

## 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。

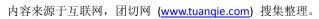
张先生告诉记者,此前夫妻俩全面考察了佛山的化妆品市场,发现佛山的化妆品做得很多很滥,竞争相当激烈,最后,两夫妇一致认为做品质口牌都相对有保证的国际品牌,生存空间可能会大一些。

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,顾客们用过后不仅自己来买,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。

前来购买的张小姐还是一名在校学生,即将要入学了,听到同学介绍在这家化妆品店能团切网(Www.TuanQie.com),团一切,省更多!





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。