



总能迎得春暖花开

□本报记者 於徐阳 文/摄

“店面出租”、“店面转让”、“店面急转 全场大减价”,这些字眼可能是最初“下海”时想大展拳脚的商家不想遇到的,尽管有这么个可能,但等到真正来临的那一天,又多多少少有些无奈。

店面租金涨价也好,员工工资涨价也罢,但综合打分,开店做生意的难度是越来越大,网店的兴起冲击了实体店的经营,经济大环境的不景气让本就竞争激烈的生意更加步履艰辛。雪上加霜之路,就看谁熬得过,才有可能迎得下一个春暖花开。



空置店面接二连三

解放路,是童装零售的集中区,集中着自主品牌、加盟店,或者是各地淘过来的“杂牌”服装。“这一条街的童装有点像自发形成的,集中起来便成了一个妈妈们买童装的首选地,这几年来,也发展得不错。”一家姓陈的童装店老板表示。

然而这一圈走下来,记者还注意到,关闭了的店铺显然比以往多了一些,对于这一点,大多数店家也默认了,其中不乏一些“名牌”童装。

“生意不好做,冬季服装压货严重,投下去的资金没有很好地周转起来,眼下春夏季的衣服就



不敢多进,就怕慢慢地就进入了恶性循环状态,到时撑不过去就只能‘白菜价’逃货,然后关门大吉。”陈老板的话中,流露着些许无奈。但他也表示,无论是自家还是别家,面临的生存压力主要是日渐上涨的成本,让店家背上了“重重的壳”。

无独有偶,在一向以女装业著称的河西街,在当下也不得不面临着许多商家“跑路”的现状。

想开店的,看着好多“店面出租”的告示也犹豫不决;在新装修的,时不时见着隔壁或是隔壁的隔壁又关门大吉,不免忧心忡忡;正在经营的,看着接二连三的空置店铺,也心生恐惧,赶紧想招来对付。

在中心菜场对面的后排店铺,好几家服装店是“有时开店,有时休息”的“自由”状态,也有几家正呈“急找下家”的现状。作为旁观者的市民林小姐表示,那唯一能说明的就是生意“得过且过”。

就连被称为零售业最集中,房租价格相当高的银座街和富仕路上,偶尔也有几家空置的店面,而这种情况,在前两年是几乎很难看到的。

每月“损失”2万元

在银座街,一位不愿意透露姓名的房东告诉记者,对门的两间店面年前租赁到期后,一直空到现在,大概有四五个月时间,按原来一年20多万元的房租来计算,这一空对房东来说就“损失”了10来万元。

另一位房东透露,在店面未租出去时,他曾佯装是租房者去打听过房租,但该房东始终不愿意多降价。“不过两周前刚租出去,打听了一下房租基本维持在原来的水平。不过敢租在这里的,还是冲着这一带的高人气来的。”

对于宁愿空置也不愿意降价出手的疑问,几位房东都表示,这一带的租金基本已经“定价”,如果自家降价幅度太大,一来破了自身的接受度,二来也会影响到周边整个区域的价格,所以宁愿扛着。

其实扛着的还有经营者。一家连锁珠宝店的老板也表示,开在路桥的这家珠宝店生意远不如黄岩、临海的门店,但考虑到市场占有率的问题,

缺乏主见是“致命伤”

□本报记者 蔡 聪

小姚,18岁职校毕业后在富仕广场开了服装店当起老板,营业10个月后又歇业,随后又涉足餐饮业,也当过销售员,总是因为觉得这不是自己想要的生活,最终统统放弃……目前27岁,处于休业状态。

认识小姚是在去年的一个夏天,她给记者留下的第一印象是能说会道,这可是做生意的基本素质,直至今日,记者依然这样觉得。然而她却经历了生意上的多次挫败,而她也把多次失败归咎于母亲对她独立做生意不放心,以及自己缺乏主见。

2005年,舅妈找上门说要一起赚钱,母亲就帮即将毕业的她找了个做生意的门路。“当时,舅妈没有资金做生意,她建议让我妈出钱开店,她来‘技术’入股。”小姚回忆道,“那会我妈先后投了9万元,开店初期自己除了兴奋,还是抱着赚钱的想法去经营的。”

现实总是骨感的,生意做着做着越来越没了信心。小姚告诉记者,既然做生意了,当然是想要越做越红火的,但是自己和舅妈有年龄上的代沟,在进什么款式的服装上就有了很大的分歧。“最重要的是,舅妈喜欢进廉价货,而我就想要进质感比较好的,价格中端的。其实,事实证明我进的货是没积货的,但当时我妈总是嘱咐我要以舅妈的想法为前提。”小姚难免有些遗憾。

小姚说,母亲虽然愿意出资给我开店,但她一直觉得我太小,社会经验不足,让我跟着舅妈先学习。在这件事情上,小姚有点无奈,毕竟也是自己第一次做生意,满腔热情往往无用武之地,意见常常被否定,久而久之,让她变得有些消极。“开店初,我每天都准时开店、关店,在销售上也极为尽心,但后来

因为所卖衣服款式越来越不是自己喜欢的款,就没了推销的动力。”

生意除了要守,更多的还要靠脑子去琢磨。小姚认为,销售衣服除了款式,其实衣服的品质、价位都应该好好定位,不能因为店开在市场里,就卖一些便宜的衣服。第一次见到小姚,时尚就是朋友们对她惯有的评价,正因为自己爱打扮,她就希望自己也能卖些有品质、款式新颖的衣服。

“那年‘五一’,舅妈进了很多便宜货,说是市场会有很多的外地人买,但最后这些衣服都‘烂’在店里。”小姚说自己有点后悔,她想用自己的用心去证明给母亲看,证明自己的想法和眼光是可以经营好这家店的。

“这孩子卖衣服很会瞧出顾客喜好,也很会配合我去推荐衣服。”去年,在家闲不住的小姚又去商城给人打工,当时老板娘就这样和她母亲说,这时她才意识到自己的女儿是个“潜力股”。“我做过两次生意,都是因缺乏主见而以倒闭收场。”小姚有点无奈,因为第一次投入的9万元在开店10个月后才一分钱也没收回来,合伙的舅妈最后也只说了句“亏损”就完结了。

小姚说,她并不觉得妈妈对她没信心是个错误,反而觉得自己少了几分主见才是最大的失败。倘若第一次做生意的时候,有主见、有魄力,妈妈也许就会对她改观的。



清明来临 青团飘香

本报讯(记者 周 益)过清明,吃青团。在路桥传统习俗里,清明节前后家家户户都要吃青团,也有很多市民会趁清明节买些青团去扫墓祭拜。4月3日,记者在市区的各大菜场、超市看到,散发着淡淡清香的青团已经陆续上市,咸甜口味各领“风骚”,引无数吃货竞相。

在中心菜场的一家糕点店里,记者看到四五个伙计围在一起,正忙着赶制青团,一边的蒸笼热气腾腾,陆续有市民前来购买,生意忙得不可开交。记者了解到,为了吸引更多的顾客,该店推出咸味、甜味、豆沙等多种口味,3—5元/只,馅料也很丰富,有萝卜、虾仁、猪肉、芝麻等。

环保祭祀是风尚 菊花唱响“主角”戏

本报讯(记者 周 益)清明节将至,昨日记者在走访时发现,随着文明祭祀观念日益深入人心,鲜花祭扫这种既低碳又环保的祭祀方式正成为很多市民的首选,花卉市场上素色鲜花呈热销态势,其中菊花更是成了鲜花丛中的“主角”。

在富仕路的一家花店,记者看到,门口的桶里摆满了白菊和黄菊,非常显眼,店主张女士正在整理顾客的预订信息,她说:“现在预订的还不太多,根据往年经验,清明节前两天会迎来菊花销售高峰。”

店主告诉记者,现在一天能卖出1000只左右,清明节时销量还要翻倍。

生活节奏的加快让不少市民觉得做青团很麻烦,于是购买现做的青团成了他们的最好选择。“儿女上班,我要在家带外孙,根本没有时间做青团,还不如买来现做的,味道也不错啊。”正在购买青团的陈阿姨如是说。

随后,记者在东方华联超市看到,1.5元/只的现做青团被包装在一个盒子里,嫩绿小巧,很受欢迎,不时有顾客被其吸引,挑上一些放进购物篮里。超市工作人员说,自超市推出现做青团后,这几天来买的顾客多了起来,预计本周末将迎来青团销售高峰。

记者在采访中了解到,目前这些菊花预订和即时购买都是3元/支左右,预订数量多会有优惠价,到了清明节期间,每支价格会略有上涨,估计在4—5元/支。“这个时间段菊花价格上涨主要就是季节性上涨,平时花店里菊花的用量很少,只有在这个时节菊花才会迎来销售旺季。用量大了,顾客的需求多了,价格自然就上涨了,这是正常的市场规律。”张女士解释道。

除了单支出售外,很多花店还推出了花篮、捧花等,一般都是黄菊和白菊进行搭配,价位在30至60元之间的比较受欢迎。记者在张女士的店门口看到一捧由白菊花、白百合和太阳花组成的花束,售价要50元。“如果觉得价格贵,可以减少百合、菊花数量,多放点太阳花。”张女士告诉记者,很多家庭都会选择略有加工过的花束,既好看价格也不贵,在清明期间,一天都能卖出几十捧。

