

零售企業核對清單

設立零售企業的步驟

步驟 1：深入研究

決定投入零售業時，您需確認您欲銷售的產品是否有市場。在您成立企業之前，您必須回答下列問題：

- 我的產品銷路會好嗎？
- 目標客群是哪些人？
- 我如何進入目標市場？
- 最理想的商店位置在哪裡？

步驟 2：擬定財務規劃

- 您認為產品銷售量是多少？您的利潤是多少？
- 淡季是什麼時候？這對您的現金流量會造成什麼影響？
- 旺季是什麼時候？這對您的人事聘用和員工人力會造成什麼影響？

步驟 3：決定您的銷售地點

- 網路

請參閱我們的電子商務核對清單，了解如何成功進行網路銷售的詳細資訊：

http://www.nyc.gov/html/sbs/nycbiz/html/business_planning/eretailing.shtml。

- 街頭設攤
- 跳蚤市場

請參閱我們的街頭設攤資料表，了解街頭設攤與跳蚤市場的詳細資訊：

http://www.nyc.gov/html/sbs/nycbiz/html/business_planning/street_vending.shtml。

- 小型攤販市集

請參閱我們的小型攤販市集，了解在市內各市集銷售產品的詳細資訊：

http://www.nyc.gov/html/sbs/nycbiz/html/business_planning/small_vendor.shtml。

- 營業地點/商店：若您決定在店鋪內銷售產品，地點與您能否成功息息相關。以下是選擇地點的幾個考量事項：
 - 顧客吸引力
 - 到店的交通便利性
 - 區域規劃規定
 - 鄰近地區的人口統計資料
 - 當地的整體面貌
 - 銷售點的成本
 - 交通流量
 - 店鋪與當地的相配性
 - 競爭弱點

步驟 4：店鋪陳設安排

任何明智的商人都會妥善規劃店內陳設，以獲得最高的銷售量。請參閱下列秘訣：

- 將所有商品呈現在所有顧客眼前 – 策略性放置標示、特價品或將顧客最常購買的商品放在最裡面，如此可誘使顧客走遍店內的各個角落。
- 精華位置應放置利潤最高的商品 – 將衝動性購買品和高利潤產品放置在極顯眼的位置。
- 將相關商品放置一起，誘使顧客一併購買，如印表機和電腦，衣服和鞋子等。
- 最重要的產品種類應放在店內的最佳位置。這些是高利潤產品，及可吸引客戶的知名品牌。
- 將高價商品放在顯眼但上鎖的位置，避免商品遭竊。

步驟 5：追蹤您的庫存

購買銷售點系統，它有助處理訂貨與供應商管理。使用系統中的資料進行下列分析：

- 銷售量最好的產品什麼？
- 銷售量最差的產品是什麼？
- 庫存週轉率是多少？
- 哪一項產品的利潤最高？

步驟 6：為產品訂定適當的價格

提供低價產品以吸引更多顧客及鏟除競爭者不應是您在擬定訂價策略時唯一的考量，您應考量的因素包括：

- 只進行價格競爭所帶來的利潤有限，而且會提高受任何企業成本上漲影響的機率。(例如，租金上漲 5%)
- 因價格上門的顧客對價格忠誠，而非產品。
- 創造利基市場。若您是市場上唯一的產品供應者，您就可控制訂價。
- 專注價值，提供兼具價格優勢與品質的產品。
- 維持效率，找出不涉及哄抬價格或調降薪資的省錢門道。
- 將目標鎖定在願意付錢購買產品的顧客- 即使產品品質更好，有些顧客還是不願意付更多的錢購買產品。

步驟 7：雇用適任的員工

您的銷售團隊就是您店鋪的反映。選擇適合銷售店內產品類型及可提升商店及品牌形象的員工非常重要。若要判斷您需要多少名員工，請考量下列事項：

- 確認店面大小
- 分析產品類型 – 若產品的價格和複雜性都很高，您就需要更多的銷售人力，日後擴展業務時也會需要更多員工。
- 決定營業天數與時數
- 依旺季、淡季及員工人力決定營業時間
- 註：家庭式企業每增加一名員工就會遭遇到區域規劃的問題，因此請務必查閱相關規定。

步驟 8：對外宣傳

每個企業都需要推銷他們的產品。您有幾種宣傳方式：

- 研擬 PR 策略 – 決定廣告的地點與時間
 - 您的顧客可能會閱讀哪些報章雜誌？
 - 顧客能不能接受郵件推銷？
 - 在免費行銷管道放置傳單或名片能否增加客源？
 - 您可以舉辦哪些商業活動來宣傳您的產品？
 - 利用促銷 – 特殊折扣或其他促銷活動可吸引顧客上門
- 網路行銷
 - 使用搜尋引擎
 - 付費購買搜尋引擎排名
 - 使用電子郵件（切勿濫發垃圾郵件！）

本文件部份資訊來自：“How to Start a Retail Business” Entrepreneur.com 及 “How to Guides – Retail” Inc.com (2008 年 7 月 22 日)。