

## 實用商業大全（十一）：零售業的致勝優勢（上）

### 02-06

**地點是決定零售業生意興衰的主要因素之一。一般而言，零售業的店面地點視其生意的種類而定。**

便利商店是人們定期購買消耗性商品的地方。人潮多對便利商店來說最為重要。因此，這些商店應該開在行人和車輛流量本來就很大的地方。

銷售較高價位商品的零售業稱為購物型商店，例如衣服和傢具這些非很常採買的商品。顧客購買購物型商品時，通常慢慢來，而且喜歡比價。因此，將購物型商店設在離競爭者很近的地方，通常是有利的，不過也視零售業的行業別而定。

精品專門店販售高價位且通常為名牌的商品，它往往會形成自己的人潮。然而，在同一個地點若有類似的商店，會使顧客更容易光顧。

商店的商品價格、可靠性和服務品質與其它競爭對手有可能旗鼓相當，但是若將顧客消費模式及最佳地點的選擇納入考量，必定能取得優勢。

### 02-07

**廣泛地來說，零售業的地點有三種型態：市中心、獨立的店面、以及購物中心或購物商場。**

位於市中心的商店，大眾交通工具通常容易到達，且能吸引大批上班族光顧。然而，市中心區的變動會太過於頻繁，能使熙攘一時的地方在短時間內失去潛在的顧客，如企業辦公室的搬遷。

獨立商店通常提供低成本經營、寬敞的停車位，及容許業主決定自己的營業時間。另一方面，在「新」的地點創業可能需要大量的廣告，以建立和增加基本消費群。

有關吸引人潮和最佳外觀的深入研究，通常在購物中心和商場建造前就完成了。但是零售業承租人可能必須以較高的費用間接支付這項研究的代價，如必須付出總銷量中的部分比例作為租金；而這些租金以管理中心強制規定的營業限制與規則來換算。

遷移商店的成本通常是非常貴的。因此，在開業之初便選擇正確的地點，可能是想創業的零售業者最明智的經營決策。