

网上开店研究：卖化妆品专做市场稀缺化妆品牌

普通的装修，简单的灯光，店面虽不起眼，但店堂内的架子上却摆满了各式进口畅销化妆品，来这里消费的大多是一些衣着光鲜的时尚靓女，其中不少是回头客。

借助网络寻找市场商机

谈起开店动机，店主谭小姐说源于儿子的出生。

两年前，谭小姐的宝贝儿子出生，开支一下子加大了许多，再加上此时谭小姐辞去了工作，一家人单靠丈夫的薪水，小日子突然变得有些拮据起来。

等孩子长到一岁多的时候，谭小姐开始考虑自主创业。此时有朋友告诉谭小姐，现在很多年轻人流行通过网上购买韩日化妆品，如果开一家专门销售名牌进口化妆品的店，只要货真价实且价位适中，生意肯定不错。

朋友随口告诉谭小姐几个牌子，谭小姐上网查阅后，发现网友们对不少国际热门品牌化妆品果然评议众多，网友们的评价成了谭小姐难得的第一手市场调查资料。

发现了网络的巨大好处，谭小姐开始借助网络来做生意，不管是联系供货商还是挑选产品，谭小姐都要先上网查询相关信息。后来这个任务又落到了丈夫张先生身上，几个月下来，张先生现在也成了半个化妆品专家。

专做市场稀缺品牌

为了与佛山的普通超市专柜及专卖店展开差异化竞争，谭小姐专做网上评价较高但市场上比较稀缺的国际品牌，连洗涤剂也是韩日进口的。

张先生告诉记者，此前夫妻俩全面考察了佛山的化妆品市场，发现佛山的化妆品做得很多很滥，竞争相当激烈，最后，两夫妇一致认为做品质口碑都相对有保证的国际品牌，生存空间可能会大一些。

为了保证货真价实，谭小姐决定直接从香港进货。首次进了 2 万元货试销，销售情况还不错，开店第一个月即保本。

后来夫妻俩继续根据网络提供的讯息增加产品，如今店里已增加至 10 多个国际知名化妆品品牌，加起来有数十个系列。

由于这些品牌本身的知名度就相当高，顾客来店里挑选时根本不需要作过多的介绍，更无须自己花力气做广告，只要保证货真价实，顾客们用过不仅自己来买，也会介绍不少朋友来这里光顾。因此，谭小姐的小店虽然开张才 2 个多月，但回头客已经不少。

前来购买的张女士还是一名在校学生，即将要入学了，听到同学介绍在这家化妆品店能

买到韩国某牌子的护肤品，想带瓶面膜回学校使用。类似张小姐这种经过朋友介绍而来的客人占据大多数，其中绝大多数是 18~40 岁的女性。