

东莞佳客佳连锁便利店咨询问价

发布日期：2025-10-03 | 阅读量：13

开一家便利店投资小、资金流转快、客源又较稳定，是现在投资创业做小生意的热门项目，很多人都想花一部分余钱开个便利店做点小生意。所以很多开店小白都很关心的问题？首先要明白哪些方面需要我们去进行投资，大致可以分为资产设备、装饰工程、房租、商品库存、运营费用五个部分，接下来笔者会以80平方米左右的店面进行举例说明，给大家好好算笔账。1. 资产设备铁质货架：目前货架的选择高度基本靠墙在2米以上，中间考虑到众多的家庭妇女客群视野的问题，应该用；深度高货架单面，矮货架在；以80m²的超市举例说明，大概需要高货架20节，矮货架15组（一组2节正反面），可以和卖家谈赠送货架端头，合计费用大约 $20 \times 350 + 15 \times 450 = 13750$ 元；当然有的便利店面积极小，经营的类目也有限，费用不需要那么多，可以按一组400元左右计算；烟酒柜：手续现在不好办下来，开店前需提前问好，但是必须有，因为的销售占超市的销售额相当大的比例。一般烟酒放在收银的位置，方便购买，由于商品单价高也利于防损；陈列用的一个组合的烟酒柜，由于大小不等价格也不尽相同。参考下图的木质烟酒柜在3000元左右，可以按投影面积单方价格500元考虑。 佳客佳便利店合作模式创新。东莞佳客佳连锁便利店咨询问价

开一个便利店的投资大概要多少？盈利有多少？这两年这个话题屡见不鲜，毕竟目前便利店项目已成为国内 热门实体行业之一了。所以关注的人确实也非常之多。目前我国对于便利店的综合发展都有其形式，例如：半自动式人比较适合开设在小县城区运营，小县城特别是需要便利及人情味特别是夜生活的时候，有人值守就成了明显的市场优势。而半自动式无人和全自动式无人的便利店更合适一二线城市，这类属于快节奏即拿即走的消费场地，只是单纯需要客流量及打工人密集的地方，就一定会有比较明显的收益。以上所述，开一家50-70平米便利店，一般需要投资项目15万-20余万元，便利店走上正轨之后，平均值每个月盈利大约为2余万元，一年就能够赢利。随着科技进步应用和无人便利店逐渐成熟，传统便利店的智能化升级改造已成为大势所趋。而【买吖嘿】的出现，将助力越来越多的传统便利店、夫妻店实现智能化升级改造，打造很好的口碑店铺感及智能化具体营业。 名优佳客佳连锁便利店量大从优小白也可以加盟佳客佳便利店吗？

1、选址，并估算所选地址潜在的客源，作可行性分析。选址是可以直接左右你开店成功与否的重要因素。2、租房，签租房合同。起码你不要有试一年看看的想法，比较好能签5年以上，可**降低装修硬件等期初投入成本。70-80平米的便利店投资目前的水平大约是8、9万元，现在便利店的平均毛利是12%左右，你可以根据你的费用计算收支平衡点。有一个简单的算法，就是你的日销额若小于你的月房租，那就无法赢利了。3、人员招聘，70平米的便利店至少要需3名雇员轮班，开始招聘培训，需每班保持两人同时在岗，（当然以上人员包括老板自己在内）。4、*****、卫生、工商等手续。***手需现在不好办下来，但必须有，因为***的销售占小商超的销售额相当大的比例。5、装修，装修一定不要做的太复杂，要简单，干净。主要是墙面和地面，墙面要白，

地面要比较好采用防滑地砖，容易打扫，灰尘小。照明灯一定要悬挂在通道的上方，不可安装在货架上方，高度一般在距地面3米左右，一只40W节能灯的照度在8m²，可根据具体要求设置亮度。装修时比较好在通道上方距地面高3米左右用紧线螺丝拉几道铁线，可以用来悬挂灯具，数据线，监控线，导购牌和POP等。6、上架开业，便利店货品上架，并组织开业活动。

做任何一份事业，有三个基本要素必须确定：项目、资金和人脉。在项目上，中国便利店行业发展前景十分看好，且便利店行业利润率比较高。同时便利店行业进入的门槛并不是太高，发达国家的众多便利店巨头看好中国市场，都纷纷扶持一些中国的创业者加盟连锁，这是难得的创业机会。此外便利店生命力比较顽强，生活在百货和超市很难渗透的时空。在资金上，便利店所需要的资金量并不大，也适合个体进行创业。而且便利店的融资渠道比较多，风险投资也开始向便利店投资，种种情形表明，资金的筹集不会成为便利店经营很大的障碍。在人脉上，便利店对人的要求并不是太高，没有多少技术门槛，对人的知识互补性要求也不是太大，这也比较适合自主创业的重要因素之一，同时便利店对团队的要求不是太高。但是便利店经营团队的建立是必须的，一个好的团队往往是一项伟大事业的开始。如果便利店能够进一步发展壮大，那么到后面经营者会发现对于便利店经营来说，特别重要的居然是团队因素。 佳客佳便利店真的很推荐小白加盟！

生鲜零售吸引力逐步增强随着电子商务的发展，人们在主流平台上的购物越来越方便。然而，海鲜、肉类、蔬菜等产品标准差异较大，且容易变质，消费者更习惯于自行挑选新鲜食材，因此生鲜销售一直是电商平台较难攻克的领域。相比农贸市场，社区生鲜店提供的质量好净菜、更整洁的购物环境、便捷的地理位置，逐渐吸引了诸多年轻消费群体。在消费升级背景下，人们对商品品质和服务期待更高，而生鲜零售凭借其强大的供应链、物流、仓储管理能力，抓住了大众需求，也带来了社区商业的蓬勃发展。（四）渠道下沉趋势明显近年来，越来越多的品牌商家和电商平台开始关注“小镇青年”。随着小红书、抖音等种草属性平台持续渗透，“小镇青年”消费能力的不断提升，为各类品牌、电商平台带来了开拓低线市场的机会。生活中我们也常常可以看到，越来越多的品牌商在三线至六线城市的购物商场、街边、镇上开起了线下门店，通过渠道下沉的方式获得了新的销售增长点。 加盟佳客佳便利店具体该找谁？栽培佳客佳连锁便利店咨询问价

佳客佳便利店助你轻松实现老板梦！东莞佳客佳连锁便利店咨询问价

4. 商品库存便利店的货物投资主要有两大块，名列前茅是尤其开始开店进的名列前茅大批量货，第二是囤的库存。名列前茅次进货，量大且涉及类目多，根据店面的大小不同大多要投入3-15万不等；库存一般就是、酒水类保质期长、流转速率快的货物，像副食、调味品、家居用品等流转速率慢的品类可以卖多少进多少；在库存投入一直是“大头”，一家小便利店，压3-5万的烟是很正常的一件事。（的毛利比较低但是它流转地尤其快，因此业内都有一个说法，不卖的便利店是不赚钱的。外资企业他们都未获得证，利润又从何而来呢？外资便利店在熟食上发展的较为完善，熟食的毛利率高销的也快，自然也能创造收益。）如果，你的投资金额有限，可以选择把资金投入在名列前茅次店内铺货上，减少库存占比，采用卖多少进多少的策略，这样也是比较稳妥，能降低资金风险。5. 运营费用每月运营成本=房屋租金+员工工资+物业水电费+杂费房屋租金根据店铺地理位置和面积大小等情况差异较大，这里就暂不赘述。 东莞佳客佳连锁便利店咨询问价

惠州市涑融企业管理有限公司是一家有着先进的发展理念，先进的管理经验，在发展过程中不断完善自己，要求自己，不断创新，时刻准备着迎接更多挑战的活力公司，在广东省等地区的食品、饮料中汇聚了大量的人脉以及**，在业界也收获了很多良好的评价，这些都源自于自身不努力和大家共同进步的结果，这些评价对我们而言是比较好的前进动力，也促使我们在以后的道路上保持奋发图强、一往无前的进取创新精神，努力把公司发展战略推向一个新高度，在全体员工共同努力之下，全力拼搏将共同惠州市涑融企业管理供应和您一起携手走向更好的未来，创造更有价值的产品，我们将以更好的状态，更认真的态度，更饱满的精力去创造，去拼搏，去努力，让我们一起更好更快的成长！