

半年内开3家化妆品分店,1年内完成“大卖场”设想

# 从西湖到麓山,十年炼成“美”女

化妆品行家透露开店秘诀:店面定位往往决定了受欢迎程度

初次见到刘花,声音甜美、短发清纯的她,怎么也看不出已是一个三岁小孩的妈妈。长沙那几天刚好遇到“倒春寒”,但是听到刘花的声音,感觉如身处苏杭一带微风拂面般清甜怡人。当她谈起这十年的辗转经历,记者恍惚间觉得,眼前娇小的她亦深知打拼的辛酸与不易。



刘花

## 越来越“美”的十年

2009年6月,1980年出生的刘花在长沙华夏新一佳超市开了属于自己的第一家10多平方米的小店。半年内她已经拥有3家这样的小店,并正准备和朋友在长

沙步行街或星沙通程广场投资1家大约四五十平方米的化妆品大卖场。刘花说,1年之内希望会有8家小店和1家卖场,2年内希望和上海的学校合作对员工进

行专业知识和服务理念培训,并在地级市发展化妆品大卖场。

从1999年到2009年,十年磨一剑的她,究竟曾经走过怎样的辛酸之路呢?

## 奋斗在“美”的行业

1999年,刘花来到长沙,在一家不知名的化妆品公司工作。“那家公司做业务的只有3个人,我是唯一一个外地的,负责公司品牌推广,月薪4000元左右。”刘花告诉记者,那个时候要一家一家店上门推广,很多都被别人拒之门外。每天想的就是怎么尽快掌握客户需求,帮老板赚钱。一个外地人想要在长沙立足,需要付出更多的努力。”刘花说起那几年在长沙的经历,口吻里仍然颇多心酸。她坚定地对记者说,要在一

座城市生存下去,就必须靠自己坚持不懈地打拼,而不是成为这个城市的过客。

做了几年的品牌推广之后,2002年刘花加入了在长沙的一家台湾企业,成为这家公司的运营总监。“那家公司的规模比较大,有近40个员工。”刘花说,那时主要负责员工的管理工作,公司的品牌招商会也不断磨砺了她策划和主持的能力。

虽然这家公司具有一定规模,2003年刘花还是应邀去了杭州一家形象顾问公司担任首

席讲师。“在杭州担任讲师期间,主要是培养形象顾问如何与客户沟通,在色彩、服饰以及饰品之间怎样搭配。如果客户有需要,还会陪同她们上街购物,提供更为周到的服务。”

开个属于自己的化妆品卖场一直是刘花的心愿,在杭州这座美丽的城市生活了四年之后,2007年她毅然决定回长沙发展,实现自己多年来的美丽计划。

从化妆品推到形象管理顾问,从西湖湖畔到岳麓山脚,她乐此不疲地奋斗在“美”的行业。

## 3 “让我们越来越美”

刘花认真地对记者介绍说,计划主打销售的是化妆品知名品牌,同时也会有网上热销品牌;而店面的会员俱乐部也会定期和会员举行主题party,分享相关课程如色彩搭配、护肤、化妆等。在我们的会员区域,修甲、修眉等都是免费的。“不想让顾客觉得压力大,即使只是来逛逛什么都不买,我们也会和顾客沟通如何让自己变得更美丽,顾客也越来越关注除了化妆品之外的美容知识。”

“每个店都有自己的文化和特色,屈臣氏就是我们做大卖场努力的方向,就像化妆品超市一样,在主打化妆品的同时,增加更多的附属服务。”

刘花还和我们聊起她的一个朋友,在长沙市步行街潮流特区拥有一家化妆品店面。她说那家店面颠覆了传统的化妆品销售模式,大多销售网上热卖的产品,顾客也多为个性十足的80后、90后,每天的营业额都可达1万至2万元。“传统的化妆名品当然也受欢迎,但是顾客越来越追求属于自己的个性和适合自己的产品,是否是名牌已经不是最重要的了。”

“一个女人30岁前不漂亮怪父母,30岁后不漂亮则要怪自己,女人就应该让自己越来越美。”刘花笑着说。

■记者 姚乐 实习生 杨斯涵

## 成功密码

刘花的美丽开店经



化妆品店面定位往往决定了受欢迎程度。

店址选择很关键。尽量选择消费购买力良好的地段,如长沙市步行街等繁华地段。

挑选合适的代理品牌。选择代理的品牌是关键的一步,差异化的品牌销售是提升竞争力的有效法宝。

店面的核心定位。开化妆品店要特别谨慎,店面的核心价值定位往往决定了店面不可复制的特色和受欢迎程度。

不断创新的销售思路。不断更新的产品、不断创新的销售方式、不断发展的眼光往往决定店面的生命力,我们店面推出的积分兑换饰品活动就吸引了不少顾客。

确保产品质量。化妆品店要特别注重产品的质量,我们店面的化妆品都是从厂家直接发货的,确保产品质量和效果,从而赢得顾客信任。

吃苦的精神和良好的服务态度。做化妆品销售是很辛苦的行业,我们店面的员工可以保证从早上9点一直工作到晚上9点,吃苦耐劳是成功的前提,为顾客提供更加贴心的服务也很重要。

## 外汇牌价

币种	钞买价
英镑	1000.77
港币	87.08
美元	675.81
瑞士法郎	615.64
日元	7.2986
欧元	900.84

## 经济信息

5万张免费服务卡,3000万全民消费券  
苏宁倾力打造“全”消费节

3.15,是法律赋予消费者的神圣节日,也是商家与顾客和谐关系的见证。今年3.15到来之际,作为行业领导企业,苏宁电器再次成为表率,隆重向消费者表达诚信为民、服务为民、实惠为民的坚定决心。同时苏宁电器还联合众多厂商投入巨额让利资源,全品类全品牌全优惠,让消费者尽享“上帝”的优越与尊贵,消费不再是负担,而将成为一种享受!

“全”品特惠,苏宁让消费者“全”说好

“此次消费者节,对于苏宁电器来讲,是一次契机!我们将让优势进一步凸显,让消费者选择苏宁、锁定苏宁!”苏宁电器负责人肯定地表示,“消费者的话语最权威,苏宁要做的是让全省7000万消费者全都说好!”

据了解,为筹备此次消费者节,苏宁联合近500家知名品牌厂商,投入3000万让利资源进行让利赠礼,同时售后服务也将大幅度升级,让消费者切实享受到最全面的优惠!3月12日至15日,苏宁各门店

全品类、全品牌降价幅度达10%~50%,并且还有豪华礼品赠送。

50000张免费服务卡,苏宁让消费者增值

对于消费者来讲,消费不仅仅是产品交易,服务也是不可忽视的部分。苏宁电器一直致力于打造最优秀的连锁服务品牌,在服务文化上精耕细作,从售前、售中、售后各个环节给与细节关怀,潜移默化中已形成良好的口碑。

此次消费者节,苏宁特别打造了50000张100元免费服务卡,消费者在苏宁购物均可获得。凭此服务卡,消费者可享受免费清洁保养、空调充氟、移机、配件更换等优惠。

此外,活动期间,苏宁和厂家将有近百名售后工程师在苏宁各门店设现场咨询,进行家电的使用保养咨询活动。

3000万全民消费券,卷动惠民风暴

除了在服务上下大功夫,苏宁电器还传承一贯的大优惠手笔,抛出3000万消费券在全省发放。消费者人手一套,3月12日至15日期间即可使用,在苏宁各门店购物时可冲抵现金使用。

此外,苏宁还联合空调、冰洗、彩电、厨卫电器众多知名品牌老总,在现场举行签名售机活动。经过老总签名的机型将享受直降100元~300元的优惠。

中国銀行  
BANK OF CHINA

外汇牌价由中国銀行湖南省分行友情提供  
咨询电话: 0731-82580992

三湘都市报  
报花刊登热线  
82866567 15608407778

解放军第153医院 肛肠微创诊疗中心  
主治:内痔、外痔、混合痔、肛周脓肿、肛瘘、肛裂、直肠炎、便秘、直肠脱垂、息肉、肿瘤等。  
http://www.153j.com 电话:0731-83850608

## 留学开门红,抢占高额奖学金

最近,启德教育(长沙)捷报频传,不少学生已获得海外名校2010年入学的录取通知书,并获高额奖学金。“学校一年的学费要花多少?”“怎样才能申请到奖学金?”这些问题学生家长非常关注,而成功申请到奖学金也是绝大部分学生顺利实现留学的一个途径。3月23日下午2点,启德教育将在运达喜来登大酒店举行第15

届国际教育联展暨2010年启德留学展,此次展会上,启德教育展将专设一个“奖学金申请专区”,展示本次参展院校的奖学金项目并介绍申请奖学金的成功经验。

据主办方介绍,此次参展的英、加、澳等国的名牌院校都会提供金额不菲的奖学金,比如针对国际学生,英国东英吉利大学提供总额为100万英镑的奖学金,莱斯特

大学提供每年2000~5000英镑的奖学金,基尔大学提供每年2000~3000英镑的奖学金,贝勒比斯学院设立的5000磅和10000磅的名额不限的奖学金项目。

让准备申请赴加拿大读本科的高中生惊喜的是,加拿大萨省大学给入读本科的学生提供的奖学金,最高可达45000加币。另外,澳洲名校也提供丰厚的奖学金,奖学金申请咨询热线:0731-84488495。

第十五届启德教育全国巡回展 主办: EIC 启德教育

2010启德国际教育联展  
i world! 我的世界无国界!

长沙站: 3月23日(周二) 14:00-18:00 运达喜来登大酒店4楼

★名校: 120逾200所世界大学,现场面试快速录取  
★独家: 哈佛学者、职业规划师领衔主讲《留学必修课》  
★特设: 各国奖学金申请专区,订造个性化留学计划

★官方: 各国领事与你面对面,解答留学新政疑基  
★首设: 港校申请专区,香港大学,中文大学等参展  
★惊喜: 获世界顶级名企工作! 实习! 机会

网上预约 www.eic.org.cn 电话: 0731-84488495 地址: 黄兴中路88号平和堂商务楼24楼启德教育中心