

“头”等大事也遇冷

顾客少了4成,理发店老板拍短视频引流



彭磊正在给顾客理发 现代快报+记者 马晶晶 王曦 摄



短视频平台推广 视频截图

分类广告 刊登热线:025-84783581、13675161757
地址:洪武北路55号置地广场1806室

餐饮、宾馆聘

招聘 企业食堂厨师,缴五险一金,7000-8000元,江宁高新区。要求:身体健康,无不良记录。15905154858

厨师待聘

待聘 厨二十年,精淮扬、江鲜土菜,管理佳。15105189484

待聘 厨师。13851445397

厂房仓库招租/出租

厂房出租

六合雄州骁骑路中南智谷产业园单层面积600 m²,2-6层出租,可单层租、可整租,价格优。18351802023(刘)

旺铺出租/招租

钟山风景区商铺招租
现有钟山风景区多处经营网点面向社会公开招租,经营业态包含饮食点、食品饮料、旅游文创及工艺品销售等。详情请登录**钟山风景名胜区官网**www.zschina.org.cn 联系人:姜先生13951604429 付工15195383869

遗失

遗失 恒基中心公寓26部奥的斯电梯合格证,产品编号为:79NM3199-79NM3219,79NM3221,79NM3961-79NM3964,声明遗失。

公告

南京德盛科瑞消防设备有限公司减资公告:根据2022年6月17日股东会决议,南京德盛科瑞消防设备有限公司拟将注册资本从500万元减至100万元,现予以公告。债权人可自公告之日起45日内要求本公司清偿债务或提供担保。南京德盛科瑞消防设备有限公司 2022年06月17日

家电维修

空调 维修 移机、回收。
13813850744

老年公寓

鼓楼区向阳养老院,有医疗、地铁口、环境好、价优。66776779

安徽小伙来南京打拼14年后创业开店

彭磊今年36岁,和新裤子乐队的主唱同名,穿着打扮却和五条人乐队一个风格。

20年前,他从安徽老家来到南京。千禧年的时尚风潮在这里交汇,人们留着各种新潮的发型。这是发型师大展身手的时代。

6年前,积攒了14年的经验和积蓄,彭磊在秦虹路上租下了一个60多平方米的门面,开起了理发店。理发店有6个员工,都是20出头的年轻人。

他既是老板又是师傅,一边教学一边剪发。靠着多年手艺,手里的剪刀就是招牌,他们在秦虹路上打下了名气。还有人专程从江宁、浦口赶来,有时甚至要等上几个小时,才

能排到。

但突如其来的疫情打乱了理发店的发展之路。2020年春节,员工们都各自回老家过年,离宁的时候,谁也没想到,这个假期会这么长。彭磊回忆,受到疫情的影响,理发店关门了一个多月,二月二龙抬头,原本是营业高峰,也因此错过。

“其实那一轮疫情影响还好,一个月没有收入,但疫情过后,生活恢复正常化,来理发的人还出现了一个爆发式的小高潮。大家憋了太久。”彭磊说道。

真正让理发店受到打击的,是之后的两轮疫情。

去年刚装修完,就碰上了疫情

“去年我刚装修完,就碰上了疫情。”彭磊回忆,2021年夏天,他对店面进行了重新装修,镜子、桌椅、墙面等都提档升级,打算借此机会扩大影响力。暂停营业、装修费、房租,前期的投入不是一笔小数目,但还没来得及体会“王者归来”的感觉,又遇上了一轮疫情。尽管当时理发店等场所仍旧可以开门营业,但并没有顾客前来理发。人与人之间保持着最安全的社交距离,减少不必要的接触。

又是一个多月没有收入,他直接给员工放了假,但仍给员工发工资,每个月4000元左右的基本工资。“大家一起干了这么多年,也不能亏待了这帮员工。”他坦言,那个时候他还以为,等到疫情过去,仍旧可以像2020年一样,恢复到疫情前的水平。但是等到南京“摘星”,等到2021年结束,理发店的生意仍未能恢复过来。“9月份的营业额,和2019年甚至2020年同期相比,减少了40%左右。后面的几个月也是少了三四成。”

彭磊发现,经过这次疫情,来烫染发的人变少了。“剪头发是刚需,长发还是得剪,但烫发染发不是。”他告诉现代快报记者,之前,每个周末店里都坐满了等着做发型的人,要出去约会了、旅游了,大家都来做一个新发型。“但这次疫情之后,好像大家的消费观发生了变化,过去一两个月就要来做一次头发的顾客,三四个月甚至半年才来一次。”

每年年底,理发店都会做一次充值促销活动。“以前只要我在朋友圈发活动,就有顾客来找我,有时候忙得来不及收款。去年明显感觉人少了,而且充值的金额也少了,过去充1000的现在可能充500。”

交谈中,不止一位顾客告诉他,之所以在理发这件事上变得“抠”了,是考虑钱握在自己口袋里,才能更好地应对意外。他们很多人改变了消费观,减少了不必要的开支。

最近彭磊发现,附近有两家理发店还是没能挨过去,关了门,其中一家还是连锁的。

试水短视频,几百个粉丝也做得很认真

彭磊说,过去自己多少有点“佛系”,但现在,每一个潜在的客户,他都想争取并抓住。面对冲击,他也在积极想办法。

理发店一开始尝试在互联网平台上线,通过本地化的社区营销,打造地缘优势,用团购价等吸引顾客。“但是没有能做起来,平台都跟我们说,我们这个店不好做,周围都是居民区,老旧小区还居多,跟平台用户画像不匹配。不像有的店,开在商场里或者靠近商圈。”

但是抱怨不能解决问题,还是要想办法。现在,彭磊每天都会抽出时间来,自拍、自剪短视频,“你们来之前我就在剪,自己学

的。”每天更新的视频保持了垂直化的分类,专注于讲述顾客从进门开始,从洗头到剪吹烫染等全流程的造型设计。“做了2个月,还在起步阶段。”为了搞懂短视频平台的营销模式,他还报了学习班。“4月份听说有老师来南京上课,我立马就去学了,交了几千块钱。”

尽管目前才有几百个粉丝,但他做得很认真。也确实有附近的网友在刷到他的视频后被吸引过来,成为了理发店的顾客。他希望可以将这个号做出点名堂,他计划通过短视频平台的运营,给几个员工增加一些流量,也增加一些顾客。“光靠我一个人,发展始终是有限的。”



俭以养德 杜绝穷奢

大地馈赠 拒绝浪费

中宣部宣教局 中国文明网