

创业

调查

想开一家潮流精品店的创业者陈静坐不住了,她本以为靠着“眼光独到就能行走江湖”的创业想法就能把生意做起来。但半个月前,她学习的对象却“离奇消失”。

多方打听后,她了解到,这家店因其利润不足以撑起店面的运营,所以就关了。

“微小型潮流精品店的利润越来越薄,经营会越来越难。这店,我还能开吗?”陈静有点动摇了。

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

开精品店要给顾客“新鲜感”



一家精品店销售的仿真娃娃

调查1 利润小压力大,全年无休

“开精品店是很辛苦的,而且现在挣的也不多了。”郑州“大上海”内一家精品店的负责人张先生说,在他们店附近,和他们类似的精品店不少于10家,每家看似生意红火,但基本上都不怎么赚钱,“想在黄金商圈生存,你还要面对高昂的房租,算下来,压力还是蛮大的。”

李峰,是郑州科源路上一家精品店的老板,通过一年的

打拼,他的小店刚刚站稳脚跟,但他仍在努力,“现在生意不好做,刚干了一年,基本上还处于危险期内”。

“说实在的,开店其实是很辛苦的,特别是起步期,全年无休,别人放假的时候是你最忙的时候。同时开店也没大家想的那么简单。精品店是做潮流的商品,是要把握时尚趋向的,它绝不像超级市场,只是把货挂上去就OK了。”他说。

调查2 校园店,只有过节的时候挣点钱

“我这里店小,20多平方米。主要顾客是附近的大学生。”郑州北大学城一家精品店老板宋先生说,他的生意就是“等”和“碰”,也不存在所谓的“精准客户”,“学生都是空闲的时候才来逛,而且都是很随性的,看到喜欢的、价格合适的就买了。”

“我每个星期都要到火车站的批发市场去进一次货。”他说,“像这样的小店不可能再雇人了,所以事事都要操心。货源自己找,而且还要经常去打探什么好卖,什么不好卖,很累。”

开店之初,宋先生在货品定价上也困惑了好久,“定高了,没

人买;定低了,不赚钱”。因为像他这样的精品店在学校附近开得比较集中,所以必须靠低价取胜。宋先生最盼望的就是能多一些节日、纪念日,因为只有特殊的日子里他的生意才能好一些,“除了过节,其他的时间几乎没有收入”。

经验 所售商品和后期服务是核心

陈静一直认为,精品店的制胜法宝是位置和装修。

“这是必要因素,但不是绝对条件。”张先生说,一个精品店如果要想生存下去,其最核心的东西应该是所销售的商品和后期

永远的“新鲜感”

经营之中,时时更新进货,则是张先生高明的地方。

“肯定是要通过卖产品才能赚钱,如果你的产品能让顾客喜欢,引起他的购买欲,就能让你事半功倍。”为了给顾客“常进常新”的印象,他几乎是半个月全面更新一次货品:有的货品没卖完,就变换一下陈列方式。

期的服务。

李峰也同样认为,好的装修也不一定能让创业者挣到钱。“强店与弱店的最大差别是内功。你给顾客的诚信度、顾客对你的认可、店内环境、服务水准

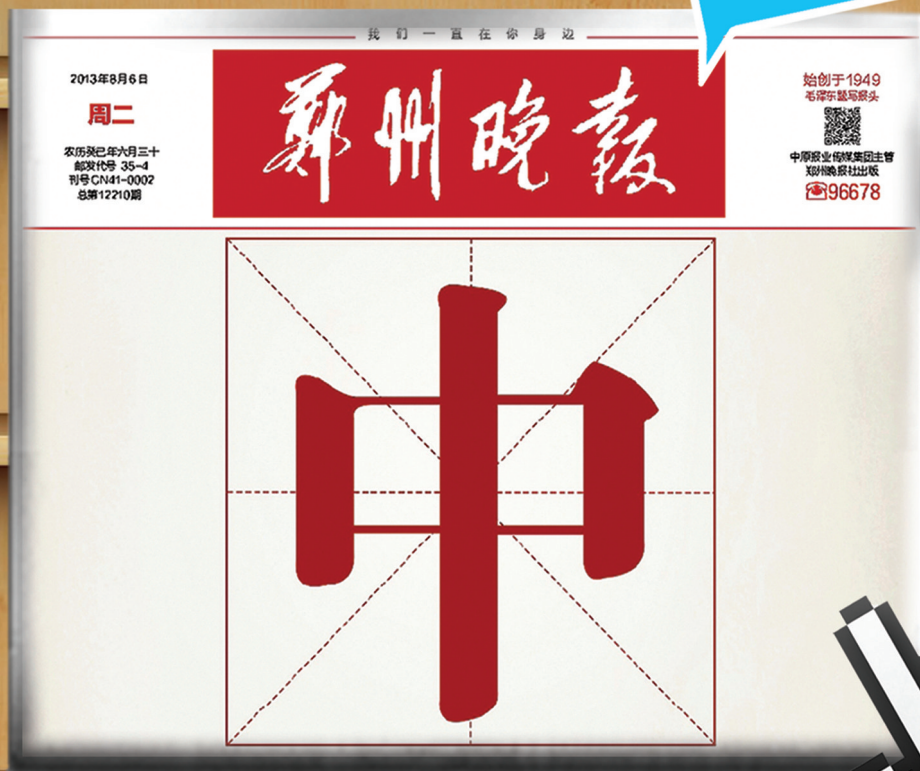
以及售后服务等等因素,都会制约你的发展。”李峰建议,像陈静这样的“菜鸟”一定要多去了解市场,观察竞争对手,“如果想懒省事,就找个好牌子加盟,但还是要谨慎一些”。

赠品送,不能压在仓库啊。”

现在,张先生每到节日临近的两个月,就每周更新一次货品。另外,他几乎是每两天就去同类市场调查一次,一方面收集新品,另一方面了解一下什么货物到了“泛滥”的地步,就避免重复进货;所以,他的小店始终能给人“新鲜”的感觉。

立足中原 坚守中立

快联系我
96678



给您最“中”的新闻