



59岁的喜乐姐

经历挫折困境,如今一天营收超5000元 不服输的杭州大姐做小区团购越做越火—— 比生活刚一点,你就赢了



本报记者 章然
通讯员 杜雯兰

认识她的人都叫她喜乐姐。这个颇有江湖气的名字,倒也人如其名。一头利落的短发,一身耐脏的黑色上装,一双方便跑动的运动鞋,这是喜乐姐最爱的装扮。

喜乐姐,真名叫做孙莲。2004年,她在杭州萧山区萧西路872号租下店面,卖中老年服装。

去年的疫情,让喜乐姐的小店同样感受到风雨飘摇。但喜乐姐不服输,她抓住新兴的商机,组织小区团购。这个441人的微信团购群生意红火的时候,每天营业额几千块,超过服装店,变成喜乐姐主要的收入来源。钱江晚报“社区小店纪事”系列第五篇,大家来听听疫情之下这位小区团购团长的成长路。

以下是喜乐姐的讲述——



服装店选址不好 凌晨四点半就把衣服搬到菜场卖

最初卖老年衣服时,我就是一个小白。

2004年,因店面选址不佳,生意不好。看到老年人凌晨4点就逛萧西路的菜场,我准备把衣服搬到菜场去。当时,环北小商品市场、汽车东站小商品市场、四季青都可以进货,我去最好的四季青进货。我是市场第一批进货人,凌晨三点半,天还没亮就到了。

一个小推车承载了我所有的希望,拉着它一家家去挑款式。

中老年服装上衣一共有5个码,裤子有7个码,批发几乎每个码都要拿。眼光得准,不然一旦款式不畅销,货物积压的压力不小。

凌晨4点,我把一堆衣服、裤子还有小商品等装上车,运到菜场。4个棚子迅速搭好,长约12米的摊位是整个市场里衣服摊位中最大的。春秋季节的衣服一排排挂好,地上摆着丝袜、鞋子等小商品。

凌晨4点半准时开张,往往那时候我已经忙出一身汗。天冷,摊位上的小商品包装纸上都是薄薄的一层霜。我没时间顾及,当时同一时间竞争的,还有4家衣服摊位。

薄利多销、质量过关,是我的原则。慢慢的,口碑做出来了。旺季时,从凌晨4点半到上午11点摆摊时间,有五六百的利润可以保证。中午再回到店面,营业到晚上9点钟关门。店面和摆摊营业额没法比,摆摊3000多元,店面只能有1000多元。

每天超过12小时的工作时间,脑子里都是衣服款式。摆摊冬冷夏热,一到夏天,我九分裤下的小腿就被晒得和酱鸭一个色。摆摊卖衣服辛苦,我坚持了10年。

商机来自戏曲微信群 卖鸭子一天卖了150只

2017年,身体有点吃不消了,我回归店面生意。店里一年租金1万元,负担并不大。本来一切安稳,但是去年年初疫情来了,店里一下少了一半的人流。

我平常爱唱越剧,没想到改变现状的商机发生在戏曲微信群里。群里200人,那时大家都憋在家,一个小姐妹说,这真的是要憋坏了,想吃鸭子都没得吃。

我刚好有一个新塘的朋友,是养鸭子的。疫情耽误了鸭子出售的时机,继续养下去,饲料等成本越来越大,他每天都很急。我就想着,帮他卖鸭子吧。

第一次要了30只,很快微信群里就分销掉了。第二天,群里人都说要买,一共卖掉了150只。

我和大家明说一只鸭赚5块钱,让老公去新塘装了150只回来。大家都抢着要,真的没想到,我做的第一波团购,10多天卖掉了1500多只鸭子。我养鸭子的朋友特别开心。

不经意间团购越做越火 儿子媳妇都来帮忙

我也发现了微信群团购的力量,想着可以好好做一做。卖鸭子之后,一个卖鸡的商户找到我,希望帮他们团购推一推,一天200多只鸡的生意完成了。

附近几个老大姐蔬菜卖不掉,我和他们说一天10斤青菜,放我店免费帮忙卖,在微信群里团购了一下,也卖掉了。

社区做伊利牛奶代理的人找到我,也是因为疫情,牛奶堆积。我试着帮他卖,每次100箱起步,卖了10多次。团购的物品我一般放在门店,不方便拿货的,就送上门。顾客都是周边几个小区的,送送也只是费点时间。

团购的次数越来越多,去年2月,我儿子帮我建了一个湘湖零食微信团购群。朋友拉朋友,亲戚拉亲戚,邻居拉邻居,慢慢的微信群涨到400多人。

大家团购回去,觉得东西质量可以,好吃,下次还会再来买。200来箱牛仔骨、平均一天20多箱的车厘子、一次200罐的核桃肉、最多一次团了100多盒的粑粑糕、一次拿50包的建德梅城晒面、一次几十斤的西梅……我一次又一次完成了销售。

我的团购群越来越火,商品种类也越来越丰富。最远的团购商品有从海南空运的莲雾、芒果,最远的团购顾客拓展到滨江白马湖。

这些货源,都要感谢我的媳妇帮我一起经营。平常她去进货时,看到不错的商家就会加人微信,谈合作,现在她已经加入了十几个团购拿货群。更多的时候,商家主动找她对接。

陆续也有更大的饭店酒家来找我们合作,湘湖有名的跨湖楼包子、西苑海鲜楼的海鲜都与们合作了团购。

营业额一天五六千 一靠质量二靠服务

2020年底,团购群一天营业额达到5000-6000元,变成了我们的主要收入来源。

看着媳妇能独当一面,我就放心让媳妇做团长,我和老公帮忙送货。现在周边小区有10来个小区团购群,为了让我们的团购群更富有竞争力,每天下午3点到5点,我和老公开车送货上门。

做小区团购,最重要的是质量关一定要把好。以前有过传过来的货物图片是好的,然后货进来发现不好的情况。比如砂糖橘,很容易烂。老板拍照传来的图片不烂的,进货回来后烂掉的,那么我们就把烂的挑出来,拍给老板,要他补。

顾客要退货是一定包退的。东西拿过来,钱退掉,或者第二天让顾客换都可以的。东西一定要好,这样人家才会相信你。

今年我已经59岁了,但是我觉得还能继续干下去。如果服装店做不下去,我就开小区团购店,总是能继续想法子过好生活。生活就是这么回事,困难来了,你比它刚,它就会怕,你就赢了。

小店具体地址:萧山区萧西路872号。

新闻+

喜乐姐的建议

团购群要薄利多销,质量关一定要把控好,价格便宜一点,回头客就多。

要有一个线下存货的地方,这笔投入也要算进总成本。我们家因为原本就有服装店,这部分的投入就不需要了。

团购群的经营要有团队,如果是一家人,一定要分好工,谁有时间谁去送货,要保证送货到家,服务到位。