

购物狂 遭遇热门楼中店

文 / 西调钵头 摄 / 戈海峰

(上接 C1 版)

炙手可热的宝典女人 那么,还说啥呢? 付钱喽

小王同学热情地做了掇客,开会完毕,我们一行3人在她的带领下,迅速赶到体育场路上百货大楼附近的粮贸大厦。她很得意地站在门口说:“就是这里10楼。”

我们登上10楼,好不容易摆脱电梯口某婚介所大姐的纠缠,躲过正在装修某办事处的废气,一路披荆斩棘杀到一间房前,小王同学熟门熟路地说:“开门就是了,里面有人的。”

当门锁都快被扭断的时候,我们终于感觉到里面的主人毫无开门诚意了。于是3个女人一阵乱搜索,在门口巴掌大的一块“宝典女人”的招牌下,找到了2个手机号码。

接电话的是个声音甜美的女人,她巴巴地告诉我们,下午客人少点,所以急着去进货了,半小时后回来,叫我们千万等着。

坐在门口像兼做吸收隔壁装修的废气的活性炭,这种事情我们是坚决不做的,3人决定下去旁边新开的PIZZA店喝点下午茶修整一下。茶点才刚上了一道,电话已经追过来了,还是她:“我到了我到了,你们在哪?赶紧来吧。”

再次杀上粮贸大厦宝典女人。哇!这里简直是文胸的世界、短裤的海洋么!墙上挂的、衣架上陈列的、箱子里满满叠着的,全是花哨的文胸和内裤,最重要的是,以我X光般锐利的眼睛一扫射,发现货品绝无重复。

此时,小王同学又充当了话外音的角色:“这里的文胸很好的,每个都是单品,要试了才知道适不适合自己……”

当然,此时我们已经全部埋首挑货了,可是货实在太多,不知道如何挑起。这时老板娘非常适时地说:“你们什么号子,喜欢什么风格的款式,我帮你们找。”

2个女人肆无忌惮地报上尺码后继续埋头在自己面前的一堆文胸里找合适的。老板娘则拉出一堆衣服下的一个大藤篮捣腾起来,10分钟不到,手里已经是密密麻麻一把了,小手一挥:“全拿进去试试吧。”

一个女人捧着大堆文胸屁颠颠钻进布帘子试了,其余2个女人一屁股坐进沙发,马上有茶水递来:“喝点水吧,天气有点闷呢。”

我这才喘了口大气开始观察起这间屋子:10平米多点,基本没有装修设计可言,白墙,掉了漆的地板,门边随便用布帘子隔了一个更衣室,房间里最显眼的是老板的大写字台和老板椅,其余就是乱堆的衣服和文胸,窗口一张旧旧的沙发看上去和坐着都比较舒服。就是这么一个小小的土气的空间居然成了杭州目前最炙手可热的楼中店(后来得知的)。

老板娘Becky有一搭没一搭地跟我们聊天,忙着回复网上的留言,和QQ上的好友聊天。她说,平时她就在网上发帖子,来过的老顾客就加QQ,有新货马上通知。两年了,除了开始的日子艰辛点,现在每天都有生意,老顾客带新顾客,一般她们来之前都会电话或者短信通知。碰到人少的日子,她就店门一关赶紧去进货。“一个人足够应付一个店了,还很自由。”becky说。

1个小时后,2个满头大汗的女人手里抓着一大把文胸语无伦次地表示,好看的太多了,要精选一下。最后,我在十几个合适的文胸里面艰难地精选了6个:黑色H&M细网眼一个、肩带上点缀蕾丝小花的红色文胸一个、蓝色牛仔文胸一个、豹纹粉色镶边超薄文胸一个、绿色莱卡加棉



Miss Two 出售的礼服,据说是原单的

运动文胸一个以及带隐形文胸的胸衣一件。“文胸50元一个,胸衣85元一件,买了这么多,胸衣也算你50吧。”老板娘慷慨地说。另一个女人则除了一把文胸外,还顺便淘了一条牛仔裤,一件性感的小背心。照例是一口价,绝没有路边小店讨价还价的余地。老板娘是这么说的:“我这里都是老客带老客,东西绝对保证,价格也是公道价格,否则下次没人来了。”

那么,还说啥呢? 付钱喽。

最后,2个女人拎着有史以来一次性买得最多的文胸,一路欢歌笑语回家去。

老江湖的 Miss Two 真正打败我的是老板娘本人,她居然穿着……

这一次愉快的购物经历让我对楼中店购物上瘾了,四处疯狂搜寻此类店种。事实上,有其一必有其二其三至无穷,双牛大厦的Miss Two,丝绸市场内不知名住宅里都留下了俺辛勤脚印。

先说说Miss Two,这是家新开业的楼中店,据说开业才半个月,不过老板是老江湖了,在杭州小商品汇集地的工联也有一家内衣店。不过,这家楼中店定位不同,据说是以做出口韩国、欧洲及香港等地中高档女装和睡衣为主的。

话说那天办公室某女友悄悄递我小纸片一枚,一瞄,是一张做工精致的店铺广告:楼中店!凭卡打折!这两个要点迅速把我本来就不坚强的小心脏锤得别别跳,当下决定中午就摸过去看看个究竟。

真正征服我的是老板娘本人,她居然是穿着一套超级随意的家居短装兼赤脚迎接我的!“不好意思正在理货,你随便好了。”说完她埋首就钻进衣服堆里继续工作了。

“进门这张红绿相间的布帘子好漂亮啊!哪里有卖这样的花布啊?”我还没来得及看衣服,首

先被门口鲜艳的帘子倾倒。

“这个啊,破布头市场买的,几块钱好了,关键是要会淘!”老板娘得意地跟我分享购物经验,“窗口那个蓝色帘子也是那里淘的,好看不?地址是沈半路旧货市场2楼……”

这家风格跟前面那家宝典截然不同,走的是婉约精致小女人路线,虽然东西出处平凡,布置得却相当玲珑有致,屋顶旋转的欧式挂灯、墙边随意的靠椅、锃亮的地板,无一不在暗示这是家有品味的小店。

不过,由于新货还未上架,我仅是匆匆在配套的卫生间试了2件春装就结束了此次购物,但是此地的清幽和恬淡的老板娘却给我留下深刻好感,他日再来是必然的了。

再来说说丝绸市场这家,撞进去实属偶然。本来那仅仅是个闲极无聊的中午,数个女人准备骚包地买点小方巾配衣服,结果,在我们对一家小店货品表示失望的时候,中年老板娘热情地跟我们说,好货全在里面一家店,要去看伐?闲着也是闲着,大家随着老板娘穿街走巷进了小区里的一幢住宅楼,里面三四个女人血拼得正凶。在这里,我们看到了与外面店铺截然不同的好货:精致的皮包、飘逸的丝绸衬衫、版型超好的直筒裤。据称全部货品都从香港直达,基本上在杭州市面上找不到同类货品,并号称价格与香港同步。饶是如此,价格也是相当的厉害啊,皮包基本上是千元以上,牛仔裤300元朝上,衬衫上衣从200开始直到上千。货是好货,价格却吃不消,我们基本上是以瞻仰的心态看了一圈就悄悄撤走了。

此外,据说目前杭州楼中店已有星火燎原之势:除了上述三家,还有翠苑小区内的一家楼中店以销售进口化妆品出名,而黄龙雅苑一家楼中店则专门销售外贸原单成衣等等不一而足。这些小店们大都放低了姿态,环境舒适温暖,老板和蔼可亲,更新货物及时,自然是让一批潮女趋之若鹜。

关于传播

楼中店应该 好好感谢伟大的互联网

简单描述一下老板们自身的拉客方式,各家楼中小店的老板自然有一套。首先是全套的网络通讯设备:QQ、MSN、网店、论坛发帖多位一体。然后就要依靠自身魅力和货品魅力坐等顾客上门了。

在我看来,这些楼中小店要生存下去,真得好好感谢伟大的互联网,除了让他们在一个虚拟的空间内无限次地发送广告之外,还有女人们自发义务地充当起传播员。估计是人人都有做时尚教母的心,去过一次,就开始乐此不疲地充当全免费的传播者。

还是以最初那家宝典女人为例,后来我又去了数趟,每次后面都屁颠颠跟着一两个眼睛充血的女人,抱回一堆文胸内裤。那段日子,跟密友们网聊开头的一句话习惯性地变成:“告诉你噢,我发现一家毛好玩的店……”

杭州才多大啊,一点消息不用三分钟就经由海底光缆打了N趟来回了,直到某日在电梯里一个不甚熟的同事跟我打招呼后我才真正意识到舆论传播的力量是多么强大。

“听说,你发现了一家店,卖什么的?”她说。

“那个?什么?”我完全没理解她暧昧的电梯用语。

“就是那个啊,你跟XX部XX说过的那家店啊,货很好很便宜的那家。”她说着有意瞟了瞟我的胸口。

天哪!谁来救我!我这才意识到,我无意中非常积极主动地充当了小王同学的翻版,原来这就是楼中店们生存的诀窍——女人的嘴和手(打字)啊!



Miss Twor 的漂亮灯

关于楼中店

人家陈冠希 也在写字楼里面开店的

再来说说楼中店,事实上很多人都有印象,十几年前我们去杭州龙翔桥附近,经常会被一些大妈大叔缠住:“进口衣服要哇?进口鞋子裤子要哇?”那个时候,楼中店基本上是走私货和旧货的集中营,毫无美感可言。

而此次卷土重来的楼中店们全部照搬了香港、上海模式,写字楼、住宅楼里面小情小调的布置,网络传播,新货邮件通知,绝不上街拉客……一家楼中店老板娘跟我说,人家陈冠希也在写字楼里面开店的,比我家难找多了,看来我要做成他这样的店铺也不难啊。

是的,要的就是这样的气势。