

中等职业学校商贸、财经专业教学用书

商业经营实务

教师手册

主 编 王志伟



华东师范大学出版社

华东师范大学出版社

SHANGYEJINGYINGSHIWU

商业经营实务

中等职业学校商贸、财经专业教学用书

教师手册

主 编 王志伟



图书在版编目(CIP)数据

商业经营实务教师手册 / 王志伟主编. —上海: 华东师范大学出版社, 2007.11
中等职业学校教材
ISBN 978-7-5617-5703-1

I. 商... II. 王... III. 商业经营—专业学校—教学参考资料
IV. F713

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 173939 号

商业经营实务 教师手册

中等职业学校商贸、财经专业教学用书

主 编 王志伟
责任编辑 翁春敏
编辑助理 蒋 雯 何 晶
特约编辑 张 继
装帧设计 蒋 克

出 版 华东师范大学出版社
社 址 上海市中山北路 3663 号
邮编 200062

营销策划 上海龙智文化咨询有限公司
电 话 021-62228271 62228272
传 真 021-62228343

印 刷 者 上海华成印刷装帧有限公司
开 本 787 × 1092 16 开
印 张 14.5
字 数 270 千字
版 次 2008 年 2 月第 1 版
印 次 2008 年 2 月第 1 次
书 号 ISBN 978-7-5617-5703-1/F · 146
定 价 31.70 元
出 版 人 朱杰人

(如发现本版图书有印订质量问题, 请与华东师范大学出版社中等职业教育分社联系
电话: 021-62228271 62228272)

根据国家教育部提出的实施职业教育课程改革思路与中等职业学校人才培养目标的要求,同时为满足中等职业学校人才培养和全面素质教育的需要,我们编写了《商业经营实务·教师手册》,以供中等职业学校商贸及财经类专业的教师进行课程教学时使用。

《商业经营实务·教师手册》作为《商业经营实务》的配套教师用书,其特点主要有:

① 为教师讲授这门课程提供必要的教学素材。对于教材中出现的知识点,教师用书中提供了部分相应的实例或案例分析、数据资料及图表说明,方便教师在讲解相关知识点的同时,进行教学拓展。

② 提供了一些讲授有关知识点的基本方法,以供教师参考。教师可根据学校和学生的实际情况进行选用。

③ 扩充了教材相关知识点的内容。教材由于篇幅的限制,有些稍难的内容未能放入其中。但在实际教学中,如果学生素质较好,教师往往可能会选择补充讲解一些内容。因此教师用书对此进行了相应的扩充,以备教师选用。

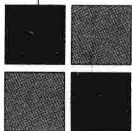
④ 对教材中所涉及的“小思考”、“案例分析”、“自测题”给出参考答案,以供教师讲授课程时参考。

⑤ 对教材中的每章教学都安排了简单可行的实践性教学活动,可由授课教师结合具体情况选择使用。

由于编者水平有限,书中不足之处在所难免,敬请同行及读者不吝赐教。

编 者

2008年2月



第一章 开店规划	1
本章教学要求	1
第一节 开店规划概述	1
第二节 商店定位	7
第三节 商店选址	12
第四节 商店起名	17
教学参考资料	17
第二章 投资分析与开店登记	26
本章教学要求	26
第一节 投资分析	26
第二节 商店设备的购置	29
第三节 开店登记	30
教学参考资料	34
第三章 商店设计	57
本章教学要求	57
第一节 商店的外观设计	57
第二节 商店的内部布局	59
第三节 商店的形象	63
教学参考资料	69
第四章 商品采购	83
本章教学要求	83
第一节 商品采购流程	83
第二节 商品采购计划	84
第三节 商品采购方式	92
第四节 商品采购管理	94
教学参考资料	98

第五章 商品陈列 111

本章教学要求	111
第一节 商品组合和货位布局	111
第二节 商品陈列	113
第三节 橱窗展示	117
教学参考资料	119

第六章 商品销售 126

本章教学要求	126
第一节 商品的价格管理	126
第二节 商品的促销管理	131
第三节 商品的销售管理	139
第四节 商品的库存管理	141
教学参考资料	143

第七章 商店的组织和服务管理 154

本章教学要求	154
第一节 商店的组织管理	154
第二节 商店的服务管理	161
教学参考资料	165

第八章 商店的财务与日常作业管理 184

本章教学要求	184
第一节 商店的财务管理	184
第二节 商店的日常作业管理	189
教学参考资料	192

第九章 商店的发展与危机应对 199

本章教学要求	199
第一节 商店的发展——连锁经营	199
第二节 商店的危机应对	208
教学参考资料	209



本章教学要求

本章教材内容阐述的是开店前应进行的各项准备工作，对整个商业经营过程的介绍起着提纲挈领和谋篇布局的作用。

第一节 开店规划概述

一、教学目标

- ① 了解商店经营的四个阶段；
- ② 掌握商店经营的原则；
- ③ 理解盈利商店的特征；
- ④ 理解并掌握开店准备的有关内容。

二、重要概念摘要

专业技能	投资者熟练运用所掌握的知识和技术进行实际操作及培训他人的能力
兴趣爱好	投资者喜欢去做并能从中感到乐趣的事
个人素质	能使投资者区别于他人的特点和个性

三、教学过程与方法选介（推荐课时：1课时）

（一）简单介绍商店经营的四个阶段

① 请学生阅读开章“趣味小问题”。教师提问：“请同学们思考一下：这些小书店是如何取得成功的？为什么在竞争激烈的市场中又会有新的小书店开办出来，并得以生存下来？”引发学生对开店问题的思考，并让其自由发挥，提出自己的见解。

教师总结：开店是创业的一种，其间涉及到许多现实问题。本案例中一些小书店能够在激烈的市场竞争中生存下来并得到发展，正是由于店主充分了解自己商店所处的商圈环境，了解顾客的消费需求，对其自身市场进行了准确定位，从而使自己个性化服务得到了消费者的认可，赢得了市场。而在激烈的竞争中一些新的小书店仍然得以开办出来，是由于投资者在对市场进行分析的过程中，发现了其中的市场空白点，即自己能提供一些与众不同而又有一定市场需求的商品和服务。这从一个侧面说明了投资者只有在开店之前有一个明晰的规划，才有可能在市场中取得成功。

② 简单介绍商店经营的四个阶段。对此不需要作详细说明。可以举一个简单的

实例来阐述这四个阶段，如：以开办一家便利店为例，说明其准备期、规划期、创建期和创业期如何划分。

（二）介绍商店经营的原则

这是商店经营过程中必须遵循的总原则，因此要求学生对此不仅要熟记，而且还要理解和掌握。教师在讲课时，可以举一些反例来说明不遵循这一原则的后果。如：针对第五个“容易选购原则”，教师可以举如下例子：一家便利店，销售的是生活日用品，但商品摆放十分无序，有一消费者需要购买卫生纸、牙膏和牙刷，进店后找到了卫生纸的所在，但怎么也找不着牙膏和牙刷了，最终通过店员的帮助，花了很长时间才找到。教师可以提问：“如果你是那位消费者你会怎么想？作为店主，你以后要怎么做？”让学生自己思考得出答案，以加深印象。

（三）简单介绍盈利商店的特征

通过阐述商店经营的原则，导出盈利商店一般应具有的特征，让学生对盈利商店有一个比较理性的认识。

教师可以举一些实例来说明这些特征。如：针对第一个特征，我们可以看到市场中很多商店的成功都与此有着密切的联系，如：“老磨坊”的创业者吴佳宾——一名部队退役干部；“苗寨竹筒鸡”的创始人刘鸿、李忠和吕冰；等等。另外，也可以让学生举一些他们身边的例子，来说明这些特征。

（四）介绍开店准备

① 确定目标就是要求投资者要对自己开的店有自己的想法。

教师提问：“假如你毕业后想开办一家花店，你开办的动机是什么？为什么要开花店而不是其他店？”由学生自由回答，教师启发他们更进一步的思考。

教师总结：开店的目标往往是两种：一是为获得一份自己喜爱的事业，二是赚取更多的钱。很明显这两者对于投资者来说，可以是互相兼容的。而为何是要开花店而不是其他的店，则会受投资者个人的兴趣爱好、个人素质、专业技能等影响。

② 选择开店方向时，要注意与自己的兴趣爱好、个人素质、专业技能相结合，并且可以运用一些具体方法来确定开店方向。教师可举例说明，如：做厨师的开饭店、做图书出版工作的开书店、喜爱插花艺术的开花店等等，并简单介绍一下这些确定方法。

③ 教师可较为详细地讲解“评价自己”这一内容。对此教师可准备一份测试卷，让学生测试自己是不是适合开店。测试卷内容如教学拓展1-1所示。

教学拓展1-1

你适合开店创业吗

你了解自己吗？想知道自己的性格到底是怎样的吗？想知道自己这样的性格

到底适不适合创业吗？带着这些疑问，赶快一起来动手做做我们下面的测试题吧！希望你的答案不会让自己大跌眼镜哦！

1. 你属于变动型星座（射手、双子、处女、双鱼）？ Yes — 跳第 2 题；No — 跳第 5 题
2. 谈到自己的三个优点，你可以不假思索地说出来？ Yes — 跳第 3 题；No — 跳第 9 题
3. 觉得送礼券比送鲜花、巧克力实惠？ Yes — 跳第 4 题；No — 跳第 8 题
4. 你属于本位型星座（摩羯、天秤、巨蟹、白羊）？ Yes — 你是第一型人物；No — 跳第 18 题
5. 你属于固定型星座（金牛、狮子、天蝎、水瓶）？ Yes — 跳第 9 题；No — 跳第 6 题
6. 你希望拥有哪种度假方式？ a. 充满异国情调的岛国海洋之旅 — 跳第 7 题；b. 可以边玩边“充电”的欧洲博物馆之旅 — 跳第 11 题
7. 觉得粉红色是浪漫的颜色吗？ Yes — 你是第六型人物；No — 跳第 12 题
8. 曾经尝试减肥，不过都没有成功过？ Yes — 跳第 6 题；No — 跳第 10 题
9. 对于喜欢的异性，会主动示好？ Yes — 跳第 12 题；No — 跳第 11 题
10. 与人初次见面时，会先看对方的眼睛？ Yes — 跳第 14 题；No — 跳第 13 题
11. 喜欢每件事都井然有序地进行，讨厌惊喜？ Yes — 跳第 18 题；No — 跳第 19 题
12. 除非重要场合，不然极少打扮？ Yes — 跳第 16 题；No — 跳第 15 题
13. 基本上不相信人性本善？ Yes — 跳第 17 题；No — 跳第 15 题
14. 遇到他人骚扰，通常能顺利运用技巧，让对方知难而退？ Yes — 你是第三型人物；No — 跳第 22 题
15. 不喜欢的事，会马上拒绝？ Yes — 跳第 23 题；No — 跳第 14 题
16. 喜怒形于色，很难隐藏情绪？ Yes — 跳第 20 题；No — 跳第 21 题
17. 是一个很容易感动的人？ Yes — 你是第四型人物；No — 跳第 22 题
18. 比起倾听，更喜欢说话？ Yes — 跳第 22 题；No — 跳第 16 题
19. 会点下面哪一道甜点作为副餐？ a. 巧克力樱桃慕司 — 跳第 23 题；b. 香草布丁派 — 你是第八型人物
20. 觉得门面的打理很重要？ Yes — 你是第九型人物；No — 跳第 15 题
21. 喜欢下列哪种颜色组合？ a. 浅灰加上粉红 — 你是第十型人物；b. 黑白对比色 — 跳第 20 题
22. 这一生中是否曾经历过大的挫折？ Yes — 你是第二型人物；No — 跳第 19 题
23. 经常改变主意？ Yes — 你是第五型人物；No — 你是第七型人物

结果分析

第一型（梦想指数 10，成功指数 100）

你是一个相当理性的人，不会只要嘴皮子，在他人眼中，是个不折不扣的行动派。天生拥有察觉破绽的本性，你懂得随着环境改变，性格积极主动，自小便习惯为自己制定计划，并且懂得随时检讨反省。只要遇上合适的机会和适时的帮助，成功指日可待。

第二型（梦想指数 80，成功指数 20）

你是一个游走于梦想和现实之间的人，平时有着情绪化的倾向。害怕改变和竞争，对于危险有着相当敏锐的警觉度。生平无大志。对你而言，名利不具备任何吸引力。你多半喜欢沉浸在自己编造的想象世界中，个性被动且不会积极追求自己想要的。成败和身边的环境有一定的关系。

第三型（梦想指数 20，成功指数 90）

你是一个相当上进的人，最大的优点是越挫越勇。因此越是安逸的环境，对你来说越是不利。你需要处在一个高压或是竞争的环境中，才能激发性格的潜能。你对环境的适应力强，务实且懂得向强者看齐。个性果断，不过有时显得过于冷酷严肃。

第四型（梦想指数 70，成功指数 40）

你是一个很压抑的人，无法适度释放自己的能力，因此经常处在人际关系的边缘地带。为了逃避压力和寂寞，你经常躲在自己的小圈圈中，这对成功相当不利。你需要的是积极乐观的朋友，化梦想为实践，才能成就大事业。做事经常虎头蛇尾，应该克服。

第五型（梦想指数 50，成功指数 50）

你是一个能量释放很不规律、行为上不按照常理出牌的人。你个性有点外向又有点孤僻，给人摸不清的感觉。你为人太过直率，别人经常觉得很难和你搭上线。没有什么喜恶，对于人生也没有特定计划，你的梦想随时在改变。积极时令人刮目相看，颓废时又像扶不起的阿斗。

第六型（梦想指数 60，成功指数 30）

你其实聪明绝顶，不过你的性格充满着矛盾，这是阻碍你成功和向前迈进的绊脚石。你的自尊心强，喜欢竞争却不愿意承认，有时候会为了成就而牺牲他人。内心会建构伟大的梦想，不过成就有时候却为你带来烦恼。你的成功之路布局得太紧凑，有时会让自己措手不及。

第七型（梦想指数 30，成功指数 80）

虽说你的成功指数不高，不过实际上你才是所有类型中最容易出人头地的。你的外表和实力常被人忽略，这一点容许你默默地往上爬，在他人毫无防备之下

攻城略地。没有把握的事情你不会做，你相当精明，绝对不会让自己吃亏。闭上眼睛，在你心里是否时常浮现出一幅人生梦想的美丽蓝图？然而在现实世界中，性格将会左右着启动你实践梦想的决心。

第八型（梦想指数 90，成功指数 10）

你是一个感情丰富的人，很容易受到环境影响。优柔寡断是你的性格弱点。遇强则弱，很容易沦为他人欺负的对象；遇弱则会显得怠惰。你需要积极营造自信，不要人云亦云。如果父母都很强势，对你将有很大的帮助。你不要逃避问题，而且要多进修，成功概率才会提高。

第九型（梦想指数 100，成功指数 60）

你的个性单纯天真，许多时候误打误撞就能获得好运，十分令人羡慕。天性善良的你，很有创造力，从事创意工作将能有大成就。官僚主义和复杂的人际关系不适合你，只要积极有自信，可以考虑自己创业或是实践梦想。

第十型（梦想指数 40，成功指数 70）

你是一个相当善于处理人际关系的人，天生擅长观察人性，活跃于各项社交活动，你很懂得经营自己。你几乎不花时间在梦想上，对你来说，成功的关键在于积极努力。你极富竞争性，个性有时有点咄咄逼人。你的弱点在于物欲极强。

教师可以把这张测试表在课间发给学生让其自评，再在第二课堂上利用3~5分钟时间讲一讲类型分析。同时，要明确告诉学生：不管哪种类型，这只是提供一种参考，帮助使用这张表的人能够认识到自己的弱点，在开店过程中扬长避短，并不是说高成功指数类型的人开店就一定能成功。

④ 开店需要投资者具备一定个人素质，其中八大素质最为重要。教师对此可以多花一些时间进行介绍。这些素质当中，“投资者必须具备良好的人脉”则是在国内开店取得成功的一项非常重要的因素。如何评价自己的人际关系能力？教师可提供教学拓展1-2的测试表让学生自测。

教学拓展1-2

你的人际关系如何

美国著名教育家卡耐基先生曾指出：一个人事业的成功，只有15%是由他的专业技术决定的，另外的85%，则要靠人际关系。你是否善于交际？请回答下面的问题。

1. 一位朋友邀请你参加他（她）的生日派对。可是，没有一位来宾是你认识的：

- a. 你借故拒绝，告诉他（她）说：“那天已经有别的朋友邀请过我了。”
- b. 你愿意早去一会儿，帮助他（她）筹备生日派对。

- c. 你非常乐意借此去认识些新朋友。
- 2. 在街上，一位陌生人向你询问到火车站怎么走。这一时又很难讲清楚，况且，你还有急事：
 - a. 你让他去向远处的一位警察打听。
 - b. 你尽量简单地告诉他。
 - c. 你把他引向火车站的方向。
- 3. 你表弟到你家来，你已经有两个月没有见过他了。可是，这天晚上，电视上有一部非常精彩的电影：
 - a. 你把电视开着，与表弟交谈。
 - b. 你说服表弟与你一块儿看电视。
 - c. 你关上电视机，让表弟看你假期中的照片。
- 4. 你父亲给你寄钱来了：
 - a. 你把钱存起来。
 - b. 你买一些东西，如：一幅油画、一盏漂亮的灯，装饰一下你的卧室。
 - c. 你和朋友们小宴一顿。
- 5. 你的邻居要看电影去，让你照看一下他们的孩子。孩子醒后哭了起来：
 - a. 你关上卧室的门，到客厅去看书。
 - b. 你看看孩子是否需要什么东西。如果他无故哭闹，你就让他哭去，最后他总会停下来的。
 - c. 你把孩子抱在怀里，哼着歌曲哄他入睡。
- 6. 如果你有闲暇，你喜欢干些什么？
 - a. 呆在卧室里听音乐。
 - b. 到商店里买东西。
 - c. 与朋友一起看电影，并与他们一起讨论。
- 7. 当你周围有同事生病住院时，你常常是：
 - a. 有空就去探望，没空就不去了。
 - b. 只探望同你关系密切的同事。
 - c. 主动探望。
- 8. 在你选择朋友时，你发现：
 - a. 你只能同你趣味相同的人们友好相处。
 - b. 兴趣、爱好不相同的人偶尔也能谈谈。
 - c. 一般说来你几乎能同任何人都合得来。
- 9. 如果有人请你去玩或在聚会上唱歌，你往往：
 - a. 断然回绝。
 - b. 找个借口推辞掉。
 - c. 饶有趣味地欣然答应。

10. 对于他人对你的依赖，你的感觉如何？

a. 避而远之，我不喜欢结交依赖性强的朋友。

b. 一般来说，我并不介意，但我希望我的朋友们能有一定的独立性。

c. 很好，我喜欢被人依赖。

每题选择第一个选项为1分，选择第二个选项为2分，选择第三个选项为3分。

结果分析

分数为 25~30：你非常善于交际，你的朋友们非常爱你，你总是面带笑容，你为别人考虑的比为自己考虑的要多，朋友们为有你这样一位朋友而感到幸运。

分数为 15~25：你不喜欢独自一人呆着，你需要有朋友围在身边。如果不用花费太多精力，你非常喜欢帮忙。

分数为 15分以下：注意，你置身于众人之外，仅仅为自己而活着。你是一位利己主义者。要奇怪为什么你的朋友这样少，从你的“贝壳”中走出来吧！

教师同样要告诉学生：此表只是让被调查者认识自己的一个手段，如果测试下来，结果是自己的人际关系需要改善，那么就应在日常生活中注意培养自己的人际交往能力。

第二节 商店定位

一、教学目标

① 了解市场调查及其相关内容；

② 理解并掌握零售业态的特征及内在组成要素、零售业态的各种类型、店铺零售业态的确定与商店定位。

二、重要概念摘要

零售业态	零售企业为满足不同的消费需求而形成的不同的经营形态
百货商店	经营包括服装、家电、日用品等众多种类商品的大型零售商店
超级市场	实行自助服务和集中式一次性付款的销售方式，以销售包装食品、生鲜食品和日常生活用品为主，满足消费者日常生活必需品需求的零售业态。普遍实行连锁经营方式
专业店	以经营某一大类商品为主，并且具备拥有丰富专业知识的销售人员和适当的售后服务，满足消费者对某大类商品选择需求的零售业态

专卖店	专门经营或授权经营制造商品牌，适应消费者对品牌选择需求和中间品牌的零售业态
便利店	一种以自选销售为主，销售小容量、应急性的食品、日常生活用品和提供商品性服务，以满足顾客便利性需求的零售业态
仓储式商店	一种仓库与商场合二为一，主要设在城乡结合部，装修简朴、价格低廉、服务有限，并实行会员制的零售经营形式
购物中心	在一个大型建筑体（群）内，由企业有计划地开发、拥有、管理运营的各类零售业态、服务设施的集合体
自动售货机	使用自动售货机售货，只要顾客投入商品标价的硬币（或纸币），就可以将商品取出的一种商品零售方式
邮购商店	通过商品目录或广告宣传等资料，供顾客以电话或邮件订购，待收到订单后再寄送商品的商店（这里的商店不是真正意义上的商店，因为它没有供顾客选购商品的场所）
网络商店	通过互联网进行商品经营活动的一种商店形式，即零售商在互联网上开设虚拟商店，建立网上营销的网站，消费者可以根据网址进入网站访问，浏览商店的商品目录等各种信息，找到合意的商品，可以发送电子邮件向零售商订货，通过电子转账系统付款，零售商则通过邮寄或快递公司把商品送给购物者的一种零售业态

三、教学过程与方法选介（推荐课时：2课时）

（一）介绍市场调查前应考虑的因素、市场调查的内容、重点与注意事项

教师提问：“投资者为了选择合适的店铺及行业，必须对有关市场进行市场调查。请你们根据自己的理解，谈谈市场调查前应考虑的因素有哪些？”

学生回答，教师总结。

教学拓展1-3

市场调查前应考虑的因素

创业者在进行市场调查前应充分考虑以下因素，并使这些因素所反映的问题能在调查过程中得到解决。

1. 店铺所在地的市场情况 店铺所在地人口分布情况；附近聚集的单位性质、工作性质，本区域人群消费能力、习惯；有无同类店铺，若有，其经营状况如何，今后如何竞争等。

2. 店铺所处环境 店铺周围的地理环境状况；店铺所处街道的繁华程度等。

3. 店铺周围的交通条件 货物运输是否方便；顾客来店后，停车是否方

便；从其他地段到店乘车是否方便等。

4. 周围设施对店铺是否有利 只分车道和人行道、街道宽度不超过 30 米（最好为 25 米）的街道比较容易聚集人气和客流；快车道、慢车道和人行道被隔开的街道不太适合开店。

5. 服务区域人口情况 开店位置附近人口越多，越密集越好；在城市不同区域（如：商业区、旅游区、大学区）开店应注意分析其具体情况。

6. 目标顾客收入水准 在富人聚集的地段（如：城市周边的别墅群或有档次的小区）开设首饰店、高档时装店便是瞅准了目标顾客高收入这一特点。

7. 店铺所处的位置 三岔路口、拐角的位置一般较好；坡路上、偏僻角落、楼层高的地方位置较次。

影响开店位置的因素很多，并且千差万别。生意的好坏不仅仅取决于店铺位置，还与店铺经营内容、经营方式、服务、形象也有着密切关系。

教师接着介绍开店前市场调查的内容、重点和注意事项。教师在上本课前可以准备一些已经完成的调查表，发给学生，让他们对市场调查的有关情况有更加直观的了解。

（二）介绍零售业态选择与商店定位

教师提问：“我们已经了解了开店前市场调查的主要内容。得到了市场调查的结果后，我们就可以为自己要展开的经营项目选择一个合适的商业业态。那么何为商业业态，它又有什么特点，我们在选择业态时又应注意哪些问题呢？这是我们下面要解决的问题。下面请大家将自己日常生活中所接触到的各类商店归类，说出你所知道的商店种类。”

学生回答，教师总结，解释零售业态的特征与内在组成要素，并将学生提出的各类商店按特征和内在要素进行业态归类。

① 对于各种零售业态的特点这一内容，教师可以结合学生回答时所提出的各类商店，为每一种业态选择一家学生熟悉的商店作为例子，然后分析其特点。

教学拓展 1-4

各类零售业态的特点

1. 百货商店

- ① 选址在城市繁华区、交通要道；
- ② 商店规模大，营业面积在 5000 平方米以上；
- ③ 商品结构以经营服饰、衣料、家庭用品等为主，种类齐全、少批量、高毛利；
- ④ 商店设施豪华，店堂布置典雅、明快；
- ⑤ 采取柜台销售与自选（开架）销售相结合的方式；

⑥ 采取定价销售，可以退货；

⑦ 服务功能齐全。

2. 超级市场

① 以食品为经营重点，基本上满足食品购买者一次购齐的需求；

② 采取开架自选、一次结算的售货方式；

③ 廉价销售，商品周转速度快；

④ 具有一定规模，如：日本要求超市营业面积必须在 3000 平方米以上，德国要求超市营业面积在 400~2500 平方米之间；

⑤ 店址主要设在居民住宅区或郊区；

⑥ 现代化设备及管理，如：运用了商业信息化和自动化技术等先进技术和设备。

3. 专业店和专卖店

(1) 专业店

① 选址多样化，多数设在繁华商业中心、商店街、百货商店或购物中心内；

② 营业面积根据主营商品特点而定；

③ 商品结构体现专业性、深度性，品种丰富，选择余地大，主营商品占经营商品的 90%；

④ 经营的商品、品牌具有自己的特色；

⑤ 采取定价销售和开架销售；

⑥ 从业人员需具备丰富的专业知识。

(2) 专卖店

① 选址在繁华商业区、商店街、百货商店或购物中心内；

② 营业面积根据经营商品的特点而定；

③ 商品结构以名牌、大众品牌为主；

④ 销售商品的特点是量小、质优、高毛利；

⑤ 商店的陈列、照明、包装、广告讲究；

⑥ 采取定价销售和开架销售；

⑦ 注重品牌名声，从业人员必须具备丰富的专业知识，并能提供专业服务。

4. 便利店

① 选址在居民区、交通要道、娱乐场所、机关、团体、企事业办公区等消费者集中的地方；

② 商店面积在 100 平方米左右；

③ 步行购物 5~7 分钟可到达；

④ 商品结构以速成食品、饮料、小百货为主；

⑤ 营业时间长，一般在 16 小时以上，甚至 24 小时，终年无休日；

⑥ 以开架自选为主，结算统一通过收银机进行。

5. 仓储式商店

- ① 经营范围广泛，包括食品、日用品、耐用品等；
- ② 规模较大，设备简陋，人员较少，费用和价格较低；
- ③ 批量作价，多是成件或大包装出售；
- ④ 开架售货，附设大型停车场；
- ⑤ 多实行会员制。

6. 购物中心

① 由发起者有计划地开设，实行商业型公司管理，购物中心内设商店管理委员会，共同开展广告宣传活活动，实行统一管理；

② 内部结构由百货商店或超级市场作为核心，以及各类专业店、专卖店等零售业态和餐饮、娱乐设施构成；

- ③ 服务功能齐全，集零售、餐饮、娱乐为一体；
- ④ 根据经营面积，设相应规模的停车场；
- ⑤ 地址一般选在商业中心区或城乡结合部的交通枢纽交汇点；
- ⑥ 商圈根据不同经营规模、经营商品而定；
- ⑦ 设施豪华、店堂典雅、宽敞明亮，实行卖场租赁制；
- ⑧ 目标顾客以流动顾客为主。

7. 无店铺零售业态

(1) 自动售货机

- ① 商品体积、容积一致，便于码放并计件销售；
- ② 商品标价没有尾数，便于顾客购买；
- ③ 商品容易激发顾客即兴购买；
- ④ 商品价格较低，只需几个硬币就能购买；
- ⑤ 商品在短时间内不会变质。

(2) 邮购商店

- ① 邮寄的商品大多是一般商店所没有的商品；
- ② 邮购节省了营业场地和销售人员，因而可以将售价降低；
- ③ 由于邮寄的面向很广，可以使消费者迅速获得全国乃至世界新潮的商品信息，所以邮寄的商品如果是时尚商品，一般都会很受欢迎；

④ 购买具有隐蔽性。邮购商店经常销售那些顾客不好意思在大庭广众之下通过店铺购买的商品。

(3) 网络商店

① 消费者可在短时间内将各家商品进行比较选择，大大节省了购物的时间和精力；

- ② 节省了营业场所、销售人员的成本，使商品价格大为降低；
- ③ 营业无时间限制；

④ 服务范围可达全球任何一个可以上网的地方，陈列的商品也可以比传统商店多几十倍、甚至上百倍。