

活动公告板

征集一:给老板的

创业有疑问,我们帮您邀请专家“上门诊断”

店面老板总会在经营中遇到这样或那样头疼的问题,但是在“寻医问药”过程中,却难以表述清楚“症状”。

为了能让创业者尽快走出“迷局”,郑州晚报创业栏目将邀请创业微导师、营销高手或者相关领域的专家上门为实体店铺进行“体检”,对你店铺存在的问题进行具体诊断,并给出一些实操性建议。

您的案例入选后,创业记者会第一时间进行联系,对接专家,为您的创

业店面把脉诊断。

即日起我们开始征集需要进行诊断的店铺。如果您想参与我们的活动,请简述您店铺需要诊断的问题,并将联系方式一起发送至734778182@qq.com。

报名时间:每周周一至周五(上午9点~下午5点)

报名方式:创业热线:18625786205 郑州晚报创业者俱乐部QQ群号:156963504

征集二:给创业者的

学学人家是如何做生意的

创业版带你走进店面“教你当老板”。

要知道,并非是你有了点钱申请了营业执照就可以有模有样当老板了。

当老板绝对是一个技术活。

开店之前,你想不想有一个“师傅”手把手教你怎么接待顾客?怎么装饰店面?或者怎么招聘人员?

为了能让更多“准老板”在开始创业前学到“真本事”,郑州晚报创业栏目开启“创业真人秀”活动——教你当老板。

届时,我们将依据创业者的需求,带你走进已经成熟经营的店面

当中,让你实战上岗,当一天真实的老板,体验创业生活。

本期活动,我们首先选择了关注度最高的餐饮行业,如果你是餐饮店的老板,或者向往开一家餐饮店,想跟着我们去“取经”,就赶快拨通报名热线,到我们为你联络的餐饮店里,跟人家学学如何当老板吧。

报名时间:11月27日(工作时间:上午9点~下午5点)

报名方式:创业热线:18625786205 郑州晚报创业者俱乐部QQ群号:156963504

郑州晚报记者 沃林婀娜 实习生 陈冉



【QQ群】156963504  
【记者QQ】734778182



【创富热线】(9:00至17:00)  
记者手机:18625786205  
15343712892  
【新浪官方微博】  
【腾讯官方微博】  
【微信】chuangfw

# 特产店怎样找到合理的备货平衡点?

## 产品要接地气儿,走亲民路线,让百姓买得起、用得着



其实,要解决节日备货这一难题,作为经销商首先应该分析在节日期间,到底有哪些因素会影响销售,再结合市场实际情况,从而做出一个备货的计划,往往就可以达到一个合适的存货量。 郑州晚报记者 沃林婀娜 实习生 陈冉 郑州晚报记者 马健图

创业者:张女士

创业项目:土特产店

创业问题:现在已经进入春节销售的备货期,计划不周,备货不足,在产品销售最快的时候,却发现没产品可卖了;大量进货,导致产品积压,过了节后卖不完。如何才能找到一个合理的备货平衡点呢?

创业微导师:胡长会

导师微信:bynj88

创业经历:1997年~2000年任郑州科技学院教师;2001年~2005年任大连美罗药业股份有限公司销售经理;2006年~2008任橡果国际、蜥蜴团队河南公司项目负责人。目前,为河南省农副土特产品流通协会副秘书长、嵩县白云山白云农家商贸有限公司总经理,对土特产店的经营和管理有着实操性经验。



### 【结合当地周围的环境】

“巧妇难做无米之炊。”胡老师说,尽可能地发现顾客需求,挖掘市场资源,合理、科学地储备货源,才能做到手中有粮,心里不慌。

要结合店铺所处的位置,视周围的消费群体收入情况来确定备货的档次、品牌和数量。这就要求经销商在日常销售中要做个“有心人”,哪些是走量的,哪些是吸引

人的,哪些是挣钱的,一定要心中有数。

他建议张女士这类的创业者,既要时刻关注周边的消费群体变化,还要及时观察和捕捉市场消费的动向,更要做好日常的销售记录,从而熟知哪些产品牌旺销,哪些产品不好销。“知己知彼,心中有数,才能合情合理地有根有据的备货。”

### 【要多备百姓买得起的】

“每年的春节前后,是土特产店生意最好的时候。”胡老师说,对于土特产店来说,一年当中,只要用心做好几个重点节日的销售,所得利润维持店铺正常运转并非难事。

但今年的情况出现了改变,“从今年中秋节的情况来看,200元以上的月饼基本上卖不出去,但是100元左右的产品销路还是不错的。”他说,结合今年的实际情况,中档、性价比高的产品要占整个备货量的七成左右。

在“三公消费”节俭风影响之下,礼品销售走下坡路已不可避免,土特产店要开始寻思转型。他说:“今年的产品要多接地气儿,特产要回归亲民路线了,备货的品种一定要以百姓买得起、用得着为主。”

胡老师建议,要多留意“个人送礼消费”的情况。另外除了凭经验多备一些本店旺销的“老产品”外,对一些销量小或不常见的新产品也要少量进一些,做到品种齐全。

### 【要给自己留余地】

“客户要货都很急,放下电话就马上送到,送不到就会选择别人家的;提前攻关让他们订货,他们还不愿意,都是临用时才匆忙催货。”胡老师说,干这一行很难提前准备,谁也预料不到客户要什么、什么时候要、要多少、能卖多少……

“这个都是普遍现象,所以经销商们

一定要给自己留余地。”他说,对于和供货商的关系,经销商更要给自己留点余地。“经销商要小步快走,切忌贪心,如果是本地供货商,一定要小批量的进货。赚多赚少不是问题,卖不出去才最可怕。”

胡老师说,如果有可能一定要和供货商签订退货合同,以免把货全部砸到手里。

### 【不要忽略天气对物流的影响】

“年前俩月是土特产销售旺期,所以说现在就要开始订货备货了。”胡老师说,经销商一定要记得过了腊月二十三以后就不要再大量进货了,“过了这天后,就要开始低价清仓处理”。

另外送货也是一件棘手的事情:每年腊月初一到二十是高峰期,街上车满为患,客户催得急了,只能用电动车拉,送货的人也难找,价钱一涨再涨,过了腊月二十三,再涨

也没人愿意干了,只能自己上。

“不要忽略天气对物流的影响。”胡老师说,虽然每年的节日在时间上都大致相同,但节日产品销售有可能会“靠天吃饭”。“遇到下雨或下雪天,厂家的物流配送就会非常被动,从而影响厂家货物到达的及时性。”

他建议经销商一定要留心天气变化,和厂家及时沟通,做到心中有数。

SAYYES 欣奕除疤 南开大学,天津中医药大学研发合作机构 多个除疤产品获国家专利 全国22省220余服务中心 逾万优秀修复案例,丰富的除疤经验

# 178元 祛疤痕

178元 = { 修复疤痕半个月  
269元营养品1瓶  
38元修复面膜一份

专业修复

- 烧伤疤痕 烫伤疤痕 手术疤痕 疤痕疙瘩
- 青春痘疤痕 外伤疤痕 妊娠纹 剖腹产疤痕

报名电话: 0371-5515 8325 400 668 8162

未来路, 东明路, 农业路, 京广路, 大学路, 东风路, 南阳路, 东大街, 西大街, 桐柏路均有服务中心。  
官网: www.xinyichuban.cn