

礼品店卖什么,怎么卖,卖给谁?

卖服务,推新产品,抱团营销

创业者:姜先生 创业项目:传统礼品公司

创业问题:行情不好,利润越来越薄,公司的现状步步惊心,如果再没点起色,春节前就会关门走人。自己分析原因:对上下游控制力差,垫付资金频率高,回款压力大,加上这几年电子商务的快速发展……姜先生想找业内行家给支支招。

创业微导师:吴克己 导师微信:wukeji700411

创业经历:2003年,吴克己开创了自己的路明礼品。浙商传统的商机敏感和勤奋,加上十余年在行业内的经验,他在本地业内被称为“礼品专家”。 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



礼品行业几个“致命伤”

“很多传统公司面临转型,你必须认清什么是礼品行业、你的对手到底是谁。”吴克己说,面对电子商务的冲击,传统的礼品店必须转型和创新。

礼品行业在中国还算是一个比较新兴的行业。发展之初,由于投入资金少,利润相对高,有很多人涉足这个行业。

但近几年,随着礼品消费被限制、客户采购预算锐减、同质化竞争加剧,电子商务冲击加剧,礼品行业运营成本激增等,导致传统礼品公司正举

步维艰。

吴克己说,目前传统礼品行业的几处致命伤:品类重复,一些礼品企业不想设法开拓新品类,却费尽心思不断模仿别人的产品;同质化,如何将个性定制扩展为大规模生产,而又能保持每一件产品的独特性,则是考验礼品企业,特别是礼品定制企业的难题;互联网冲击,网络让礼品的价格逐渐透明,买卖双方的信息不对称现象慢慢消除;绝大多数礼品企业做的是一次性生意,而不是“一生一世”的生意。

“根本原因就是没能创建产品自身的护城河。”吴克己说,现在的礼品行业就如同中国经济目前正处于产业升级的拐点一样,也需要一个拐点。

建议一:变卖产品为卖服务

“只要你细心观察顾客的需求,总有做不完的生意。”吴克己解释,就是要求创业者要想尽办法满足客户的需求,“客户有明确需求的要想办法满足;客户需求不明确,要帮助客户明晰需求;客户没有需求,我们要挖掘客户需求。”

创业者要开辟高附加值的服务才可以保持较高利润。

建议二:推新产品“比速度”

吴克己说,市场需求变化速度的加快,导致礼品生产商生产的快速变化。因此,谁能快速推出产品,谁才能抢先占领市场,赢得顾客。

以往,传统企业中的整个生产周期和流通周期都拖得很长。“而充分地利用信息技术,可同时解决快速满足市

场需求和降低时间成本两个问题。”

吴克己说,开礼品店的创业者一定不能排斥互联网,一定要互联网和线下实体有机结合,发扬自己的特色和优势。

建议三:整合联盟抱团营销

抱团突围,也是一种积极尝试。

“单个礼品公司之力并不足以改变目前面临的困境。”吴克己建议,像姜先生就可以通过某个有实力的单个企业或多家志同道合的公司牵头,以品牌联合的方式,通过共同的策划、互动以实现客户、宣传、资金等多方面的资源共享。

他说,草根型的礼品企业一定要顺应市场需求,将不同品类的企业进行整合,汇聚集体的力量抢占市场。

“要想健康良性发展,礼品行业必须创新模式、整合联盟、体系化、品牌化。”吴克己说,将来礼品行业必须是走整合联盟,以卖服务、比速度取胜。



【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

被信任是一种快乐

预存订金先送礼

预存100元 送5L食用油 (限购500元以上商品使用)

预存200元 送豆浆机 (限购1500元以上商品使用)

【无需等 马上购】

同城比价 双倍补差

满1000减100 满2000减200 上不封顶

送 单品满3000元 名牌自行车一辆

多买多实惠 套购更超值

送 全场购物 食用油 送 单品满699元 电水壶 送 单品满1899元 豆浆机

套购满9899元 送 32英寸LED

100元 (限前500名, 购1500元以上商品使用) 礼金卡免费送

根据公司发展需要,国美电器现诚聘二级分部总经理、店长、主任及销售人员,联系电话:0371-55900817 张女士 一经录用,公司将签订劳动合同,办理社会保险,提供带薪年假,晋升培训! 公司提供广阔的发展空间并为各级员工提供清晰的培养方向。

真机·体验 尽在·门店

低价 明码实价, 更便宜、更实惠, 19天差价返还。

贴心 体验式购物, 39天质量问题可退货, 提供更省钱的购物方案。

保障 99天质量问题可换货, 提供长期售后服务, 20万专业服务人员。

地址: 金水路与未来路交叉口 曼哈顿广场E区2楼国美电器

单位采购电话: 55900125

本版广告图片仅供参考, 所售商品以实物为准, 广告中的活动, 部分品牌型号不参加, 特价机、批发、工程机不参加。礼品、现金卡、特价机、赠品数量有限, 售完、送完为止。活动细则详见店内明示。