

■投资助手之找商铺

# 找间男装商铺难度有几级?

委托人:找店面的耿先生、黄女士 创富行动:记者实地打探三大服装市场

□晚报记者 纪宇 实习生 靳彩蜜

**创富行动理由** “我想寻找适合经营男装的铺面,88创富热线能不能帮忙?”3月18日,读者耿先生、黄女士委托记者帮忙寻找位置合适的商铺,他们还提出了几个参考地点,分别是天旺广场、黄河路服装市场和纬四路服装市场。3月20日,记者以投资者的身份实地帮助两位投资者寻找铺面,以求提供一些实用信息。

**投资人要求** 耿先生:“我想找一处面积100~120平方米的店铺,房租不是最重要的,关键是位置要好,我准备经营品牌男装。”黄女士:“我想在这几个市场中选择一个,月租1万元左右,我也要经营男装。”经过了解,两位投资者都是在火车站附近的服装批发基地做代理,想在市区建立自己的形象店。

3月20日,记者按照耿先生和黄女士的要求,分别在三个市场寻找店面。

## 天旺广场:东风路与天明路交叉口 寻找结果:男装区仅余一间铺面

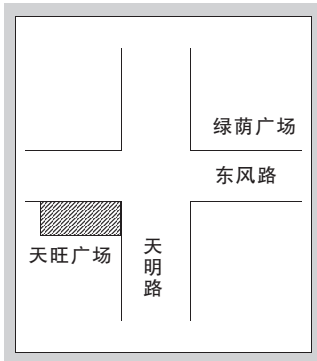
这是一个开业不久的新市场,目前在招商中,不过店面已基本招满了,有的已经开业,有的还在装修过程中。这个市场的特色是以步行街贯穿,分为“天旺广场商业街”和“世纪联华大卖场”两部分,购物氛围还不错。

“这里紧邻两个大社区,周围还有不少院校,人流量还是不小,现在刚启动,租金有优势。”

一位店主告诉记者。

市场物业管理处一位孙姓工作人员说:“目前整个商场只剩下男装区最后一间,位置为4-04,总面积150平方米,可用面积120平方米。租金每月每平方米为75元左右,整个算下来月租金为1万元左右。”

从店面装饰和周边社区来看,这个商场整体针对的消费阶层为中等偏上。



## 黄河路服装市场:黄河路与经七路交叉口 寻找结果:两间商铺不合要求

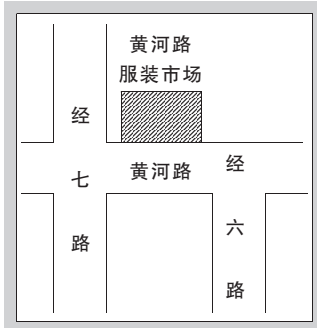
黄河路服装市场是郑州市的老牌服装市场,由于市场比较老,受规划限制,这里的铺面面积大多在40平方米以内,只有一些临街铺面适合耿先生和黄女士的要求。而在人流量方面,这里显然比天旺广场热闹得多。“老市场了都熟悉,时常来淘淘。”消费者刘女士说。

记者找到一间张贴转让标识的临街摊位,25平方米左右,位

置在红旗路与经七路交叉口,门面朝向经七路,转让费8万元,包括1年房租,年租4万元。

市场内一区铺位也有转让,转让费2.3万元,月租4000元,按季度交房租,面积20平方米,已装修过。虽然找到了两间空铺,但是面积显然不符合两位投资者的要求。

黄河路服装市场针对的是中等偏下的消费群。



## 纬四路服装市场:花园路与纬四路交叉口 寻找结果:商铺面积过小

纬四路服装市场紧邻花园商厦,也是一个老市场,但它所针对的是中高消费水平的女性,由于市场扩张,纬四路整个一条街几乎都被小型服装店占据,形成一个“白领时尚圈”。

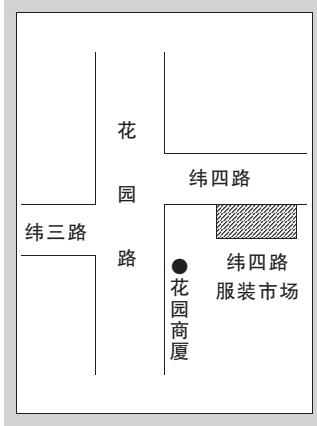
目前正是服装市场的旺季,纬四路上出租、转让的铺面不多,个别出租的摊位需要与他人合租,面积过小。二区一楼一家面积9平方米的铺面转让费1.4万元,月租3000元,店主想带货一起转让。

这家市场虽然人气较旺,但受铺面条件限制,恐怕难以经营专卖店,尤其是两家市场均以女性时尚消费群体为主,品牌展示的群聚效应还不明显。

### 调查结果反馈

随后,记者将对三家市场的调查过程与相关数据反馈给了耿先生和黄女士。耿先生将去天旺广场看看,“在步行街开专卖店还是比较合适的”。

黄女士也对调查结果感兴趣,她将在近日联系转让店主。



■投资咨询台

## 经营纸品专卖店 投资万元可开业

□晚报记者 李亚洁  
实习生 乔治

**本报讯** “我想开一家二三十平方米的纸品店,但对市场不太了解。”3月19日,市民刘女士向88创富热线求助,“请帮忙问问大概需要投资多少钱,从哪里进货。”

记者了解到,面积20~30平

方米的纸品(包括卫生纸、卫生巾等)专卖小店,有10多个货架就可以了,如果定位普通消费,高中低档各种纸品混合经营的话,进货资金约需5000元,加上房租及手续费,1万元左右就可以开店。货品可以从郑州各大综合批发市场购进,首推万客来批发市场。

据了解,目前市场上较受欢迎的卫生纸品牌有美洁、舒肤佳、

薰衣草、塞上明珠等;比较好销的卫生巾(垫)品牌则以护理佳、柔爽、洁尔阴、益母草、千百惠等为主;而纸巾中的心相印、维达等品牌的销量则占绝对份额。其中,高档卫生巾价格较高,单价14~15元,中档7~8元,低档4~5元。

同行提醒,除了售不同品牌的纸品,还可以搭配湿巾等日用品。



## 第五届中创会之项目推介

### 潜能开发学校招加盟商

本周日有免费学习英语活动,加盟商可前往试听

□晚报记者 吴军

**本报讯** 1月11日,本报《创富2007 他有什么新动作》一文见报后,许多读者对文中提到的潜能开发学校感兴趣,这不,虽然过去了两个多月,仍然有读者打电话,想和文中的创富人物郭先生联系。为了答谢朋友们的厚爱,本周日上午9时30分至11时30分,郭先生将在工人路市委党校举办“用美国人的方式学英语”活动,有意加盟

的朋友可前往试听。

据郭先生介绍,潜能开发学校的宗旨在于开发孩子们的潜力,他邀请了在郑州做外教的美国朋友埃克和北京的英语教学专家为孩子们授课,重点介绍如何让中国的孩子像美国人一样快速学说英语、运用英语等。

本次授课比较适合小学三年级至初一的学生学习,有意听课者和加盟商可致电88创富热线0371-67655388报名,以便郭先生安排合适教室。

### “口红式”手机充电器招代理商

□晚报记者 吴军/文 马健/图

**本报讯** 市场上的手机充电器千变万化,可您见过“口红式”的充电器吗?3月19日,沈先生来到本报,展示了他代理的“口红式”手机充电器,希望通过88创富热线招一些代理商和经销商。

沈先生乍一掏出来这个东东时,记者还真以为是一支口红,可是他拧开了盖,随后又拿出一截线插在了手机的后座,呵呵,原来是一个小型手机充电器。据沈先生介绍,这种充电器只需用一节普通的5号碱性电池,即可给手机充电两次,尤其适合外出旅游或者出差的人士使用。

这种充电器是否只适合一款手机呢?沈先生拿出4条手机数据线,称这4条线基本上囊括



了普通手机的不同型号,消费者可以放心使用,而对于有个性的手机,也可向厂家订做适合的手机数据线。

如果您有兴趣,请致电88创富热线0371-67655388留下联系方式,本报将为双方牵线搭桥。您也可到第五届中创会现场与沈先生面谈。

### “顾问式”美疗机构寻找合作伙伴

□晚报记者 吴军

**本报讯** 三年前,靳先生在深圳设计了一套女子顾问式美容美疗经营模式,在鹤壁开了两家店,生意不错,已注册了商标。2006年10月,他在郑州开了一家店。现在,他想把这种美疗介绍给更多的爱美女子,就给88创富热线打了电话:“希望你们帮我招一些加盟商或者一些合作伙伴共同发展。”

据靳先生介绍,他设计的这套美容院顾问式美疗运营模式,不但包括面部和身体上的美容护肤,还有心理健康咨询、家庭

关系处理、婚姻感情关注及色彩形象设计等内容,关注了人的心理健康和生理健康。为了把这项服务做得更好,他高薪聘请了美容师和医院的相关专家。

“我想找一些对这方面有兴趣的朋友一起做,可以再开一家大一些的店,双方共同经营。”靳先生称,如果有人想加盟,只需5万元就可把店面收拾齐备。

如果您感兴趣,请致电88创富热线0371-67655388留下联系方式,本报将为双方牵线搭桥。您也可以到第五届中创会现场与靳先生交流。

参展中创会

报名热线:0371-66255085 67655388  
组委会地址:西大街138号银座国际A1212室