# 在家摆摊的心得体会(实用8篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-12-15

*在家摆摊的心得体会一一个人在家摆摊，是因为在不出门的情况下，想要找到一种创收的方式。有很多人之前在家办公是通过网络找到的工作，但因为人际交往的减少和货币的流通不畅，很多人还是想要通过实体经营的方式来增加收入。而通过摆摊这种方式，既可以不出门...*

**在家摆摊的心得体会一**

一个人在家摆摊，是因为在不出门的情况下，想要找到一种创收的方式。有很多人之前在家办公是通过网络找到的工作，但因为人际交往的减少和货币的流通不畅，很多人还是想要通过实体经营的方式来增加收入。而通过摆摊这种方式，既可以不出门，又能够接触到更多的顾客，增加销售的机会，因此被越来越多的人选择。

第二段：摆摊的准备工作

摆摊之前，首先要确定好所要出售的商品。在家摆摊，商品的选择范围是非常广泛的，可以按照自己的兴趣爱好和技能来选择。其次，要根据市场的需求进行产品的定位，选择热销产品，提高销售的成功率。接下来就是寻找合适的渠道供应商品，确保商品的品质和价格的竞争力。最后，还要制定详细的销售计划和宣传计划，通过线上线下的推广来吸引更多的顾客。

第三段：摆摊过程中的心得体会

一个人在家摆摊的过程并不容易，需要付出很多努力和智慧。首先，要掌握与顾客交流的技巧，包括沟通能力和销售技巧。通过与顾客建立良好的关系，了解他们的需求并主动解决问题，可以增加顾客的购买意愿。其次，要掌握商品知识，了解所售商品的特点和优势，以便能够向顾客进行全面而具体的介绍。另外，还需要有耐心和毅力，因为摆摊的过程可能会遇到各种困难和挫折，只有坚持下去才能获得成功。

第四段：摆摊的收获和成就感

通过摆摊，在家的人们可以获得很多收获和成就感。首先，通过摆摊可以增加自己的收入，改善生活质量。对于那些失业或收入不稳定的人来说，摆摊是一种很好的创收方式。其次，通过摆摊可以提高自己的经营能力和销售技巧，培养自己的创业意识和能力。摆摊可以锻炼自己的沟通和协商能力，提高自己的业务水平。最重要的是，通过摆摊可以结交更多的朋友和客户，扩大自己的社交网络，增加人生乐趣。

第五段：摆摊的启示和展望

一个人在家摆摊不仅是一种经济活动，更是一种生活态度和思维方式。通过摆摊可以让人们更好地发掘自己的潜力和兴趣，不断学习和成长。无论是通过传统的经营方式还是通过网络电商的方式，摆摊都给了人们更多的选择和机会。未来，随着社会的不断发展，摆摊的形式和模式也会不断更新和创新。相信通过摆摊，每个在家的人都能够找到属于自己的成功之路，实现自己的梦想和目标。

总结

一个人在家摆摊的经历不仅可以帮助人们增加收入，改善生活质量，还可以提高人们的创业意识和能力，培养人们的销售和经营技巧。通过摆摊，人们可以结交更多的朋友和客户，增加社交网络，增加人生乐趣。摆摊的过程中虽然会遇到各种困难和挫折，但只有坚持下去并不断学习和成长，才能获得成功。通过摆摊，每个在家的人都能够找到属于自己的成功之路，实现自己的梦想和目标。

**在家摆摊的心得体会二**

我不算会赚钱，但是个极其怕浪费的人。 高中毕业离校的那个晚上，面临离别，我们一屋子人没时间感慨青春忧伤。 各自忙着收拾由于某天吃得太饱深夜翻来覆去惊觉对不起师长栽培父母教诲信誓旦旦决意改变第二天冲到书店买下但是最终只写了名字的成堆复习资料，就像英语词典只能背到abandon一样。 我看着那堆资料，心疼得不行，浪费的愧疚感让我久久不能释怀。

小机灵鬼转念一想，学妹们晚饭吃得饱饱的，可能现在也是翻来覆去饱受内心折磨，正好需要一点复习资料。

再加上我曾经踩了狗屎一脚跑进年级前十的好成绩，一定可以为我空白的复习资料背书，然后卖个好价钱。

说干就干。 那天晚上，提着一袋子复习资料走遍了静思楼，横扫整栋宿舍。 果不其然，学妹们内心对知识的渴望在那一夜达到顶峰。 我多次往返在宿舍与学妹们宿舍之间，为她们翻箱倒柜苦苦寻找，只为渡她们到学海彼岸。 有位学妹还和我约好第二天去学校操场交易，但是一想到，她们明早清醒了找我退钱的后果，最终我以目标远大复习太忙推辞掉了。

这点微小的经验，助长了我的野心。 毕业季，答辩结束后学校就没什么事，大家开始陆续收拾行李。 想着我远在三千公里外的家，我那些食之无肉弃之不舍的小玩意在高昂的快递费之间，成为了plan b。 学校每年都会为毕业生提供场地开办跳蚤市场。 那几天，不管是我深夜愧疚买的书、又臭又长的专业课本，还是为了凑单买的生活用品，亦或是朋友搞怪送的三千张滑稽拼图，统统卖掉。

承蒙各位校友施舍，我总算是攒够了回家的路费。 我超级喜欢地摊的氛（pian）围（yi），那种明知道还这个价会被老板奋起提刀当街追捕还跃跃欲试的兴奋感。 今天，摆摊成为一种时尚，人人争前恐后加入这个行列。

我这个土包子，居然有成为“前浪”的一天。

终于有胆量说一声：“摆摊吧，后浪！”

**在家摆摊的心得体会三**

前段时间在网上看了一篇关于摆摊的文章，感悟很深，极力推荐，现拿出来与朋友们共享！

摊生意上升10倍以上，但是需要按我说的这样去做了才能成功的。听了不去做没有用的哦。

第一：每天都尽量在一个位置上，这样你的老顾客很容易可以找到你，做生意不管什么行业还是老顾客重要。也可以培养不少的老顾客。

第二：给你的地摊起一个好听好记好意思的名字，用大字写出来，让每一个从这里路过的人都可以看到。这样方便别人记住我们。

第三：只卖一个大类别的商品，纺织品类的话就只卖纺织品类，要卖玩具就只卖玩具类。要卖袜子就只卖袜子类好了。因为如果你是什么类商品都卖一点的话，就什么都不全。这样人家不管是想买什么都不需要到你这里来。因为大家到处都有这些东西。没有必要来你这里啊。但是如果你只卖某一个大类的东西，这样在这一类商品里面，你在这个城市是最全的货。最好是能做到在这个城市你的这一类东西第一全，种类最多的品种，给顾客最大的选择空间，方便了顾客为了找到自己最喜欢的品种的寻找时间和精力，大家就会很高兴到你这里来买这类商品的了。这个就是利用了市场细分和专业化的理论。什么都有，什么都不专业化就不如只做一类，而把这一类做到最专业化的好。

第四：每个样品上都明码写出来销售价格，用大字写清楚，是多少钱卖，用一张纸或者是木板上，写明白了你这个是，这个城市最低的价格卖的了，坚决不还价格，一分钱也不还，说到做到，需要长期坚持这个价格，如果需要调整价格就写出来。这样大家就会感觉到你这里买东西货真价实不忽悠，不看人要价，就会相信你这里，喜欢到你这里来买东西的。

把价格一步降到位，根据大家地摊和商店里面一般的卖价格和进价格。基本上是最低的还要再低，这样薄利多销大家知道的人会越来越多的。你的老顾客也会越来越多，生意自然也会越来越好的了。如果一双袜子大家一般是卖2。5元现在，进价是1。2元好比，你就卖1。6或者是1。8元。不要老是抱着一般的心里认为没有50/100以上的利润不卖。你不卖你不赚，你如果便宜卖了不管赚多少都是你赚的。不比死抱着货睡觉好吗？最重要的是你卖的便宜需要让大家都知道。让现在不买这个东西的人也要知道，这个东西你这里最全最多，最便宜，这样到他需要买的时间就会主动来找你的。

第五：摆出来的东西一定要多，越多越好。做小生意的人开始往往都不怎么敢进货。总是怕进多了卖不掉会积压。其实这样想是大错特错的。不相信你们可以看看这些老做生意的人，人家的摊子上总是货物很多很满的吧。这是因为有一个规模效益在起作用。俗话说：不怕不卖钱就怕货不全。还有一句说的是：百货中百客。就是说只有你货全了东西多了才会多卖钱，什么样的货都会有人喜欢。因为人和人的爱好本来就不同。你一共就进100块钱的货的话，摆在那里也不好看，人家一看就知道你不是专业的。东西也没有多少可以挑选性，可不要想一个人买不了几个东西，可是人们往往就是这样，想买一个东西，总是想在一万种款式里面选择自己最满意的一个，这就是为什么总是东西多了生意和的原因。货卖堆山，相信每个人都应该听老年人说过这个话吧。可是做到的就不多了，因为总是怕卖不掉。反正都是进这行业了，与其小打小闹浪费时间人力，还不如照大了全里做呢。卖一天也是一天啊！

**在家摆摊的心得体会四**

自从疫情爆发以来，人们的生活发生了很大的改变。为了减少人群聚集，很多人选择在家摆摊，创业养家。作为一个正在尝试在家摆摊的人，我不仅获得了一定的收入来源，还有了许多宝贵的经验和体会。

第二段：经营思路的重要性

在家摆摊，经营思路的重要性不可忽视。首先，我需要选择合适的商品。通过市场调研和了解当前的消费需求，我选择了热销的生活用品和小家电。其次，我注重与顾客的沟通和服务。通过微信群和社交媒体的宣传，我积极与顾客互动，了解他们的需求，并提供个性化的服务。除此之外，我还定期进行促销活动，吸引更多的顾客。通过更好地把握经营思路，我在市场竞争中取得了一定的竞争优势。

第三段：时间管理的能力

在家摆摊需要一个人自我管理时间，这对时间管理能力提出了挑战。为了尽量延长营业时间，我调整自己的生活作息，早起晚睡，合理安排时间。我将每天的时间进行了细致的划分，靠计划去完成任务。同时，我也意识到了时间的宝贵性，学会了拒绝一些无意义的社交和娱乐活动，将更多的精力放在摆摊和客户服务上。通过不断练习和实践，我逐渐掌握了如何高效利用时间的技巧。

第四段：困难和挑战的应对

在家摆摊并不是一帆风顺的，也会面临一些困难和挑战。我记得有一次，由于配货问题，商品的供应出现了短暂的中断，导致一些顾客的不满。面对这个问题，我积极与供应商沟通解决，并向顾客道歉，同时承诺会尽快恢复供应。另外，还有一些竞争对手对我的生意产生了威胁。在这种情况下，我不仅加大宣传力度，提供更好的服务，还优化了商品的选型和品质，以吸引顾客继续支持。通过不断面对困难和挑战，我学会了从失败中学习，提升自己的应对能力。

第五段：总结和展望

通过一个人在家摆摊的经验，我发现这不仅是一种经济来源，更是一种个人成长和锻炼的机会。经营摆摊不仅需要经营思路的灵活运用，还需要时间管理的能力，并且要善于应对困难和挑战。虽然会遇到一些困难，但只要坚持下去，总会迎来成功。在未来，我将继续努力，不断完善自己的经营技巧和服务水平，为顾客提供更好的产品和服务。

总结：在家摆摊是一种创业的方式，在这个过程中，需要不断学习和完善自己的经营能力。通过合理的经营思路，良好的时间管理和积极应对困难，我相信每个选择在家摆摊的人都能够取得成功。

**在家摆摊的心得体会五**

当我们有一些感想时，可以记录在心得体会中，这样可以帮助我们总结以往思想、工作和学习。怎样写好心得体会呢？下面是小编收集整理的摆摊社会实践心得体会，仅供参考，大家一起来看看吧。

为了丰富我的社会阅历，提高我与人的沟通和社会实践能力，所以大学的每一次假期，我都会找不同的工作做，体验生活。我做过服务员、幼儿园实践教师、志愿者等等。这次寒假，我想做一份需要与不同的人沟通的工作，在家人的建议下，我打算去做生意，做生意可以接触不同的人。于是，我自己到市场进行了几天的调查，最终决定做卖小孩子玩具这样的小本生意。因为这个假期是春节，一方面，很多家长们回家过春节，就会给自己的或亲戚朋友的小孩买玩具，另一方面，春节里，家家户户的小孩都会有压岁钱，很多小孩都会在春节用压岁钱买自己喜欢的玩具，所以我觉得这会是一个不错的生意。

和家人商量计划好一切后，我从爸爸那拿了几千块钱去批发玩具。批发玩具的整个过程也是一件不简单的事情，因为要考虑的事情有好多，一是要考虑玩具的功能、性质、价格，二是要考虑孩子们喜好，三是要考虑家长们的评价等等。经过一番调查后，我就批发了一批各式各样的玩具，有男孩子爱玩的遥控车、玩具枪，女孩子喜爱的布娃娃、芭比，幼儿玩的音乐玩具等等，当然有很多是与别的商家不一样的玩具，因为我知道做生意，最重要的是自己的商品特别，独一无二，这样会比较容易引人注意。

在街上选好摆摊的位置后，就让家人帮我把货物拉过来。自己设计货物的摆放位置，考虑怎么样才能让这些玩具都被客人注意到，怎么样才最吸引人注意。

后来，我发现自己越活跃，就会越容易引人注意，生意也就会越来越好。也总结了一点点小小的推销经验，卖小孩子玩具，如果看见过来的客人是带着小朋友来的，我就会先判断小朋友的年龄，根据小朋友年龄猜想适合他而且他喜欢的玩具，展示玩具的魅力，吸引小朋友，让他喜欢，然后再努力说服家长买。如果过来的只是大人，我就会首先询问家里小朋友的年龄，还是根据年龄给他们介绍不一样的玩具，还有通过查颜观色，以及语言沟通来了解他们的真实想法，然后用我所给他们推销的玩具独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望。

这次经历让我明白一个道理，享受乐趣，开心一点，把欢乐传递给他人，正所谓“独乐乐不如众乐乐”。所以我总是把我最美丽的笑容献给他们，而且我发现，无论来的顾客是那个年龄段，都非常喜欢听到称赞自己的话语，年老的顾客，我会赞扬说他们疼爱孩子;中年的顾客，我会赞扬说他们有眼光;小朋友，我会夸他们听话懂事、活泼可爱·····其实，也不是为了推销出更多的玩具才去赞扬他人，而是自己发自内心的去赞扬别人，当他们开心时，看到他们灿烂的笑容时，我自己也会很欣慰，因为我又给他们带来一点点快乐，同时，我也很快乐。每天看到不一样的人不一样的笑容，自己也会一直脸挂微笑，即使很累，很辛苦，没有太多的回报，我也很幸福快乐。

当然这次的经历，也让我乐观了，比如说，我知道并不是每次推销都能取得成功，要做好被人拒绝的心理准备，我会安慰自己说，人们并不是拒绝我，而是拒绝我的提议，有时候这样想心里就会舒服多了!还有就是脸皮要够厚，即使遭到顾客的拒绝是正常的，也是我每天都会遇到的，但是我知道想要顾客认可我和我所销售的玩具，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，我也不会灰心丧气，精神不振，有时候我会告诉自己：我的东西时最好的，无人能比的!生活也是如此，遇到与自己意愿相违背的事时，就应该乐一乐，笑一笑，站在另一个角度安慰一下自己。同时也让我懂得人要及时找到自己失败的原因，比如说，我会从拒绝我的顾客那里吸取教训，找出他们拒绝或不感兴趣的原因，还有我推销的方式是不是不适合这位顾客。学习生活上也是，失败了，要勇于面对，找出错误，总结经验。

这次社会实践也让我知道，生活不容易，特别是家人出去赚钱不容易，所以我会更珍惜现在，努力学习，弥补自己的不足。当然，整个假期，我在体验社会生活的同时，也不会忘记自己的学习，每天晚上都会看书。

**在家摆摊的心得体会六**

上学的时候天天享受着父亲母亲的照顾，饭来张口、衣来身手，今天也想为家里做点事，减轻母亲的负担。

吃完了早饭，父亲母亲都去上班了，本人也开始了本人的秘密行动--做家务。本人学着母亲的样子，首先将抹布洗干净，蹲在地上，一点一点擦地板，还没擦上一个房间，本人已经热得满头大汗、气喘吁吁了。想到母亲每天都要做这些家务，今天本人终于体验到了母亲的辛苦，本人到洗手间洗了把脸，继续擦起来。坚持就是胜利！大约过了一个多小时，本人终于将每个房间的地板全擦了一遍，地板亮了，本人也累得趴在沙发上起不来了。但是看者亮得照的出人影的地板，本人心里乐极了。

休息了一会，看看时间快十点了，本人又开始了第二项秘密行动--帮母亲煮米饭。

本人从米斗里舀出一些米放在盆子里，然后学着母亲洗米的样子，用手反复将米在水里搓洗，等洗出的水变得比较干净了，再将米到进高压锅，添了足够的水（母亲曾经告诉本人，水位要没过手面），盖上锅盖，打开液化器阀门开始煮米饭。大约过了二十多分钟的时候，高压锅压力阀开始跳动，本人闻到了米饭的香味，米饭终于熟了！本人甚至有些激动，急忙关掉了液化汽阀门，然后坐到沙发上等母亲下班。

一会儿母亲回来了，一进门看到干净的地板，惊喜地说：“哟，今天的地板怎么这么亮啊？”“是本人擦的！”本人从沙发上跳下来，迫不及待地展示自己的劳动成果，“母亲快到厨房看看，还有惊喜呢。”说着本人就将母亲拉进厨房，“看看，本人还煮了米饭呢。”本人洋洋得意地拿掉压力阀，掀开锅盖，说：“母亲，尝尝本人的手艺。”说着，拿筷子夹了一点米饭放到母亲嘴里，“哟，米饭有点夹生呢。你好象火候有些轻了。”本人尝了一口，果然有些硬硬的，母亲又告诉本人，压力阀跳动后还要继续煮十分钟才可以停火，哦，原来如此！

虽然今天的米饭不如母亲做的那么可口，但吃饭的时候，本人看到父亲母亲的脸上一直洋溢着笑容，父亲告诉本人，这是他有生以来吃的最香的一顿米饭，母亲也直点头表示同意，本人从他们赞许的眼神中受到鼓舞，本人想，本人会继续努力的，下一次一定让他们吃上真正可口香甜的米饭。

**在家摆摊的心得体会七**

如今一年比一年严峻的就业形势，大学生研究生卖猪肉已不是什么新鲜事。昨晚躺床上我也筹划了一番，决定今天中午到离家里不远的一所高校宿舍门口摆地摊。

平时总喜欢乱花钱买些不中用的东西，有的商标都还没拆买回来后就安静的躺在抽屉里。现在想想真不应该，再便宜的东西它也是要钱的啊！将那些零零碎碎的东西打包完毕后，心情复杂的向xx学院宿舍门口走去。

二次寒潮来袭，街上冷冷清清，学校旁的路边摊也没有了往日的热闹。我选好地方将货物摆放好，站在一旁等待各位大学生的青睐。

在我旁边有位衣衫褴褛的大姐提着个大篮子在卖袖套，棉袜，绒毛鞋垫这些冬天必备品。瞧着生意还行，一旁一个三岁左右的小女孩正在顽皮地吃着没有丝毫热气的炒饭。看来这母女俩，生活真不容易！小孩边吃饭边冲着我笑，我说等你吃完饭阿姨就陪你玩。小姑娘高兴的对她妈妈说，等下阿姨陪我玩。于是我和这位大姐开始聊天，听她的口音像是外地人可是普通话说得还可以。我说这么冷的天你从大老远跑过来（在远处租了房子），还带着孩子，不简单啊！她说没办法呀，孩子的奶奶不在家，不干活怎么养家呀。听着真叫人心寒，可是小女孩依然笑得灿烂。那么大盒饭她肯定是吃不完的，接着就好奇的盯着我摊摊上的小玩意。送了只小猫猫挂件给她，她可高兴呢。大姐很通情达理，不时地盯着女儿担心她破坏我“卖钱”的东西。大冬天的在户外真难熬啊，感觉脚趾头都快冻掉了双手也冻得麻木了。想想平时这个时候我正在家吹着暖气，品着咖啡，上着网呢。坚持坚持坚持，生活就是这样谁叫你找不着工作呢！该罚！一个小时过去了，我仍没进账半毛钱。忍耐忍耐忍耐，怎么说也要等到两点半吧。小女孩一直很开心地在我身边蹦蹦跳跳，她妈妈也一直嚷嚷着叫她不要贴着我，免得把我衣裳弄脏了。是啊，瞅瞅我这身亮丽的名牌再看看小孩破破的鞋子脏脏的衣服，实在悬殊很大。可是穿名牌又怎样，衣服再贵又怎么样，不也一样在摆地毯吗！我依然陪着孩子快乐地玩耍，直到我冷得实在受不了。接着不好意思的对大姐说，我还是收拾东西回家算了。边收拾边给小姑娘戴上我用来“卖钱”的毛线帽子，给她把配套的围巾也包好。然后从大姐那拿了对袖套，强塞了两块钱到她口袋，因为她不肯收我钱。拎着包，带着小女孩在附近的小铺给她买了包零食。之后心情复杂的跟这对母女挥手再见......

走在回家的路上，心里想了很多，忽然发现天空飘起了雪子。步行不到5分钟我就能回到温暖的家，可是那位大姐和她的女儿呢！像他们这样为了赚一两块钱挨冻受饿的农民工家属呢！生活实在不易，珍惜自己看似不幸福的幸福吧！大家在享受的同时也来关心关心他们吧，不要为了你根本不缺的那几毛钱跟他们讨价还价。让我们一起来构建和谐美丽的城市，一起迎接崭新的20xx年！

通过这次实践，让我明白了许多。如果说在寒风中摆地摊是给自己找不着工作的惩罚，那么接下来该好好计划计划啦。20xx年不可能也这样无助吧，不能虚度光阴啊！哪儿行不通，就换条别的路走吧钻死胡同是没有好结果的！没找到工作的各位毕业生们，大家一起加油啊！

**在家摆摊的心得体会八**

我今天，为大家讲一讲某个人的特点。嗯——，讲谁好呢?这样吧，今天，我就讲一讲我自己吧!

在暑假期间，我真是个“小忙人”!这不，有我忙的了。只听我姥姥一声：“包饺子啦1我就赶快跑过去，然后，我们就分工。一开始包饺子的时候，我就非常认真。但是，随便怎么包，我总是包得歪歪扭扭的。于是，我就迫不及待地问姥姥：“你看我包的饺子怎么总是歪歪扭扭的，能教教我吗?”“行1姥姥说。于是，我非常认真地和姥姥一步一步地学。

相信看过《鲁宾逊漂流记》的小读者们，一定能深切体会到劳动的神奇和力量。鲁宾逊漂泊到一个荒岛上，二十几年过去了，他居然还能活生生地站在人们面前。难道岛上蕴藏着丰富的食物吗?是的，岛上的确蕴藏着丰富的物质和生存的机会，但是，不劳而获的人是看不到的，它要靠劳动去创造。所以说：“劳动是上天赋予人类生存发展最好的礼物”。

世界上的任何人都要承担起劳动的义务，并能享受劳动带来的乐趣。因为劳动最光荣，劳动可以创造一切!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！