

到庐阳区客户家回收一条男士项链和女士项链总共50克



如果你做黄金回收靠实体店等顾客自动上门，那你完蛋了。

现在的年轻人都有互联网思维，遇到问题会在网上搜一下，处理旧黄金也会在网上搜一下。在网上搜索已经养成了习惯，大部分的客户还会要求到家收

一旦遭到天灾场会让很多家实体店倒闭，运气好的还要靠老天爷吃饭，更何况我们这些创业小白。而且实体店需要投入房租，水电费或者人员工资等等，这是一笔很大的资金压力。对于创业小白来说非常的不友好。（不排除实体店的重要性）

轻资产，重营销才是我们发展的主要模式。如果你有10w，你拿3w开个店铺这个算轻资产吗？不算，算重资产

做黄金回收的人，最关键的一步是找顾客，可以翻看我以前找客户的方法。

有人可能会问：那么多开寄卖行的，客户为什么要选择你？

把感觉塑造到位就行了。

举个例子：你到淘宝买一双皮鞋，你就会在搜索框输入“皮鞋”，系统会给你推荐很多有关鞋子的图片，你会挑选一个你喜欢的款式点进去，看看主图，看看评价，看看详情页，有问题会再问一下客服，你感觉这双鞋到手后不错，很符合预期，你就会下单。



当然我也是有营业执照的，回收黄金咱合法合规

思维的转变和技术的优化可以让我们的收入翻倍，我是一个普通人，做黄金回收不走寻常路，剑走偏锋才有更好的发展空间。