

那些美貌与智慧并存的女老板们



美女是个多么鲜亮的名词,而美女老板们开店,往往也更受人瞩目。

她们受上帝眷顾,长相姣好;她们受顾客青睐,生意兴隆。美女经济、美女效应、美女老板,仿佛一时间美女这个词汇就等同于成功,等同于财富。难道有了“花瓶”标签,女老板们就可以聚拢财富取得成功?美女们开店真的就只要凭着一张脸吗?不妨让我们看看三个美女店主的创业经历,也许能找到答案。

■见习记者 闫沁波 肖志芳



记者手记

要成功 单靠“花瓶”标签很难

很“遗憾”这次采访没有找到那种只需要往门口一站,便能招来生意的各类“西施”。也许单靠“花瓶”标签就能做好生意的这类老板并不存在。张薇用她的待人接物告诉大家做生意要“有爱”要真诚。陈朵用她的好学和独具慧眼告诉我们,做生意要有独特眼光,要不断进取。婷婷用她的专注和精明告诉我们,做“偏门”生意也能赚钱,只要用心,“偏冷”的门面也能变“热”。

而三位主人公又用自己的亲身经历,帮我们找到了文章开头问题的答案:长相给了她们一定的优势,但绝对不是她们唯一的优势,也不是她们最大的优势!毕竟,商场不是选美场,笑到最后的一定是那些在经营上有过人之处的女老板。

创业支持

个体经营户可申请贷款

俗话说“爱美之心,人皆有之”,美女作为这个社会的某一种“力量”的传统,在生活和工作许多细节深处展示着她们无所不能的魅力。“没有吧”、“迷宫”和“酷熊”的店主都是美女,不得不承认她们的美给顾客留下了良好的第一印象,对她们各自的生意起到了促进作用。但是,既然是生意就得服从市场规则,按照市场规律来运作,是生意就必须考虑运营的成本、产品和服务的质量、顾客的感受等,没有优质的后续服务,单纯依靠美丽的外表吸引过来的业务是不可持续的。

因此,与其说上文中的店主生意取得成功,凭借的是美丽的容貌,不如说是她们精心经营、努力工作的结果。另外,要将生意做好做大,应该适时选择一家好的金融机构来支持事业的发展。中信银行个人金融服务可以为像张薇、陈朵和婷婷这样的个体经营户提供全方位的金融服务,灵活的个人经营贷款政策可为经营户提供资金支持,方便快捷的网上银行、POS机等业务,可以在提高经营户资金周转效率降低财务成本的同时提升顾客的满意度。咨询电话:0731—88092247 周先生

■中信银行长沙分行湖南小企业金融中心 徐志荣

【店名】没有吧

有顾客当场拿出一万元现金,只希望美女老板陪他去岳麓山看月亮。

酒吧

【老板标签】

迷人的微笑,待人接物很真诚

长沙太平深巷,青砖古道、青灯红酒,这里的“没有吧”便是张薇一手经营的酒吧,不仅名字特别,而且是个很别致的地方。2010年,张薇应邀接受了《Up向日葵》的专访,“报道出来后的那段时间,每天酒吧都会陆陆续续来些很特别的客人,他们大多西装革履,还系着领带,感觉是来相亲一样。”张薇说完露出她的招牌动作——迷人的微笑。

“其中有一位顾客,他几乎每天都来酒吧捧场。有一次竟借着酒劲,当场拿出一万元的现金摆在桌子上,希望我陪他去岳麓山看一次月亮,我当然不可能去,这样的感情我不会轻易接受,也不能接受,但我很感激他们。”回想起这件事,张薇仍觉得不可思议。但不可否认的是,“没有吧”的客人越来越多,生意也越来越旺,美女效应在她身上应验了。

近两年,太平街的酒吧相继倒闭,而“没有吧”一直平稳前进,经营5年,从未出现过亏损。张薇把这些都归结于自己待人接物的方式和经营理念。“为了一杯15元的菊花茶陪客人一起熬了整个通宵。很多酒吧在特殊的节日限制最低消费这是常事,但是‘没有吧’一次也没有,也从不追求翻台率。只希望能给客人一个温馨的海港,开心不开心都能想到‘没有吧’,来这坐坐。”

【店名】迷宫

顾客透过橱窗看到时尚的美女老板,就能提高对小店商品的认同度。

女装店

【老板标签】

很好学,眼光很独到

“迷宫”名副其实,不足15平方米的店面,摆放着让人眼花缭乱的服装、女包,着实让顾客着迷。店主人陈朵已经做了8年的女装生意,“美女开店,肯定是有不少好处的。顾客在橱窗外面,看到时尚美女老板,能容易对小店的商品产生认同感。做潮流女装生意,老板穿着出彩顾客才会信任你,这一点很重要。”陈朵道出了她的经营感受。

除了要打扮亮眼,她还很关注最新的潮流风向,“中山路老店的老顾客,还有高桥汽配城的老板们都是这里的常客。”刘丽是这群熟客的代表人物,她每次来“迷宫”购物,都请陈朵帮她搭配,看对眼就全部拿走。对于陈朵她们的评价是“眼光很独到,知道女人喜欢什么”。

【店名】酷熊

母婴用品店

老板貌相与生意好差挂钩吗?“当然!和顾客很多是第一次见面,初次印象很重要。”

【老板标签】

有亲和力,半个妇幼保健专家

婷婷开的是一家母婴店,由于自己小孩才一岁,所以她对母婴用品颇为熟悉,现在也算是半个“妇幼保健专家”。“经常和孕妇们聊一些育儿经、小儿偏方什么的,所以小店的人气一直不错”。从长相来说,婷婷没有陈朵惊艳,也少了张薇的妩媚,但多了一份温婉。好貌相真的能跟生意好差挂钩吗?“当然!”婷婷回答得很坚定,“做母婴这一行,第一印象很重要,老板有亲和力,也会带来好生意。”

“我店里不少产品是请香港的亲戚代购回来的,很多人想买国外奶粉,但是没有渠道。对网上的产品又缺乏信任,还是想找家实体店。”婷婷正是抓住了这些人的心思,做起奶粉代购的生意。

链接

美女明星如何生财有道

刘嘉玲:2007年在《福布斯》中国名人榜排行第十。她近年热衷投资房地产,在香港、内地多处购房。此外,刘嘉玲还在上海投资MUSE夜店,最近还因生意兴隆将再花百万装修。投资、代言轻松获利,难怪她近来几乎淡出影坛,不用再拍戏赚辛苦钱。

张柏芝:曾拿下韩国品牌“A6”的代理权,在香港年轻人最爱的利时市场开了间“A6 Collection”服装店;继A6时装店小试牛刀之后,又盯上了在香港火得一塌糊涂的纤体生意,一出手就扔出个价格“深水炸弹”,自己投资的纤体店将让北京女人以香港1/3的价格享受与香港一样的专业化纤体服务。

梁咏琪:她的赚钱手段颇为“环保”。明星们出于职业需要和兴趣爱好,总要走走在时尚最前沿,一旦过时的东西,就堆得“物满为患”。为了让堆积如山的用品可以“废物利用”,明星用品二手店应运而生。像梁咏琪的二手服装店,有些衣服甚至比新买时价钱还高。

