

CHIẾN LƯỢC KINH DOANH SHOP MỸ PHẨM THÀNH CÔNG

Hiện nay nhu cầu sử dụng mỹ phẩm của con người đang càng ngày càng tăng cao và kinh doanh mỹ phẩm cũng trở thành một ngành nghề có tiềm năng và được nhiều bạn trẻ chú ý đến. Tuy nhiên dù là kinh doanh mỹ phẩm hay một loại mặt hàng nào khác thì cũng sẽ gặp vô số vấn đề rắc rối và khó khăn mà bạn cần phải giải quyết. Cùng tham khảo nội dung tài liệu dưới đây để tìm hiểu thêm về những chiến lược kinh doanh mỹ phẩm giúp bạn thành công.

1. Các hình thức kinh doanh mỹ phẩm

Mỹ phẩm là một trong những sản phẩm được nhiều chị em yêu thích, nó không chỉ là sản phẩm giúp các chị em có thể phục hồi, chăm sóc làn da của mình mà còn giúp cho các chị em chữa trị được các khuyết điểm, mang lại sự tươi trẻ, mịn màng và vẻ ngoài tự tin cho các chị em. Mỹ phẩm bao gồm nhiều loại, từ mỹ phẩm chăm sóc da cho đến mỹ phẩm trang điểm, mỗi loại sẽ có một cách sử dụng và mang lại giá trị riêng cho người sử dụng.

Hiểu được nhu cầu của người tiêu dùng nhất là đối với phái nữ, nhiều người đã bắt đầu nghĩ đến việc kinh doanh mỹ phẩm. Vừa có thể đáp ứng được nhu cầu sử dụng mỹ phẩm đa dạng của chị em lại vừa có thể kiếm thêm một khoản thu nhập cho chính mình, tự chủ hơn về kinh tế. Hiện nay hai hình thức kinh doanh mỹ phẩm được nhiều người quan tâm và lựa chọn đó chính là mở shop mỹ phẩm hoặc bán mỹ phẩm online thông qua các trang Website, Facebook, Zalo, Instagram,...

Đối với phương án mở shop mỹ phẩm kinh doanh thì số vốn đầu tư mà bạn cần phải bỏ ra sẽ nhiều hơn so với phương án kinh doanh mỹ phẩm bằng phương thức online. Đối lại bạn sẽ có một địa chỉ cơ sở kinh doanh rõ ràng, khách hàng có thể đến mua hàng trực tiếp và tăng độ uy tín của cửa hàng bạn nhiều hơn. Bạn vừa có không gian để trưng bày nhiều loại mỹ phẩm và khách hàng khi đến đây sẽ tò mò hơn về sản phẩm trưng bày, bạn có thể tư vấn những loại mỹ phẩm cần thiết và tăng số lượng tiêu thụ.

Tuy nhiên hiện nay cũng có rất nhiều bạn trẻ lựa chọn hình thức buôn bán online và đã thành công. Với phương thức bán hàng online như thế này, khách hàng sẽ không được trực tiếp tận mắt nhìn thấy sản phẩm ngoài đời thực mà chỉ nhìn thông qua hình ảnh, hai bên mua bán cũng trao đổi với nhau qua các tin nhắn, cho nên hình thức này chỉ thành công khi bạn đã tạo dựng được niềm tin cho khách hàng. Khi đã được người mua hàng tin tưởng thì họ sẽ là người quảng bá thương hiệu giúp bạn, khách hàng sẽ tự động tìm đến với bạn nhiều hơn.

Hình thức kinh doanh mỹ phẩm online sẽ giúp bạn tiết kiệm được một khoản chi phí vốn bỏ ra, bạn sẽ không phải tốn một khoản phí để thuê mặt bằng kinh doanh, mua các vật dụng trang trí, trưng bày, không phải trả tiền điện, tiền nước và các chi phí khác hằng tháng. Đây cũng chính là một hình thức buôn bán thuận lợi cho những bạn đam mê kinh doanh mỹ phẩm nhưng không có vốn để lấy hàng có sẵn.

Và bạn cũng có thể lựa chọn bất cứ một hoặc nhiều địa chỉ khác nhau để kinh doanh như bán hàng thông qua Facebook, Zalo, Youtube, Website,... Tuy nhiên nếu như bạn lựa chọn

hình thức kinh doanh mỹ phẩm online thì đầu tiên bạn phải bỏ ra một số vốn nhất định để chạy facebook, quảng cáo trang buôn bán của bạn để nhiều người có thể biết đến thương hiệu của bạn nhiều hơn, thu hút khách hàng.

2. Chiến lược kinh doanh mỹ phẩm thành công

Dù là kinh doanh mỹ phẩm hay bất cứ một mặt hàng nào thì trước khi kinh doanh bạn cũng phải nắm vững được những kiến thức, kinh nghiệm để có thể tiến hành kinh doanh một cách thuận lợi nhất, tránh được những rủi ro đồng thời cũng tránh được thua lỗ trong quá trình kinh doanh. Sau đây là những chiến lược kinh doanh mỹ phẩm cần nắm được nếu muốn kinh doanh mỹ phẩm thành công.

2.1 Nghiên cứu thị trường nhu cầu của khách hàng

Trước khi xác định kinh doanh mỹ phẩm thì việc đầu tiên bạn phải nghiên cứu thị trường, xác định nhu cầu tiêu dùng mỹ phẩm của con người ở mức độ như thế nào, đối tượng mà mình muốn hướng đến là gì, họ dùng gì và thích gì, điều kiện tài chính của họ như thế nào,... Hiện nay với sự phổ biến của mỹ phẩm thì hầu như lứa tuổi nào cũng có nhu cầu sử dụng mỹ phẩm và mỗi loại sẽ có những loại mỹ phẩm với các tác dụng khác nhau phù hợp với làn da của mình.

Đối với lứa tuổi teen thì các dòng mỹ phẩm Hàn Quốc, mỹ phẩm dịu nhẹ và có giá cả vừa phải sẽ là những lựa chọn ưu tiên hàng đầu cho các cô gái. Còn đối với độ tuổi từ 25 – 35 thì các cô nàng sẽ hướng đến những dòng mỹ phẩm chăm sóc da, cải thiện làn da, những dòng mỹ phẩm có thể khá đắt tiền nhưng chất lượng. Còn các quý bà từ 40 tuổi trở lên thì đa phần tập trung vào những dòng mỹ phẩm cao cấp, phục hồi làn da bị lão hóa và xóa mờ khuyết điểm cho tuổi tác.

Mỹ phẩm đa dạng về thương hiệu, kiểu loại, tác dụng và phù hợp với từng độ tuổi khác nhau, chính vì vậy mà việc nghiên cứu nhu cầu tiêu dùng của khách hàng là một trong những yếu tố rất quan trọng và cần thiết. Nó sẽ giúp bạn có thể xác định được đối tượng khách hàng chính mà mình muốn hướng đến, sau đó tìm nguồn hàng phù hợp với loại mỹ phẩm cần tìm và có những phương pháp quảng cáo phù hợp.

2.2 Tìm kiếm nguồn hàng mỹ phẩm

Sau khi đã nghiên cứu thị trường và xác định đối tượng khách hàng mà mình muốn hướng đến là ai thì bạn bắt đầu tiến hành tìm kiếm cho mình nguồn hàng mỹ phẩm sỉ chất lượng, uy tín và giá sỉ tốt nhất. Không được quá quan tâm đến giá cả mà lựa chọn những địa chỉ giá rẻ nhưng lại không đảm bảo về chất lượng sản phẩm, việc mua bán mỹ phẩm kém chất lượng sẽ khiến cho việc kinh doanh mỹ phẩm của bạn không bền vững, không có uy tín thì sẽ nhanh chóng sụp đổ.

Bạn có thể nhập hàng mỹ phẩm từ những shop bán mỹ phẩm lớn, đây là hình thức phù hợp cho những đối tượng mới bắt đầu kinh doanh, có vốn đầu tư khá ít và có thể lấy hàng với số lượng ít mà không lo về việc bị tồn kho. Tuy nhiên nếu lấy sỉ mỹ phẩm bằng hình thức này thì sẽ có giá cao hơn so với thông thường. Nhiều người nghĩ đến việc tìm đến các chợ đầu mối lớn tại các thành phố, vừa mua được với giá rẻ lại vừa không có nhiều chính sách rườm rà, tuy nhiên nếu như bạn không có kinh nghiệm về mỹ phẩm thì việc mua trúng hàng nhái, hàng kém chất lượng là điều khá dễ xảy ra.

Nhiều người hiện nay sử dụng hình thức đặt hàng và mua hàng trực tuyến thông qua các trang thương mại điện tử như Lazada, Shoppe, Sendo,... Hình thức này vừa tiết kiệm được thời gian lại vừa có thể mua hàng với giá sỉ tốt nhất. Tuy nhiên trước khi mua hàng thì bạn cần tìm hiểu và xác định độ uy tín, chất lượng của trang website đó trước khi mua hàng để tránh mua hàng nhái, hàng kém chất lượng.

Nếu như bạn có người thân, người quen đang sinh sống tại nước ngoài và có thể đi lấy hàng mỹ phẩm và chuyển về Việt Nam giúp bạn thì bạn có thể vận dụng hình thức lấy hàng xách tay từ nước ngoài. Với phương thức này bạn sẽ tạo được sự uy tín cho khách hàng về chất lượng, nguồn gốc sản phẩm, bạn cũng sẽ không lo lắng về việc tồn kho vì hàng sẽ được lấy về theo danh sách mà khách hàng đã order.

Ngoài ra nhiều bạn còn chọn hình thức kinh doanh mặt hàng mỹ phẩm handmade, đây là trào lưu khá nổi trong những năm gần đây. Tuy nhiên số lượng người sử dụng hàng mỹ phẩm handmade vẫn còn hạn chế do đa phần khách hàng vẫn còn e ngại về quy trình sản xuất, chất lượng sản phẩm và vấn đề vệ sinh an toàn của sản phẩm. Chính vì vậy nếu như bạn quyết định tự làm mỹ phẩm và kinh doanh mỹ phẩm thì tốt nhất nên cẩn thận và khảo sát thị trường trước khi kinh doanh.

2.3 Phân tích đối thủ

Hiện nay, có rất nhiều người đã bắt đầu nghĩ đến việc kinh doanh mỹ phẩm và bắt tay vào việc kinh doanh của mình. Cho nên khi mà có quá nhiều đối thủ cạnh tranh thì buộc bạn phải phân tích kỹ lưỡng đối thủ như thế nào, điểm mạnh và điểm yếu, những kênh bán mỹ phẩm mà đối thủ áp dụng, những chính sách khiến người tiêu dùng lựa chọn,...

Khi đã xác định được điểm mạnh và điểm yếu của các đối thủ thì bạn có thể rút kinh nghiệm cho chính mình, học tập những điểm mạnh và khắc phục các điểm, hạn chế để thu hút các khách hàng đến và mua sản phẩm của mình. Đề ra những chương trình ưu đãi, khuyến mãi vào các dịp lễ quan trọng, các chương trình mua sản phẩm sẽ được tặng kèm phụ kiện kẹp tóc, dây buộc tóc, các chương trình miễn phí ship, giảm giá,...

3. Địa chỉ nguồn hàng mỹ phẩm chất lượng, giá tốt

Hiện nay có rất nhiều địa chỉ chuyên cung cấp những mặt hàng mỹ phẩm nổi tiếng từ các nước trên thế giới như mỹ phẩm Hàn Quốc, mỹ phẩm Pháp, mỹ phẩm Thái Lan, mỹ phẩm Nhật Bản,... Điều này sẽ giúp cho những ai đang có ý định kinh doanh có nhiều sự lựa chọn hơn để lấy sỉ mỹ phẩm, tuy nhiên cũng tăng phần rủi ro hơn về nguồn gốc xuất xứ, chất lượng nguồn hàng mỹ phẩm.

4. Những thuận lợi khi chọn kinh doanh mỹ phẩm

Nói về cái thuận lợi đầu tiên khi kinh doanh mỹ phẩm đó chính là nhu cầu làm đẹp của chị em là rất lớn và phong phú, phụ nữ luôn muốn đẹp, đẹp hơn nữa và đẹp mãi nên việc chăm sóc da mặt hay trang điểm là điều không thể thiếu. Với thị trường hội nhập, cơ hội để các thương hiệu nước ngoài tràn về Việt Nam cũng là cơ hội để chị em thỏa sức lựa chọn các sản phẩm. Chưa kể đến là những công ty mỹ phẩm trong nước cũng ra sức sản xuất, chạy đua cùng những hãng nước ngoài nổi tiếng. Như vậy có thể nói rằng nhu cầu của người bán và người mua càng ngày càng lớn.

Điều thứ 2 đó là nguồn hàng mỹ phẩm luôn đa dạng, phong phú, từ những sản phẩm cơ bản nhất là son, phấn má, sữa rửa mặt... cho đến các sản phẩm chăm sóc sâu cho da mặt đều luôn sẵn trên thị trường. Việc bạn tìm những nguồn hàng là vô cùng dễ dàng. Bạn có thể lựa chọn kinh doanh mỹ phẩm Hàn Quốc, Nhật Bản hay mỹ phẩm Châu Âu, mỹ phẩm Việt Nam, mỹ phẩm handmade đều được. Nguồn hàng mà bạn nhập thì nên tìm hiểu kỹ các công ty, nhà phân phối lớn để tránh bị lừa đảo nhé.

Và điều khiến kinh doanh mỹ phẩm trong thời đại nay hết sức thuận lợi đó chính là sự phát triển của mạng Internet. Dù bạn không có nhiều vốn nhưng vẫn có thể kinh doanh mỹ phẩm online bằng cách đưa hình ảnh sản phẩm của mình đến hàng triệu người trên mạng thông qua Facebook, Instagram, Website... một cách cực kỳ đơn giản. Hiện nay nhiều chủ shop còn tiến hành Live Stream trên mạng để trực tiếp giới thiệu tác dụng sản phẩm hoặc dùng thử trải nghiệm cho khách hàng thấy tận mắt.

5. Các bước mở cửa hàng kinh doanh mỹ phẩm

5.1 Nắm rõ quy định về quản lý mỹ phẩm

Để kinh doanh mỹ phẩm hiệu quả nhất thì đầu tiên, bạn cần nắm được và hiểu rõ các quy định về quản lý mỹ phẩm của bộ y tế về các vấn đề như:

- Giấy phép đăng ký kinh doanh
- Giấy tờ cho việc công bố các sản phẩm mỹ phẩm
- Thông tin sản phẩm rõ ràng, đầy đủ về nguồn gốc xuất xứ
- Các yêu cầu về an toàn sản phẩm
- Các yêu cầu về quảng cáo (rất nhiều các đơn vị quảng cáo mỹ phẩm sai sự thật đã bị cơ quan chức năng phạt rất nặng)

5.2 Chuẩn bị tiền vốn để kinh doanh

Để kinh doanh mỹ phẩm hiệu quả thì việc xác định số vốn bỏ ra là một yếu tố hết sức quan trọng. Nó chi phối rất nhiều đến hình thức và quy mô kinh doanh của bạn.

Nếu có số vốn hạn chế thì bạn có thể lựa chọn hình thức kinh doanh mỹ phẩm online hoặc mở cửa hàng với quy mô nhỏ lẻ. Còn nếu bạn có vốn đầy đủ thì hoàn toàn có thể nghĩ đến việc mở một cửa hàng lớn, kết hợp với việc bán hàng đa kênh, đồng thời số lượng mặt hàng nhập về sẽ nhiều và đa dạng hơn.

Tuy nhiên, dù vốn nhiều hay ít thì bạn cũng cần tính toán thật cẩn thận bởi vì ngoài các chi phí cố định để đầu tư cho cửa hàng như thuê mặt bằng, mua tủ kệ, thuê nhân viên, tiền hàng, phần mềm quản lý bán hàng,... thì còn có thể phát sinh thêm nhiều chi phí khác.

5.3 Lựa chọn nhãn hàng, sản phẩm để kinh doanh

Muốn kinh doanh thì phải có hàng để bán phải không nào? Đây là giai đoạn bạn cần phải cân nhắc ngay từ lần đầu tiên xuất hiện ý tưởng kinh doanh mỹ phẩm. Đó có thể là đồ make-up, son dưỡng, kem chống nắng, kem dưỡng da, sữa rửa mặt... Trên thị trường hiện nay có vô vàn các thương hiệu mỹ phẩm trong và ngoài nước, tuy nhiên đừng bao giờ cho rằng bạn sẽ ôm tất cả các loại thương hiệu này để bán mỹ phẩm nhé, nhất là khi bạn chưa có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực này.

Một gợi ý dành cho bạn đó là lựa chọn những mảng mà bạn chuyên sâu và đã có kinh nghiệm sản xuất hoặc phân phối là mero nhỏ tiếp theo của kinh doanh mỹ phẩm. Ví dụ, bạn có những hiểu biết nhất định về bán các sản phẩm makeup tự nhiên, hoặc mỹ phẩm thiên nhiên hay dưỡng môi chẳng hạn. Không nên cố gắng sản xuất hoặc phân phối quá nhiều thứ cùng một lúc từ ngay ban đầu khi kinh doanh mỹ phẩm. Hơn thế nữa, bằng việc lựa chọn thị trường ngách, bạn có thể tập trung xây dựng những chiến lược marketing phù hợp với đối tượng khách hàng mục tiêu.

Đồng thời, theo kinh nghiệm kinh doanh mỹ phẩm, có thể bạn chưa biết một số thương hiệu mỹ phẩm không cho phép bất cứ đơn vị nào kinh doanh sản phẩm mang tên thương hiệu của họ, trừ khi đó là đại lý ủy quyền hoặc cửa hàng thuộc sự quản lý của họ. Vì vậy, bạn cần tìm hiểu thật kỹ thông tin để tránh xảy ra những xung đột về luật pháp.

5.4 Mở cửa hàng

Để mở cửa hàng kinh doanh mỹ phẩm, bạn có 2 sự lựa chọn: Thuê mặt bằng tại khu vực trung tâm, đông người qua lại, hoặc kinh doanh tại khu vực gần nhà với giá cả mặt bằng phải chăng (hoặc tự mở cửa hàng tại nhà của mình).

Vị trí địa lý quyết định rất lớn đến sự thành công khi kinh doanh mỹ phẩm bán lẻ. Dù là địa điểm ở đâu, bạn cũng nên chọn những khu vực có mật độ cư dân qua lại đông đúc, đường phố đi lại dễ dàng, có chỗ để xe thoải mái cho khách hàng,... Tìm những địa điểm có giá thuê rẻ để bắt đầu là lời khuyên rất hữu ích, khi bạn chưa rõ sản phẩm của mình có được thị trường yêu thích hoặc liệu bạn có đủ nguồn lực cạnh tranh với các thương hiệu khác hay không.

Tuy nhiên, bạn luôn phải nhớ rằng, địa điểm cửa hàng mỹ phẩm chỉ là một trong số các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của bạn. Phần lớn, khách hàng tìm đến cửa hàng mỹ phẩm của bạn bởi chất lượng sản phẩm, dịch vụ chăm sóc phục vụ khách hàng nhiệt tình, tận tâm. Thực tế, có khá nhiều cửa hàng mỹ phẩm nổi tiếng được đông đảo các bạn trẻ biết đến đều không có được vị trí quá đẹp. Vì vậy, nếu chọn được địa điểm đẹp thì bạn đã có được một lợi thế rồi đó.

5.5 Thiết kế và trang trí cửa hàng

Phong cách, thiết kế cửa hàng sẽ tác động đến nhìn nhận của khách hàng về cửa hàng. Cách bạn thiết kế, trang trí có thể làm cửa hàng mỹ phẩm trở nên "cao cấp" hơn hoặc "rẻ tiền" hơn.

Ngoài ra, để mang đến hình ảnh chuyên nghiệp của cửa hàng mỹ phẩm trong mắt khách hàng, bạn nên trang bị cho quầy thu ngân một bộ thiết bị hỗ trợ bán hàng gồm: Máy in hóa đơn, máy quét mã vạch. Nếu cửa hàng mỹ phẩm bạn mở ra với mô hình lớn, bạn nên tham khảo một số thiết bị cho cửa hàng bán lẻ.

5.6 Thuê nhân viên

Việc thuê nhân viên cho cửa hàng kinh doanh mỹ phẩm sẽ phụ thuộc vào 2 yếu tố đó là số lượng khách và mặt hàng bạn đang bán. Nếu chỉ mới tập kinh doanh thì lời khuyên dành cho bạn là không nên tuyển thêm nhân viên bởi ban đầu bạn chưa định hình được con số doanh

thu cụ thể từng tháng, do vậy sau 3 - 6 tháng nếu việc kinh doanh đi vào ổn lượng, có lượng khách đều đặn thì lúc đó bạn tuyển thêm nhân viên cũng chưa muộn.

Hãy cố gắng tối ưu số người nhất có thể bằng cách sử dụng phần mềm quản lý bán hàng, giúp tiết kiệm một phần chi phí, nhất là trong giai đoạn mới bắt đầu kinh doanh.

5.7 Quảng bá thương hiệu

Một trong những bước cực kỳ quan trọng và khó khăn trong thị trường đầy cạnh tranh hiện nay. Bên cạnh việc bán hàng tại cửa hàng theo cách truyền thống. Với tỉ lệ người sử dụng Internet mua hàng ngày càng cao, tất nhiên các bạn không thể bỏ qua kênh bán hàng đầy tiềm năng này rồi. Bạn cũng cần tập trung vào xây dựng nhận diện về các sản phẩm đặc biệt bạn đang có đối với khách hàng mục tiêu. Khám phá các địa điểm thích hợp trong thành phố, đưa sản phẩm của mình tới các đơn vị có sử dụng mỹ phẩm để quảng bá.

Ngoài ra bạn cũng có thể tổ chức các buổi event ra mắt sản phẩm, các chương trình khuyến mại, giảm giá.

Ngoài ra, trên các kênh social và website, tất cả các sản phẩm đều cần có hình ảnh rõ nét và miêu tả thông tin một cách chi tiết nhất. Xây dựng các chiến lược content hiệu quả để tăng sự tương tác với những follower trên mạng xã hội.

5.8 Xây dựng kế hoạch Marketing

Một kế hoạch marketing đúng đắn sẽ vạch ra cho các bạn những hướng đi để tiếp cận tới nhiều khách hàng nhất. Các sản phẩm nói chung và về ngành mỹ phẩm nói riêng, muốn có cầu nhiều hay không phụ thuộc vào đội ngũ marketing có tạo ra xu hướng cho sản phẩm đó hay không.

5.9 Test sản phẩm

Để việc kinh doanh mỹ phẩm thành công hơn thì trước khi quyết định bán loại mặt hàng mỹ phẩm gì, hãy kiểm tra sản phẩm đó. Tặng một số mẫu cho những người quen, bạn bè, và chính bản thân mình để đánh giá sự hài lòng về sản phẩm so với mức giá tiền. Bước này sẽ giúp bạn xác định thêm liệu thị trường và các tệp khách hàng mục tiêu có sẵn sàng đón nhận sản phẩm của mình hay không.

5.10 Chăm sóc và phản hồi những ý kiến từ khách hàng

Một khâu không kém phần quan trọng đó chính là chăm sóc khách hàng. Việc có khách mua đã là điều khó, chăm sóc, support khách, giữ chân khách còn là chuyện khó hơn, bởi muốn "tồn tại" trên "chiến trường" ác liệt này, bạn phải sở hữu cho mình một kỹ năng chăm sóc khách hàng giỏi để khách luôn sử dụng dịch vụ của bạn chứ không phải của đối thủ.

Và phản hồi của khách hàng chính là những điều quý giá các doanh nghiệp nhận được, bởi nhờ đó mà mình biết mình còn đang thiếu sót gì và cần cải thiện gì. Nhưng để nhận được những lời feedback đó thay vì chờ đợi khách hàng chủ động, bạn nên chủ động đề nghị họ nhận xét về mình.

Có thể nói kinh doanh mỹ phẩm không hề khó, cái khó là làm sao để trụ vững không bị đào thải trong ngành công nghiệp đầy tính cạnh tranh như thế này. Kinh doanh mỹ phẩm là một ngành vô cùng tiềm năng tại Việt Nam, nếu không ngại thử thách, vẫn còn rất nhiều cơ hội cho bạn để làm giàu trong thị trường này.

www.eLib.vn