

# 图文店培训速成班

产品名称	图文店培训速成班
公司名称	长沙市岳麓区恒信顺通标牌店
价格	.00/湖南锐士广告
规格参数	
公司地址	长沙岳麓西湖街道裕民小区9栋一楼
联系电话	18975853684

## 产品详情

### 一、关于广告图文的市场与发展：

首先广告和图文是两个不同的类目，广告主要以户外为主。比如门头招牌、电子灯箱、LED显示屏、工地围挡、标识标牌、亮化工程、公交站台车身广告等等。

图文主要表现是以纸质类为主，比如名片、彩页、宣传单、画册、锦旗、标书、海报、写真等等。更具体的分类下面的经营范围会有具体的介绍。那么具体这些业务的客户群体有多大呢？全国所有的实体都跟我们行业都是相关联的。大至政府事业单位、实体餐饮、服装、医院、学校、房地产开发商、售楼部、楼盘所有的实体店铺。小至家庭的作业打印复印、寸照、送货单、联单、包装盒、标签等等都是我们的服务对象，市场之大可想而知，这就是为什么目前全国的店铺无法满足市场的表现。

### 二、广告图文店的经营范围：

#### 广告类：

灯箱招牌：门头招牌、广告工程超薄灯箱，吸塑灯箱，软膜灯箱、电子灯箱，圆形灯箱，弧形灯箱，导光板灯箱，铝塑板灯箱，等各种灯箱工程。

户外广告：楼盘大字、楼大型广告灯箱、楼盘标识标牌、大型户外广告、工程围挡、墙体广告、车体广告、公交站台广告、党建公示栏、宣传栏等

LED显示屏：LED显示屏、室内单双色、户外单双色，户内外全彩显示屏。

广告字、发光字：PVC发光字、不锈钢扩边字、无边字、吸塑字、吸塑扩边字

背光字、侧光字、树脂字、迷你字、冲孔发光字、PVC字、钛金字、精工字、外露字、景观字、铁艺字

等

标志标牌：限速限重牌、楼层标识牌、铜牌、奖牌、科室牌、腐蚀牌、导向牌，文化会展牌，地铁指示牌，机场车站牌，夜光标牌，立式导向牌，楼层号牌，公司铭牌，安全标识，环氧标牌，公共设施标志、街头设施、展厅装修

亮化工程：楼体亮化，楼体照明，夜景照明，LED泛光照明工程，场馆照明，大型霓虹灯，数码管照明，厂房照明，数码管亮化工程。

室内广告：公司背景墙、文化墙、磨砂贴、单面透、KT板、防撞条、业绩牌、铜牌等

图文类：

打印复印、扫描、过塑、寸照证件照制作、卡片名片、会员卡、折页、彩页、菜单、图文装订、喷绘、x展架、门型展架、易拉宝、水牌、写真、海报、展架、宣传栏、锦旗

标书、画册、宣传册、手册、相册、横幅、绶带、国旗旗帜、手举牌

吊牌、联单、送货单、灯片、不干胶、信封、标签、教学资料、奖牌、授权牌等等

三、广告图文利润空间与盈利模式：

首先图文的利润是高于广告的，正常的图文利润在70%-85%左右，广告利润在55%-70%左右。但是广告普遍的订单金额是高于图文的。

例如一个小型餐饮店的成交订单额算6000元的话，广告的门头招牌在4000左右。招牌的材料和人工一般预算在800-1200左右，所有门店肯定是以广告为主，图文为辅的。但是也不能完全去除掉图文，现在的客户都是喜欢一站式服务，其次图文的打印复印和寸照业务包门面的租金和日常的水电是足够的，剩下的业务就是纯利润了。

那么我们来计算一下小型的图文广告店一个月能盈利多少钱：

已知的打印复印和寸照可以解决门面房租和水电，那么我们按照低的广告和图文订单计算，假设一个月接6个招牌和店铺需要的其他业务，算少的6000元平均订单计算： $6000 \times 6 = 36000$ （元）

按照平均利润算低65%： $36000 \times 0.65 = 23400$ (元)

而且这只是一个初期的，不算那种中大型的中型的1-2万和几万甚至10几万的订单。所以这就是为什么广告图文店基本不会出现倒闭的状态。全是一些几年和十几年的店铺。

四、店铺的运营模式和客户管理：

目前全国的广告图文都是扮演一个中间商的角色，接到订单-量尺寸-报价-客户交定金-排版-加工制作-安装-交货。都是这样的运营模式。所以正常我们开一家广告图文店是不需要买很多的设备的。加工制作这一块交给的工厂生产。那么问题来了，您可能会问，那我的成本是不是升高了。这是不可能的，工厂是流水线作业，速度更快。质量也远远比你自已生产的要好。其次你就算买的起那些设备。需要更大场地，租金人工平衡下来你成本肯定是跟工厂一样的甚至于更高。这些都是重点，需仔细斟酌。

关于客户管理，我们更多得要注意服务和质量，其实很多得时候并不是你报价低就可以拿到订单。真正的长期合作是需要诚信和口碑去支撑的，而且这个行业的客户依赖性很强，一旦确认版面后期知需要更改一些内容就可以了，客户也没有那么多时间成本去找下一家对接。这样需要浪费太多的时间成本。质量口碑都做好了，就算你比别的店报价高，客户也是很愿意和你长期合作的。而且客户会更愿意帮你介绍身边的亲戚朋友给你，给你带来无限循环的订单。

## 五、业务开展获客的途径和后期发展：

我们主要业务来源前期主要来自于上门客户，这个就跟选址有很大的关系，必须要懂得分析周边人群，挖掘潜在客户。前期的可以靠打印复印进行引流，添加好微信，也可以在58、赶集、百姓等这些网站发布一些本地服务信息。比如一个新的公司刚刚成立，他们更愿意去网上搜索。甚至于刚刚好在门店打印复印的是一个公司负责人，那么这个订单就接下来了。像网上说的其他获客几百的不用去怀疑，的是套路。广告图文门店所有的都是这么发展起来的，正常三个月发展期。个月如果自己其他的资源，做市场单的话，个月是不能实现盈利的，第二个月，周边的度上来了，有一些找商铺的知道你这里做广告图文，房东也会告诉租客。所以第二个月是可以实现盈利一万左右了。到第三个月基本能实现1-2万的稳定收入，后面老客户介绍新客户你的资源慢慢多了。收入也就稳步提升。

## 六、店铺的大小和人员的配置：

正常如果做市场单的话30-50平方的店铺面积是好的。这个大小一般正常都在2500-4000元之间的租金，我们一个月随便接一个订单就可以解决房租了。如果是有资源的话具体老师会根据您的客户群体进行定位。人员配置正常是两个人，所以现在的图文广告店夫妻店是比较常见的，一个人需要在店铺接单设计排版和客户与工厂对接下单等等。另外一个要负责半成品加工和安装，负责偶尔的维修。当然负责安装的也必须要懂材料工艺成本和报价。因为经常在外面安装的时候有30%的几率就接到单子，这个也是很重要的配置。

## 七、设备的选配和投资：

市场的的店铺设备配置：

电脑 2台 激光打印机 1台 喷墨打印机 1台

覆膜机 1台 刻章机 1台 切割机 1台

电焊机 1台 冲击钻 1把 裁切机 1台

安装工具详见学员清单（特殊资源客户老师会根据范围上其他机器）

设备总投入：25000左右

## 八、店铺的选址和知识：

正常市场单选址我们基本选择靠近餐饮店比较集中的地方，写字楼集中，附近有学校或者医院的都是可以选择的。不用担心没订单做，正常一般开个一两年的老店会有很多的业务不接了，客户早就饱和了。像我们现在就基本1.2千的单子不是特别好做的话就肯定不会接。只服务于优质客户和大客户。而且我们这个行业选址是不需要临街的，主要跟周边商户有关，具体的选址有老师辅助，保姆式扶持开店，让您全程无忧