

城市文化集合零售

2026年8月23日 下午 8:14

11分钟 8秒

关键词

门店 城市 社区 店铺 产品 核心 泰山 品牌 销售 旅游 战略 文化 盈利 社群 本土
符号 注册商标

文字记录

刘学文 00:00

现在呢，第一是是以泰安这个城市，就泰山，有这个大 IP 嘛，以在泰山这个地方，去做了这么几个线下门店，从去年 5 月份第一家门店落地，到现在一共有 5 家店，不同的店铺类型，有景区店，社区店，商场店，还有校园店，基本上都是围绕着泰山的文化，我们梳理出了三大类产品，一类产品呢是文创，就是毛绒啊，IP 呀，然后还有就是地方的特产，美食，我们把地方特产，以前大家都是一盒。几十块，100 块，而且不好拿，我们就做成小盒装，嗯，拼盒，几十，也是，还是几十块，嗯，可以很多品。第三类的话就是把非遗，还有老字号做成那个礼品，我们这个是做商务礼品，还有非定制。

周庆一 01:00

好。

说话人 3 01:05

现在问题听完以后比较严重。

刘学文 01:08

听完，我就，听，听完以后，我这是临时。算一下。

说话人 3 01:15

现在有点灾难。

说话人 4 01:16

你的名字是太极。

周庆一 01:17

你们现在门店盈利情况怎么样？

刘学文 01:20

还可以。

说话人 3 01:21

就是我们这个行业的毛利率相对高一点。OK。盈利状况的话。

刘学文 01:27

这个是在核心地方。这个是校园店，这个刚刚开的。

说话人 4 01:31

你们好像每个店都找的，都归，叫的名字都不一样。

说话人 3 01:35

都都都，就叫一样。

周庆一 01:37

区域礼品门店。都是太极。

说话人 4 01:39

你们还打了社区广告，还打了公交广告。

说话人 3 01:42

因为我们是个旅游城市，就是现在我们主要是公司在杭州，那个杭州是一个。

刘学文 01:48

我们还有一个周边，有一个设计师社群。

说话人 3 01:50

我们是依托这个设计师社群，做全国的这个城市礼品。但是后来知名度上来了。就是泰安算是个试点。

周庆一 01:59

你们现在品牌命名就叫太极？

说话人 3 02:01

不是，我们的总公司的名字叫极天下。

周庆一 02:05

极天下。

说话人 3 02:06

到了泰安叫泰极，到了济南叫全极。全极。

刘学文 02:09

ok。

周庆一 02:09

到了曲阜叫曲极。那是个。

说话人 4 02:11

这是注册的招标吗？还是？

刘学文 02:12

极天下注册的。

说话人 3 02:13

极天下注册的。然后他的极天下的那个宠物，就那个 IP 是猫好好，是那只猫。但是实际上我们在做运营过程当中，就发现你到了这个城市以后，他对这个猫并不是很认可，全是本土风物，所以我们就改变了，这是我们的那个猫。这个还有。

周庆一 02:31

你先看一下猫。我看你们核心的产品有哪些？

说话人 3 02:34

先看一下猫。但是没办法，我们就调整成了那个。

刘学文 02:38

就是，这是第一家店，是去年 5 月份开的，然后就开完以后，去年 11 月份开的。

说话人 3 02:44

你看一下那个集合。这个是今年开的。对，就是这个为什么又换成这个？就是它是本土风物的集合。就是谁谁谁和他的好朋友们的打法。

周庆一 02:53

好，行。其实那个。

刘学文 02:55

然后现在我们虽然刚开没多久，就是后，就是山东文旅，这个给我们授了牌，就全省只有我们家。行。然后看一下品牌的话。

周庆一 03:06

那成立，成立也是，你们前面讲的成立这几年，刚成立。一年。一年时间。去年5月份。那整个门店盈利情况还可以，能，单店是多少平？

刘学文 03:16

单店有大店的话是700平，它根据300平，700平就是两层楼，就没用，两三百平。

周庆一 03:23

核心都是卖当地那个跟旅游相关的文创产品。

刘学文 03:27

不光旅游，我们的客群。

说话人3 03:30

也是分社区型，社区本土和什么的，这个城市礼物就本地人购买，外地人购买，不是针对全游客的。你像有一些社区店，它的主力实际上是本地人。

刘学文 03:42

但是礼品会多。好。这个就是刚才说的特产，我们把特产呢，做了一个自己的品牌，叫猫好好，我的茂。

说话人3 03:52

更多。好，对，做这个猫的原因就是反正现在。猫好好是注册商标。是，这个注册了。

刘学文 03:57

这是注册商标。

说话人3 03:58

对，这个注册了。

刘学文 03:59

啊，这是注册商标。这个注册好多年了，一直没用，刚拿出来用。然后这个就是我们做的拼盒，泰安特产嘛，白菜豆腐水嘛，把豆腐做成了豆干。

周庆一 04:09

你们现在全部是直营还是？直营。未来还是。

说话人3 04:12

未来是要加盟，现在是在打样，样板门店。

说话人4 04:16

我们下一个的目标是什么？

说话人 3 04:18

你说是营业额的目标吗？

说话人 4 04:19

比方说你开店的计划。

说话人 3 04:21

我们现在是按照城市容量做的。要稳定。不是，我们现在是按城市容量做的。一个城市容量我们原来测算是 1.5 个亿左右，就是整个城市。然后我们的店铺并不是说我们的店铺开店计划。所以现在是分我们直营店，还有一个渠道，就是好多人会来我们店里拿货。

刘学文 04:41

我们给整个泰山景区。

说话人 3 04:42

对对对对，然后我们今年的目标就比较明确，首先就是把这个店铺规范。要不然的话我们就很。

周庆一 04:49

好，我知道，其实你们的问题比较简单，你们还好是做了，刚刚开始，还有改的这个空间。就是刚。你们你们未来要开更多的这个门店，而且要去做加盟，你们。其实整个品牌都没有一个关键的收口。对。你们现在全部是乱的。乱的。

刘学文 05:04

我们听完这两天我们就觉得，废了，乱了。

周庆一 05:06

你们现在，而且太极还不是你们的商标。是的。

说话人 3 05:08

太极没法注册。

周庆一 05:09

没法，对呀，你们，你们这个，你们这个还好是刚开始，要换掉，如果你做不出来，这个门店做得越好，我我在你旁边开一家太极，我就会，我开一家太极，你们拿我没有任何办法。跟你协议不一样。就是保护不起来，你这个东西没法。

说话人 3 05:24

我们手拿到手里的就两个商标，现在一个是猫好好，一个是吉天下。

周庆一 05:29

这是一个战略选择，这是我们要做的，其实当中我就猫好好。是好的名字，但是是不是作为你的核心，我们要，我们要沟通，这是一个战略性的判断，我们可以来商讨。其实你核心，其实你未来要开创这样一个文化集合零售的这样的门店。其实你这个门店本身就是你要以后推广，要销售的一个产品。是的是的。你这个门店的命名话语定位到底叫什么？要重新思考。是的。是的。你现在的东西都保护不起来。是。这是最简单的。

说话人 3 05:58

我们今天通过你讲课吧，思考了一下，可能这个猫，就和我们很很有关系，加上我们的。

刘学文 06:05

我觉得那个到时候方案班的时候肯定会认真的。

周庆一 06:09

好，我觉得是这样，因为你们要解决的事情很清晰，而且我们也做过，我们有个方案班也是跟你们当地文创的这个门店，这。因为我比较了解这个，其实你们要形成你们的门店品牌。对。门店品牌的话，首先命名就是马上调整。对。马上调整，你们的这。

刘学文 06:27

在当地已经挺有名。

周庆一 06:29

挺有名的，我们要到时候我们要在，结，第一个，其实第一次线上调研，我们开方案班之后，之前我们会给你们资料，把你们线上的所有资料根据我们资料先全部给我们，我们先了解一下。第二个我们会约你们线上会议。好。在进方案班之前，我们一定要先把整个命名的战略全定掉。就是知道我们到底投资哪一个产品，战略方向是什么，最大的问题什么，解决掉再来方案班，不然白费。对。然后来方案班，我们四天，你们每天要拿到结果也很明确，第一天就是做符号。其实围绕我们定的命名思考一个这个符号，是猫好好做一个猫，还是什么？这一定要确认。第二个，你的门店的一个定位叫什么？比如说猫好好，是不是就叫城市文化集合零售？但其实这听不懂。对。

说话人 3 07:13

对不对？你叫城市礼物专家。

周庆一 07:15

礼物专家，其实也不好，也不好，城市礼物专家听不好。

刘学文 07:19

我们一开始叫文创特产仓，就是想让大家觉得又便宜又好。

周庆一 07:24

嗯，其实都那个。都有点小多。这个到时候我们会给你们一个方法，去，我们会帮你。导出来。对对对，怎么去引导出来？第三个，做产品的结构战略，你们围绕第一个是你们单店模型里面的产品结构该怎么排布？哪些是我们，因为我们会要了解你们单店里面每个品类销售的销售额，我们会帮你们规划哪些是你们主推产品，哪些引流产品，我们会给你们这个指导。

周庆一 07:51

第二个就是你们单店该怎么去开发？比如说社区门店为主，还是城市景区门店为主？这个我们到时候都是议题，要来那个探讨，因为其实你们这也是创意陪跑的项目。对。最后一天就是把符号话语落在这个门店上。让他整个进店率更高，记住这个名字，能够口口相传。对。这个是你们的核心任务，你们要拿东西很明确，我觉得是。对于你们最大的价值，其实还不是方案班，是后面的六次月度经营会。其实因为你们是创业陪跑项目，你们过程当中一定会有很多的试错和尝试，过程当中我们每两个月会设立，给你们一个课题，就你们，比如说明年你们围绕要开 20 家、50 家门店。

周庆一 08:35

这个当中我们每一个月就要设定一个核心课题，你们要去把这个作业走完，过程当中所有的东西我们会给你们放格式和案例，告诉你们怎么去，你们，我们会实时帮你们指导，这个是对你们创业最大的价值。因为你们当中如果有重大的绝对性质这个错误，我们马上帮你们指导，嗯，掰回来。这是最大的价值，好吧？

说话人 3 08:55

好。那个我还有一个问题，嗯，就是因为我们刚才也讲了，我们到10，到 10 月份左右啊，我们就要开始做年度计划。OK。所以说我就担心咱这个课程，嗯，不要排到后面太晚，我们。

周庆一 09:07

我们每月都有一次那个线下班，你们看最近的一次，10 月份可能就马上就有。好，那就好了，我们就往前放。我们每月都会有，每月都，根据你们的时，我们每月都会提前给你们时间。

说话人 3 09:20

资金匹配都是和这个事情相关的，对吧？

周庆一 09:23

我们开的挺密的，每个月就有一次。具体日期的话跟我们销售。

刘学文 09:26

然后我们，我还有一个问题啊。我们就刚，我刚才这个店，虽然店不大，但它在核心位置，就在泰山的顶上，天街旁边。我们本来是要下个月闭店的。

说话人 3 09:37

因为这个店铺原来一年大概是 260 万左右，现在今年那个生意下滑了。不消费。生意下滑，人不消费以后下来了。就这一个店。但是它的战略位置。你的问题啥？

周庆一 09:48

就这个店。

说话人 3 09:48

战略位置又很重要，到了亏损的。

周庆一 09:50

要不要关店是吧？要不要关？我现在不能给你很明确的这个，但如果，你就它的整个租金很高，它需要靠很高的销售额才能那个的话。是。是。我们去会做一个这个模型，就是他未来如果达到我们销售，第一个能不能达到我们的这个销售预期？达到销售预期，回本周期如果还是很长，我们还是会选择关掉。因为你们现在是要打模型。对。就是开在这个地方能不能快速复制？但是我最好是你们把这个门店的数据在线上会可以提供给我们，我们帮你具体盘点一下。这个看一下你们具体数据，可以给你们指导。

说话人 3 10:24

现在一年，一年不到 100 万，好像 100 万。

刘学文 10:26

就是我这样讲啊，这一条街上只有蜜雪冰城是。

周庆一 10:30

对，他那个房租太高了嘛，这个。

刘学文 10:32

其余的都不太行。

周庆一 10:33

好吧，这个到时候线上你们把你们的情况先整理一下，我们再再做判断，好吧？好。嗯，好好。

说话人 3 10:38

这就完了？大概的。好，谢谢啊。

周庆一 10:45

具体我们线上再沟通。拜拜。

刘学文 10:49

尽量下月见。

说话人 5 11:04

就是鸣阳那边，鸣阳那边就是。