

“主题吧”，吸引眼球能力足

面对分众，不仅要个性，更要能赚钱

主题类餐厅、咖啡店、酒吧是近几年较为火爆的一种经营，武侠主题、摄影主题、动漫主题等形式纷纷上演。

很多创业者都认为，一个好的创业项目，最重要的是不容易被他人复制，并且利用独有的商业模式来达到持续发展。

而主题类项目是他们选择“特立独行”的主要方式。

郑州晚报记者 沃林婀娜
实习生 陈冉/文
郑州晚报记者 马健/图



一只猫坐在吧台上，迎着每一个到店的顾客。

猫咪咖啡馆微博走红

近段时间，郑州市南阳路一家主题会馆在微博上走红。店内6只喜欢卖萌的可爱宠物猫，萌翻所有客人。

“开这家店不仅可以养这些小家伙，而且还能糊口，一举两得。”店主多多说，她开店的初衷很简单，就是为了自己的喜好和赚钱。

拉开店门，猫咪们应声接待，最招眼的就是店里的猫老大“来总”，这是店主的招牌猫，虽长相丑，但超级会卖萌，号称“猫界治愈系顽主”。

动漫咖啡吧仅仅顾“温饱”

“我离小康生活还有一些距离。”小吕是郑州陇海中路一家动漫主题咖啡吧的吧主，“现在终于摆脱贫困，顾住温饱了。”

小吕说，相对于专业的咖啡店而言，他的店更为小众些，也没有那么专业，“想要突出重围只有突出自己的特色”。

“我的小会馆就叫‘来总家’，这个‘来总’不是我，而是我们店里猫咪老大。”多多说。

环顾“来总家”，处处体现了店主的用心之处——从猫状日历、猫图菜单、猫绣抱枕、猫咪小摆件等，充满了“猫文化”。

其实店内最吸引人的还是那几只或走或卧的小萌猫，或吃或睡，逍遥自在。多多说：“它们很乖的，来的人都对它们无比呵护，他们感觉，猫是这间小屋的灵魂，给这里带来了无限的生机和乐趣。”

现在通过微博微信的宣传，小吕已经有了相对稳定的顾客群。

在他看来，一个咖啡店能开得长久，“并不是说咖啡有多么好喝，每个人口味都不同，但一定要有自己的文化，主题鲜明才能吸引回头客。”

他要用自己的动漫特色吸引小众群体，更多是为了实现自己的情结。

主题吧，想挣大钱不可能

“这样的店肯定是爱猫、喜欢猫的人才来的。”多多说，“同样，开这样的店想挣大钱是不可能的，没有爱心更是不可能的。”

“有很多朋友都会把他们饲养不了的猫咪，或者捡到的猫咪送到我这里，可是我这里也需要生存啊。”多多

说，虽然已经度过了最艰难的时候，但是目前的盈利情况依然不是大家想象中的盆满钵满。

“增加有效的转化率才是商家必争之道。”一位业内人士说，这种主题类的项目一定要在菜品和服务上下功夫，“不仅是第一次靠好奇心吸引

到顾客，而是要考虑未来项目的可持续发展。”

现在，多多的猫咪会所为了吸引更多不是爱猫的顾客，她又花了大量心思在美食上，“现在我做的卤肉饭、酸辣面已经成为店里的招牌，而且也有一些不爱猫的朋友为了吃，常光顾我的店。”

小众创业，坚持是最大难题

“小咖啡馆靠专营咖啡实现盈利不现实。”在调查中，几乎所有咖啡馆的主人都表示，很多人喜欢咖啡馆，并不一定喜欢喝咖啡，而是喜欢咖啡馆给人的那种舒适、个性化、放松的感觉，因此咖啡馆的环境氛围、独特个性也成为它维持经营的一大支柱。

“对于卖咖啡这件事，第

一关键词不是‘咖啡’，而是‘顾客’，顾客的需求永远是最初的起点。”一位业内人士说，咖啡馆早已超越了餐饮范畴，是一种无法拒绝的生活方式，个性咖啡馆吸引的是那些渴望换一种生活方式的都市人群。

很多消费者也表示，在紧张的工作之余，去咖啡馆只

“喝点咖啡、吃吃甜点、聊聊天”，已不能让自己得到更好的放松。

有经验者介绍，相对于普通咖啡馆来说，主题咖啡馆（会所）目标客户群较为狭隘，难以大规模普及，有业内人士指出，“如果定位不准确，或者没有进行过详细的市场调研，将面临巨大的经营压力”。

创业

微导师

在郑州，开男士护肤用品专卖店咋样？ 建议：暂不可行

问题：在郑州，开家男士护肤用品专卖店可行吗？

现在，男士们越来越重视自己的“面子问题”。越来越多的男人为了保持体型去健身，为了自己的仪表，从摩丝、定型啫喱水、洗面奶，到剃须膏、须后水……一个都不能少。

郑州晚报创业者俱乐部的QQ网友曾先生就瞄准了这个商机，想开一家男士护肤用品专卖店。虽说前景看着不错，但让曾先生犹豫的是——在郑州，开一家男士护肤用品专卖店是否有市场？

曾先生想通过郑州晚报创业栏目找行业人士给支支招儿。
郑州晚报记者 沃林婀娜
实习生 陈冉

解答：创意不错，可行度不高

“这个创意很不错。”一直对化妆品行业有研究的青泉说，“曾先生说的男士护肤用品专卖店，我曾在上海见过。”

“考虑到本地消费群体，对于产品、渠道、营销等模式需要创业者仔细调查

护肤品专卖店应该有发展前景的。”

“很多中国男士不太好意思，或不太习惯在女人化妆品的环境中购买产品并进行相关的咨询。”曾先生

和前期规划。”青泉说。

同样，一位经营了十余年化妆品店的老板贾凡也表示：“创意不错，可行度不高。”

他说：“从郑州本地市场来看，很多都是女士给男士购买护肤品，很少有男士

说，从营销的角度来看，开家男士护肤品专卖店是一个不错的选择。

“如果把这样的专卖店开在郑州，会有市场吗？”曾先生问。

自己单独来买护肤品的。”

贾凡建议曾先生，如果产品品牌已经选好，可根据产品定价和品牌的定位进入大商场或者超市做专柜销售，“如果有资金上的实力，也可以开一家男士美容店，一举两得。”



【创富热线】(9:00至17:00)

记者手机

18625786205 15343712892

【新浪官方微博】

郑州晚报创业者俱乐部

【腾讯官方微博】

郑州晚报创业者俱乐部

【微信号】chuangfw



【QQ群】156963504

【记者QQ】734778182