**问答型口播文案：**

**在老家现在小区门口适合做什么生意？**

我今天就分享一个这样的项目，家门口就能做，投入还不大，而且这个还是未来十年的好生意，非常适合在四、五、六线城市做，它服务的对象是老人，却被称为朝阳行业。目前中国老年人口已经达到两点五亿，几乎是日本总人口的两倍，而且正以每年几百万的数量增加。然而呢很多创业者却忽视了老年人的需求，扎堆在母婴行业拼搏。老年用户的市场，目前处于起步阶段，我们经常会听到老年人被骗呢。除了他们本身认知水平不足之外呢，其本质的原因是老年人的需求得不到满足。这才给了这些无良商家的可乘之机。我国老年用品仅仅有两千种，而日本呢却有超过四万种，这其中的差距呢就是商机。那我们如何参与呢？最直接的方法就是从事相关产品的开发以及行业的基础建设之中。但是这些对于普通人来说可能是望尘莫及。那有没有更简单一点的方法呢？有就是开设老年用品体验店，很多地方呢，都有老年的活动中心。你把店开在附近，通过免费测血压呀，等等这种服务搭建信任关系。在销售老年用品的同时呢，你可以开展蛋、奶、粮油这种高频消费品的团购活动。对外还可以搭售些康复按摩呀、 老人美发呀、修脚啊，这种服务的消费。怎么样？老铁们。你有什么想法？咱们在评论区交流一下。