

2023年便利店实践心得体会1000字 帮父母看便利店心得体会(优秀8篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

便利店实践心得体会1000字篇一

便利店作为一种便捷的购物场所，越来越受欢迎。于是，在父母的鼓励下，我开始帮助他们经营家庭便利店。这段时间的经历让我受益匪浅，对于帮父母看便利店有了更深入的了解，同时也体会到了其中的辛苦和收获。

第二段：工作内容

帮助父母看便利店的工作内容主要有货物进货、货架陈设、收银等。货物进货是整个工作的基础，需要认真核对订单，并做好库存管理。货架陈设需要根据不同商品的特性和销售情况进行调整，以吸引更多的顾客。收银是与顾客直接接触的环节，需要热情服务，准确计算货款。这些工作虽然繁琐，但也锻炼了我的沟通能力和组织能力。

第三段：遭遇困难

在帮助父母看便利店的过程中，我也遇到了很多困难。首先，时间安排是一个问题。因为便利店的营业时间很长，可能需要到深夜才能结束工作。而作为学生，我需要保证学业的同时还要帮忙看店，这给我带来了不小的压力。另外，顾客的抱怨和纠纷也是一大困扰。有时候商品的质量出现问题，有些顾客会表现得很不满，我需要耐心听取他们的意见，与供

应商协商处理。这些困难让我反思如何处理问题、改进自己的能力。

第四段：收获与体会

尽管帮助父母看便利店不易，但其中也带给我了很多收获。首先，我学会了独立处理问题。在遇到困难时，我会先分析问题的根源，然后采取相应的措施解决。其次，我增加了对社会的了解。通过日常的接触，我了解了很多不同背景的人，对他们的生活和需求有了更深入的理解。最重要的是，帮助父母看便利店让我更加珍惜他们的付出。看到他们为了生活而不辞辛劳，我更加明白到为人子女的责任和担当。

第五段：结尾

帮助父母看便利店虽然劳累，但是其中也充满了挑战与快乐。这段经历让我认识到创业的不易，也让我更加了解到父母的辛勤付出。我相信，通过这个经历，我不仅提升了自己的能力，还培养了更多的责任感和家庭情感。未来，我将继续努力学习，为家人的幸福奉献力量。

便利店实践心得体会1000字篇二

为加强便利店的计量监督管理，维护消费者的合法权益，特制定本制度。

一、禁止使用国家明令淘汰的计量器具，国家限制使用的计量器具，遵守有关规定。不使用未申请检定，超过检定周期或者经检定不合格的计量器具。

二、配备专职计量人员，正确使用法定计量器具。收货时，检验商品的标重，不合格拒收。同时，做好店内定量包装商品、零售商品等商品量的计量。

三、计量器具要经常检查，并由专人负责保管、维护和监督检查，定期送当地质量技术监督部门所属的法定计量检定机构进行检定。

四、计量人员要积极接受质量技术监督部门有关计量管理知识培训。

便利店实践心得体会1000字篇三

作为一名加油站便利店店员，我认为这份工作不仅是一种经济来源，更是一种对自己社交技能和沟通能力的锻炼。我从事这份工作已经有三年时间了，期间积累了许多宝贵的经验和体会。在这里，我要从工作环境和工作内容两方面谈谈我的感受。

第二段：工作环境的特点和优势

加油站便利店店员的工作环境相对安全，因为加油站的经营都是合法的，从而杜绝了非法犯罪行为。同时，便利店又位于车流量大的地区，每天都有许多来往的车辆和行人，这给了店员许多机会结识不同背景的人，并且提高了自己的沟通能力和处理问题的能力。除此之外，我们还可以通过接触各种各样的商品和服务，对市场销售和客户需求有更深入的了解。

第三段：工作内容的重要性和繁琐性

加油站便利店店员的工作内容相对繁琐，除了常规销售工作，还有商品陈列、库存管理、收银结算、客户投诉处理等。但是，正是这些琐碎的工作，提醒着我要更加细致地对待每一个细节，学会如何高效地完成工作，这对于我个人的职业成长有着非常重要的作用。同时，处理客户投诉也是一项重要的工作内容，通过耐心倾听和解决问题，可以增强客户对加油站的信任感，提高顾客的满意度。

第四段：遇到的困难和挑战

在工作过程中，我也遇到过各种各样的困难和挑战。对于新店员来说，最大的困难是对商品和服务的了解不够全面，容易引发顾客的不满。而对于经验丰富的店员来说，处理客户投诉和抱怨是一项很大的挑战，需要耐心和智慧。此外，加油站便利店24小时营业，对店员的身体和精力有很高的要求，要能够经受住长时间工作的考验，确保服务质量。

第五段：对经验和体会的总结

在短短的三年时间里，我对加油站便利店店员的工作有了更深刻的认识。首先，工作环境的安全和特点给了我不少锻炼和机会；其次，工作内容的重要性让我懂得如何细致地处理每一个环节；再次，遇到的困难和挑战让我学会面对和解决问题。总结起来，加油站便利店店员这个职位不仅仅是一份工作，更是一个让我不断成长和进步的平台。

在日常工作中，我不断提高自己的专业素养，努力为顾客提供更好的服务。我相信，只要付出努力，加油站便利店店员这个职位将带给我更多的经验和体会，成为我人生中宝贵的财富。

便利店实践心得体会1000字篇四

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在便利店这个大家庭里使我得到了更多的'锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自便利店这个大家庭，为便利店明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。现将自己20xx的工作总结如下：

我今年工作调动后，更加认真熟悉每种商品的功能、价格，

积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作。同时认真的参加便利店组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

今年刚调到日化组的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报。从商品的促销到新品的开发，一点一滴的学，一点一滴的记。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在__便利店感受到的，也是希望我能够切切实实做到的在。日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细。积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

便利店工作繁忙，任务重。我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

20xx年的工作将进一步加强和改进自己的工作，更好的完成本职工作：

- 1、严格遵守新乐超市的各项管理制度。不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守新乐的管理制度，积极努力工作。

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时沟通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务能力。进一步积极参加便利店组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4、团结同事，互帮互助。我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，便利店是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为便利店的发展做出应有的贡献！

便利店实践心得体会1000字篇五

近年来，随着便利店行业的快速发展，越来越多的人选择了在这个领域寻求职业发展的机会。然而，作为一名新人，熟悉便利店行业的特点以及掌握基本的操作技能是至关重要的。为了提高员工的整体素质和服务水平，便利店经常会组织培训活动。在我参加的最新一次便利店培训中，我深刻体会到了培训的重要性和它对我个人发展的积极影响。

在培训的第一阶段，我们重点学习了便利店的基本知识和行业背景。作为一名新人，了解便利店行业的发展历程、现状以及未来的趋势对我来说非常重要。通过培训，我了解到便利店的起源是为了满足现代都市人快速便捷的购物需求，逐渐发展成为提供日常生活所需、便利服务和餐饮的综合零售企业。同时，我还学到了便利店不同于传统超市的特点，如小店面、灵活经营、24小时营业等。这些知识的掌握为我将来在便利店行业的发展奠定了坚实基础。

在培训的第二阶段，我们开始学习便利店的操作技能。这包括货架管理、销售技巧、收银等。尤其是货架管理，对于提高便利店的顾客体验和销售额有着重要的作用。在实践中，我学会了货品分类、陈列方法、库存管理等技巧。我发现，合理有序地摆放商品不仅提高了商品的展示效果，也方便了顾客的选购。同时，我还学习到如何与顾客进行有效的互动和沟通，通过产品推销、客户服务来提升销售额。这些操作技能的掌握有助于我更好地适应便利店的工作环境，并提升自己在工作中的表现。

在培训的第三阶段，我们进行了模拟销售和客户服务的实战训练。这是培训的一个重要环节，通过模拟真实的销售场景，培养我们处理实际问题的能力和应变能力。在这个过程中，我体会到了客户服务的重要性。通过模拟与不同类型的顾客互动，我学会了倾听顾客需求、提供个性化的建议并给予快速、准确的反馈。同时，我还加深了对店内各项操作流程的理解和熟悉程度。实战训练使我更加自信和熟练地应对各种工作场景。

在培训的最后阶段，我们进行了关于便利店管理的案例研究和讨论。通过学习成功的便利店案例，我了解到便利店的经营之道和实践经验。我发现，成功的便利店都借助科技创新和多元化的服务来提升顾客体验，并且注重员工的培训和素质提升。这让我明白，只有不断学习和提升自己，才能在竞争激烈的便利店市场中立于不败之地。

通过这次便利店培训，我不仅学到了专业知识和操作技能，也提高了自己的综合素质。我深刻体会到便利店行业的活力和发展潜力，也增强了对自己在这个行业发展的信心。我相信，只要不断学习和提升自己，我能够在便利店行业中取得更好的发展和成就。

便利店实践心得体会1000字篇六

乙方：_____身份证_____住址_____

一，甲乙双方共同自愿合伙经营(店名)_____ (地址：_____)，前期所需投资__万元整，甲乙双方各投资__万。各占投资总额的50%，比例为5：5，如前期投资不足，需扩大投资仍按原比例进行投资(具体数目以账面为准)。店内所有财产为双方共有，比例为5：5。

二，本合伙依法组成合伙企业，以乙方名义办理《____经营许可证》，《____经营许可证》和工商登记等，并注册为企业负责人。

三，合伙双方本着共同经营，共同劳动，共担风险，共负盈亏的宗旨精诚合作。店内盈余按照各自投资比例分配即5：5(除去一切费用后)。店内债务同样按照各自投资比例(5：5)负担。

四，经营职责：共同经营中，由甲方负责进货支出和费用支出，(费用有：人员工资，各种招待费，房租，消耗用品等)即现金管理(建立专用账户)。任何支出由乙方确认后签字入账。由乙方负责店内经营和货物管理，即账目管理。乙方必须把当天营业额全额交予甲方用于各种开支，并结算当天的营业利润一并交予甲方入账。任何一方不得在店内取走现金和货物，如需取货必须现金结算并做好记录。经营中，甲乙双方对未经对方同意赊销出去的货物，由经手人(三个月内)负责全额收回，造成损失，由经手人全额承担赔偿责任。

五，盈余结算：店内盈余每半年(盘货)结算一次，除去一切开支后按约定比例分配，在结算中如出现应有现金与现有现金不符，由甲方全额赔偿。如出现应有货物与现有货物不符，由乙方全额赔偿。

六，过期货物处理：在经营中乙方负责盘查店内预过期货物，需提前6个月和3个月提醒甲方知晓，并作好记录共同处理，处理不掉按正常损耗于店内核销，如未通知甲方和未做好记录的过期货物由乙方全额赔偿。

七，纠纷处理：如甲乙双方发生纠纷，不能共同经营的情况下，由双方共同协商(签署另外协议)，可将本店交于一方经营，经营方应按期支付另一方一定的经营利润，(具体数额由双方协商并签订协议)以年结算支付。经营中选择经营一方在未经另一方同意的情况下不得转让本店，如造成损失由经营方全额赔偿另一方，并视转让无效。

八，退伙：合伙人可自由退伙，依据合伙开店协议，按照自愿、平等、公平、诚实的原则，由双方共同协商赔偿事宜做好财产、债务分割并签订退伙协议。如转让股权必须转让给合伙人，不得转让第三方(如转让第三方视为无效转让)。如协商不成，可诉诸人民法院。

九，本协议未尽事宜可出具补充协议，补充协议同样有效。

十，本协议一式两份，甲乙双方各持一份，从签订之日起生效。

合伙人(签字)：_____ 合伙人(签字)：_____

签订地点：_____ 签订地点：_____

便利店实践心得体会1000字篇七

在现代社会的快节奏生活中，人们对于时尚便捷的需求越来越大。正是基于这样的需求，便利店应运而生，成为城市中人们生活必备的场所。不过，有一些便利店在满足人们生活所需的同时，还在积极传递爱心和关怀。他们通过各种方式为社区居民提供帮助和支持，成为人们日常生活中的“小天

使”。本文将介绍我对于便利店送爱心的心得体会。

第二段：了解主题

便利店送爱心，其实是指便利店积极参与公益活动，为需要帮助的群体提供物资和支持。比如，有的便利店会定期捐赠食品和日用品，为敬老院、福利院等机构提供帮助；有的便利店会与当地慈善机构合作，为贫困家庭提供生活用品和资助；有的便利店还会自发组织义卖活动，将所得善款用于社会公益等等。

第三段：自身参与

作为一个常去便利店的人，我也有机会亲眼见证和参与便利店送爱心的活动。曾经有一次，我在购买完物品后，收银员告诉我，他们正在进行一场爱心义卖活动，卖的物品是由店员们亲自制作的手工艺品。我觉得这是一个非常有意义的活动，于是我主动购买了一些手工艺品，并且为这个活动捐赠了一些金额。这次活动不仅让我感受到了便利店的温暖和关怀，也让我觉得自己参与其中是一种责任和义务。

第四段：受益群体

便利店送爱心的行为不仅给社区居民带来了实际的物质帮助，还给了他们精神上的支持和关心。对于贫困家庭来说，便利店的捐赠可以让他们解决一部分生活问题，减轻一些经济压力。对于孤寡老人来说，便利店的关怀可以增加他们的生活幸福感，让他们感受到社会的温暖。而对于便利店自身来说，参与公益活动可以提高店面形象和声誉，为社区赢得更多客户的信任和支持。

第五段：总结体会

通过参与便利店送爱心的活动，我深刻地体会到了爱心活动

的重要性和价值。在现实生活中，我们常常关注自己的需求和利益，而忽略了一些需要帮助的人群。而便利店作为社区中的一员，不仅要满足大家的物质需求，还要关心社区中的弱势群体，并主动参与公益事业。这种尽己之力，奉献社会的行为，不仅将爱心传递给他人，也会得到更多人的支持和认可。希望在未来的日子里，更多的便利店能够加入到送爱心的队伍中，让更多人感受到社会的温暖和关怀。

便利店实践心得体会1000字篇八

班级：物流

姓名：张静

联系方式：082梅玉伶

曾勇红马敬

一便利店创业概括介绍

二便利店市场的发展状况及发展趋势

（一）便利店发展历史、发展趋势及发展阶段

1. 便利店的发展历史

作为一种零售业态，便利店最初起源于美国，其兴起的主要原因是在超级市场步入大型化与郊外化后，给购物者带来在距离、时间、商品、服务等诸多方面的不便利；超级市场远离购物者的居住区，到超级市场购物需驾车前往；超级市场卖场面积巨大，商品品项繁多，购物者要花费大量的时间和精力挑选商品，且还需忍受“大排长龙”等候结帐之苦。以上种种都使得那些想购买少量商品或满足即刻所需的购物者深感不便。由此，促成了便利店的出现。1946年，美国

德克萨斯州的南方公司[southland corporation]创立了世界上第一家便利店[eleven]在美国，1957年，只有500家便利店，到1990年，美国共有便利店84500家，网点密度为2940人/店，销售额接近1000亿美元，因此有人认为便利店是西方零售业的“爆发户”。

日本便利店是60年代末从美国引进的，经营便利店最为成功，日本第一家便利店成立于1969年，是由日本橘高糕点批发公司按美国模式建立的沃玛特便利连锁集团。1973年日本伊藤洋华堂集团与美国南方公司建立7-11便利商店连锁集团。由于迅速增长的就业妇女、迅速增长单身家庭、越来越多的家庭妇女在餐桌上使用预煮食品、经济收入的提高以及娱乐活动的增加等原因，使人们更加追求购物的便利性，为便利店的发展创造了有利的客观条件。便利店在日本的发展是成功的。1991年日本7-11公司应美国南陆公司的要求，在与该公司实现资本参与的同时，实现经营方面的参与，现已成为南陆公司的控股公司。是年，日本共有41050家便利店、网点密度为3045人/店，便利店在日本零售业销售总额中所占的比例为5%。特别值得一提的是[eleven]连锁便利店，1991年的利润高达24.4%，位居日本零售业之首。到1992年7-11集团在国际上22个国家拥有13950家店，是世界最大的便利连锁店集团。到1997年7-11在日本本土拥有7xx0多家店，销售额达到17xx0亿日元，20xx年年底，7-11在日本国内拥有86xx家店铺。

我国台湾便利店始于70年代末，1977年成立的“青年商社”是台湾最早的便利店。1979年统一集团引入日本7-11后，当年与桑斯兰德公司签约合作。便利店在台湾开始大规模发展。1980年第一家7-eleven长安门店开幕。1998年1月加盟店比例超过65%，到1999年3月，门店数已达20xx家。

我国内地便利店起步较晚，1995年1月上海牛奶公司开设的的食品便利店，以及其后相继出现的深圳7-11，华联罗森便

利店为中国第一批出现的便利店。目前中国便利店处于起步期。

便利店是既有食品杂货店供应的便利，又使用超级市场的销售方式和经营管理技术的零售商业组织，是以“便利”作为吸引顾客为主要手段，来满足顾客简单购物和应急之需的一种零售业态。

大的变化，主要体现为对“购物便利”的强烈需求，便利店正是能够满足这种需求的零售业态。具体地说，便利店具有与超市相区别的四个“便利性”业态特征：

1. 距离的便利性

便利店与超市相比，在距离上更靠近消费者，一般情况下，步行5至10分钟便可到达。

2. 购物的便利性

便利店商品突出的是即时性消费、小容量、急需性等特性，品种在2000种至3000左右。与超级市场相比，便利店的卖场面积小（50至100平方米），商品种类少，而且商品陈列简单明了，货架比超市的要低，使顾客能在最短的时间内找到所需的商品。实行进出口同一的服务台收款方式避免了超市结帐大排长龙的现象。据统计，顾客从进入便利店到付款结束平均只需三分钟的时间。

3. 时间的便利性

一般便利店的营业时间为16至24小时，全年无休，所以有的学者称便利店为消费者提供“any time”式的购物方式。

4. 服务的便利性

很多便利店将其塑造成社区服务中心，努力为顾客提供多层次的服务，例如：速递、存取款、发传真、复印、代收公用事业费、代售邮票、代订车票和飞机票、代冲胶卷等等。对购物便利的追求是社会发展的趋势，这就决定了便利店具有强大的生命力和竞争力。

2. 便利店未来发展趋势

从国外便利店的发展来看，便利店必须实现规模化、信息化，才能产生较好的经济效应。未来的连锁便利店将融合销售中心、服务中心、物流中心和信息中心的特点于一身，并形成一个具有现代社会快捷性和便利化的网络化服务平台，进而展现在消费者面前。

1) 商品销售中心

不管便利店如何变化，其最主要的业务之一还是为消费者提供一些需要的商品。由于便利店的经营是以更快捷和更便利的食品和日用品为主，它的客流量与其他小店铺相比更具规模性，并且这种客流量在连锁经营的方式下得到了更大规模的积聚，使其有可能综合经营其他不同类型店铺的经营内容，如书店、音像制品店、药店、快餐店等，从而更加充分的体现其商品销售中心的功能特点。

2) 社会服务中心

未来便利店将十分注重于社会服务。便利店不仅是出售商品，也提供和出售服务，如邮政服务、银行服务、票务服务、收费服务、速递服务、快印和复印服务等等。服务的多样化以及供应上的便利性和广泛性正是便利店区别于其他零售业态的重要特征。

3) 物流中心

未来网络化的便利店必将成为b to b和b to c的物流站点，从而承担起一个物流中心的功能角色。这一物流形式是目前世界上唯一的把店铺形态与消费者之间的b to c和c to b完美结合起来的形式。

4) 信息中心

息优势，便利店的业务范围可以大大扩大。

3. 便利店在中国的发展

(1) 发展状况

1) “星星点灯”的便利店业态在国内正呈现出加速发展的趋势

上海是我国便利店发展最早的地区。早在1993年，上海就出现了第一家便利店——“百家便利”，而时至今日已经发展到了2xx0多家的规模。其发展速度不可谓不快。然而更让人惊讶的是，便利店的发展速度正在加速。从1997年到2xx0年底，上海便利店零售业用了4年时间，才发展到4个品牌□1xx0多家门店。然而从2xx1年初至今3月份的1年3个月里，便利店零售业就达到了9家公司□2xx0家门店的规模。据有关业内人士称，上海2xx2年便利店数量将突破3xx0家。最近两年里，上海便利店的发展速度像是坐上了“火箭”。就拿“后起之秀”——好德便利店来说，一年前，还是默默无闻之辈，但如今，街头牌子最大、最醒目的便利店就数它了。好德公司从2xx1年4月15日起步，曾创造了225天开出150家门店的纪录。按照公司发展目标，年内门店要开到5xx家，明年突破1xx0家。如此发展速度，令国外同行也倍感惊讶。好德便利店的成长正是上海便利店零售业快速发展的一个缩影。

和上海市一样，国内其它一些经济发达地区，例如广州、深

圳、江苏、北京等地其便利店的发展也呈现加速趋势。在北京，便利店这种不被人们所熟悉的业态目前已经进入高速发展时期。据上海华联透露，今年其将在北京开2xx家门店，而联华超市股份有限公司也表示今明两年将在北京建6xx家门店。与此同时，北京本地的便利店公司也不甘示弱，北京物美集团也表示希望抢在上海来京圈地之前通过加盟扩大规模，今年公司准备在京再开1xx家便利店。在国内公司纷纷抢占北京市场的时候，国外的便利店公司也竞相加入，像拥有美国南陆公司7-11便利店品牌经营权的台湾统一集团和香港牛奶公司均有来京开店意向。北京的便利店业态发展到了一个关键的“火候”。一场前所未有的便利店争夺战已经拉开序幕，上海联华华北总部便利店总经理黄涛就表示，到今年年底，北京的便利店如果不是遍地开花，也必将形成星火燎原之势。

由于受到公司所在地地域范围的限制，国内目前一些知名便利店公司已经开始着手启动向全国扩张的计划。相信不久的将来，便利店将在全国快速发展。

2) 地区发展极不平衡

便利店是超级市场发展比较成熟阶段后的产物。因此，便利店最初的发展必然是经济比较发达，超级市场发展比较成熟的地区。这就造成了国内便利店行业发展出现地区不平衡性，发展较快的主要集中在国内大型城市，和一些沿海经济发达地区。

对比便利店发展最快的韩国、日本、中国香港和台湾地区，可以发现有两个显著的特点：

(1) 一段时间内该地区经济发展比较迅速，对便利店的需求骤增；

(2) 该地区人口密集，大多数人出行还是以脚代车，便利店更适合他们。

因此经济条件、人口密度以及生活方式将决定便利店的发展状况。

依照国际惯例，当人均gdp达到3xx0美元时，是便利店业态的导入期；人均gdp达4xx0美元时，便进入便利店业态的成熟期；当人均gdp达6xx0美元时，便利店发展将进入高峰期。这个惯例在我国也得到初步证实。1997年，上海的人均收入达到了3013美元，进入了相应的导入期[]2xx0年，上海人均gdp实现了第二次大的跨跃，超过了4xx0美元，达到4180美元，上海进入了便利店业态的成熟期[]2xx1年上海人均gdp又突破了45xx美元，使上海综合经济实力达到上中等收入国家水平。上海便利店发展的历程验证了便利店的发展与经济发达程度密切相关，这也是国内各地区便利店发展不平衡的主要原因。

（2）面临的问题

便利店在快速发展的过程中也逐渐暴露出了一些问题，导致其无法突现便利的特点：

5、经营理念不明确，便利店不是“量贩店”，它提供的是地利，等候时间短，营业时间长等，故在商品定价的毛利率上必然会高于超级市场和量贩广场，故应当向品质的差异化和创新化的方向努力发展，而非价格竞争。

6、个性化不强。随着收入水平的进一步提高，国内必然会形成对便利店的巨大消费需求。但是便利店必须找准自己的主力顾客群体，突出为其服务，其定位也完全不必将所有的对象“一网打尽”，不然就会使自己的个性和特点得到了磨蚀。

总体来讲，便利店在我国还是属于初步发展阶段，因此难免出现诸多问题，但是今后便利店要实现快速、健康的发展，

则必须尽快解决以上问题，必须明确其市场定位，同时还必须借助现代化的信息系统进行辅助经营管理。

首先低收入人群不是便利店主要客层。低收入人群收入支出中大部分用于生活必需品和社会支出上，很少有“零花钱”，例如衣食住行支出、水电费、孩子老人抚养费用、保险费用等，这些是家庭固定支出，剩余的钱才可以用来享受生活，通常是即时消费或者一些奢侈品等。然而超市正是低收入人群生活必需品的主要购买地。