

## 本文目录

- [中茶和天福茗茶哪个好？](#)
- [华祥苑、天福、鹭岩茗茶、八马这些品牌有没有区域保护？](#)
- [想加盟店铺需要注意什么？](#)
- [像711类似的连锁店？](#)

## 中茶和天福茗茶哪个好？

天福茗茶好：颗粒紧结，壮实沉重，色泽乌润，沙绿凸显，表现中上。冲泡后，茶汤汤色金黄透亮，无杂质。茶香高扬持久，音韵十足，有炭焙铁观音特有的浓香。  
萊垵頭條

茶汤滋味醇厚，伴有兰花香气融入，5泡之后，滋味仍然浓厚。这款茶的叶底非常壮实，有绸面光泽，富有弹性。干茶余香很有层次。萊垵頭條

## 华祥苑、天福、鹭岩茗茶、八马这些品牌有没有区域保护？

天福是不做加盟的，所以没有所谓的保护不保护。  
鹭岩主要是做加盟的，比较重视加盟商，所以区域保护做得比较到位。  
华祥苑有做加盟，但它是直营为主，更重视自己的直营店。  
八马不太清楚，这牌子好像主要是做出口的吧。萊垵頭條

## 想加盟店铺需要注意什么？

## 步骤1：给自己定位萊垵頭條

许多朋友在入行前都很迷茫，这个行业到底好不好，要投资多少，是加盟好还是自己做好，位置怎么选择?萊垵頭條

这个行业虽门槛低，但不容易经营，如果你不善人际关系，每天手机小说游戏不离手，心态又懒邋遢不爱卫生，我劝你到此为止。條萊垵頭

有人经常会问开一家多少平米的超市要多少钱，这个问题谁回答你都只是个大概，因为每个地方的租金不同，转让费不同，租金交付方式不同，装修不同，定位不同而不同。我说个标准型的，在2-3线城市开一家50平米便利店需要15-20万，100平米的需要20-30万，至于几万能不能开，也可以，可以开在房租便宜的地方，比如大型小区里的车库杂物间或郊区农村，房子不需要怎么装修，连收银系统监控防盗系统都免了。頭條萊垵

现在便利店超市连锁企业是越来越多，加盟他们好还是自立品牌好，这个问题只能仁者见仁，相当部分连锁企业的要收加盟费、保证金、管理费、配送费等，类似美宜佳便利店、天福便利店、易站便利店这些还好说，公司有仓库、配送、POS收银系统等，方便门店管理。有些便利店连锁加盟公司仓库，配送都没有，也要收这些费用。加盟他们唯一的优点是你前期不需要操什么心，缺点是你要多30-50%投资，不算铺货，装修等，光是加盟费、管理费保证金等都要10万左右，店还没开始开，就要支出10万左右，而且管理费是每月固定要交的。萊垵頭條

一些朋友或许对我所说的嗤之以鼻，都说开超市供货商会免费铺货，自己不用投什么钱等等，我告诉你朋友，没有那么好的事，前期你都要一分一厘的投进去。萊垵頭條

## 步骤2：选址萊垵頭條

都说一个店能否成功取决于地段的选择，的确是这样的。现在的人尤其年轻人，多走几步路都嫌麻烦，哪怕你比别人便宜那么一点。既然是开便利店(小超市)，那你就如何在如何提供便利去做文章，首先你的位置要能够便利，怎样才能选到最便利的位置呢?我跟大家总结几个供大家参考，也并非所有地段都是我说的那么准确，还是有各方面因素影响的。垵頭條萊

五星级地段：学校，车站码头，大型企事业工厂，大型写字楼，医院，农贸市场，大型小区的物业招商形式只能独家经营的，这些地段一般靠关系才能拿到，所以一旦进驻前途无量。條萊垵頭

四星级地段：各繁华商业街主要交通要口，大中型小区门口，密集写字楼附近交通路口，密集餐饮娱乐主要位置，高校附近主要路口，人流量大的车站码头影院附近显眼位置等。萊垵頭條

三星级地段：大型驾校考场，旁边多家餐饮娱乐，中小型小区主要路口，各主要交通十字路口T字路口三岔路口，多条线路的公交站点，繁华商业街显眼位置等。萊垵頭條

一般一个区域人均月收入达2000元，那么人均在便利店小超市的消费额为4-6元，老年人为主的区域人均消费不足2元，所以我们在评估某个位置可辐射有效消费人口时，要摸清该区域的主要人群结构，再摸清人口数量，有人会问，我们怎么知道有多少人，比如说某个小区，你可以先百度下该楼盘的总户数，然后通过问物业实际入住人口也可观察该小区入住率情况，一般有入住的房子都有装修，装空调窗帘阳台晒衣服等，那么多少人可以开多大的店，一般来讲，每1000人的常住人口适合开一家120平米以内，租金不超过6000元每月。垵頭條萊

补充：1：在评估每个月营业额时，2天的营业额大于月租金可以做，2天营业额小于月租金立即放弃條萊垵頭

2：不要选择便利店超市密集的区域，这样竞争太激烈，你是新手，你有什么把握战胜他们呢?萊垵頭條

3：不建议做的门面：门面台阶太高(顾客不愿多爬)，门头太窄(感觉是小杂货铺，不吸引人)，门口有大型遮挡物(不容易被发现)，虽显眼位置但要多绕几圈才能到达的位置(不够便利，供货商上货也会嫌麻烦而不愿经常来导致你经常断货)，门口是围墙，污水沟(顾客闻到臭味会反感，自己也受不了)垵頭條萊

4：不要认为不需要选好的位置，只要价格便宜一点生意照样做，大错特错，你想想，你能卖的起，别人一样卖的起，到最后打价格战恶性竞争两败俱伤先死的是你。萊垵頭條

5：一旦有多家竞争者你却很想加入竞争，那么你一定要占据有利位置，切勿挤到别人中间，如果有大面积的场所，要做就做最大的一家，这样才有竞争力，所谓大鱼吃小鱼。萊垵頭條

6：有时候是身不由己。你可能是该区域的第一家，到生意好的时候竞争者不断加入，使你的市场不断被分化掉，如果你因为后来区域规划变更而使你的位置处于劣势，在资金充足情况下可以把招牌和业态改变为批发超市，这样有可能会起死回生。萊垵頭條

### 步骤3：签订门面租赁合同頭條萊垰

位置看好了，接下来就是跟房东谈租金签订合同的事情，市场上没有一个统一的标准，所以租金多少合同怎么定基本是你和房东之间怎么谈，我在这里简单概括一下，一般签订租期是3-5年，有的房东会让你一年一年的签，有的租金合同期内不变，有的每年百分比递增；租金交付方式有押一交一，有押一交三，有押一交半年或者押1押3租金年付的，我一般谈下来的都是押一交三，顶限2000元押金租金半年付。合同上一定要注明允许转让。垰頭條萊

#### 转别人的店需要注意什么?萊垰頭條

- 1：打听一下该区域是否有拆迁的可能萊垰頭條
- 2：了解近期有没有大卖场在此设点的可能萊垰頭條
- 3：房东人品怎么样頭條萊垰
- 4：近期租金是否有大幅度上调的可能萊垰頭條

#### 如果是转别人正在经营的超市便利店还要注意什么?頭條萊垰

- 1：各时段观察地段人流量萊垰頭條
- 2：观察人流量动线情况萊垰頭條
- 3：观察店内商品是否饱满干净，日期是否过期，如果商品凌乱不全，表面布满灰尘，过期商品多，说明生意差。萊垰頭條
- 4：中大型超市设置的收银台实际利用率不足一半说明生意不好萊垰頭條
- 5：转让别人的店一定要核准门面实际拥有人，并且在房东同意情况下重新与房东签订新合同。條萊垰頭
- 6：交给房东的身份证复印件一定要注明本复印件仅供门面租赁使用，再次复印无效，预防被不法分子利用。萊垰頭條

补充上面：签订合同时一定要要求房东给15-30天装修时间。垰頭條萊

### 步骤4：布局装修设备萊垰頭條

如何布局是新手们较头疼的一件事，正规的便利店超市布局和装修及设备的尺寸是结合在一起的。首先在布局这块，你要先定位好主要经营什么大类，一般超市便利店的商品种类有烟酒，饮料，副食(饼干，零食，熟食，冲调食品，滋补品等)，生鲜(蔬菜，水果，水产海鲜，鲜肉肉制品，豆制品，面制品，熟食卤菜，腌菜泡菜，冷冻食品等)，粮油，调味品，日用百货(洗涤日化，针织用品，卫生纸品，厨卫用品，塑料制品，不锈钢制品等)，文体办公用品，五金小家电，床上用品，小商品小饰品等。菜埠頭條

布局：一般小超市便利店收银台设置在进门处的左边，如果因结构和动线原因可设在进门处的右边，贵重商品摆在收银台的后面和旁边，收银台对面靠门口处放置饮料展示柜和酸奶展示柜，小商品容易被盗且不易被顾客找到，所以小商品一般是放置在收银台周围，进门前区以副食为主，日用百货摆到后面去，商品相关联的要连接在一起，便于顾客连环选购，如果是商业街的门面或餐饮娱乐附近等以快消品为主的便利店日用百货类最多做3-5节货架即可，主通道起码留0.9-1.2米，部分区域因面积和设备尺寸相冲突可至少留0.6米以上，中岛货架尺寸选择1.4米-1.6米即可，不可太高。菜埠頭條

装修：经济型的装修，地转以600\*600的玻化砖为普遍，颜色一般选择米色或暗色，墙面以橙色或粉红色较理想，天花板刷铁灰色或蓝色，每4平米配一盏日光灯，装修时一定要留好各区域电器插座，门最好装2个，一个钢化玻璃门，多做几个上下锁，前面再做个卷帘门，这样可以起到防盗作用。标准型和豪华型装修就凭你想象了，主要是吊顶的设计和卖场整体的设计，这个没有个标准，有的人可以花最少的钱装修出豪华型的门面，看你的创意了。埠頭條菜

便利店设备：收银机1套，条码秤1台，条码机+价格标签双用机1台，饮料展示柜1-2节(饮料供货商会提供)，酸奶展示柜，冰激凌卧柜，冷冻食品卧柜，烟酒柜，收银台，货架，空调等。條菜埠頭

这里我要说一下货架，目前连锁超市便利店的货架大多选用咖啡色和铁灰色的货架，如果配上装修有特色会显的非常有档次，货架尺寸长度有0.9米和1.2米，设计布局时可根据实际面积去分配，比如一面墙有4.52米，你可以订3节1.2米+1节0.9米，靠墙货架的宽度0.45-0.55米，高度2米-2.2米，中岛货架一般都是双面，长度还是0.9和1.2米两种，宽度0.8-0.9米，高度1.2-1.4-1.5-1.6-1.8米(价格一样)，建议用1.4-1.6米。菜埠頭條

如果你想做其它配套服务还可增加一些设备：摇摇车，复印机，传真，免费开水机，烤肠机，免费加热用的微波炉，电瓶车充电机等。菜埠頭條

纠正一下：一般小超市便利店收银台设置在进门处的右边，如果因结构和动线原因

可设在进门处的左边。菜埠頭條

### 步骤5：招商招聘办证頭條菜埠

招商招聘和设备采购及办证可以在装修期间同时进行，装修前先打个横幅在门口，比如“某某超市便利店即将入住，敬请期待”这样可以避免周边同行相继入驻，同时也让供货商或各厂家业务员知道你正在开超市，他们便会主动上门联系，你这时应该做好资料的收集，而不是马上跟他们谈合作，多等多比较，供货商都供的是上门商品，价格上谁更有优势，售后服务哪家更周到，结账方式哪家对我们更有利，前期你可能很难让供货商给你做月结，慢慢来，我们已经做好付现金的准备，就要让供货商给出最优惠的价格和售后服务。到最后还有一些商品暂时没有供货商上门的可在就近批发市场或批发部进。頭條菜埠

招聘可参考实际情况和当地工资水平條菜埠頭

设备采购一定要算一下装修时间，不要等设备全部回来了装修还没好，以后做卫生都不好做，也影响装修师傅的活动空间。菜埠頭條

办证：菜埠頭條

1：营业执照和食品流通许可证(工商所)菜埠頭條

2：烟草专卖许可证(区域烟草局)菜埠頭條

3：税务登记证(区域国税局)如果你做的单位较多，这个证是必须要办理，办理完可以申领发票，现在小超市和便利店基本不收税。埠頭條菜

4：部分区域可能会要求你办理酒类销售许可证和食盐销售许可证頭條菜埠

办理营业执照前要先去办理一张健康证，健康证在当地疾病预防控制中心，70元每个。其它办理证件的前置准备资料可到相关部门咨询。菜埠頭條

补充：进货之前我们要先了解一下市场，别人是怎么装修的，怎么布局的，他们都在卖什么？所以不是所有供货商我们都合作，在我们不知道什么商品好卖的情况下，选择商品时要品种多量少。條菜埠頭

### 步骤6：陈列，定价，设备调试埠頭條菜

陈列其实是一门艺术，陈列这一块我老婆就做的比我好，我简单概括几个要领吧。

不管是2米高的靠墙货架还是中岛1.4-1.6双面货架，一般都要设置6层(定货架的时候一定要多订层板，靠墙货架原有5层须多订1层，双面货架原有4层层板须多订2层，端头原有4层板须多订2层)，熟食类一般是挂起来的，大概要留2-4节(注意：挂起来的商品还要订横杠和挂钩)，双面的设置4层，靠墙的设置5层，底部放一些便宜的小辣条小包包之类的食品。然后同规格同品牌的陈列在一起，如果商品品种不多可以列3个面，品种多就列1-2个面，货架1米-1.4米之间是黄金位置，必须陈列利润高的商品，相关联的商品要连接起来，比如副食区和粮油调味品区之间可以用方便面和火腿肠做连接，调味品与百货类连接点应该用一次性用品连接起来，布局的时候先每个区域圈起来，这样摆起货来就容易些。垵頭條菜

定价也是非常关键的一个环节，除了供货商给出的参考价外，我们还要去了解市场，外面普遍卖什么价，敏感的商品我们卖一样价或少一点，很多朋友就问我什么是敏感商品，比如康师傅桶装红烧牛肉面，别人都卖3.5元，你就不能超过3.5元，总之大品牌的商品都是敏感商品，市场价不透明的商品基本是百货类，什么桶啊盆啊毛巾牙刷插座雨伞床上用品等一定要定高一点，大概利润在30%-60%，有的商品翻2倍的都有。最后定价的时候尽量取整数，比如0.5元或整元，不要定什么3.2元.2.7元.3.6元这样的，要知道超市便利店是很费零钱的，如果你换零钱不方便，你每天还要忙于到处换零钱，所以我们在开业之前还要把零钱备足。萊垵頭條

设备调试，这个没什么好说的，卖机器给你的商家会教你怎么操作，注意一点就是做商品建档的时候一定要做好捆绑商品，不然以后盘点很麻烦的。萊垵頭條

最后一点很多新手容易忘记的事情就是开业了忘记买购物袋，前期如果忙于时间开业先买一些通用购物袋，如果你想做正规点可以自己设计店面和LOGO印在购物袋上。萊垵頭條

## 步骤7：宣传开业萊垵頭條

小店开业前要不要做宣传？这个问题我一直在研究，以我经验来看，像开在写字楼医院学校企事业单位车站码头餐饮娱乐区之类的地段不需要做宣传，做社区店开业宣传还是必要的。那么如何做开业宣传可谓五花八门，之前有打折赠品抽奖，在前几年还有效果，这两年好像效果不明显，今年新店开业，除烟粮油和牛奶外，其它按结算价统统9折，并且从供货商那争取了几十件矿泉水再自己贴一点，开业前3天进店购物的顾客每人送1瓶矿泉水或1枚鸡蛋，效果还是蛮好的。当然开业前3天要把广告宣传单派发出去，不要多，印个2000份足够。垵頭條菜

好了，万事俱备，马上开业，开业当天除了放点鞭炮，如果可以不影响交通和周围居民休息的情况下开业请腰鼓队或说唱团或自己在门前立个拱门放点音乐，时不时拿起话筒介绍开业内容。頭條萊垵

## 像711类似的连锁店？

### 1、全家

全家始于1972年日本，亚洲大型国际连锁便利店，亚洲较早发起进入美国市场的便利店企业。自成立32年以来，其服务网点遍及日本、台湾、泰国、美国洛杉矶等地，店数超过16000店。

### 2、快客便利店

成立于1997年，上海市著名商标及上市公司，主打经营大型综合超市、超级市场及便利店零售业务，致力于直接经营/加盟经营和并购发展的连锁零售超市企业。

### 3、联华快客

成立于1997年11月，系联华超市股份有限公司全额投资的子公司。2002年7月正式更名为联华快客。

联华快客一直以直营、合资、特许加盟等形式，全面拓展全国市场。2002年，相继成立联华大连、宁波、杭州公司，并在北京、广州组建区域性公司，使联华快客便利店不仅在市内实现快速发展，并逐步走向全国市场，年内新开门店近600个，门店规模突破1000家，年末总数达到1045个，全年实现销售额12亿元。

### 4、美宜佳便利店

美宜佳始于1997年，坚持以特许加盟为主要发展模式，致力于为社区居民打造便利生活的专业连锁企业。自1997年成立以来，门店遍及广东、福建、湖南、江西、湖北五省。截至2018年3月，门店总数超过13000家。

公司的市场定位是让每一间美宜佳门店成为消费者的便利生活中心。美宜佳正着力构建由丰富的商品、多样化的购物方式、代缴费、代收发、全方位的营销服务组成的消费者的便利生活中心。让所有消费者享受品质优良、价格实惠的商品以及便利的服务。

### 5、可的便利店

上海可的便利店有限公司是便利店十大品牌之一，成立于1996年。可的坚持以“便利”为核心的经营方针，实现差异化的经营战略。目前以香烟、饮料、即食品、乳制品、冰淇淋、报刊杂志为主力商品，销售规模为行业最大。



## 6、罗森便利店

上海华联罗森有限公司，为上海市民提供优质、安全、让市民放心的商品和服务，为顾客提供便捷、商品、服务及信息了解等方面的便利性。通过店铺新鲜并具特色的商品、规范的服务、整洁的环境、先进的经营理念引导着上海市民消费观念的转变，深受上海市民尤其是广大青年学生、白领阶层、海归人士的青睐和欢迎。

## 7、喜士多便利店

上海喜士多便利连锁有限公司于2001年4月在上海成立，并以上海为中心，辐射华东、华南等地区。至目前已拥有直营店及加盟等相关网点近600家，成为了便利连锁行业的后起之秀。

## 7、上好便利店

广东上好便利店有限公司是一间民营商业特许连锁企业，隶属于广东上好便利店有限公司。以“更贴身、更周到、更便利”为出发点，24小时营业，年终无休，一公里内免费送货。让居民在家门口就可以解决各种日常需求，力做全天候生活服务家。

## 8、红旗便利店

四川省著名商标，十大连锁便利店品牌，西部地区规模较大的以连锁经营、物流配送、电子商务为一体的商业连锁企业。

红旗连锁以“服务大众、方便人民”为服务宗旨，以“诚信经营、便民利民”为经营宗旨，以“方便、实惠、放心”为经营理念，以“红旗连锁——您的好邻居”为市场定位，以“统一形象、统一采购、统一价位、统一服务、统一考核、统一配送”的“六统一”为经营管理模式，以“忠于职责、廉洁奉公、为人正派、胸怀大局”为员工的行为准则，树立“热情、真诚、团结、敬业”、“红旗为我 我为红旗”的红旗精神。多年来，红旗连锁通过加强“企业党建、企业文化建设、信息化建设、网络建设、物流配送建设”五大建设，在企业经营中实实在在做到了“三个没有”——没有商品积压、没有问题账务、更重要的是没有积压问题。

## 9、天福便利店

广东天福连锁商业集团有限公司是一家大型的高效的综合性企业集团。其前身是成立于2004年7月的东莞市天福便利店有限公司。

天福集团经过十多年的发展，目前已发展成为一家以便利店经营管理为主，集商贸代理、物流配送、生鲜超市管理、绿色食品、电子商务、酒店管理以及商业地产为一体的集团企业。