



## 购物狂遭遇热门楼中店

文 / 西调钵头 原见报日期:2007年5月11日

从2006年底开始,楼中店异常火热。看似简陋的店铺,卖的都是女孩子喜欢的内衣、婚纱等物。比商场里便宜很多的大牌外贸货,吸引了一拨又一拨热爱淘宝的女人们。

让我仔细想一想,这一轮疯狂的“老鼠会”活动是如何开始的……

嗯,是这样子的,那日,小王同学在某次颇无聊的会议上贼眉鼠眼地让我看她的胸部,对的,是胸部。她悄悄说:“你看看,你看看,我今天穿的衣服有什么不一样么?”

我上下左右仔细打量了一下,没有发现异常。小王再次对我抛了个媚眼,说:“我今天穿了欧版文胸,很不一样的哦,只有薄薄一层,如果穿薄点的外套,可能出现‘凸点’哦,不过真当很舒服、很贴身,感觉跟没穿一样……”

八卦自然是人人都关心的,于是我很大方地观赏了她的胸部,为了表示礼貌,顺便盛赞了一下。

小王更加来劲了:“告诉你噢,这个店很特别,不是开在街上,而是开在写字楼里的,很私密的,可以舒舒服服地试衣服,不用担心人打扰。我那天一鼓作气试了50多个,买下了6个,50块一个……”

50多个?楼中店?

于是,我的八卦小神经兼购物神经全盘被挑起……

### 炙手可热的宝典女人

小王同学热情地做了掮客,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,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。”

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小店(后来得知的)。

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。“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褲,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,还说什么呢?付钱喽。

### 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、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,每次后面都屁颠屁颠跟着两三个眼睛充血的女人,抱回一堆文胸内裤。那段时间,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……”

### 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,比我这家难找多了,看来我要做成像他这样的店铺也不难啊。

是的,要的就是这样的气势。

### 【后记】

继本报推出此篇报道之后,楼中店在杭州遍地开花。主要的几个据点,例如凤起商务大厦、双牛大厦等,成为白领们热衷的淘宝地点。