

8年来,靳英建一直在国家牡丹园里坚守他的黄金摊位,用一瓶瓶牡丹精油实现自己的财富梦想——

想花海淘金? 不妨听听他的秘诀

□记者 曾宇凌 文/图

近年来,我市特色旅游商品的种类越来越多,商家纷纷打起了“牡丹牌”。目前,以“牡丹”命名的商品有很多种,涉及食品、化妆品、工艺品等领域。随着第31届中国洛阳牡丹文化节渐入佳境,商家纷纷以花为媒,把握商机,创造财富。

今年是靳英建在国家牡丹园卖牡丹精油的第8个年头。回首自己的创业之路,他总结出了三大花海淘金秘诀。

1 牡丹精油挂件 每天热销500个

近日,记者来到了位于310国道附近的国家牡丹园,刚下天桥,就看到南园门口的一个摊位前挤满了游客。

“这瓶子里装的精油真的是用牡丹制成的吗?”“牡丹精油有什么作用?”

“这精油是从牡丹籽里提炼出来的,不含任何杂质。牡丹本身就是药材,能活血化瘀、消炎杀菌……”

正在耐心解答游客提出的问题的人叫靳英建,是这个摊位的主人,也是洛阳建辉牡丹应用技术研究中心的负责人。

记者站在一旁观察,发现在短短的半个小时里,就有10多名游客购买了牡丹精油挂件,每人至少买一个,多则十几个。

靳英建是山东人。14年前,他从部队医院转业到洛阳一家中医院,从事牡丹应用研究。2006年,他和妻子共同创办了洛阳建辉牡丹应用技术研究中心,主要研发牡丹精油。由于缺少宣传产品的资金,他和妻子就想到在国家牡丹园里卖牡丹精油,这样既能挣钱,还能推广自己的产品。

“今年是我们在国家牡丹园里卖牡丹精油的第8个年头,我们今年新开发的牡丹精油挂件不仅外观精美,而且实用性很强,很受欢迎。”靳英建说,目前正是牡丹的最佳观赏期,也是生意最好做的时候,他平均每天都能卖出500个牡丹精油挂件。

靳英建说,在花海中淘金,他有3个秘诀,可以与读者分享。



牡丹精油挂件

牡丹精油挂件很受欢迎

2 秘诀一:选择有利的位置

随着牡丹文化节知名度和人气的不断提升,跟牡丹有关的旅游商品种类逐渐增多,在国家牡丹园里摆摊的人也越来越多。8年来,靳英建的摊位一直没有变,租金由最初的400元慢慢涨至几千元,今年更是成为国家牡丹园的摊位“标王”。

“虽然竞标过程很惊险,但‘标王’最终还是被我拿下了。”说这话时,这个山东汉子的脸上满是自豪。

原来,本届牡丹文化节开幕前,靳英建的“御用”摊位被好几个同行看

中。在竞标大会上,这个摊位的租金的起拍价是9000元,同行一路加价,竞争非常激烈,最终靳英建以2.4万元胜出。

“其实我的心理价位底线就是2.4万元,竞争对手喊到2.39万元时,我差点儿就放弃了,当我喊出我的底线后,没有人再出价,一颗悬着的心才终于落了地。”靳英建笑着说。

为何必须得到这个摊位?靳英建坦言,他仔细研究过这个摊位的地理位置,“无论是牡丹的早开期、盛花期

还是晚开期,我这个摊位都是游客的必经之地。”原来,国家牡丹园南园的早开品种就在他的摊位的正后方,那里有一大片凤丹白,凡是从北园走天桥过来的游客,必须经过他这个摊位才能看到;晚开期的国外牡丹区正好在他的摊位右侧,步行10米即到。

“无论什么时候都不能打无准备之仗。”靳英建说,牡丹文化节的客流量每年都在增大,要想在茫茫花海中淘金,选择有利的位置是把握商机的关键因素之一。

3 秘诀二:打好“特色牌”和“价位牌”

如果说,选择有利的位置是靳英建花海淘金的第一步,那他对旅游商品市场的分析和对游客消费心理的把握,就是其制胜的法宝。

年年岁岁花相似,岁岁年年人不同。靳英建在国家牡丹园里卖了8年牡丹精油,每年的主打产品都不一样,无论是最初的牡丹活络油,还是现在的牡丹精油挂件,都是围绕牡丹精油做文章,“虽然是新瓶装旧

酒,但只要打好‘特色牌’,就能获得好的效果”。

靳英建说,来国家牡丹园赏花的多是外地游客,他们在园子里看花的同时,都会逛一些摊位。那些价格便宜又方便携带的特色产品,是他们的首选。

除了“特色牌”,合理的价位设置也能让旅游商品更走俏。靳英建分析,普通游客对旅游商品的心理价位一般在10元左右,20

元是一道坎儿,50元就基本到上限了。

一般来说,20斤牡丹籽能榨出5斤籽油,还要经过提纯等工艺,才能制成精油。“20毫升的牡丹精油挂件最终定价20元,这个价钱既在游客的心理承受范围内,也能保证收益。”说起这些生意经,靳英建毫不隐讳。他坦言,只有更多的人关注牡丹深加工产业,洛阳牡丹产业这株“大牡丹”才能真正全面盛开。

4 秘诀三:大钱要挣,小钱更要看在眼里

每年牡丹文化节过后,靳英建就开始研究下一年的主打产品。每年六七月,他和妻子都要往全国各地的旅游市场跑,搜集最新的市场信息和流行趋势。

靳英建说,这些年,自己的精油事业越做越大,之所以还要每年坚守这个摊位,除了“挣点儿小钱”,更重要的是,他想通过这个平台,为自己的产品寻觅更广阔的市场空间。

靳英建的身上有山东人特有的淳朴和直爽。说到自己的淘金秘诀,他坦言,大钱要挣,小钱更要看在眼里,就怕那种大钱挣不来、小钱看不上的心理。

