

数字赋能美好生活

我有“e+”女装店

□记者 王露 文图

近年来,服装实体店面临着一系列的挑战。首先,随着消费者购物行为的改变,线下客流量逐渐减少,实体店的销售额随之下降;其次,租金和人工成本的不断上涨,让实体店的经营变得更加困难;此外,实体店往往营销手段单一,只能通过广告、促销等方式吸引消

费者,且效果难以保障。

在数字化大发展的洪流中,如何顺势而为,抓住市场机遇,迅速调整经营策略和营销模式,以适应市场的需求和变化,才是出奇制胜的秘诀之一。本期介绍两位女装店主,看看她们如何通过数字化赋能,破解经营困局。

1. 怎么发圈? 有些技巧

要给实体店打开销路,经营了15年女装店的红梅认为,朋友圈是很重要的一个渠道。

接受采访时,红梅正和快递小哥一起,给一沓女装分别打包,她告诉记者:“这些有寄到县里的,也有寄到外地的,都是大家在朋友圈里看见就订下来的。”

如何打造高质量的朋友圈呢?红梅表示,要带上“客户思维”,也就是“为他人着想”。

首先是时间。一般来说,发送朋友圈的最佳时间段是7:30~9:00、11:30~13:00、17:00~18:30、20:00~23:00。在这个基础上,还可以进一步测试,看看哪个时间段的点赞、互动评论数最高,挖掘最适合自己的发圈黄金时间段。

再来是数量。一天之内发朋友圈信息的最佳数量是5条~8条,这样做既保证了一定的存在感,又不至于造成刷屏。

“时间长了,老客户越来越多,我前年建了一个群,每天把新款发到群里。客户看到就会问我有没有货、适不适合之类的。因为我对她们的身材和喜好也非常熟悉,所以就能很准确地告诉客户这些她们关心的答案。”红梅有很多县里的客户,来一趟店里不方便,她会在新款给客户寄过去。得益于相互之间的了解,很少有推荐的款式客户不喜欢、不适合退货的情况。

最后,发什么内容招人喜欢?红梅分享,不能直白地只发图,这样不能展示你的专业和价值。专业的人做专业的事,要给大家展示自己的专业价值和成绩,主动吸引,这样别人有需求了就会主动来找你。比如她会拿店里的服装为例,分享一些颜色搭配和款式穿搭技巧。

3. 以诚待人! 方得始终

打江山容易,守江山难,开店经营也是如此。

“我店里的服装坚持风格鲜明、平价销售,这样才有人气。当然,服务质量也很重要。现在竞争激烈,只有诚信经营,才能留住顾客。”小琦表示,她店里生意很不错,即使在疫情期间也有很好的销售额。

“顾客因为喜欢买回去,但回到家又觉得不合适,经常碍于面子不好意思退给我。我知道了以后就会让她拿回来,首先我这里顾客多,她不合适,还有其他人更



▲自己当模特

▲编辑朋友圈文案
▼展示直播设备

2. 改变赛道! 开辟新路

小琦的故事开始于2019年。

这一年,小琦选定了“一件可以长期做的事”——平价女装。根据她的观察,近年来的市场低迷,造成了大家手中的现金流较少,虽然女人对自己“下手都比较狠”,但价格却是消费痛点所在。

幸运的是,就在她选定赛道的同时,一种新的销售方式正在兴起,也就是电商直播。小琦一边将新款挂在衣架上,一边告诉记者,有数据显示,2019年,中国电商直播行业的总规模达到4338亿元,同比增长210%,直播带货这一形式在这一年为越来越多的消费者、平台、商家所接受。

都说隔行如隔山,但小琦发现,一个行业的不同赛道也有很多要学的东西。“直播的地方不能太大,看上去会很空,但也不能太小,会影响效果。”她边说边展示“直播间”,并介绍她的“利器”。

合适;第二,如果她因此不来找我,虽然对我没有影响,但我会少了一个顾客,我给顾客退换货了,也许我会赔钱,但我会多一个朋友。”红梅对于退换货这个问题也有自己的想法,只有多为他人考虑,路才会越走越宽。

“店里就我一个人打理,只有过年才休息几天,每天上班12个小时,中午饭都是在店里吃的,怕一出门,顾客来了找不到。”工作辛苦,但红梅乐在其中,“许多顾客一直穿我家的衣服,直到退休还继续光顾。在创业的过程中,

收获新老顾客的信任和支持,这是我感到最成功的事情。”

小琦同样因为以诚待人,收获了很好朋友。家里有事不能来,就有顾客上门帮忙;没有时间接送孩子,顺路的顾客会主动照看;看到她没时间吃饭,顾客还会帮她买饭……

有利润做生意,没利润做朋友,第一次是客人,第二次是故人,第三次是贵人,从陌生到熟悉,从熟悉到了解、信任、理解、包容,她们做的不仅仅是生意,也是彼此人生旅途的风景。

智慧发力

就业从「零」到「灵」



之前,每天清早都会有一群人聚集在永济市各镇(街道)的老零工集散地、马路旁,日晒雨淋,四下张望,等待用人单位和雇主。随着永济市零工市场的建立,这种“站马路”的状况逐渐改变。

近年来,永济市零工市场通过各种措施,在服务好求职者的同时帮用工方找到合适的工人,让越来越多的零工从“马路边”走到“市场中”乃至“手机上”,实现就业从“零”到“灵”,帮助更多人就业。

现在有了零工市场,求职者可通过多种渠道“灵活”获取信息。线上可通过微信朋友圈、直播间等渠道,实现“手机在手,工作不愁”;线下可通过电子大屏、公告栏等,实现“一对一”服务。“有了零工市场线上平台,求职者可提前和雇主在手机沟通好工作内容,省时又省力。”该中心相关负责人介绍。

记者 王露

也能互动课堂
受伤学生在家

“小罗,你把11题的解题思路给大家说一下。”“好的,老师。首先……”这个普通的场景发生在我市康杰中学的一间教室里,但特别的是,小罗并没有坐在教室里。

一个月前,高三学生小罗因意外受伤必须卧床休养,但临近高考,课程又耽误不得。小罗的班主任胡丹和校方沟通后,决定启用网络课堂,让小罗在家上直播课。“疫情期间,各教室都安装了直播课堂的设备,但因为平时大家都正常上课,所以这个设备通常都是关闭的。我和学校沟通以后,请各科老师上课时把这个设备打开,这样小罗在家就可以实时跟着老师上课了。”

小罗的父亲说:“由于小罗不在教室里,因此老师为了让她融入课堂,经常点她回答问题。我感觉老师这样的贴心操作,会使孩子的注意力更集中。”

记者 王露

审批服务再提速



市民荆先生在夏县经营着一家运输公司,以前在盐湖区购买运输车辆后,需要返回夏县办理道路运输证。近日,听说盐湖区与夏县已开通跨域通办,他就在盐湖区行政审批服务管理局办理了企业所需的道路运输证。得益于盐湖区今年5月起开通的交通运输类审批事项跨域通办服务,很多群众办理相关手续不再受地域限制。

随着交通运输类审批事项跨域通办服务的开通,盐湖区、临猗县和夏县3地共计1200余家运输企业、9600余家个体经营户,以及万余名从业人员均可就近选择办理道路货物运输经营许可证、道路运输证等相关业务,极大方便办事群众,有效节约办事成本。

盐湖区行政审批服务管理局线管负责人表示,将持续提升“异地通办”工作服务质量,打通交通运输类审批事项“最后一公里”,以交通运输类审批事项异地通办系统为亮点,推动政务服务质效再提升。

记者 王露