

温州连锁眼镜创业品牌店方案价格

发布日期: 2025-09-24

开眼镜店注意事项：一、资质证件，目前开眼镜店仍需营业执照、中级验光员资格证、中级定配工资格证，但税务登记证、生产许可证已经取消。二、选址装修，这是十分关键的，要知道同一条街，两边的生意可能都不一样。一定要从方位、上下游、进出口等多方面选择店面位置，装修则影响着客户体验和产品销售效果。三、设备货品，眼镜店需要购买加工、验光设备，长期采购进货，这方面的渠道非常重要。如果有资源，二手设备可以省去数万元的成本，而眼镜商品，则事关眼镜店存亡。四、运营管理，这是很多创业者忽视的一个，实际上开店只是第1步，真正让眼镜店能赚钱才是重要的事，运营管理，包括产品布局摆放、进货铺货、员工培训、活动策划等等是非常重要的。五、加深学习，不论是验光配镜的技术、眼镜知识了解，还是行业发展趋势、店铺运营技巧，都要求创业者不断学习，成长。光靠培训机构几个月的速成学习是不够的，就算加盟品牌能提供帮助，也是有限的，不可能面面俱到。眼镜店是自己的，做得好不好，之后还是看自己的水平。眼镜连锁店创业需要掌握店内营运流程。温州连锁眼镜创业品牌店方案价格

加盟眼镜店的注意事项：产品的选择，很多眼镜个体户在眼镜产品的选择上并不严格，往往会采购到一些款式老旧、镜腿容易破损、镜架表面容易脱漆的产品，而现在的人们追求时尚感的热度非常强烈，如果以这样的产品展示于消费者，长时间后必定会被淘汰。因而建议如果不会选择产品的眼镜店主，可以加盟一些大型品牌连锁店，眼镜店的形象和产品的采购就是现成的。当然有眼光的，可以多采购一些来自不同眼镜品牌的产品，国内外的时尚品牌、有名品牌皆可，不过要视周边的消费人群和消费能力而定，切忌因为采购成本过高导致压货。温州连锁眼镜创业品牌店方案价格创业者经营好一家眼镜连锁店要活用广告，抢尽眼球。

眼镜连锁店升级的关键点：第1，陈列数量要精。对于部分眼镜连锁店经营者来说，总是试图通过陈设放尽可能多的商品，给消费者传递一种“应有尽有”的感觉。事实上，随着人们的审美需求进一步提升，人们更希望看到的是精品。有时，精简，反而是更高境界的美。第二，陈设道具要巧。任何一个成功的陈设方案，必然是商品与道具的完美结合。小编认为，选择适合的道具，会为商品的陈设锦上添花，增色不少。比如，假设主打商品是女式太阳镜，不妨在陈设的时候选择更多女性的元素加以点缀，比如口红、花瓶、耳环、水晶等。如果是在夏天，不妨增添阳光、沙滩等夏季元素，让人身临其境，瞬间提升购买欲。

创业者开眼镜连锁店要掌握哪些知识点？创业者要开好一家眼镜连锁店，第1你要有一个过硬的技术，没有专业的技术产品不但自己的店很难经营，而且也是对客户的不负责任。第二是证件，这是让顾客看到你的技术的一个证明，用什么来让顾客放心的在你这里配镜，那就是证件了。第三是设备，现在配镜都是自动化的，一套好的设备不只让你的技术发挥的更好也能提高工作效率，

让你赚更多的钱。第四是经营，再好的项目如果没有好的经营方式都会做死，而再烂的项目有了好的经营都能做得非常红火。开眼镜店需要的所有资质证件：必须配有持有验光、定配证书的验光、定配人员。

开眼镜店怎么才能吸引顾客？1、选址。顾客能否走进你的店内，一个较大的原因就在于去你的店里是否方便。举个例子，两家同样规模的店，你的店铺在学校门口，另一家在离学校500米外的地方，那么来你店内的顾客肯定比500米外的那家更多。但很多情况下，你才是那个500米外的店铺，这种时候就需要你当机立断：如果学校附近只有一两家店铺且规模不大，你虽然在距离上不占优势，但还有和它们一争高下的机会；如果学校附近已经有四五家甚至更多的眼镜店，且竞争激烈时，你就要好好考虑一下是不是要换个地址了。2、定位。假设你开在了学校附近，那么你所面对的群体就是学生，你要思考什么样的产品是符合学生购买行为的？大多是以中低档的产品为主，外观时尚新颖，除此之外辅以少量中高等产品，因为你的市场不单单是学校，还有周围的许多住户。当然，这还不够，因为这还没有凸显出你与别人的不同，还没有足够的特色。开眼睛位置尽量选择较少横街和障碍物的一面。温州连锁眼镜创业品牌店方案价格

开眼镜店要注意：店面、资金、货源、人员配备、产品的质量要保障到位。温州连锁眼镜创业品牌店方案价格

眼镜连锁店创业者应掌握的眼镜陈列技巧：1. 系列技巧。产品按品牌系列进行陈列，不但有利于品牌形象集中展示，树立品牌形象，而且也有利于客户挑选，提高成交率。2. 疏密技巧。陈列也要讲究疏密，疏可走马，密不透风。档次高的产品的陈列通过技巧，给产品留下足够的气场空间，甚至通过道具衬托，做到疏可走马的高贵。中低端产品的陈列要根据产品的颜色和造型分类进行编排布阵，思索陈列数量时，要以各商品的“较低陈列量”为前提，普通八成满即可，尽量既能吸引客户又不会显得太乱太挤。温州连锁眼镜创业品牌店方案价格