

生产团队+实体联销提供星级服务 黄金时代 微商迎来专业选手接盘



5年前,陈华敏还在杭州某五星级酒店做烘焙,当时她在餐饮业已打磨了八年。今年5月,她重操旧业,在微信朋友圈卖三明治,日销售额2000元;7月,她着手实体店装修;10月,爱人辞去厨师长职位,回永康帮她开西餐厅。

因为有了越来越多,陈华敏,类选手的加入,加之新《食品安全法》的颁布实施,此前野蛮增长的微商红利正悄然褪去,开始进入专业化操盘的时代。

记者 田妙联

拒招代理确保安全

没做微商前,陈华敏是一名80后辣妈,在家带孩子,而丈夫则在外地的五星级酒店任厨师长,有12年的从业经验。现在,孩子入园了,闲不下来的陈华敏决定重操旧业。

我的目标客户就是喜欢吃西餐的人,我要满足他们希望用便宜的价格买到五星级酒店美食的需求。陈华敏找到了切入口。

回望微商的发展,2012年多海外代购,2013年借力销售面膜爆发,2014年私家蛋糕蹿红,进入2015年,微商的标签是多元、专业、私房菜、农副产品、环保产品与日俱增,影院、商场等专业级选手大举进入,就连五金生产企业也组建微商推广团队抢占市场,如今年上半年风靡朋友圈的扭腰机、磁力片等。

在微商队伍不断壮大之际,专业对手入局,显然更有胜算。当时,朋友圈正在热卖西式早餐,这正是陈华敏擅长的,因此她顺势推出了五星级水准的多款手工三明治,并一炮而红,好评如潮。40元一个的三明治一天能卖四五十个,日营业额过2000元。

同是三明治却有不一样的口味,大多食客尝鲜后,纷纷想成为陈华敏的代理,但她拒绝了,并在朋友圈发文:我们拒绝从我们这拿货去自己店里卖的合作,因为食品多一道环节就多一分风险。

新规实施逆袭为店商

2个月,后,微信好友突破2000人,这让陈华敏有些始料不及,永康的消费力竟这么强。

而陈华敏的观念也在转变,原先想着只要把三明治做精致,就会受欢迎,但随着顾客越来越多,陈华敏发现提供好的售后服务才是拴住顾客的关键。

因为在家里做,人手较单薄,

大小事务都要亲力亲为,就难免会影响售后服务和复购率,销量也会下降。

而且,陈华敏也听到了风声,《新食品安全法》10月1日颁布实施后,在网络平台售卖食品的经营者必须申请食品流通许可证才能入网经营。不难预见,今后朋友圈贩卖美食也将越来越规范化。

所以,陈华敏跟老公商量,决定开实体餐厅,以维护好老客户,形成稳定的购买力。多亏老公也是专业级选手,引入五星级餐厅管理模式,餐厅开始规范运行。从数据上看,近80%就餐顾客都是朋友圈中顾客,还吸引了大量的外国客人进店消费。

向实体化专业化发展

跟她一样,这种微商+实体(工作室)模式正流行。陈华敏的微商朋友小周是某化妆品品牌永康总代,月销售额约10万元。小周告诉她,微商想要做大,必须与实体融合。现在很多微商都逆袭为店商了,特别是服装类微商,实体+微信相结合的营销模式已非常普遍,随便到中兴、时代广场转一圈就能发现,扫二维码加微信。而微商开的店铺一般所处位置较偏僻,或是逃离高价商业圈住进公寓。

虽然小周也从微商逆袭为店商,但她并不满足于此,还在不断+实体,自拿下三证齐全的某阿胶品牌后,她将阿胶打入超市,进入五金城商业街实体店、水果店,试图实现线上线下全网覆盖。

而不管微商如何逆袭、互联,陈华敏认为,想要在芸芸微商中存活,比拼的还是后期服务。前几天,有客人给她留言,表示想吃餐蛋。这虽是之前的外卖产品,开出实体餐厅后,陈华敏就不做了,但为了满足顾客需求,她还是单独为其做了一份。陈华敏说,既然开了实体店,就要做到比微商时服务得更好。

市门业协会举办研习会 我市数百门企精英 探讨消除七大生产浪费

记者 田妙联

本报讯 18日,康庭大酒店万象厅正在播放美国波音公司精益生产装配线短片,吸引了数百名门业运营精英到场观看。

这是一场精益运营研习会,由我市门业协会联合上海管理科学学会精益六西格玛委员会共同举办。在企业战略规划、运营管理等方面有数十年经验的精益运营业大咖主要通过讲座、分组讨论演练,帮助门企全面深刻地理解卓越运营的理念和管理方法。

研习会的召开,旨在让门企能通过

嘉宾的现身说法,提高企业现金流掌控意识,在库存、应收账款以及投资等方面实施精益运营管理,从而消除质量不良、过量生产、多余作业、物流慢运、无劳等待、库存高、过度工艺等七大生产浪费,达到提质增效作用。

当前,我市现有的400多家门企多为劳动密集型企业,在经济新常态下,人工成本高涨,企业经营、管理难成了转型升级难题。市门业协会秘书长柴文胜说:在外要增长较困难下,掉头向内部要效益也是一个突破口,能再造企业价值,同时,精益运营也是企业向现代化发展的必要进程。

水果丰产 价降三成

记者 田妙联

本报讯 16日,记者走访市场了解到,今年水果价格普降声一片。其中,苹果首当其冲,价格比去年便宜了近四成。

这么好的红富士苹果,每公斤才卖8元,真是便宜。在紫薇路一家水果店前,看着标价牌,经常买水果的颜阿姨不禁感叹今年水果价格就像坐上了滑滑梯,去年,好点的苹果每公斤要卖近20元,但现在店里最好的苹果也就12元左右。

在巴黎商街几家水果店内,相比去年,每公斤零售价在8元以下的水果明显多了,香蕉4元、梨5元、橘子6元。

草莓虽上市不久,但也从每公斤120元迅速降至80元,有的甚至以76元揽客了。进口水果也降价明显,有“芒果王者”之称的澳芒每公斤价格已降至66元,美国无籽黑提也只要40元。

一些水果店甚至开始大甩卖。章小琳水果店推出了野生苹果、甘蔗、金丝柚、蜜橘、香梨、阿拉蜜6样水果任选3箱,每箱2公斤至3公斤,仅需100元,还免费跑腿到家。大家都是凑着买,每人出33元,很划算。卖得最好时,一天能

销售400箱。店主章晓琳说。

近期,除了进口樱桃的价格略微上涨,其他水果都比去年便宜30%。老百姓大卖场老板董新法说,我市的方山柿也难以幸免,价格仅为去年的一半。

针对今年水果低价行情,董新法分析,一方面去年水果价格高,引起了很多商家投资果业,果农扩种,而今年又恰逢广西、新疆、云南等产地水果大丰收,因此拉低了整体价。另一方面,水果店却遍地开花,此起彼伏的价格战也进一步拉低了水果价格。

进价500多元一箱的榴莲只赚5元也有人卖。章小琳说,今年很多水果店日子难过,利润已不足5%。

多位果商告诉记者,今年水果供应量充足,而市民的消费意愿不强,随着天气渐冷,水果市场会持续量减价跌,预计低迷之势很可能要持续到元旦前后。



热烈庆祝联合新能源武义光伏电站成功上线 永交所优选预计年化收益9%光伏宝产品 限量2000万元！限期20天！抢完即止！

优选产品	产品名称	期限	认购起点	预计年化收益	收益方式
	光伏宝 T1	12个月	10万	8.0%	到期还本付息
	光伏宝 T2	24个月	10万	9.0%	按年付息
常规产品	光伏宝 8号·陆月期 A类	180天	20万	6.3%	到期还本付息
	光伏宝 8号·陆月期 B类	180天	5万	5.8%	到期还本付息
	光伏宝 8号·叁月期 A类	90天	50万	6.0%	到期还本付息
	光伏宝 8号·叁月期 B类	90天	10万	5.5%	到期还本付息
	光伏宝 8号·叁月期 C类	90天	1万	5.3%	到期还本付息
	购房宝	90天	20万	6.0%	购一手房+6.5%

永康市产权交易所是地方性产权交易机构。投资者请带身份证、银行卡,营业时间8:30-17:00,至永交所网点办理,勿带存折存单。

备注:T1+T2发行额度为2000万元,产品由浙江金品能源科技股份有限公司提供增信担保。

营业地址:广电路179号,广电中心对面 财富热线:87332301 87332302 友情提示:预测收益不等于实际收益,理财非存款,产品有风险,投资须谨慎。