原创设计 私人定制 微信营销 刷脸送福利

电商逼着服装实体店在夹缝中另辟蹊径设法突围

近年来，在电商的冲击下，不少服装实体店纷纷寻求出路。原创设计、私人定制、微信营销、海外代购……八仙过海，各显其能。有专家表示，提升产品的创新和与消费者需求的对接度，这样的店铺才能继续生存下去。

本报见习记者 范佳 王小蒙

1 服装实体店调查 “有时连着三四天都不开张”

23日11点，英雄山人防商城的各个柜台已经开门迎客两个小时，不少卖家在门口无奈地望着走廊里零星闪过的几个顾客。一家女装店主说，双十一以来，进店选购的顾客越来越少，好不容易节日来临盼顾客增加，却是十逛九不买。

“以前很少出现一天都开不了张的情况，而现在周末也有可能一天都卖不出去一件。”在人防商城开店七年的云亭店主王女士说，以前一天卖三四十件很轻松，现在卖十件都算好的。

“卖的人比买的还多，即使买砍价也很猛，这样下去很难保本。”连续询问多家服装店，店主回应连着三四天都卖不出去一件的情况并不是个例，运营艰难让不少人萌生转让店铺的想法。拿王女士的店来说，仅店租和人工成本一天下来就得100多元，这样她每件衣服至少要加价十多块才不至于赔本，而不少前来购买的顾客却照着网价来还价，这让她很是吃不消。“顾客说网上同款都比我这便宜，都是看看就走了。”

不过，开店已经七年的王女士总算是积攒下了不少老顾客，“有她们照顾着也能维持下去，要是新开的店都很难撑过半年。”王女士说，不少店铺通常开了没多久就关门了。

不仅老牌服装城的个体店主在网店的冲击下经营惨淡，商场里不少服装品牌也不停地打折促销努力维持。“顾客来店里试完衣服记下货号就走已经是公开的秘密，现在最好的时候一天卖出三四千元的东西都很难说赚钱，更不用说还有很多时候不开张了。”贵和一家女装店店员说。

对此，山东大学营销传播专家王广伟说，电商对实体店有冲击是正常的，但不要过于悲观。就像常吃感冒药人体会产生耐药性一样，当网购成为生活的新常态，网络营销的扩张就会放缓。“当消费者在网购时有了不好的消费体验，便会回流到线下消费。”

2 实体店被逼转换思路 保证质量不囤货

虽然网购势头之猛让不少实体店主为自己前景忧心，但依然有不少店主坚守自己的实体店，以保守的运营方法抵御服装“寒冬”的侵袭。看着双十一客流大减，人防商城的王女士便不再囤货。

“往年这时候下面堆得满满的货，等年前就卖得只剩零星几件，然后再甩卖上春装。”王女士指着空空的货台对记者说，现在直接找经销商拿货，不再备下大量库存，这样不至于压手里，也能更新快一点，让顾客感觉到店里新品上得多，有活力。

和王女士一样，韩国城“MIU家的衣橱”老板缪缪也不主张囤货。每月，她都要去广州进货一次，每次进大约100件，保证一个月的销量即可。为了突出实体店的质量可靠性，她挑选的都是质量好成本高的服装。她认为，相比网销服装的鱼龙混杂，实体店的优势就在于店里的服装可以亲自摸一摸挑一挑，让消费者放心。

王广伟说，除了保证质量，顾客人群细分也很关键。以前卖服装往往各个年龄段各种风格都有，就像百货店一样。现在要转换成专营店形式，专门就某一类风格或年龄段的服装进行销售。

3 另辟蹊径 实体小店打起原创私人定制牌

在人防商城，一家名叫“昔墨”的店引起了记者的注意。进到店内，发现每件衣服大都只有一件，隐隐地透着一股淡淡的民族气息，飘逸不羁。

询问店主才知道这是一家主打原创的店铺。“店里的衣服都由两位设计师亲自设计，在自家工厂进行加工，每次设计20款分到五家店，保证款式的独特性。”昔墨的店主王宁伟说，由于现在实体店里东西都差不多，受网店冲击比较大，开店时就想着与别人不一样或许会有出路，于是另辟蹊径走起原创路线。

“设计之初瞄准的就是30岁左右气质独立有品位的女性，还可以定做衣服和鞋子。”王宁伟介绍，鞋子可以依据顾客的要求专门设计，再根据个人的腿围、脚围、脚长等打造出专属定制款。衣服同样可以与设计师沟通设计版式，依据个人喜好进行加工制作。“受众虽然小了点，但我们家有不同于别家之处，能把这群人抓住也能做得不错。”

“要是店里的服装是在哪都能买到的，甚至在网上买还要便宜，那店铺就没有存在价值了。产品的创新和与消费者需求的对接度，这是店铺生存的重大前提。”王广伟说，现在很多厂家的产品原料、工艺都是一样的，唯一的不同是设计的风格和款式。人们更需要符合自己审美观和情感需求的产品，这部分还没有完全被满足，一些个性化的产品依然有强大市场。

4 实体店猛刷朋友圈 微信营销引来回头客

与厂商入住的天猫旗舰店相比，大部分的服装店主并没有自己的优势。“开网店成本并不低，要做好做大，需要大量人工、美工、营销策划、刷信誉……各种投资加起来甚至比实体店还要多。要做好一个网店，开店成本至少也要5万元。在济南没有自己心仪的服装批发市场，没有库存的情况下，淘宝店靠量取胜的方式在我这根本行不通。”缪缪给记者算了一下她开网店遇到的阻碍。

不过缪缪依然尝试利用互联网强大的信息传播能力，向更多的人宣传自己的店铺。“现在很多时尚的服装小店都是和微信、淘宝、微博相结合来营销的。每次来我这的客人，我都会推荐他们加店里的微信，每次上新都会同步更新到朋友圈。”缪缪说，这样确实吸引了一部分回头客，甚至是外地来济南的客人。年轻人更喜欢逛大商场而忽略小店，她们在微信上看到上新就会直接来店里拿货。那些离得远的还可以给她们寄过去。同时，通过微信交流，更能了解大家的需求，进货更有针对性。

“与电商手段相结合可以增加顾客的粘性。”王广伟说，同时实体店的服务也要向网店学习，更加及时周到，给顾客一个美好的购物体验。现在的服装实体店已经不是单纯卖产品，而是在经营感觉。

5 韩国原装店 从韩国购入新款，老顾客“刷脸”送福利

如今越来越多的国外原装店出现在大街小巷，她们大都去国外挑选当季最为流行的服装，拿到国内销售。像山师东路一家韩国原装店，开店七年来已经积攒了几千名顾客。店主说，质量有保障是她们比网店更有优势的地方。

“两位店主一个月去一次韩国，待上四五天专门挑选设计师款，然后再邮寄回来，每款都只有一件。”店员小项告诉记者，每次新货到店，都会在朋友圈发通知，即使不用上新货图片，老顾客也会来店“尝鲜”，有时连济宁和泰安的不少店主也会来拿货。

小项说，由于款式上新比较快，回头客还是比较多的，对他们不仅有折扣优惠，还会有一些额外的“福利”。“我们也不办理会员卡，老顾客都是来了直接‘刷脸’，一次性买500、1000或5000元都有相应的折扣。另外，店主还会为老顾客代购化妆品，这是老顾客才有的福利。”

尽管到了圣诞销售旺季，不少实体专卖店仍然门可罗雀。 本报见习记者 范佳 摄

在专卖店中缪缪整理新上的货，并同步更新朋友圈。
本报见习记者 范佳 摄

厂商力挺实体店

部分品牌服装拒绝网上销售

在一波接一波的网购狂潮冲击下，如何保住实体店是不少品牌厂商亟待解决的难题。广州一家童装品牌便做出禁止网销，封杀淘宝店的决定，以全线实体代理经销的方式解救实体店于水火之中。

“发现有经销商在淘宝开店的，第一次先警告罚款1000元，如果不关店厂家就联系给他下线。”在人防商城，该童装品牌一名店员告诉记者，上月公司刚封了一家已经有两个钻的淘宝店。

“有些品牌杜绝网上销售，网上的品牌服装真假难辨。广州那边有很多仿牌子的服装，标着七八百，实际仅售二百多。”缪缪有次去银座专柜买衣服，在淘宝上搜同款服装的代购仅售六折，跟柜台一说，对方表示公司杜绝淘宝销售，应该是假货。

商家的做法在王广伟看来也是一种保护实体经营的必要手段，“现在很多南方服装厂家都拒绝做电商，有的已经在做的，也不得不回头，重新注重线下经营。”

泺口服装城：

楼下实体，楼上网店，“两条腿”走路

不仅小型店家在谋求线上出路，老牌服装商场也看到了“两条腿”走路的重要性。泺口服装市场近年来正发生着显著的变化。泺口服装城办公室工作人员程先生介绍，为了应对网络冲击，泺口服装城正在探寻一条网络营销与实体营销相结合的发展道路。

“如今，两座现代化大厦已在泺口拔地而起。”程先生介绍，33层的泺口服装国际会展中心在2014年1月6日封顶。其中1至8层为服装广场，9层为商务酒店，10到33层既有写字间又有和9层商务酒店配套的商务宾馆，走的是高端和综合业态的路线。不仅有服装，还会有小吃、超市，向商贸综合体的方向发展。1到5层服装商场准备明年五一前后开业。

此外，26层的商务大厦在2014年5月24日封顶。2014年10月1日，1至5层皮革城已经开业。6至26层是电子商务写字间，将来可以入住几百家淘宝店。“目前泺口服装城商家开网店的只有一两百个，基本规模都不大，还是以实体店为主。将来我们想打造一个电商的聚集地。有意向的商家可以来租我们的写字间，我们通过电商协会或专业的商务平台提供服务。让业户可以托管式经营，使得楼上是网店，楼下是实体店，给业户提供两种经营模式，能够两条腿走路。”

在餐饮领域，泺口服装市场也进行了开拓。程先生介绍，2014年5月1日，泺口服装美食广场开业，目前已有40多家餐饮店。“此外，电商造节，我们也造。泺口服装文化艺术节，打折抽奖力度都很大，吸引了不少顾客。”

程先生说，一如当初泺口以质优价廉起家，当前泺口服装城主要以中低端消费群体为主，同时也注意提升品牌档次。他还透露，泺口服装城还有建立服装产业园的想法。

王广伟认为，泺口服装城的实体经营与网络经营相结合的思路可取，是一个突破。但至少需要一两年的市场培养，服装从业人员的技能、思维方式能否转变也是一个挑战。“后期的智力支持是电商运营的关键环节，实际效果还有待于时间考验。”

随着贝斯特口腔牙齿矫正优惠活动的推广，前来看牙矫正的顾客越来越多，在顾客取得显著牙齿矫正效果的同时，贝斯特口腔在顾客中的优异口碑成了贝斯特口腔医院年关收获的最大财富。

牙齿矫正岁末“惠”
您的孩子赶上了吗？

双节牙齿矫正享千元优惠，
拨打5885 9999预约正畸名医亲诊

牙齿畸形危害身心健康，孩子正畸应抓准时机

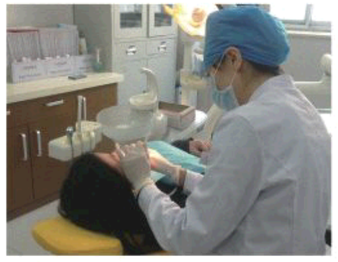
据笔者了解，畸形牙的孩子，极易遭到同龄学生的嘲笑和疏离，使得他们在人际交往和社会交往中处于劣势，长此以往便会引发青少年的人际交往困难；甚至有些孩子还会产生自卑自闭的情绪，给心理健康埋下隐患。因此，贝斯特口腔医院的首席矫正专家刘金仙主任特别提醒家长朋友，孩子一旦患有各种类型的牙齿畸形，一定要及时矫治。

刘主任表示，有很多家长觉得孩子龅牙、歪牙无所谓，等长大再矫正，这实际是错误的，中学是矫正牙齿的黄金期。12岁至18岁时，青少年口腔内恒牙大多已萌出，牙弓发育基本完成，面部仍处于快速发育阶段，此时进行牙齿矫正，牙医可以利用面部发育潜力，确保牙齿矫治至最佳状态，取得理想的效果。而成年以后，牙齿肌肉已定型，矫正会耗时更长，效果也受影响。

如何快速矫正畸形牙？矫正名医泉城支招

据笔者了解，贝斯特刘金仙主任对青少年牙齿矫正有着深入研究，其从事儿童、成人各类错颌畸形的矫治临床工作20多年，在其擅长的舌侧矫治、动态视维全隐形矫治领域积累了丰富的正畸临床经验，成功进行了数千例牙齿矫正治疗。

刘主任利用先进的动态视维全隐形矫正软件，在初诊时就能绘制出矫正后的牙齿形态，通过精确测算，在设计方案时能减少三成拔牙几率。通常情况下，只需半年即可将牙齿排齐，1到2年可实现牙根排齐，确保矫治效果永不反弹。动态视维全隐形矫正技术是全球牙齿矫正的第一领导品牌，家长不妨在圣诞元旦假期期间带着孩子来到贝斯特口腔医院，请矫正名医刘主任当面看诊。



牙齿不齐险误前程，美少女正畸找回自信

昨天，笔者找到刘主任时，刘主任刚结束和一位顾客的通话，据刘主任介绍，这位顾客叫萧然，来自烟台栖霞市。她五官端正，唯独口中的龅牙十分难看，张口就遭同学嘲笑，为此十分的失落。父母此时才意识到，原来龅牙不仅影响到了孩子的外在形象，更伤害到了孩子的自尊自信。

“她的父母在电视广播上有了解到，中学是塑造孩子形象和自信的重要阶段，所以当发现孩子因为龅牙而产生自卑心理时，他们很焦急，经过亲戚的介绍就赶紧来到了我们医院。”刘主任发现她上排牙齿由于畸形不易清洁，多处出现蛀洞，便先为她进行了全口清理，并制订出了不拔牙的矫正方案。

经过半年时间，萧然的牙齿已基本排齐，刘主任鼓励她继续坚持，1年后，萧然的牙根也调整到位，摘下牙套，蜕变成一名阳光美少女。如今，她已考入大学，不但出任班长，还加入摄影社团，在世界各地留下了自己的倩影。刘主任表示，萧然时常与自己联系，看到她迎来全新的生活，自己也十分高兴。

本期亲诊专家

刘金仙
矫正专家
中华口腔医学会会员
世界正畸联盟（WFO）会员

吴钦贞
教授
原济南市中心医院口腔科教研室主任
贝斯特颌面外科专家

刘庆武
院长
贝斯特口腔医院 院长
原三甲口腔医院院长
美容牙科资深专家

庆圣诞·迎元旦
年末年初感恩回馈
拨打5885 9999
预约名医亲诊

一口好牙，喜“赢”新年。圣诞、元旦贝斯特口腔整牙大优惠进行中！普通牙齿矫正立减2000元，隐形牙齿矫正一次性缴费立减5000元，全瓷冠美容矫正每颗立减500元。活动期间，均有2015年精美台历赠送，圣诞、元旦当日还可获得价值500元爱牙护齿大礼包一份。凡有需求的读者均可致电可致电0531-5885 9999或登录官方网站www.58859999.com预约专家亲诊，机会难得，欲报从速。医院地址：天桥区明湖西路1771幢(原市卫生局，火车总站往东800米)。 （文：张华）

请仔细阅读产品说明书或在医务人员的指导下购买和使用，禁忌内容或注意事项详见说明书。 广告审查批准文号：鲁医械广审（文）第2014080023号

胰岛素注射 从此不打针

中保康

“透明”VS“注射”——无针注射器
引起的技术革命

专利号：ZL 2009 2 0027382 1

1.实用新型专利，促进好吸收：
锁定安瓿微孔，弥散好。
锁定注射深度，易吸收。
2.“三大”核心科技
微孔制造技术
安瓿压力释放技术
安瓿防爆安全技术

有效
安全
舒适

中保康无针注射器，具有以下优势：
1.可减轻注射时的痛苦
2.减免针头刺破事故的发生
3.排除交叉感染
4.不会产生硬结
5.不会产生溃烂
6.无漏液现象
7.其他特点：无针注射器无需拆洗，操作简单易，体积小，携带方便。

注册号：国食药监械（准）字2012第3151671号

中保康，保卫中国糖友健康

中保康
无针注射器

产品简介：
本产品是由我公司自主研发的主要适用于注射胰岛素的新型给药系统，本产品不使用传统针头，用储存注射用药液的一次性使用无菌安瓿充当注射用针头，利用推射器产生的压力将一次性使用无菌安瓿内的药液穿透皮肤喷射至皮下，完成注射过程。具有无针、无痛、无交叉感染、使用方便的优势。

中保康糖尿病服务中心（济南店）迎元旦，大酬宾
活动一：
12月30日特邀糖尿病专家山大二院宋慧玲主任医师到服务中心开展胰岛素注射相关知识讲座。
活动二：
进店有好礼，免费体验试用，购买享优惠。 名额有限，报满为止。

关爱糖尿病患者疼痛 倡导“无针透射”

山东中保康医疗器具有限公司
济南办事处
地址：济南市槐荫区经四纬十二路口
（槐荫区人民医院）向南20米路西沿街商底
电话：0531-55552323
Email：sdzbk2014@126.com

经四纬十二站：1、78、K90路；
经五纬十二站：2、13、29、120、K20、K58、K59、K96、K98路。