

近年来，我们发现这么一个情况，不同年龄段的人群近视情况都在上升。所以呢，街头的眼镜加盟店不知不觉多了起来，那么这些眼镜店利润一般多少呢。视光优多年来在眼镜视光行业进行了深入的调研，现在，就来带大家了解一下近年眼镜店的盈利情况。

眼镜店的客流转化率非常高。

大部分眼镜店的客流量其实都不高，可以说在店里呆一天可能都等不到几个客人上门，但是这是眼镜行业的专业性造成的，并不是说这些眼镜店就不赚钱了，其实你看一些服装城看起来人流熙熙攘攘，但是其实每天的询盘非常高，但是成功转化为购买的客户其实寥寥无几，但是眼镜店是不一样的，基本上只要有人走进眼镜店，就是有着非常直接的购买需求。所以说行业性质的不同，造成了眼镜店的客流量并不高但是成功的转化率却非常高，同时，由于眼镜本身的产品性质，所以每天寥寥几个性质上门购买，利润就已经足够维持眼镜店的经营。

眼镜需求构成人群稳定。

验光配镜加盟店怎么开呢？通常眼镜店的销售种类并不多，但是一间眼镜连锁店的盈利却非常的好，并且这个销量有着其他行业不具有的稳定性，例如，餐饮行业的消费有着明显的季节性，服装行业也是如此，而眼镜连锁店的眼镜销量直接取决于区域附近的近视患者，毕竟如果是近视没有眼镜可是会造成诸多不便，这种需求是刚性需求，并且大部分的近视可能会有定期购买隐形眼镜的需求，这就构成了眼镜店的刚性销售利润。

眼镜产品种类的不断丰富。

满足了不同人群的眼镜需求，近些年，很多人越来越习惯购买多副不同类型的眼镜以应付不同场景下

的需求，例如太阳镜、隐形眼镜、变色眼镜、老花镜

、防疲劳眼镜、甚至还有有的年轻人并没有近视等视力状况仍然想要买一副眼镜架进行装饰。这些不断丰富的产品类型构成了眼镜店的新的利润来源。同时，随着现代人对于眼健康的不断重视，眼镜店提供的另一项增值服务——视功能检查与防治，成为了眼镜店近年来不断增长的利润源。

这些不断增长并丰富的眼镜店利润源泉，改变了过去人们对于眼镜店单一的购买一副近视眼镜的刻板印象

。一些头脑灵活的眼镜业者也趁着这股眼镜行业发展的东风将业务范围不断扩大，成为了全国范围内的知名眼镜连锁加盟企业。当然，随着眼镜行业的发展，各种细分领域已经不断涌现，今后的眼镜店发展也会朝着专业化，精细化发展。如果创业者打算通过开眼镜店创业，可以到专业验光师培训学校学习技术，尤其是眼镜配镜师的培训课程都会介绍到年度季节流行的产品款式，多多注意眼镜行业的潮流风向，做到乘风而起。

眼镜产品单价比较高。

所有的眼镜产品的构成就是一副镜架以及两个镜片，但是不同层次的产品价格可以说非常巨大，通过恰当的经营手段，一家眼镜店利润可以达到十几万甚至更多，这是因为，眼镜产品虽然都是简单的材料，但是科技含量较高，单是一个小小的镜片经过不同的加工工艺，具有了极高的商业价值，光学仪器的精密性以及高价值是这个行业的一个重要的特点。

那么一家眼镜店的利润一个月有多少呢？在此，我们就以视光优深圳眼镜店为例来计算一下它的利润率：首先眼镜店的店租大约2万元每月，店面装修投入10万元，设备投入20万元，人力成本每个月12000元，税收为利润率的17%，存货及其它费用摊销每个月8000元，该眼镜店的日资金开销约为3000元。根据每天15人进店进行消费，大约店面每天的收入能够达到4500元左右，如果是旺季，例如学校开学寒假暑假结束的时间段，这个收入数字还会大幅上升。那么以4500元左右的收入计算，店面的利润也可以达到约百分之三十。相比于其他的行业，这个数字其实是非常优秀的了。