



探討統一超商經營模式轉變與趨勢 -小七變大7

大家發現了嗎？

近年來標準化一致性已不再是連鎖商店經營規律，因地制宜、針對不同商圈特性規劃特色門市才是趨勢，7-11 從小七結合多種商家複合式經營變成大七，可以吸引更多客源、提高來客數及營業額，滿足更多消費者的需求，也創造更多效益！

	1.書店:結合博客來	6.生啤酒:柏克金	
	2.藥妝:「K・seren」	7.現打果汁:聖德科斯，「果汁bar」	
	3.文具:無印良品	8.「city cafe」	
	4.遊戲機台:switch、寶可夢	9.糖果屋	
	5.冰淇淋:酷聖石	10.寵物生活專區 	

「Big 7」集結日常生活中的五感，分別代表是視、聽、嗅、味、觸覺，在各方面都帶給顧客不同的體驗。結合美妝、健康、烘焙、遊戲機台等型態的複合店，嶄新分為增加顧客停留時間、拉升消費者平均購買單價且利潤也一起被提高。

為了滿足消費者的多樣化需求，使7-11有別於其他便利商店，打造830家特色門市，有藍色海洋貨櫃風、月光森林咖啡屋、哈利波特風等等，以吸引不同顧客群體，並增強競爭力。

研究建議:

- (一) 強化數位化型態，增加顧客忠誠度。
- (二) 強化健康導向的商品和服務，吸引注重健康的顧客。
- (三) 提供寵物寄放專區，帶來許多商機。

