

东百集团为什么这么久不涨.直销为什么做了这么久都没有成功？-股识吧

一、方便面为什么能持续这么久时间不被人淘汰

亲，理由很简单啊，最主要就是方便，无论你在哪里，肚子饿了，想吃就能吃了，而且，它的香味对大部分人来说，确实是香啊，拒绝不了，味道还可以，虽然吃多了不好，但每个人逛超市，偶尔还是会买上几包或几碗，当存货，想吃的时候就吃

二、关于福州东百商场

东百商场是东百大厦B楼里，东百大厦B楼总建筑面积为26531.65平方米，有11层楼，如果是每层楼4米，东百大厦的总体积110万立方米左右。至于东百商场有几层有多高我就知道了。

三、东百集团的股价为什么那么低

涨幅不是很大且处于盘整阶段，在一个就是近期不是热点因为主力在控盘低吸阶段，或者是主力暂时还不是很强

四、为啥子一个公司呆了那么久都还没有涨工资？

也许你给公司贡献得太少了吧，得有“献身”精神。

五、东百集团什么时候升跌啊？

东百集团暂时的投入，造成盈利下降，加上大盘暴跌，所以该股下跌严重，其实该

股的四个门店均有亮点东百商场的增长和亮点：1、4月份部分楼层进行了装修改造，一楼增加了近300平米的营业面积。

2、4月8日，Dior迪奥福州市第二家化妆品专柜落户东百商场，面积达50平方米。这表明，东百的弱项化妆品业务有了新的突破。

3、98年的大规模停业装修费用08年将摊销完毕，09年将减少近900万元的摊销支出。

东方百货的增长和亮点：09年3月国美电器租约期满离场，商场整体布局将得到改善，业绩将有所提升。

元洪购物中心的增长和亮点：1、凭借东百的引资和整合能力，元洪08年及以后年度的转租收入完全覆盖租金成本。

2、家乐福年底前入驻，这将带来旺盛人流，提升购物中心整体租金水平和经营档次，购物中心整体服务功能、业态组合将更加完善。

3、元洪城还将不断进行调整，整体的方向是随着消费者群体结构的逐步提升，经营档次也将逐步提升。

2022年元洪城有望迎来爆发式增长。

群升国际的亮点：将于9月下旬开业，招商顺利。

据悉，已经签约GUCCI，打造福州最高档的购物场所已非常容易。

这将吸引本地及周边的奢侈品消费者，福建私营经济发达，且为著名的侨乡，奢侈品市场潜力大。

东百面临的竞争环境和竞争格局：1、福州百货业形成了以八一七路为主线，大洋百货和本地商业巨头东百集团两强竞争的格局。

相比大洋百货的“密集进攻”，东百集团的战略布局更显优势，东百百货业霸主的地位难以动摇。

2、尽管扩容很快，但我们认为福州百货业潜力仍大，竞争仍然是相对缓和的，因为：首先，两强垄断竞争的格局难以打破；

其次，市场蛋糕从沿街专卖店向品类更丰富、更时尚、更善于整合促销资源、更具人气的百货转移。

管理团队优秀，激励机制到位。

从近年来的扩张步伐、网点的获得和改造及竞争策略，不难发现公司管理团队的优秀。

管理团队通过向大股东购买股权的方式进行推进激励机制。

随着基层员工收入的提升，公司上上下下激励到位，激励机制对于精细化管理的零售业，重要性不言而喻。

预测08年和09年的EPS分别达到0.41元和0.54元。

预期2022年是公司业绩增长的爆发年，元洪购物中心、群升国际爆发性的增长值得期待。

鉴于东百商场和东方百货难以替代的优越的地理位置，且物业自有，因此公司也具备较好的防守性。

以09年30倍PE计，公司合理价值为16.2元。

六、广州东百百货商店是不是有个活动啊

没有该活动

七、直销为什么做了这么久都没有成功？

其实直销本身就是一个逐步积累的过程，只要找到了适合自己的平台，有效的目标客户市场营销方法。

成功只是时间的问题。

当然不成功还有可能是下面的几个问题：第一，平台所针对的目标客户和你所能够接触到的目标客户不相符。

因为你的目标群体不适合这个平台，所以无论你多么努力，他们也不可能成为你的合作伙伴。

最好的方法是找对合适的目标群体，如果自己无法接触到合适的目标客户群体，最好是尽快改旗易帜，寻找适合自己的创业平台。

第二，就是心态还没有放平，还处于亢奋状态。

大部分人对于一个狂热分子都会具有戒备心理。

所以大部分人不会选择和狂热分子合作。

第三，就是个人对于行业的认识太过肤浅，没有自己独到的见解和领悟。

无法吸引到高层次的合作伙伴！

参考文档

[下载：东百集团为什么这么久不涨.pdf](#)

[《股票一般多久卖出去》](#)

[《股票通常会跌多久》](#)

[《30万买股票能买多久》](#)

[《科创板股票申购中签后多久卖》](#)

[《股票账户重置密码多久生效》](#)

[下载：东百集团为什么这么久不涨.doc](#)

[更多关于《东百集团为什么这么久不涨》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/73787287.html>