

0371-67655388

创富热线

创富追踪

>>>>

上期《开店日记》中,主角明明提到自己经营服装生意中遇到的困惑:如何定价才能最大限度地留住顾客?怎样避免积压才能最大限度地减少损失?什么时候处理过季服装?对这些问题,有20多年服装零售经验、目前在黄河路服装市场、幸福路服装市场开有两家服装店的马顺喜打来电话作了回答。

晚报记者 李珂/文 马健/图



《开店日记》的主角明明提了几个问题

怎样定价、打折 积压的服装何时处理

这几个问题初做服装生意的人大都会遇到
88 创富热线请两名经验丰富的老板回答

如何定价? 举个例子:卖 150 元的衣服定价 180 元合适

明明店里的服装不是统一的品牌,而是在淘来后打上了店标,定价是已经打过折的。而在实际经营中,仍遇到讨价还价的顾客,明明觉得有些烦,也因此跑了一些单子。

街头服装店该如何定价?马顺喜认为,明明的店不属于专卖店,按照他多年的经验,最好不要明码标价,而通过口头要价、讨价还价的方式为好,但绝不能随意要价。“打算最低 150 元卖的衣服,要价 180 元最合适,给顾客一个还价的余地,还不能让顾客

感觉到水分太多。”

而开有 3 家店、经营风格与明明的店非常相似的郭女士则认为,明明的店以及衣服都很有特色,应该坚持明码标价然后打折的定价策略。“顾客接受需要一个过程,一定要坚持住”。与马顺喜的意见基本一致,郭女士也不主张要价的水分太多,“得给对方一个还价的余地,不能让顾客感觉到暴利,服装的暴利时代早已过去”。

(《开店日记》已连载完毕)

积压服装何时处理?

答案是 4 月末 5 月初、7 月底 8 月初、9 月底 10 月初、春节后是处理过季春夏秋冬服装的时机

“卖衣服肯定会有积压,无论老手新手,但只要做到及早尽快处理,就能把损失降到最低。”马顺喜说,即使经营服装 20 多年的他也避免不了积压而处理商品。

“一件衣服如果 10 多天了连问的人人都很少,这种情况行内的说法是看走眼了,得赶紧处理,原价卖不掉赔钱也得用,越晚赔得越多!”马顺喜表示,处理商品不能考虑赔了多少钱,而应抱着能收回多少就收回多少的心理。

另外,对季节性服装的把握很重要,4 月末 5 月初、7 月底 8 月初、9 月底 10 月初以及春节后分别是处理过季服装的时机。“该出手时就出手,压到明年只能赔得更多”。

0371-67655388

创富热线

项目推介 >>>>

电动车充电定时器 找投资人生产



□晚报记者 纪宇
实习生 乔治/文
晚报记者 常亮/图

本报讯 6 月 15 日,郑州市的杨先生来到本报,展示了一项小发明——电动车充电定时器。虽然制作的样品也挺精致,但杨先生说:“如果有人投资做成更规范的产品就好了。”

记者看到,杨先生设计的两种定时器分别是由小闹钟、电子表和配件组成的,主要通过闹钟设定充电时间,足够时间后自动断电,从而提高蓄电池的寿命。“我自己做的样品造价 20 元以内,而且耗电量很小。如果能够成规模生产,还可以更便宜一些”。

如果您对这种“电动车充电定时器”感兴趣,请通过 88 创富热线 0371-67655388 与杨先生联络商议合作。

《蒙牛城市之间》： 郑州人的光荣与梦想



自从去年《蒙牛城市之间》作为中国第一个大型全民健身节目进驻郑州,郑州人的运动激情便被调动起来了,如今,郑州市民的生活关键词早已离不开“健身”二字。如果说 5 月 26 日在郑州启动的“河南省全民健身周”,算是 2007 年郑州诸多体育爱好者们的“华山论剑”,那 6 月 16 日开始的《蒙牛城市之间》2007 全民健身趣味海选活动的开演,可谓是不折不扣的“少林论拳”了。

在现场,笔者目力所及,只见“勇攀高峰”、“超级投手”、“健步自行车”、“制造牛奶”和“挑战全明星”等五个《蒙牛城市之间》常规海选项目场地,不时爆发出“记录刷新”之后的叫好声,而颇具郑州本地特色的“电子飞镖”项目,民间高手更是层出不穷。



挑战全明星 吴冬冬 10 秒 07
制造牛奶 鲁浩杰 12 秒 97
勇攀高峰 赵峰 7 秒 40
超级投手 许乐 39 个
蛙式自行车 栗辉 10 秒 64

也许是因为经历了上一届全国总决赛的考验,本次《蒙牛城市之间》刚刚在郑州老体育场落脚,就将郑州健身爱好者的心紧紧连在了一起。17 日,笔者在现场发现了几个不同寻常的中年汉子,矫健的身手,敏捷的反应,引得现场观众一片叫好。笔者细问之下才知道,这几位选手在去年看了中央电视台的决赛转播,他觉得当时郑州队虽然最终取胜,但也是险胜,一位豪爽的中年汉子说,“俺觉得,从俺们河南体育之乡走出去的人,应该有更好的表现,所以俺约上几位师兄弟,今天早早就来了,俺们就是来争‘十强’的,俺们今年还要代表郑州,继续进军总决赛!拿他个世

界冠军!要让全世界都知道中国有个郑州,郑州人都是好汉,都是英雄!”

今年,以善于创新著称的主办方之一蒙牛乳业又再次增强了对《蒙牛城市之间》活动的投入力度,让普通市民在自己家门口就能过游戏对“多喝牛奶多运动”的健康主题有了亲身直观的认识。据悉,《蒙牛城市之间》郑州赛区海选出的十位城市英雄,将代表郑州参加区域复赛,而后经过区域复赛、全国决赛,决出十支城市代表队与法国、俄罗斯、乌克兰等国家的城市代表队进行国际比赛。这也是目前国内举办的各类全民健身活动中,唯一为普通市民提供了国际性展示平台的项目。

通过上个周末的激烈比赛,5 个项目产生了以下最好成绩,欢迎广大市民本周末来老省体育馆挑战,赛出郑州人民的风采!

挑战全明星 吴冬冬 10 秒 07
制造牛奶 鲁浩杰 12 秒 97
勇攀高峰 赵峰 7 秒 40
超级投手 许乐 39 个
蛙式自行车 栗辉 10 秒 64

借力海马 3 郑州海马第九年的“突围”

“第一天订单都很多,为了确保客户的提车日期,我们每天只限订 10 台,包括地市的支店在内。虽然订单很多,依然是有条不紊,9 年的中级车市场运作,我们已经有了有一套标准化的客户管理体系。”郑州海马汽车销售服务有限公司董事长黄立新在海马 3 上市发布会现场对笔者说道。

2007 年 6 月 11 日,海马 3 在河南上市,时值中级车市场平淡期,异常的销售场景在郑州海马的第九个年头应该算是一个很好地“突围”!

“三大细节” 为海马 3 增势

激光焊接安全车身:激光焊接与传统的点焊相比,加工的精度更高,同时能大幅提高车身刚度。海马 3 融合了当前国际上尖端轿车技术的海马 H1 平台,集成了激光焊接、激光检测、空腔注蜡等多种高精工艺,堪称国内首个具有国际水准的成熟汽车平台。在车架结构上,海马 3 还拥有大型保险杠吸能系统及 3H 高刚性结构车身,各类碰撞实验符合欧洲法规标准。

电子分配动力高效节

能:定位为运动型轿车的海马 3 在动力操控上注重的是高效节能。海马 3 配备的最新一代 HA-VIS-18 发动机采用更小的气门夹角(38°)设计,从而降低发动机油耗。采用的欧洲最先进的 BOSCH M7970 发动机电脑管家(EMS),在动力输出与燃油经济性之间实现完美平衡。此外,海马 3 采用了可变气门--VIS 智慧型可变进气技术,使发动机在整个转速范围内都能获得强劲的动力输出和低速时的燃油经济性。目前这一项技术在自主品牌中尚属首次应用。

细腻内饰注入独有基因:首次引入北欧简约风格的清雅灰/深邃黑双色主题内饰。海马 3 保留了日系车的精致与细腻。

“一对一”营销 助推郑州海马

郑州海马的售前一对一流程主要步骤为:购买力客户(包括行业用户)-客户用车需求了解-客户的需求分析-分流客户的信息-客户的需求甄别-海马车系的体验-客户驾乘体验反馈;郑州海马在 2006 年下半年成功地展开了针对行业用户的一对

一的营销服务活动,如“郑州海马·感恩月走进光大”活动,针对具备海马车系特征的客户从颜色、配置等多个方面进行个性化的匹配来进行一对一的试驾体验,并为其提供半月的保护化意向合同书以求客户最长限度内的考虑等。

售中,郑州海马将原有意义上的产品功能化进行了延伸。产品的功能是为了满足用户的需求,所以用户的使用才最重要,为此,郑州海马专门开辟了“用车课堂”,运用现场听课、短信平台等方式给用户传达海马车系的用车知识。

郑州海马的售后根据用户不同的职业特点进行一对一的专业服务,要求每一位工作人员在路上遇到海马车主,在方便的情况下了解用户的使用情况,为客户进行答疑等。售后服务其实是一个可持续与用户保持沟通的一个动态过程,它需要不断去发现用户的增长需求,将顾客的价值贯穿终身!

郑州海马汽车销售服务有限公司
地址:郑州市花园路与开元路交叉口向南 50 米路西河南汽车贸易中心院内
电话:0371-65596555