佛山便利店加盟 开便利店旺季必须注意的事项

产品名称	佛山便利店加盟 开便利店旺季必须注意的事项
公司名称	广东乐家嘉连锁便利店有限公司
价格	222.00/个
规格参数	佛山连锁便利店:佛山乐家嘉便利店加盟 乐家嘉加盟费用:乐家嘉怎么加盟 广东佛山:佛山，广州
公司地址	黄埔区均和大道27号
联系电话	18100219905

产品详情

对于便利店而言，一年之中什么时段属于销售旺季想必可以用一个成语概括——“ 众所周知 ”；特别是在中国南方，夏季时长可达8个月之久，那么如何抓住这段期间的销售商机？如何在黄金时期做好便利店的销售？有以下经验可与广大朋友进行交流分享。

一、杜绝缺货：保证畅销品货量充裕

开店做生意，卖什么？卖商品。对便利店而言销售有一个定律叫二八原则，也就是说门店所有的商品中有百分之二十的品项销售额占所有商品总销售额的百分之八十。显而易见，这百分之二十的商品所占的销售比重是非常大的，门店在日常经营中必须保证商品库存的准确及货量充足；具体到商品的品项类别是香烟、饮料、啤酒、风味小食，这几类商品门店店长务必每日查询商品日均销量，根据到货周期合理定性商品上下限。门店如果不会很好的把控商品的动销率，有两种方法进行记录处理1、在门店到货日查看货架上商品缺货情况，进而进行商品日均销售的查询，合理确定商品到货上下限设定；2、根据门店要货日查看门店补货数据，当门店常规商品库存到“ 0 ”时才产生的要货，此种商品一定会产生缺货；如果饮料、香烟、啤酒要货时库存数量小于日均销售，也必定会造成缺货；门店要落实的具体工作是进行登记并反馈给主管，主管进行重新设定数据，保证正常补货，杜绝缺货情况。

二、做好推销：接受公司动态信息并执行好

公司每周会固定发布市场通知，当门店看到市场通知后，要根据市场通知的要求进行门店经营的布局，比如看到促销通知要做的工作：根据门店商圈商品的销量，进行促销商品的手工订货，避免因促销让利销量猛增造成促销商品的断货情况；同时要根据

促销商品的不同进行陈列布局、堆头展示、收银台特推方式达到促销的成效；又比如看到门店新品下店信息，门店要做的工作是思考新品是属于什么类别，该商品陈列在哪些货架，并将新品提示卡放置于新品处，引起顾客视觉刺激；同时可根据商品的不同，将新品特殊陈列展示；新品能带给门店销售的活力，也是我们连锁便利店的优势，任何新品的市场推广首先就是在连锁便利店进行铺开的。如果将对新品的推销作为日常工作的重点，必定会赢得顾客的关注以及习惯性到店进行消费，因为给顾客的感觉是在这里能第一时间买到商品，并且能够享受优惠。

三、陈列调整：合理有效利用门店黄金陈列位

黄金陈列位就是能够让人一目了然可以一览无余地看到的位置。便利店黄金陈列位是收银台、端头架（N架）、主通道两侧货架、靠墙货架二、三、四、五层（从上向下数）。这些位置必须充分利用好，是展示门店商品的重要位置；在这里尤其说到端头架，端头架是顾客进入店内首先视觉接收到的陈列位，那么端头架一般陈列三种类别为宜1、新品：到店新品集中进行陈列摆放，起到直观展示的作用；2、促销品：每期促销让利较大品类进行大量陈列，做到薄利多销；3、季节性商品：比如冬天陈列冲饮奶茶、巧克力、礼盒等。便利店不同于大型超市，不必不定期进行大面积的货架商品调整，太频繁的调整会造成让老顾客第一时间找不到需要的商品，便利店毕竟80%的消费群体来自于老顾客，从而让其产生厌烦。夏季是便利店丰收的季节，以上信息希望能够给门店实际经营带来帮助，让我们从经营中摸索经验，从经验中提炼更简捷的经营方式，真正给到顾客方便快捷的消费感觉。便利店可谓“ 麻雀虽小，五脏俱全 ”，很多投资者产生了一个投资误区，认为便利店就是卖东西，没什么可学的，店开了就能赚钱了；的确不是高科技，没什么难的，但也不是说放在那就可以不管了，市场在变化，公司各方面也需不断更新、创新才能跟上发展的步伐，如果门店因循守旧，势必会掉队脱节，从而失去了加盟品牌的初衷；让我们一起学会学习、学会分享、共同进步，让门店经营利润大化，让品牌塑造奠定在门店每个经营的细节写照上。