

茂名便利店加盟，便利店五大“张扬”法则

产品名称	茂名便利店加盟，便利店五大“张扬”法则
公司名称	广东益华便利店有限公司
价格	1000.00/个
规格参数	加盟品牌:益华乐家便利店
公司地址	中山市东区中山三路怡华大厦西座901室
联系电话	400-8636-918 17825855200

产品详情

茂名便利店加盟，便利店五大“张扬”法则

来源：转载于网络 近来，零售界风起云涌，兼并、倒闭或是进一步拓展等系列“大片”都在各零售商中间轮番上演。除了水土不服、物流不济、资金链崩断等一系列硬伤外，各零售商是否还忽略了“品牌”这一软伤呢？下面笔者就将着重于便利店的品牌锻造，为大家诠释该如何“张扬”你自己的便利店品牌。 法则一：个性化的店面装修及布置 便利店不同于私人经营的街头小店，它是既有食品杂货店供应之便利，又利用超级市场的销售方式和运营管理技术的零售商业组织，是以“便利”作为吸引顾客的主要手段，来满足顾客简单购物和应急之需的一种零售业态。作为第一印象的视觉形象，店面装修及布置就是便利店区别街头小店与其他便利店的首要工程。一般说来，便利店的面积都非常有限，但是这并不代表便利店就应该简陋和寻常。便利店与众多大型卖场和购物中心不同，它所存在的地点多为大型居民区附近，也就是说便利店突出的是即时性、小容量、急需性消费等特点。顾客在店内的滞留时间往往很短，一般也就在3分钟左右。但是我们不应该小看这3分钟的时间，如果我们从顾客看到你的店头算起再到离开店面为止的这段时间内使自身的形象充分展现，那么一样可以使顾客留下较为深刻的印象。所以，便利店的VI、装修与店面布置一定要的生动及特别。比如，VI不仅要做到特别，还要做到温馨；装修不仅要做到简约，还要做到明快；陈列不仅要做到整齐，还要做到主题鲜明；布置不仅要做到符合规则，又要打破常规留下记忆点等等。

关键点：3分钟，让你的顾客从视觉上产生对你的好感，做好打响便利店加盟品牌的第一步。

法则二：适度的广告推广 便利店没有大型卖场的集中跑量性，也没有购物中心的高利润性，但是作为一种零售业态而言，其庞大的经营网点就是其独特之处 它靠近大型居民区，所以有着广泛的受众；它布点众多，有着广泛的接触面；它小且灵活，有船小好掉头的特性。既然便利店有着这些特点，那么我们就该有针对性的进行推广，并以亲切感为品牌内核来攻克顾客的内心。其中，便利店的广告又应该聚焦于以下两类进行分别投放： 1.品牌广告：主要用于拉近顾客与便利店的距离，使顾客感到你的品牌便利店就在他的身旁，介绍店面的特点，能够为他的生活提供便利与快捷。品牌广告媒体选择： A.户外广告：以公交车牌、出租车牌及居民区路牌广告为主；B.电视广告：以当地电视台为主。 2.促销广告：主要用于提高附近居民的购买欲望，有效提高进店率与商品周转率，并综合提高店面销售利润。促销广告媒体选择：A.DM海报：与大型卖场不同，便利店的海报可以制作的精简又实用，以“每日促销”为主题进行消费刺激；B.电台广告：电台广告成本较低，受众大多以有车一族、出租车司机及乘客为主。这些人生活节奏较为紧凑，除假日外，日常用品大多在便利店购买，一定程度的宣传有利于加深他们对便利店品牌的印象，并能够提起他们的购买欲望；C.报纸广告：本地的晚报往往是受众面非

常广的，在便利店布局完善的情况下进行促销宣传可以使各居民区居民都能够方便快捷的去购买生鲜及食品，也省去了他们大老远去大型KA的麻烦；D.店内POP：把你的促销项目写在自制的广告单页上吧，也许可以给路过的顾客一个惊喜。 关键点：众人不做广告，我独做，但是广告量要适度；广告可以分为品牌广告与促销广告两部分推广。毕竟投放广告是提高品牌最直接的手段。 法则三：每日促销

如果仔细观察就会发现，大型KA的促销主要就聚集在生鲜和食品两类。如果你的品牌便利店是一个较为正规的店面的话，那么就这些商品的促销而言，你一样是可以做到的。其中，便利店举行每日促销可以得到如下好处： 1.跑量，增加商品高流转率；

- 2.增加人气，聚集顾客有效视线，培养顾客忠诚度；
- 3.通过增加的人气，对高利润商品进行销售，综合提高店内利润； 4.锻造品牌，提高品牌力，有效区隔其他品牌。当然，同为每日促销，便利店的促销与大型KA的促销又有许多不同，其中主要注意事项如下： 1.便利店的促销应该联合开展，单店促销的意义并不大；
- 2.促销品一定要选取正确，避免造成促销不对路，使库存积压；
- 3.促销要灵活并有活力，充分发挥船小好掉头的特性；
- 4.注意结合广告推广，避免“酒香也怕巷子深”的难堪。 关键点：每日促销可以提升人气、利润、品牌力，但是促销也要注意商品对路和广告宣传，避免库存积压。 法则四：亲民活动 便利店

的根本在于提供便利，而提供便利的对象又主要是百姓。那么百姓究竟需要怎样的便利呢？我想这种便利本质上出于两点：一则是便利店本身的便民设施齐全，它能够满足消费者对各种日常生活的需要；二则是便利店是否能够“走进来”，到人民的身边去提供服务。具体的实际案例，我们可以参照国际著名便利连锁店集团7-11来进行学习。在7-11，你可以买到新鲜好吃的盒饭，也可以交纳煤气和电话费用；你可以在7-11的主题促销日，比如“北海道祭”买到当年捕捞的最新鲜又高级的“北海道帝王蟹”等等。基于7-11的做法与我国的实际情况，笔者认为国内便利店可以从以下两个方面开展亲民活动： 1.提供切实的便利（以下各举措均应根据自身实力及地域特色量力而为）；A.增加生鲜区，提供诸如新鲜冷鲜肉、烧烤制品等熟食、日常蔬果、美味盒饭等科目；B.增加IP电话间，提供电话卡充值业务，增加便民性；C.购买电视及DVD放映机，在街道允许的条件下，夜间播放录像及球赛，增加客流，提高购买力；D.提供液化气罐装业务，增加便民性，益华乐家便利店也有赠送便利服务。 2.主动走出去，走到百姓前，去“奉送”便利：既然守着居民区，为何不充分利用这一优势呢？作为一个部门齐全的连锁便利店机构，在每个城市完全都有一只属于自己的“便民小分队”，这个小分队可以定期到各个社区去征集意见（收集市场情报）、去对自己的店铺特色进行面对面的推广、去提供一些力所能及的服务来提高品牌亲和力等。通过实质性的行动，不仅能够获得一手的市场信息，还能够提高亲和力，所谓的便民便利不就是如此简单吗？要知道，普通街边小店是没有实力来进行类似活动的，而大型KA又是不屑于此类推广的。那么作为连锁便利店来讲，为何不把握此招尽情发挥呢？ 关键点：便利店就是提供便利和便民的，从销售项目上去做文章，切实做到便利和便民，就是为你的便利店品牌加分。 法则五：优质服务

真正了解顾客的零售服务，不仅是将问候语挂在嘴边说说而已，其问候方式、问候时的情绪，连临时员工都必须接受专门指导，切实做好真心诚意的服务。在7-11便利店，每个店员用的问候语都按照规定来进行表达：“欢迎您”、“是，知道了”、“请稍等一会儿”、“非常感谢”、“非常抱歉”。针对老顾客的用语则必须包括“早上好”、“中午好”、“晚上好”、“您辛苦了”、“请多休息”、“请慢走”、“您劳累了”，此外还有“春天来了”、“天气转冷了”等与天气相关的用语。从这里我们不难看出7-11的服务有多么完善与标准。而与此同时，我国多数便利店的店员都无法做到这些基础服务。我们前面提过，一个顾客在便利店里的滞留时间也就在3分钟左右，在如此短暂的时间里，如果能使匆匆而来的顾客感受到天使般的服务，也绝对不是件容易的事情。品牌的树立：一在于战略，二在于细节。在服务上注意细节，提供真正的微笑与服务，绝对可以使顾客对你店面的品牌忠诚度有大幅度的提升。 关键点：目前便利店的市場情况已经进入了差异化竞争的时代。在商品同质化不可避免的情况下，服务就是差异化的一大亮点，是否能够把握，将是差异化竞争成败的关键一环。 总结：如何使你的便利店“张扬”起来呢？笔者认为就是连锁便利店自身品牌的锻造。但是，品牌的锻造又是一个系统的工程，我们不难发现，如果要使你的便利店真正树立起形象，那么所专注的远不仅是广告推广这样简单，它聚焦于形象、广告、策划、促销、服务各个领域，在这五根手指全部握起时，品牌便利店才能像一记重拳打向那些街边小店和竞争对手。对于一个便利店小白来说，做到开店俱全的方方面面，所面对的挑战很大，需要磨合的时间也很长，那如何快速营运上手，管理好一个便利店呢，在这方面我们可以考虑做一个便利店加盟店，在便利店品牌这块可以参考下益华乐家，选择开一家益华乐家便利店。

益华乐家，从选址评估到装修设计到整店配送到培训支持，还有咨询指导、营销计划、广告支持、经营

指导等提供一条龙服务。让您轻松开店，从便利店小白直接晋升为专业的便利店店长。现在加盟，更有超值大优惠广东益华乐家便利店面向粤西地区（湛江，茂名，阳江，肇庆，云浮等）招商10月加盟6大优惠（名额有限，先到先得）1、免收取加盟费2、免收取品牌使用费3、免收取加盟费培训费4、品牌保证金收取1万元5、赠送开业庆典价值3000元6、赠送豪华双门冰柜价值6800元

想了解更多便利店行业信息，可以通过网站与我联系。