

郑州茶叶市场趋于饱和 开家茶店想赚钱,必须多加“料”



创业

微导师

创业者:徐先生
创业项目:茶叶店
创业问题:“在郑东新区,我有一写字间,打算开家茶叶店。”创业者徐先生说。

“而我以前从未接触过茶叶这个行业,是专卖茶叶好还是做喝茶的会所好呢?”徐先生说,他面临许多需要解决的问题:资金规划、市场定位、室内设计、形象设计、设备配置等。

创业微导师:迟雯洋

导师微信:

wenyangzisha

创业经历:雯洋紫砂掌门人,擅长茶产业经营与推广,专注紫砂、普洱、红茶,6年行业经验累积,为初创者开店提供品牌资源推荐、专业实践、产地考察及培训等开店指导。

“很多人都认为茶叶利润高,其实不然,现在郑州茶叶市场趋于饱和,想要做好是件不容易的事情。”迟雯洋说。

对于像徐先生这样对茶叶一知半解,开店很迷茫的创业者,她说:“可以选择做品牌,有专人指导,会降低风险。”迟雯洋说,初开店一定要做精,要慢慢了解这个行业。

“起步投资大约20万,可以开一家小型的茶叶店。”

郑州晚报记者 沃林婀娜
实习生 陈冉/文 马健/图

选址:根据环境具体定位

“徐先生的店铺在写字楼内,我建议他以零售为主,多做一些高档茶。”迟雯洋说,“在写字楼开茶叶店,主要是走礼品,消费者会比较注意品牌,高档茶会有优势。”

如果店铺选择在社区的

话,重点考虑方向是作为居民消费品,价位层次则需要均衡配置。

她说,开店之初一定要去所开店铺附近进行市场调查,然后针对需求,选择茶叶的品种和与之相应价格的茶叶。

陈列:茶叶摆放一定避免“串味”

商品的陈列好坏会直接影响到消费者对茶叶店的感觉。

“种类不同的茶叶及与茶有关的商品一定要合理陈列,让消费者一目了然。”迟雯洋说,最好在各个区内放上茶叶的简介(产地、品位、特点等),然后根据创业者店铺的整体环境,将茶叶、茶具等结合起来,使陈列的商品协调一致,构成一幅赏心悦目、

心旷神怡的立体画面。

“茶叶是很娇贵的,而且它具有强烈的吸附性。”迟雯洋建议说,所以一定要注意店内外的卫生。

“柜台、货架、茶桶、茶箱每天最少要清理二次以上,不能留有半点灰尘,周围环境要特别注意,看一看有没有异味的物体在附近,如香水、酒类等。”她说。

学习:店主要掌握茶叶知识

作为一个茶叶经营者,还要掌握丰富的茶叶知识。

迟雯洋说,经营者最少也要简单地了解茶叶栽培、产地、种类、加工、质量鉴别等知识,而且还要了解茶叶

价格的变动和与茶叶有关茶具选用的知识等,同时还要不断了解市场的要求,掌握茶叶消费的变化,更新经营观念,预测茶叶消费的变化趋势。

建议:市场饱和新店最好多元化

“对于近些年网店的冲击,实体店如果靠单纯的卖茶叶,不宜生存。”迟雯洋说,现在茶叶市场已经趋于饱和,创业者必须给自己的经营加点“料”。

她建议,创业者可以尝试多元化经营,不妨进点儿特色茶具、茶盘、茶食品等与茶叶相关的产品。“如果有能力,创业者也可以结合古琴、围棋等做成一个特色

茶店,或者经常举办一些品茶聚会等。”

——不要以次充好。店面初创期,创业者一定要找好的茶叶品牌,在质量、价格和服务上都有保证,产品的宣传也跟上,货源也充实。

——客源要稳定。用亲情式、朋友式的感受去服务,逢年过节可以送点小礼物或发个短信问候一下。

——不打价格战。创业

另外,就是要求创业者在茶叶品种齐全的基础上增加茶叶不同等级。

“茶叶店起好名字可是关键。”迟雯洋说,可利用传统的老字号,或请茶文化专家起一个好名字。

需要注意的是,在同一茶店内,绿茶与花茶要分开,绿茶要封闭好,不能吸收花香。

“与茶不能混在一起的商品千万不能放在茶店经营,如中草药等。”她说,倘若所销售的茶叶染上异味迅速消除污染源。“变味的茶叶千万不能再出售,以免因小失大,损害茶店的口碑。”

另外,做茶叶生意,最忌讳的就是频繁地更换店员。迟雯洋说,因为营业员是直接与客户打交道,关系到茶店是否能够产生效益的关键。

者可以考虑累计有奖和赠送礼品等形式来变相去促销。

——一定要适当进货。因为茶叶储存极为严格,这就要求经营者在进货时千万不要图省事一下进许多货。

——要舍得处理库存。库存量的大小,库存合理不合理,是你能不能挣钱的关键。创业者要及时去处理自己的库存,使库存结构合理,搞一些特价活动,可以吸引更多的顾客。



【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

QQ群 156963504
记者 001734778182

【微信号】chuangfw



创业

商机

尾单面料“变废为宝”做成衣 订单来了求“高手”合作

2003年,梁女士在广东打工的时候发现了一个商机:一些国际知名品牌的加工厂商低价出售制作服装剩下的“尾料”。“面料好,而且能快速做成成衣,不用费事。”于是,她和这些厂家签订了合同,收购他们剩余的面料加工。

“价格便宜不说,面料都是国际大牌的。做出来的衣服不愁卖不出去。”梁女士说,他们加工的衣服很受工薪族的欢迎,不少顾客回家穿上舒服还变成回头客,向亲戚朋友推荐。

“一件衣服卖三十四块钱,而且面料质量都不错,确实有很多回头客。”在梁女士的批发店内,一位前来进货的老板说。

经过前期创业,梁女士的服装品牌已经打造成省内第一家专做尾单面料的平价服饰品牌。“前店后厂”只能算是品牌的雏形,虽然有经营灵活、库存压力小的优点,但也有知晓率低、市场推广速度慢等弱点,再加上一些“前店”缺乏形象包装,整体档次不高。

今年,梁女士又和厂家签订了几个大单,下一步,她准备对品牌和产品再做一次提升,“我准备在省内开上几家品牌专卖店,如果能找到几位对这个项目感兴趣的人一起做,那就更好了。”

她说,想通过晚报创业栏目,寻找更加专业的“操盘手”一起合作,把自己的项目做完善。

如果您对这个项目感兴趣,您可以致电郑州晚报创业栏目记者 18625786205,我们愿为您牵线搭桥。

郑州晚报记者 沃林婀娜
实习生 陈冉