

减少成本，从提升六沐便利店空间开始！

产品名称	减少成本，从提升六沐便利店空间开始！
公司名称	广东六沐超市管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区龙华街道清华社区清湖路尚美中心大厦8层801（注册地址）
联系电话	0769-22661811 13018677405

产品详情

众所周知，便利店加盟门店的面积越大，店铺租金就越高，创业成本就越大。为了尽可能地满足用户方方面面的需求，便利店加盟主往往希望店铺内能有更多商品供消费者挑选，从而导致店铺空间不足，甚至连走道都不放过。

既想减少租铺成本，又想摆售更多商品，提高营业额，如何两全呢？

其实，把便利店定位为“小而美”也不错，小是面积小，美是精选后的商品能满足顾客应急需求。那么如何在这小到才100平方米的门店中，将顾客喜爱的商品更多的摆放出来，如何提升便利店空间利用率呢？

一、合理选择商品，避免空间浪费

先，六沐便利店与大超商的定位不同，像整扎、整箱、量贩的大包装商品并不适合在便利店内售卖，因此，挑选商品的规格尽量以小为主。便利店的价格普遍偏高，会让大包装的商品丧失优惠性；其次大包装的商品占用的门店空间也更多，这样反而得不偿失。

其次，应明确知道便利店是难以满足所有人的购买需求，若想让店内商品品类齐全，那么单一商品的种类就不能过于丰富，因此，单一商品种类的选择上要有所取舍。试想单单将巧克力这一商品的包装、品牌、口味都在店内备齐了，货架上还能留有多少空间给其他的糖类商品呢？

然后，24小时便利店内都会有一个特设架，专门用来陈列每周的新产品，因此，对于商品种类我们应多做改变，让店铺内经常保持“新鲜感”。我们也可以根据当季各类商品的销售情况，将销量不好的商品

撤掉，换上新品牌的或新口味的同类商品，这样不但可以提高商品呈现的机率，也会让顾客时常有惊喜。

二、科学陈列商品，提高空间利用率

先，商品因用途和品牌导致销量各有高低，如果把商品都摆放的一样多，则会使快销的商品总是处于缺货的边缘，而慢销的商品总有一些积压在货架上，因此，商品陈列比例要有所侧重。店家可根据价格中心线的原理指导商品陈列的数量，确保店内的主力商品在货架上占有优势位置和较大的规模。

其次，虽然超市里经常将一种产品大量的陈列出来，这样做更容易引起顾客的关注，但并不适合寸土寸金的便利店，因此，单个商品陈列的规模要小。在货架上大面积的排放单一商品，则会占用其他商品的空间，使货架上看起来单调乏味；若堆头陈列的面积过大，则会堵塞通道，影响顾客流动。

然后，六沐便利店经营的过程中难免会出现采购不及时，或配送延迟而导致的商品缺货，即便如此我们也不应该让货架上出现空位，因此，商品陈列的位置要时刻有货。如果出现了某一种商品缺货，那就用另外一种商品暂时补上这个陈列空位吧。

三、选择专业的货架，科学布局空间

先，便利店的面积比较有限，一般店内双面架的组数不会超过5组。为了让每组货架可以有更多的陈列空间，可以在保证顾客方便拿取的前提下选择高度更高的货架，延伸门店上部空间的利用，因此，选择合适高度的货架陈列。

其次，单面货架是提升店面陈列空间的利器。因为有了墙面的支撑，单面货架可以将商品陈列得更高更多，货架最上方不便于拿取还可以做成广告牌，且对墙面起到了一定的装饰作用，简直不能更实用，因此，为墙面选择多一些单面靠墙货架。

然后，货架配件的作用不仅仅是让陈列方式更丰富或者更美观，其实它们有着非凡的实用性，因此，可灵活使用各种货架配件。例如收银台前架，收银台即使没有收银台前架依旧可以使用，但是这样却减少了收银区陈列商品的面积，也丧失了一次激发顾客购买欲的机会。

别让杂乱无章、摆放无序的商品占去了便利店的面积，浪费自己白花花的银子。是时候该整顿下便利店店铺内的布局了，只有解决了商品选择和商品陈列上存在的问题，减少开店成本，提高运营效益，指日可待。

了解更多，便利店加盟，东莞便利店加盟，便利店招商，六沐便利店，O2O便利店：<http://www.lmchaoshi.com/>

我们的地址：深圳市南山区粤海街道高新南九道软件产业基地2栋C座303C电话：0769-22661811联系手机：13018677405 期待您的咨询