

从生意惨淡到日渐盈利,90后老板有自己的一套

开店那天 他把账算到了下一年

生意场如赌场,瞬息万变。一个举动,或让你一夜清零或一夜变富,全仗眼光和机遇。一个刚毕业的90后,在最困顿时开店做起了老板,开张后,才发现商场最是无情,半年没有盈利,捉襟见肘的销量,一个月上万元的房租重压,使他频生白发。此后,他缩店求生,挤走竞争对手,再开两家新店。

■河南商报记者 李兴佳

【人物介绍】

董阳(化名),1992年出生,2015年大学毕业后,干过汽车、鞋类销售。他正式创业在2016年6月份,开始了他开店做老板的生涯。



制图/周瑞敏

【第一家店】

南龙湖商场开手机店 遇困境缩小店求生

2016年6月份,董阳看中了位于新郑南龙湖区域的一个商铺,准备开手机店。

他调研了区位优势:这是一个新开张的商场,新商场意味着人流量有待培育、配套不成熟,风险也更大。但他更看中区域优势:它紧邻新郑主干道双湖大道,周边有中原工学院、河南检察职业学院、河南医学高等专科学校等学生族客流资源。往东走,挨着华南城批发市场,紧靠龙湖锦艺城、康桥九溪郡、富田兴龙湾等小区。

“这附近有拆二代,买个苹果手机不算啥。”他把赌注押在了周边丰富的客流和优越区位上,跟商场谈了3年的租赁合同,主卖苹果手机。开店后,他没想到的两个事儿给店铺造成致命打击,一是周边小区众多,但入住率仅仅有30%,学生客群消费力低;二是商场运营方高层频繁换血,导致商场经营策略多变。

他跟商场签署的协议规定,承租期间不允许商场再新招其他手机店,结果商场方未履行承诺,在他开业之后又有5家手机店先后进驻。这直接挤垮了董阳的生存空间。董阳也和商场闹过,但眼看入场者已装修完毕,最后也以无可奈何告终。

“开业后前半年一直亏损,缓不过来劲儿,晚上成宿睡不着觉,头发就是在那时一根根变白的。俺妈打电话问我做生意咋样,我都只说好。”董阳说。

每月过万房租,压得他喘不过气,于是决定缩小一半店面,房租每月5000元。经过优化调整后,他开始实现半年后的首次盈利。目前该店每月销售额为2万多元,他称需要15个月才能收回成本。

经验:创业不简单,且行且珍惜。在创业前,要做好前期调研工作和后期服务,对投资对象进行全面考察,周边

丰富的客流和优越区位对生意发展起决定性作用。涉及租赁合同时,流程不能少,必要时要果断维权。

【第二家店】

知名商圈开鞋店

今年1月份,董阳做起了新生意,选址郑州国贸360。这次是更著名、人流量更大的商圈,店铺业态也发生了巨大变化,变成了鞋店。

该店实际面积为37平方米,没有房租,与商场采用统一收银模式,商场扣点为25%。

他做的是一家美国高端鞋的经销商,承包了金水区,与该鞋品牌河南总代合作,以联营的形式开店。该鞋品牌较为高端,有些单款售价过万。他认为,鞋的利润最高能达70%,这是他开鞋店的主要原因,“鞋店生意要是做好了,利润比手机高。手机行业很累,赚钱少,占用资金压力也大。”

经验:利润高的行业资金压力大,利润小的行业又辛苦。在缺少创业资金时,可选择与商场强强联合,既减少成本,又占用更多的客源。每个行业都存在创业风险,还是要多琢磨市场需求,迎合大家的消费“口味”。

【第三家店】

再开手机店 省掉20万元转让费

2017年6月25日,他在郑州市南三环与连云路的橄榄城商圈开了一家新手机店,以苹果手机销售为主,OPPO、Vivo手机销售为辅。

相比南龙湖,该商圈周边配套已经十分成熟,小区入住率高,紧邻黄河科技学院、宇通公司,客源旺盛。但手机店扎堆经营,连云路740米的长街两侧,手机通讯店数量超过10家。不同的是,董阳是唯一在商场内开设的手机店。

建议

干不好早点转让走人 高峰期过后要急刹车

1.在选址时,要预判到未来两三年这里会形成一个手机旺市,而任何一个市场在经历顶峰后必然走入颓势,你需要做的是在市场过了顶峰出现下滑迹象时,立马刹车,及时转让撤出,收取转让费后另觅新址开店或转做其他行业。

“接手那一天,我就算账算到了交下一年房租的时候。如果达不到目标,这亏空从哪儿补过来,即便借钱也得补上。开业后3个月,就能看出是否有景气的样子。生意场如赌场,干不好早点转让撤场。”董阳说。

2.你还要赌得对这个局势会怎么变,赚到

钱后,见好就收。等挣一年的钱后,周边同类店会立马开起来,这个时候赶紧撤,还能收个转让费。如果把一个店经营好,一年下来的转让费抵得上一年来的净收入。董阳说,“眼得贼,得选好地方、挑对人。”

3.手机行业是需要新机销售、二手机回收、维修服务、配件销售环环相扣的,单靠销售不能形成一个生态闭环。其中,与商场合作能够提供信誉背书,带来很大客流,“门店一定要气派,规格高相应的成本就增加,但是也是越吸引客流。”

事实证明,其盈利状况明显好于南龙湖,第一个月即盈利4.2万元,但拿店过程十分不易,“前任老板问我要20多万元转让费,我跟她耗了一个月,终于说服了对方。”董阳说。他计划把门店扩大,签订一个苹果正规的授权维修商,做南三环到火车站地区唯一的苹果售后店。

“我了解到,南三环区域还没一家苹果正规售后店。你说利润点有多大?相当于把南三环区域全‘吃透’,周边苹果维修都会依靠你这棵大树,那和他们就不是一个量级的竞争了。”董阳说。

按照董阳的规划,明年4月份该店才能缓过来,“今年11月份要备货,争取年底挣够明年一年18万元的房租。”

经验:看准市场,尝试新渠道经营,客源旺盛的地方,竞争压力也不可小觑。要在原有的基础上,进行创新,才有在这个行业占得一席之位的可能。

【行业套路】

300元回收一部苹果手机 再2000元卖出

隔行如隔山,董阳见了手机行业太多的“套路”。普通人认为手机店主要靠销售盈利,实则售后部分占更大比重。“做售后不单是赚客户的钱,更有人坑厂家的钱。翻新机退回给厂家换新机,从客户手中回收一个苹果7,主板报废,商家凭借技术修好后,再加价2000元,返还给了厂家,换回的新机价值4000多元,这中间商家赚了一笔。有些售后人员甚至把好的屏幕拆下来换成坏屏。”

董阳称,曾以300元价格从客户处回收了一个苹果手机,维修后再以2000多元价格销售,不过这种情况并不多见。他希望借助新模式拓宽利润,但苦于没有渠道。有同行和网站合作,利用网站带来的客流,提供上门维修服务。但他不理解的是,这些上门服务对象限定在了老人和孕妇,因为这两个群体行动不便,老人并非智能手机精准用户,孕妇又因安全问题不会轻易招陌生人上门。

汤阴县供电公司:全面加强安全生产 严格落实安全责任

8月21日,汤阴县供电公司组织人员对配电台区、低压线路及用户设备进行安全检查,同时对计量、业扩、营业场所进行检查,对检查出的隐患或缺陷进行分类登记建档,制定整改计划,进一步提升安全生产水平。

该公司按照省市公司相关要求,结

合实际,制定《国网汤阴县供电公司安全生产大检查工作方案》,着实宣贯到各部门,全面开展安全生产大检查活动。此次大检查实行“条块结合、上下联动、各负其责”的工作机制,按照“管业务必须管安全、管生产必须管安全”的原则进行,重点检查“安全生产管理责

任落实情况、安全生产管理制度建立和执行情况、安全风险管控情况、隐患排查治理情况以及应急管理情况”五大方面。并成立安全生产大检查工作领导小组,将各项工作具体细化到各部门,明确责任,落实整改措施,做到闭环管理。以“三下降一杜绝”为目标,彻底治理一

批重大事故隐患,坚决遏制重特大事故。

该公司将此次安全生产大检查分为全面部署、自查自改—深入检查,集中整治—实地督查,巩固提高三个阶段,进一步加强安全生产工作,推进本质安全建设,全面构建安全风险分级管控和事故隐患排查治理双重预防机制,以优异的成绩迎接党的“十九大”胜利召开。G(李佳)