货品种增加啦！衣服款式数量增加了，特别是床上用品不再是当年的被单啦，还有枕套枕巾，床罩，棉被，毛毯等等，基本上都齐啦，就这样我的地摊生意在每个乡镇都是有名的，去到那里都基本上我的摊档最大，最有气派，所以去到那里我的生意都是最好的，其他同行的就看着我做生意，呵呵，那时的心情呀，真是有点成功的感觉，上半年时间就是卖衣服不卖床上用品，基本上卖夏天睡衣，沙滩裤，短袖，就这些，全场19块，样样19块，生意蛮好的，就是利润没有冬天的好。

摆摊做生意就是这样的，上半年赚到钱就是养车和一部分开支，没有多少积蓄的，这生意就这样做了两年多，同行的人看到我们生意好，也跟着买车和我一样搞啦！这生意就有竞争对手啦！自己一部车怎么跑地方都是有限，后来我娶了老婆，干脆我再买了一部一样大的货车，请了司机和工人由我老婆带队，出摊做生意，这样我跑的地方就大了，生意也就做的更广更远了，我们基本都是拉满一车货出摊的，也是基本上把一车的货摆出来卖，我做生意就是有这样的习惯，不管什么时候啊，货一定要多，这样摆出来才有架势，这样的摊档才够气派，生意自然会很好的，不过摆摊还得会考察地方和位置和人流，这个很重要，否则你就是白摆的。就这样，我们天天做着这行生意，没有改变过，一直持续了3年多，后来做这行的人，像我一样这样做的人越来越多啦！到处都可以见到大车摆摊卖衣服卖床上用品的，自然价格就掉下来了，大家都在打价格战，生意自然而然就不好做啦！所以我就这样改行啦！

说实话摆摊这几年也赚了不少钱，还真的不想丢掉摆摊的生意啊！摆摊自由自在，资金周转的也很快，这样的生意多好啊！一直不舍得丢掉，想了很久才下决心放下这个摆摊生意，也刚好借此机会发展我的理想事业，我就想自己将来能有自己的实业。

总结：摆摊虽说体力辛苦，但脑力轻松，摆摊做生意自由自在，资金周转快，没有什么风险，可以赚到很多的钱，是个很好的行业。大家想摆摊做生意赚大钱的可以参考，可以大胆去做。我的思路和货物一般适合乡镇县和一些小城市销售，我们的货主要购买人群是中老年男女 购买，我们的货单价一般在5块到100块之间，属于中等消费水平，还有我们出摊货物一般比较多，摊位必须要大，一般都是选择没有城管的地方摆摊叫卖。我们主要卖毛巾，衣服，床上用品，皮鞋，就这几大类，货一般都是批发部采购，有些是厂家直接采购，有些是库存处理货，拿货量一般都是比较大，这样拿货单价会更低一些，这样做有利于后面销售和乐观的利润。我们的销售方法和广告词一般有：全场商品厂家直销，清货大处理，清仓大甩卖，样样10块，样样15块，样样19块，样样20块，样样25块，，，一概明码标价，一概不讲价。要买要快就赶快，不买不带机会就不在。这些我们都是随货品不同而定价和定标语，用喊话器录音播放，标价格的标牌用商场超市所用的，最低价标价，再就放dj歌曲来增加场合的气氛，这样做起生意来，不但生意好，客人包你不会和你讲价的。销售方法各有不同，大家自己琢磨琢磨吧！篇五：摆地摊顺口溜

这边走，路边站，厨房又有新发现。新产品，新创造，家家户户都需要，蔬菜水果都能绞。省时间，效率高，既省时又省力，节省兜里人民币，万能的机器绞万能，问家绞啥，啥都行。不用油，不用电。男女老少都能干，锻炼胳膊，还锻炼腰，只当在家做健美操。往前走，往前看，不买可以看一看，全自动，带遥控，大脑指挥手在动，一节电池都不用。像雾像雨又像风，绞个菜馅多轻松。饺子好吃，馅难剁，不用刀切和刀剁，在家剁馅叮叮当，叮叮当，震得楼上楼下都遭殃。累坏了腿，累坏了腰，菜馅越剁越遭糕，十年跨世纪，看看咱们的新武器，把菜往里一

放，呲呲呲；‘呲呲呲，，一会就一绞完一小堆。

年60年，20块钱买点口粮田，一吃吃半年，这也是你六百六，八百八，人之初性本善，虎人骗人咋不干，这不像上大学，考中专，还得现办个擦菜板子补习班，这不像开飞机开轮船，手把方向旁，一学学个三五年，这也不像少年拳武旦剑，还得请个师傅练一练，咱这是露天广告，实话实说，现场最多回家挨老婆打面杖，这位大姐有眼光好心又灵来手又巧，满汉全席难不到，这位同志有眼光，将来升官到中央，升官发财别忘我，我是新产品推销者，从古今到中外，从关里到关外，从满州国到现在，谁见过切菜器切菜这么快，这个产品快得很，全国都称一等品，上过电视登过报，还有些同志不知道，由本人现场给你来介绍，本产品可称一绝，曾去过广东，到过大莲，乘过飞机，坐过轮船，跨过鸭绿江，畅销到南非，传八方传美名，远传日本，新加坡，马来西亚，墨西哥，九八年，天气怪，天老爷和咱做对发灾害，长江松嫩两边南北，暴雨成灾发了大水，冲走了田卷走了房，洪涛滚滚象江洋，一场大水没咋地，中国人民有志气，到了二千年跨世纪，专家研究出一套新磨具，省时间，求效率，家家都用搅碎器，说你看过大八义小八义，水坡梁山西游记，红楼梦里林黛玉，贾宝玉，看过大型连续剧，三国演义说你看过老张的，老李的，没见我卖搅碎器的，这万里长城长又长，买套产品送爹娘，孝敬父母美名扬，我给你挑我给你选，我给你挑个质量带保险，你买别人我不管，你买我的上保险，一样的朋友一样的待，一样的馒头一样的菜，洪湖水浪打浪，那把产品都一样，好象七狼八虎杨家将，个个上战场，个个打胜仗，千家万户都要，这个产品就是高，站着做事不累腰，这个产品就是快，好象空车没拉载，大车拉小车揣，总比菜刀来的快，东三省到内蒙，我这产品凭一等，火车大轿车小，轿车里面坐领导，搅碎器虽然小，家庭之中是个宝，邓小平长的小，当过国家的领导，董存瑞个不高，关键时刻能举炸药包，潘长江长得小，当今小品说的好，武大朗长得小，媳妇燔金链长得好，最后跟了西门庆跑，才引出一段金瓶梅，小有小得好处，小者为精，精者为贵，大了浪费，胡椒小辣人心，秤砣小，坠千斤，原子弹小，仍到日本广岛炸得五十年没长草，菜刀沉，菜刀笨，菜刀切菜不得劲，切出姜汗四下崩，用巧手用奥妙用威白难以洗掉，天兰兰，海兰兰，我为厂家做宣传，做广告，搞宣传，不挣大家一分钱，包教习，包教会，不收你的学杂费，新产品新价廉，卖好货得金牌，明天我还到这里来，咱们一别慌二别忙，着慌容易算错帐，着忙写不出好好文章，谁下厨房谁挨累，谁干活谁糟罪，不如买个我们的新产品多实惠。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找