

售楼小姐的
过冬策略

传说中,她们月收入过万,有长相的“准入”门槛,一签就是上百万的“大生意”……多年来,售楼小姐的职业让人羡慕。如今,楼市销售一落千丈,开发公司的高管都在担心自己被裁员,没根基的售楼小姐们又怎么度过这寒冷的“冬天”?

郭小姐入行5年,目前受雇于城南某楼盘的开发商。5年,在这行绝对算久的了,所以对“行情”颇为了解:售楼小姐底薪一般1000元出点头,提成是房款的千分之一上下。“开盘那个月大家都能拿个1万多,平时也就是2000-3000元吧!”前几年行情好,一年拿10万很正常,现在绝对没那么多!“今年我算了下,年薪2-3万吧!”郭小姐说,也没感觉销售小姐大批辞职,也有小姐妹不干的,不过比例都算正常。但今年楼市上市量少了一半,提成自然就少了一半,大家一分当然就平均每人少一半了!

收入锐减怎么办?“大家都忍忍吧,我们对行业还是很看好的,等到日子好了,大家再过好日子!”郭小姐这两年不知不觉养成了在淘宝上购物的习惯,这个瘾一定要“戒”了!

黄小姐做售楼小姐不到一年,但适应了这种“有压力”的工作,又碰上今年经济不好,下半年终于辞职了,现在淘淘巷开店。

“我有两三个同事现在都歇在家里,准备行情好了再出来做。可我想,我要辞职了就转行得彻底些吧。”黄小姐告诉记者,售楼小姐平均年龄25岁,过了黄金年龄只有三条路走:能力强的升做销售经理;能力一般的转做售后服务;第三是彻底转行。目前,这些都是售楼小姐们“过冬”的应对办法。

林小姐23岁,现在南京一家开发公司做销售小姐,入行一年,做过两家楼盘。

打通林小姐的电话,已经是周六傍晚6:30,她嗓音疲惫甚至沙哑。

林小姐的正常上班时间是早上8:30-下午5:30,“可我告诉你,从来不会准时下班,因为总有整理客户资料等零碎事要处理,我今天就在准备明天签约的合同呢!嗓子哑了是因为这两天签约的业主多。”

原来,林小姐所在的楼盘进行了部分特价房优惠活动,幅度很大,售楼处一下子热闹起来了;可老业主认为降价了,就集体上门讨说法。

记者问:“说心里话,你们希望开发商降价吗?”林小姐犹豫了一会儿,不希望,但没办法,大势所趋。“其实老业主心里也明白,降价了找开发商赔钱没道理,可资产缩水了,感情上接受不了。我们真不希望老业主伤心。好在大部分人都挺明白,找售楼小姐拿不到钱,于是直接找了开发商。”

在林小姐看来,售楼小姐所受的冲击不大。“开发商会想办法,降价啊什么的,销量会上来,售楼小姐的收入也就没多少差别。”

快报记者 孙洁



抵御金融危机·过冬的人

在「旺季」里忍饥挨饿

快报记者 张波

往年,“小雪”是一些行业的旺季,商家们很乐意过这一天。今年的“小雪”,赶上了一场金融海啸,于是一切似乎都变了。商家们一个个变得愁眉紧锁,能转型的转型,没办法的只好死扛。他们每一个人知道,扛得过去的都会迎来新一轮牛市,扛不过去就只有“后浪死在沙滩上”。



如今建材店的常见景象:晒太阳、看报纸。CFP

建材店

平时灯都舍不得开

从东北来到南京的11年里,李吉权的地板生意一直是:扩张!扩张!没想到会在这个初冬,成为他的沉重负担。经过多年的奋斗,李吉权在南京有几家自营地板超市,今年“十一”以后,他如同冬眠的动物一般,窝在自己的领地,减少开支、缩小营业面积。他说,要小心翼翼过好这个寒冬。“许多财大气粗的建材老板,今年却省得连店里的灯都不开。”他说。

旺季竟成了寒冬

“建材市场的淡、旺季特别明显,春节后开始好卖了,直到梅雨前,6月正式转淡,到了7月、8月最清淡,9月再转好,11月~12月最旺。”李吉权手一摊,似乎对眼前的事实有些不可思议。他告诉记者,一般来说,眼下正是一年中的建材黄金时期,因为很多市民希望能在春节前把房子装修好。“可是,现在你看看”。

这个旺季,生意比淡季还淡,李吉权并非没有预感。“今年春季,建材一个劲涨价,生意反倒不错,到了奥运会后我们明显感觉到一个月不如一个月。”9月,李吉权参加了行业协会主办的展销活动,效果不错,现在才明白,那场展销把市场上的需求消耗得差不多了,自打展销结束后,几乎就没什么订单。

“去年这个时候,一个店一个双休日差不多能做20单,现在顶多也就三五个单。”李吉权说,自己的连锁店拥有一定品牌知名度,生意比规模的商户要好些,很多小老板一个月只接下几个单。他预计,整个市场订单量少了一半左右。

精装修生意泡汤了

房地产是建材行业的“衣食父母”,眼看楼市沉默了这么久,他知道未来很长一段时间日子都不会好过。李吉权的“李洋”地板不仅零售,也做精装修项目,最近一段时间,他总是白忙一场,“我们跟了很长一段时间的精装修项目,最后开发商改计划了,不做精装修了,有的索性就不开工。”

这一点让李吉权很被动,因为精装修虽然利润薄,但量大,对企业来说仍是一笔重要收入。公司也在和开发商保持接触,希

望能拿下更多精装修项目。“我们有的员工和开发商接触很长时间了,对方也有意向了,可人家计划突然就变了。”李吉权说,有的是把精装修变成了毛坯房,价低好卖,有的索性不准备开盘,跟买房者一起观望。

还有一个李吉权认为很能反映问题的现象:卡子门一家大型家居卖场目前处在招商阶段,在其招商之初,几乎每个铺位都有数个品牌排队签约。可是,到了现在,那些排队等铺位的企业似乎都不见了,铺位也没有那么紧张了。

卖场平日漆黑一片

在这种情况下,各个地板老板都会做出同一个反应,那就是减少库存。李吉权说,终端都减少库存,那么上游工厂就倒霉了。没错,工厂无事可干,就面临关门的危险。据他所知,在浙江已经有一些地板加工厂提前放了“年假”。

这是一个两难的选择。“对工厂来说,不关门开工不足,那是烧钱;如果放假,那些有技术在身的工人要想再招回来可不容易,他们回乡后起码要过了元宵节才能回城。”所以,能扛的就一定会扛着。

零售终端的商户们,处境也有相似之处。李吉权说,自己已经开始了一系列缩减开支的措施,“公司人手本来就不多,没办法裁员,所以我把店铺的面积缩小了。”在租期未届满的时候,缩小店面要给卖场一定的违约金,可是李吉权宁愿陪掉违约金,因为这样可以直接减少支出。与此同时,原定组织员工旅游的计划也取消了。李吉权告诉记者,自己的每个店都是花了心思装修、布置的,都像自己的孩子一样,“如果生意好做,谁都不会这样做,看着店铺变小了,其实心里很难受。”

还有很多做建材的同行,他们的资金实力不如李吉权,付了全年的场租,无法一走了之。“现在你到卖场去看看,漆黑一片,大家都不开灯,不是小气,而是省一点是一点。”李吉权说,眼看着一天一天地过,没有单子进账,那种焦急、心慌,做生意的人都明白。于是,为了节约开支,很多店里周一到周五都是省着开灯,有客人了,把灯打开,强打精神,周六、周日客流量大一点,再把灯打开。

服装店

女人见到漂亮衣服不激动了

金融风暴下,大家都在寻找“御寒棉衣”,可是服装店里的御寒棉衣却无人问津。

两年前,杨兆(化名)拿下一个女装品牌,用多年的积蓄开了一家女装店。店铺不大,但由于服饰质地较好、款式很新,所以没多久就培养出了一批老客户。“那时候,每到一批新货都在一两天内被抢空,很多标价上千元衣服,客人不试就买下了,因为很熟悉我家的尺寸了。”今年夏天,小店仍然顾客盈门。“夏装根本不够卖的,一个月营业额最多能有近10万。”杨兆说,谁能想到,这么快就冷冷清清了。

“老客还是会来,可也只是看看。”这让杨兆很头疼,他每天坐在小店一角,用期盼的眼神打量每一个推门进来的客

人,在心里跟自己打赌,“她不会买”。

“我和一些客人闲聊,想知道她们的想法,这下算是明白了。”杨兆说,大部分客人都是白领,收入虽然不算很高,但也不低,她们大多追求时尚,希望特立独行,所以款式独特的服饰店成了她们的首选。“以前她们看到喜欢的衣服,只要价格能接受就会买,可是现在很多公司的业绩都受到了影响,有的甚至要裁员,她们觉得未来有太多不确定性,所以不会轻易出手购物,再漂亮的衣服看见了都不会激动了。”

生意一落千丈,杨兆开始考虑转型。“我想主攻中低档消费群,或者把实体店转让出去,开个网店,这样成本低。”

餐饮店

年夜饭只订出去一半

黄隽(化名)经营着一家规模不小的杭帮菜酒店。每年“十一”之后,各个饭店都开始预订年夜饭,过了11月中旬再订就很难了。黄隽告诉记者:“今年开订之初就不对劲,以前一天咨询电话就有十来个,今年几乎接不到电话。”

现在已经是11月下旬,店里的包间还没完全订出去,算下来只订出去一半。他反复说:“如果是在去年,早就爆棚了。”黄隽还觉察到,以往他这里主要是商务宴请,而现在商务宴请的比例明显下降。每年年底,都有不少公司来预订公司年底联谊聚会,今年一些老客户都见不着了。

随之而来的是消费标准降低。“看看每天生意都还不

错,可是月底算算账不对啊。”经过观察,黄隽算是明白了,“商务宴请的少了,标准当然也就下来了,以前一人150元的标准,现在只有100元了。”

“好在物价下降了。”黄隽舒了一口气,这似乎是唯一能让他感到宽慰的事。

当务之急是把新菜单做出来。新菜单将在12月1日正式启用,几乎所有的菜价都进行了调整,很多菜会下调1~2成。之所以急着降价,是因为黄隽觉得明年的形势会更差。他说:“金融风暴对实体经济的影响我们都已经看到了,所以明年商务消费、中高档消费都会减少,因此降价是非常必要的。”虽然正值旺季,但黄隽说,还得悠着点,毕竟是“冬天”了。

江苏省拍卖总行有限公司
Jiangsu Province Auction Co., Ltd

拍卖公告

受相关单位委托,我公司将于2008年12月2日上午10时在南京市傅厚岗29号公开拍卖南京市住宅房产三处:

- 1、御河苑8幢604室,参考建筑面积:110.96㎡,参考价:88.8万元;
- 2、莫愁路249号202室,参考建筑面积:51.74㎡,参考价:31.2万元;
- 3、评事街103号606-2室,参考建筑面积:20.83㎡,参考价:10万元。

11月24日起接受咨询并办理竞买登记,办理一个竞买登记交纳5万元保证金(本票形式)。

另:我行证券部能代办大额ATM转账业务,参考利率:0.01%。王主任

公司地址:南京市傅厚岗29号 电话:025-83281771