

# 这些“心计”学到手，你才能做这一带的便利店老大

产品名称	这些“心计”学到手，你才能做这一带的便利店老大
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

这些“心计”学到手，你才能做这一带的便利店老大

古语云“知己知彼，方能百战不殆”，无论做任何生意，如果事先没有去分析竞争对手，很快你会发现挡在前面的不是一块石头，而是一座泰山，想要越过去很难。

一般情况下，在方圆一公里内的便利店和百货店不只有一家两家，多的甚至超过10家，多家同行在竞争这几千人的顾客，在抢食同一块蛋糕，竞争有多激烈可想而知。那么，如何看清你的对手，如何找到方法战胜对方呢？请先学习以下这七招吧。

### 一、看ta的选址

便利店的选址是十分重要的，它不但能决定便利店生意的大小，也能使某一具体类型的产品在销售额上产生很大的变化。

你需要去分析的是ta——是不是在人口集中的地方，是商业区还是住宅区，流动人口多不多，附近的人口消费能力怎样，该便利店的主要辐射范围内有没有强有力的竞争者，便利店附近的交通状况怎样等等。

### 二、看ta的店内设置

从一份统计资料来看，顾客对便利店的整体设置较为关心的分别是：

1) 货架间的空间要宽敞。

- 2) 商品要容易拿到。
- 3) 商品的品类要丰富。
- 4) 购物环境要清洁明亮。
- 5) 商品标价要清楚。
- 6) 增值服务越多越好。

### 三、看ta的收银台

便利店在新开张的时候可能是按某一特定的比例安排收银台，如经营面积、客流量预估等等。在以后实际操作过程中，便利店经营者还是会根据实际情况作出调整。

当你看到一家有2个以上有效收银台的便利店时，可以肯定那是一家值得投入的A类便利店。但要注意的是这里说的收银台数量是指有效收银台数量。如果有一家便利店看上去三个收银台，实际上真正用的只有1个，对这种便利店要小心了，收银台的闲置只能说明两个问题：

- 1) 客流量减少，生意下降。
- 2) 布局不合理（说明经营者水平较差）。

### 四、看ta的地堆

地堆是一种特殊陈列方式，也是便利店经营收入的一个重要来源。从原则上说便利店会把最好的堆地位置让给出价最高的商品，但有经营头脑的便利店还是会考虑以下方面的内容：

- 1) 该陈列促销能否吸引消费者、扩大消费群（包括把竞争对手的客户拉过来）。
- 2) 能否推动整个品类销售的增长。
- 3) 是否为较知名的品牌。
- 4) 是否合乎时令季节等等。

如果你在夏季看到一家便利店的主通道还堆着很多不合时令的冬令滋补品时，可以断定这家便利店的经营状况不会很好。道理很简单：它在靠短期的收入支撑便利店。但这种短期行为往往是恶性循环的开始。

### 五、看ta的货架

经营状况好的便利店其货架的布局、分区都是有一定讲究的。

其主要特点一般有：

1) 主通道两侧陈列食品，品种丰富多样。（食品是便利店的主力商品：流通量大，资金周转快，回报率高）

2) 卖场末端或两端陈列洗涤用品、个人及家居护理用品。（商品外观漂亮，可增加消费者逗留时间以及吸引消费者走完整个门店）

3) 左右货架陈列的商品有关联。（让顾客多购买）

## 六、看ta陈列的商品

1) 品种是否齐全：一般来讲，好的便利店应该会出齐市场的一线领导品牌。很难想象在饮料货架看不到可口可乐或百事可乐的便利店会是一家好门店。

2) 快速消费品的产品日期：大部分产品的生产日期很近说明生意好。

3) 陈列商品是否整洁：快速消费品没有灰尘说明生意好；耐用消费品没有灰尘说明便利店的管理严谨有方。

## 七、多方侧敲旁听

询问也是一种非常重要的信息收集手段。但前提是问对人。如果你试着问便利店老板或店长，那将是毫无意义的蠢事。一般来讲，最好是向下列人员打听：

1) 制造商、经销商的业务员——近期回款情况、便利店各类费用的大致价格以及信用状况等等。

2) 便利店内的营业员、理货员——客流量、竞品及同类产品的销量、团购的情况等等。

## 便利店加盟

，东莞便利店加盟，广

东便利店加盟，六沐智慧便利店，六沐智慧便利店加盟：<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