

加盟一家社区生鲜店应该做好哪些准备？

| | |
|------|---------------------------------|
| 产品名称 | 加盟一家社区生鲜店应该做好哪些准备？ |
| 公司名称 | 汉中美信信息科技有限责任公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 陕西省汉中市南郑区大河坎镇江南东路电子商务产业园区（注册地址） |
| 联系电话 | 17398696688 |

产品详情

2019年我国生鲜市场交易规模突破两万亿元，社区生鲜门店拥有中国生鲜市场约1/3的消费者群体。社区生鲜具有消费便捷、产品新鲜等竞争优势，由于我国人口基数庞大，国内的生鲜市场还有巨大的发展空间，因此许多资本开始涌入了这个行业，那要开一家社区生鲜店应该提前做好哪些准备呢？

1、选址 社区生鲜店主要以城市为中心建立分选中心向社区渗透，形成半径3公里的圆形覆盖，选择在社区附近离消费者更近，消费者集群更为固定能够有效保持消费忠诚度。在进入市场前一定要做好充分的市场调研，分析及评估客流量，选择业主入住率较高的社区，观察并分析客流的年龄阶段，这对后期发展经营方向是有必要的，针对不同的消费者类型采取不同的营销策略来帮助自身做好进入市场前的定位。

2、供应链 生鲜超市运营的几个首要品类，假如果蔬、肉类、禽蛋和水产品等，他们是生鲜供应链的首要研究目标，生鲜产品为到达保鲜的目的，要求快速进入消费环节，流转中的环节越少越好，由于生鲜产品的新鲜度和食用安全性就是其价值所在，这就是生鲜行业中供应链所体现出的举足轻重的地位。农产品生产和消费上的分散性又使生鲜产品在流转中不可避免地要进行一次或多次集散。承载这些集散功能的生鲜供应链办理所寻求的运营目标并不是流转链条的增多和拉长，而是寻求生鲜产品的种类、质量、数量与价格大极限地适应于商场和顾客的需求。基于这样的考虑，生鲜超市可向农产品生产基地会集收购生鲜产品，削减中间环节，树立直接、有效的流转途径。

汉中吃乐意果蔬折扣店目前在汉中地区生鲜行业发展的已经相对成熟，有多平台资源进行支持，实现资源共享，同时也具备成熟的现代化仓储物流配送体系，现共有4个仓库，自主研发采、仓、配、销等系统3套，能够有效提升产品流通率以及补货率，保证产品的质量，据悉吃乐意正在对汉中生鲜市场进行拓展，目前正在招商加盟中，对于新加盟的门店吃乐意提供门店选址指导，免费为加盟伙伴评估2个铺面，全面分析此铺面周边的人流及消费力，解决开店小白的后顾之忧。