连锁招商与拓店评估 · 2026-10

实体街铺选址评估实务手册

实体街铺与社区底商选址评估及避坑实务手册
适用对象：准备开店或拓店的门店经营者、连锁品牌拓展人员

一套可以带到现场的选址评估表：人流怎么数、租金怎么算、合同哪些条款不能签，以及十二个常见的坑。

作品名称	实体街铺选址评估实务手册
商品全名	实体街铺与社区底商选址评估及避坑实务手册
作品类型	文字作品 · PDF 文档
著作权人	宁德市钦汇晨贸易有限公司
篇幅	约 2700 字

目录

四章结构：痛点与逻辑、执行流程、话术范例、误区与检核

第一章：业务痛点与核心逻辑

好位置和贵位置不是一回事

第二章：分步执行标准流程

商圈、现场、测算、合同

第三章：实战话术与场景范例

和房东、中介、前租客的对话

第四章：常见误区与检核清单

十二个坑和签约前的最后核对

使用说明

选址错了，后面所有的努力都是在给房东打工。一家月租两万的街铺，位置选错导致营业额比预期低三成，一年就是几十万的差距，而且退不了租。本手册把选址拆成商圈判断、现场测量、租金测算、合同审查四步，每一步给出可以在现场完成的表格，并列出十二个在实际拓店中反复出现的坑。

本作品为文字作品，供购买者所在门店内部学习和使用。未经著作权人书面许可，不得复制、转售或公开传播。

第一章：业务痛点与核心逻辑

好位置和贵位置不是一回事

选址的第一个痛点是凭感觉。看到人多就觉得好，看到租金低就觉得划算，没有把人流、消费能力、租金和自己的业态放在一起算。第二个痛点是信息不对称，房东和中介知道的比租客多得多，前一个租客为什么走、这条街的租金趋势、周边有没有规划变化，租客往往签完合同才知道。

核心逻辑是用业态匹配度而不是人流量判断位置。一家快餐店需要的是午晚餐时段的过路客，一家美容院需要的是三公里内的常住人口，一家烘焙店需要的是下班回家路线上的位置。同一个位置对不同业态的价值完全不同，评估必须从自己的业态出发。

第二个逻辑是租金用营业额比例而不是绝对值判断。月租两万的位置如果能做二十万营业额，租金占比百分之十，是好位置；月租八千的位置只能做四万营业额，租金占比百分之二十，是差位置。租金占比的安全线因业态而异，餐饮一般不超过百分之十五，零售不超过百分之十二。

第三个逻辑是合同条款比租金数字重要。免租期、递增幅度、转租权、优先续租权、提前解约条件，任何一条出问题都比租金贵一千块损失大。合同必须逐条看，不懂的条款找律师。