

又是一年春风来,每年春季都是新时尚发型出炉的季节,从以往来看,无论火遍全球的“波波头”,还是悄然流行的“梨花头”,都给各大发廊带来了火热的生意。对于要求创意的理发店来说,是否在新发型上做好了文章,就意味着只等收钱呢?14日,记者就此对泰城的理发店市场做了相关调查。

争推新发型 头上抢生意

泰城理发店生存调查

文/片 本报记者 李芳芳 实习生 孙静波

使出各种招数吸引顾客

14日,泰城天气格外晴朗,温柔的春风拂过脸颊,全身都感觉舒服。家住岱庙附近的李女士不由想起去理理自己的头发,或许换一个新发型,不仅让自己看起来更加精神、好看,也能在万物复苏的春季里有新气象。

“大约还有半个月的时间,我们店就要有新发型发布了,我今天先给你设计一个发型,到时你可以再来体验我们的新品。”位于通天街北段的

沙宣理发店2号理发师傅说。听到店里要出新发型了,不少正在店里理发的女士们纷纷表示出了极大兴趣。“新发型是什么样子的?”“你看我的脸型 and 发量合适理新发型吗?”“如果新发型发布的当天,我能理上那就好了。”

据这家理发店的师傅介绍,基本上每年换季时节,理发店都会相应地推出新品,来搭配季节服饰和天气,也正是这个时候,

理发店会迎来生意的高潮,各家理发店也会使出各种招数来利用新发型,吸引到顾客,从而期望拔得一年的头筹。

来自山东农业大学的学生刘景涵告诉记者,她和几个小伙伴算是比较新潮的“90后”,经常会追求前卫和流行的东西,对于发型的追捧自然更不在话下,如果自己能在某种新发型发布没多久就理出这种发型,那会是相当有面子的事。

理发师往往自己做模特

“我们推出的新潮流、新趋势几乎是全球同步的,如果有新品,店里就派出理发师到大连总部学习。”沙宣发型设计教育总监陈吉光说,如今,一种新发型出来后,会引来很多时尚年轻人的追捧,想在众多理发店中脱颖而出,最关键的是抓住新发型发布后的几个月。

位于校场街中段名为小青的理发店,算是街上经营时间较长的一家理发店了。店里的专业染发老板姜华告诉记者,随着市民思想的逐渐开放,对新

鲜事物的接受程度越来越强。几年前,理发店新出一种发型,需要推广上几个月才能得到认可,而如今,新发型发布前就会有市民询问,生怕落伍了。“很多理发店为了推广新发型吸引顾客,理发师往往自己做模特,认为有了样子肯定就有说服力。”姜华说。

谈到新发型带来的经济效益,山东大学附近一家名为简约的理发店老板张女士介绍,由于店面靠近学校,而学生又是一个喜欢追潮流的群体,

因此新发型的出现能带动理发店的效益。如果把新发型做到“风生水起”时,它带来的收益基本就能占到全部收益的50%左右。

陈吉光表示,一般情况下,接受度较高的新发型能持续几年的时间,比如2007年推出的“波波头”,现在还较受欢迎。另外,热度持续了一年之多的“梨花头”,如今依然是大部分女士的首选发型。如果现在在一家理发店能把这些发型运用好的话,保证收益的同时,还能保证声誉。

只理平头、刮脸,店也存活了二十多年

走在泰城每个街道,能看见分布着大大小小的多家理发店,似乎这种看似成本较低,收益较高的经营模式只要抓好新发型的发布、推广等就是只赚钱不赔钱的买卖。经过记者调查了解发现,其实情况也未必如此。

“规模不同的店面经营模式不同,机会也是不同的。比如我们店是全国连锁性质的,每次有新发型发布时,总部会派老师过来教学或者我们去总部学习,有时还会请韩国的发型设计师来指导,这样的条件不是每个理发店都能有的。”陈吉光介绍,一家成规模的理发店做出的

新发型很受欢迎,那么就难免招来小规模理发店的争相模仿,分得一杯潮流羹。如果只是模仿,手艺相对较差的话,还是得不到理想的效果,或许带来的是相反的效果。

另外,理发店推出所谓的新发型也不一定就是全新,可能较往年的发型稍短一些或者更薄一点。“从我开理发店二十多年的时间来看,发型的流行趋势是个周而复始的过程。比如,最近一年多时间里流行的‘梨花头’,二十年前的名字叫‘小姐发’。因此,更确切地说,每年的最新流行趋势,都是在以往的基础上

根据不同的顾客做出的不同改变。”小青专业染发老板姜华说。

“理发店要想在同行中站住脚,我觉得还是靠理发师的手艺,而不能光靠抢新发型上天下大力气,如果学不好就卖弄,反而是砸自己的招牌。”在财西街经营一家老理发店的周师傅告诉记者,他不会做花里胡哨的发型,只会给男士理平头、刮脸等,但就这样,他的店也存活了二十多年。“什么新不新的,只要技术和信誉过硬,就不怕经营不好店面,在浮华中朴实一些也许会更好。”周师傅意味深长地说。

说法: 只有“对味”了才能谈搞好经营

与很多行业类似,理发店除了具有基本的功能外,还起到了美化的作用,适应了当下市民追求时尚和潮流的心理。

对于目前形势还算好的理发店来说,也不能保证以后就高枕无忧。小青理发店姜华表示,做好生意一定要找准位置,追求利润是最基本的出发点,只有“对味”了才能谈如何搞好经营。

中百大厦企划部主任魏强分析说,所有的行业其实经营理念都大同小异,不同的是理发店作为服务行业,售卖的是软件,是服务。“如果不追求创新,理发店也难以很好地存活,软硬件条件达不到却硬要追求,会有相反的效果。但是把握好顾客需求和心理,经营便不是难事。”魏强说。



很多年轻女士理发时都会先考虑当下最流行的发型。

4月16-17日 泰安市政广场车展

车宽1.8米
3人舒适乘坐

30万公里
极限测试零故障

<0.3风阻系数

油价上涨都是浮云,长安给力送万元油卡

驾有所值。大气呈献。



大气,即是平稳外型下暗含轿跑车的科技含量;大气,即是内部合理化布局的极限态度;大气,即是工艺品质的苛求下保障的品质卓越。

工艺品质的极致追求换取30万公里挑战零故障的底气;以人为本的造车艺术成就1.8米车宽的模范标杆;科学技能的升级突破造就精准风阻的完美表现。

长安CX30, 大器之选。

<0.3风阻系数 车宽1.8米, 3人舒适乘坐 30万公里极限测试, 零故障

山东嘉顺汽贸 地址: 泰安市泰东路泰山国际汽车城

销售热线: 0538-5555666

泰安嘉益汽贸 地址: 泰安市满庄钢材大市场北888米路东

销售热线: 0538-5075999

重庆长安汽车股份有限公司