

威海皮肤管理装修案例 抗衰老中心设计 干细胞美容装修

产品名称	威海皮肤管理装修案例 抗衰老中心设计 干细胞美容装修
公司名称	深圳市城市建安工程有限公司
价格	100.00/平方米
规格参数	
公司地址	深圳市龙华新区民治街道南贤商业广场B座1101A
联系电话	15999639629

产品详情

威海皮肤管理装修案例 抗衰老中心设计 干细胞美容装修|城市建安18年专注皮肤管理，抗衰老中心，干细胞公司，基因检测中心，干细胞美容，实验室等空间设计、施工、软装一体化的专业室内装修设计，拥有建筑装饰工程设计专项乙级资质、建筑装修装饰工程专业承包资质贰级、建筑安全生产许可证的大型深圳工装公司。

一、明确店铺定位

目前皮肤管理中心的定位大致可以分为这三个：

- 1.定位年轻的客户群体;
- 2.定位30-40岁的客户群体，这个年龄阶段的女性消费能力较强;
- 3.没有特别明确的目标顾客群体定位，什么年龄阶段都可以。

这里为什么会说店铺定位呢?因为在考察人流量的时候需要考虑到店铺的定位，根据人流量的考察结果选择更适合店铺定位的位置。

在考察人流量的时候，可以考察以下几点：

- 1.店周的商圈：学校、办公、住宅、店铺;
- 2.人流的特征：年龄、男女比例、消费习惯、消费能力、职业、;

3.人流的时间特性：一天以及一周内的哪个时间段人流量最大、哪个时间最冷清，什么时候是淡季、旺季。

二、店周竞争情况

店周的竞争情况对经营的成败也会有很大的影响，所以在选址时必须分析竞争对手的情况，那么可以重点关注以下几点：

- 1.竞争对手的数量、经营规模、经营品牌、实力;
- 2.竞争对手经营的产品、项目，其销售情况如何;

其实我们在选址时并非是店周竞争对手越少越好，选在拥有相同行业聚集的位置，反而会因此产生群聚效应，分析店周竞争情况后制定属于独特的经营特色，会为你更具竞争力。

三、前瞻性

选址要有前瞻性，并不是好的地段就一定能赚到钱，有时遇到市政规划变动，热闹的地方也会变成冷僻之地，而一些正在发展中的地段，比如在建的楼盘，公司，住宅等，虽然目前看上去还未成型，但是未来有很大的发展空间，成为香饽饽的地段。

总结一下以上的三点，选址要选择目标群体人流量大，区域竞争适当，有一定发展潜力的地方，根据这三点选址能够帮助你选择一个好的店铺位置!