

如何经营好一家生鲜零售超市？如何提高利润？

产品名称	如何经营好一家生鲜零售超市？如何提高利润？
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

所谓生鲜产品，是指未经烹调、制作等深加工过程、只做必要保鲜和简单整理上架而出售的初级产品，以及面包、熟食等现场加工品类的商品的统称。目前生鲜商品主要有水果、蔬菜、肉类、蛋类、水产、干货、熟食和糕点等产品。随着经济的发展、人民生活水平的提高，未来的超市、便利店会越来越重视对食品的经营，特别是生鲜产品。那么问题来了，超市以及便利店应该怎样经营生鲜产品，并且如何提高利润呢？超市、便利店在经营生鲜类产品时，主要可以从以下几方面入手。首先，要明码标价和分量足够。相比于农贸市场，超市、便利店的生鲜产品明码标价是一个很大的优势。许多人去农贸市场买菜，会担心摊主会不会卖高价或者短秤，而超市、便利店就比较少担心这个问题，原因是超市、便利店看起来更正规，更有保障。其次，注重环境卫生。随着经济的发展，人们的收入提高，消费档次也不断升级。许多传统的菜市场往往是污水横流，垃圾遍地，摊位一副脏兮兮的样子，许多年轻人往往不愿意去这样的地方消费，一来是觉得档次太低了，二来是鞋子、衣服弄脏了得不偿失。超市、便利店在经营生鲜产品，就应该特别注重环境卫生这个问题，要把产品加工好后再放进卖场里，同时要及时清理垃圾，保持干净卫生。另一方面，价格要实惠。生鲜产品是日用产品，消费者对它的价格敏感，因此超市、便利店在经营这些产品时，价格不要高于菜市场和小摊贩。为了降低价格和提高利润，超市可以从源头入手，从农户手中直接批发采购。再者就是控制质量，注重消费者反馈。保证质量虽然许多商家和经营者会整天挂在嘴上，都一旦要实施时，都往往会敷衍了事甚至倒行逆施。特别是经营生鲜食品时，质量变得尤为重要，但做起来却很有难度。比如卖番薯，消费者买回家后发现长有蛀虫，往往会认为倒霉，并不会向商家投诉，但下次就不会再购买了，这种情况对于超市来说，商家也是有一些无奈的，因为从外表很难看出里面是否有虫。类似的情况，如鸡蛋是否是坏的，鲜肉味道是否纯正，青菜是否有泥土味等等，这些一一去尝试显然是不可能的，但如果消费者买到有问题的产品，始终还是会归咎于商家。那商家为了保证食品质量，会怎么做呢？这时超市、便利店就要注重消费者的反馈，传统的办法可以让营业员多和他们聊天，或者设立一面留言墙和留言簿，让消费者把意见写在上面，到了网络时代，可以做一个公众号或让顾客在微信上留言。最后，产品种类要丰富，注重开发新菜品和提供一些增值服务。大超市相比菜市场小摊贩，一个很大的优势就是产品种类多，往往有几百个不同的生鲜产品。对于一些常规的蔬菜，大超市往往会加工成净菜来满足忙碌的工薪族，让他们直接拿回去下锅就行了。为了提高竞争力，一些超市还会提供当场烹饪生鲜产品的服务，真正让消费者卖得放心，吃得舒心。在这一方面，永辉的超级物种和阿里巴巴的盒马鲜生就成为业界的先行者做起了尝试，未来会有很大的发展前景。