



河南省社区连锁超市项目 商业计划书案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

网址：<http://plan.cu-market.com.cn/>

<http://www.shangpu-china.com/>

项目名称：河南省社区连锁超市项目商业计划书

项目产品竞争力分析：

随着市场竞争加大，大型超市扩张开设成本增加，相对于大型超市而言社区连锁超市投入成本较低，农产品周转速度较快，而本土大型超市及外资品牌连锁超市将会瞄准和争夺社区连锁超市业务。项目的核心竞争力，在于不断创新，依托“农超对接”项目和“有机食品”基地建设形成自己的竞争优势，同时，引入战略投资人或风险资本来加快企业的发展。

营销方案：

依据周边居民的生活习惯，把各项工作尽量做早、做在前面，提前上货，提前开门营业，一般在七点钟开门营业最佳。不但可以满足社区居民“早八点”期间的购物需求，树立店铺在社区居民中的良好形象，而且更重要的是能够提高店铺的盈利水平，增加经营收入。产品策略：公司主要经营消费者生活的必需品，如：粮油、白糖、蔬菜、水果等产品，但侧重以生鲜农产品来“吸引”顾客；价格策略：“天天低价”以低廉合理的市场价格、强有力的促销来增加来客流是我们生鲜经营的基本思路。促销策略：节假日主题促销、爱心菜、特价商品；推广策略：广告形式、会员积分卡、免费服务产品、购物卡、免费健康讲座。



河南省社区连锁超市项目

项目优势分析:

经过综合分析, 本项目主要存在下面的优势:

(1) 服务优势。本项目不但可以满足社区居民“早八点”期间的购物需求, 树立店铺在社区居民中的良好形象, 而且更重要的是能够提高店铺的盈利水平, 增加经营收入。

(2) 产品优势。

(3) 价格优势。

(4) 促销优势。

投资收益:

项目每年的税后净现金流都在上升, 预定基准收益率(折现率)为 10%, 初始投资 300 万, 第一年正式营运, 营运期 10 年, 净现值为 707 万元。因此, 本项目经济效益大, 投资方案可行。

项目风险:

1、经营风险: 社区超市主要经营食品等快速消费品, 由于面积有限, 存货不多, 配送需要小批量、多批次, 讲究迅速及时。但有些门店深入社区, 交通不便, 甚至有些区域受到货车和配送车不能进入市中心等限制; 为了降低物流配送成本, 社区便利店在开设前期, 一般都布局在集团大卖场附近, 这间接限制了便利店的扩张步伐; 社区超市除了要直接面对菜市场的竞争外, 还要与水果店、面包店、零售店等一大批便民型小商店争抢客源。2、市场风险: 大超市由于资金庞大, 很可能在进军社区连锁超市的时候利用前期亏损的战略挤压社区超市。3、管理风险: 由于分店管理者的管理不善导致的社区连锁超市面临倒闭。

尚普咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

山东分公司：山东省济南市历下区泉城路 180 号齐鲁国际大厦 D 座 8 层

联系电话：0531-61320360 0531-82861936 13678812883

天津分公司：天津市和平区南京路 235 号河川大厦 A 座 16 层

联系电话：022-87079220 022-58512376 13920548076

江苏分公司：江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-86870380 18551863396

上海分公司：上海市浦东区新区商城路 800 号斯米克大厦 606 室

联系电话：021-51860656 18818293683

西安分公司：西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-89574916 15114808752

广东分公司：广州市天河区林和西路 157 号保利中汇广场 A 座 9 层

联系电话：020-84593416 13527831869