



Lugar ng Tindahan - Mahalaga ang "Mga Maliliit na Bagay"

Malaki ang epekto ng piniling lugar ng tindahan sa buong buhay ng isang retail na negosyo. Ang maling lugar ay garantisadong palyado, at ang mahusay na lugar ay magtatagumpay.

Pag-uusapan ng publikasyon na ito ang mga dapat isipin kapag pumipili ng lugar, tulad ng pagiging compatible ng retail at ang zoning na dapat isaalang-alang ng isang may-ari o manager ng maliit na tindahan pagkatapos gumamit ng mga saligang analisis ng ekonomiya, demograpiko, at traffic. Ito'y nag-aalok ng mga katanungan na dapat tanungin (at hanapan ng sagot) ng retailer bago gawin ang pinakamahalagang desisyon ukol sa lugar ng tindahan.

Ang unang hakbang sa pagpili ng lugar ng tindahan ay mangyayari sa iyong ulo. Bago ka magsimula sa anuman, ilarawan ang uri ng iyong negosyo sa mga pinakamalawak na salita at itakda ang iyong pangmatagalang layunin. Isulat ang mga ito. Malaki ang maitutulong sa iyo nito sa darating na panahon kapag pumipili ng lugar ng tindahan.

Kapag pumipili ng lugar ng tindahan, maraming mga may-ari ng tindahan ang naniniwala na sapat na ang malaman ang demograpiko ("impormasyon ukol sa mga tao" tulad ng edad, kinikita, kalakihan ng pamilya, atbp.) ng populasyon, ang uri ng kompetisyon na haharapin nila, at ang traffic patterns sa lugar na pinag-iisipan nila. Talagang totoo na ang mga factor na ito ay mahalagang-mahalaga para sa analisis ng lahat ng lugar ng mga tindahan.

Gayunman, oras na nakahanap ka na ng maaaring maging lugar gamit ang mga factor na ito, nangangalahati ka pa lamang sa trabaho. Bago ka mangako na lumipat at mag-setup, dapat mong maingat na itsek ang ilan pang mga aspeto ng lugar upang matulungan kang siguraduhin ang iyong kasiyahan sa —at ang pinaka-importante, ang iyong tagumpay sa—lugar na iyong pinili.

Retail Compatibility

Gaano kahalaga ang retail compatibility?

Para sa isang maliit na tindahan sa unang taon ng pagpapalakad, nang limitado ang pondo para sa advertising at promo, ang retail compatibility ay maaaring maging pinaka-mahalagang factor sa pagpapanatili ng tindahan.

Magtatayo ka ba sa tabi ng mga tindahan na magdaragdag ng mga taong pupunta sa iyong tindahan? O tatabi ka ba sa mga tindahan na maaaring hindi akmâ sa iyong tindahan?



Halimbawa, kung nag-aalok ka ng “shoppers” (mga bagay tulad ng mga kasuotan ng babae’t lalaki, malalaking appliances, o mamahaling alahas), ang pinakamaiging lugar ay malapit sa ibang mga tindahan na nagtitinda ng shoppers goods. At ang kabaligtaran, ang ilagay ang iyong shoppers goods na tindahan sa isang “convenience goods” na lugar o sentro ay hindi inirerekomenda. Kabilang sa convenience goods na mga tindahan ang mga supermarket, hardware stores, mga panaderia, package stores, at mga botika.

Tingnan ang mga shopping centre sa iyong lugar. Makikita mo na ang nagbebenta ng kasuotan, shoppers goods at convenience goods outlets ay maaaring tabi-tabi na ngayon sa iisang lugar. Sa ganitong sitwasyon, mahalaga pa rin ang magpunta sa isang bahagi ng shopping complex na maigi para sa iyong binebenta. Halimbawa, ang isang pet store ay hindi dapat katabing-katabi ng isang restaurant, dress shop, o salon. Maigi ang ilagay ang isang gift shop malapit sa mga lugar tulad ng mga department store, mga sinehan, mga restaurant -- sa madaling salita, anumang lugar kung saan maaaring maraming pipila na mga tao, upang magbigay sa mga maaaring maging customer ng ilang mga minuto upang tingnan ang mga naka-display sa bintana ng mga gift shop.

Merchants Associations (Asosasyon ng mga Nagtitinda)

Hindi nalalaman ng karamihan ng mga baguhang may-ari ng tindahan kung gaano kabisa ang isang malakás na merchants association sa pag-promote at pagmintina ng pagnenegosyo sa isang takdang lugar. Laging kumuha ng karagdagang impormasyon tungkol sa merchants association. Ang pagkakaroon ng isang mabisang merchants association ay maaaring magpalakas sa iyong pagnenegosyo at makatipid sa iyo ng pera sa pamamagitan ng group advertising programs, group insurance plans, at mga magagawa para sa collective security.

Dahil sa lakas ng pagiging isang grupo, magagawa ng isang malakás na merchants association ang layunin na hindi man mapapangarapan ng nag-iisang may-ari ng tindahan. Hinikayat ng ilang mga asosasyon ang mga city planner na magdagdag ng mga highway exit malapit sa kanilang shopping centre.

Ang mga iba ay nag-lobby para sa—at nakatanggap ng —mga pondo mula sa mga lungsod upang i-remodel ang kanilang mga shopping centre, kabilang ang pagdagdag sa mga paradahan, pag-reface ng mga gusali, at pag-instala ng mas mahusay na ilaw.

Ang merchants associations ay lalo nang mabisâ sa pag-promote ng mga tindahan gamit ang mga karaniwang theme o events at kapag may holiday. Ang makukuhang atensyon ng mga ganitong promo ay karaniwang napakalaki kumpara sa makukuha ng nag-iisang retailer.

Paano mo malalaman kung ang isang mabisang merchants association ay magbibigay-benepisyong sa lugar na iyong pinag-iisipan para sa tindahan? Tanungin ang ibang mga may-ari ng tindahan sa lugar. Alamin:



- Ilan ang mga miyembro ng association?
- Sino ang mga opisyal?
- Gaano kadalas nagkikita-kita ang grupo?
- Ano ang early dues?
- Ano talaga ang mga nagawa nito sa nakaraang 12 buwan?

Humingi ng isang kopya ng huling minutes ng meeting upang matingnan ito. Alamin ang persentahe ng mga miyembro na nagpunta.

Paano kung walang merchants association? Sa pangkalahatan, ang isang shopping area o centre na walang merchants association (o na may hindi mabisang merchants association) ay pababâ na. Maaaring makakita ka ng maraming basura o dumi sa lugar, mga bakanteng tindahan, isang paradahan na kailangang ayusin, at mga katulad na sintomas. Dapat mong iwasan ang mga lugar na may mga ganitong warning. Madaling maiwasan ito kapag nag-imbetiga lamang nang kaunti.

Ang Pakikinig ng Landlord

May tuwirang kinalaman sa itsura ng isang lugar ng tindahan ang pakikinig ng landlord sa mga pangangailangan ng bawâ't nagtitinda. Sa kasamaang-palad, ang ilang mga landlord ng mga lugar kung saan may mga tindahan ang mismong humahadlang sa pagpapalakad ng mga negosyo ng kanilang mga tenant. Kadalasan, sila ang dahilan kung bakit namatay ang kanilang mga property.

Kapag ang mga landlord ay nagbigay ng mga restriksyon sa paglagay at sa kalakihan ng mga sign, kapag hindi nila ginawa o pinansin ang kinakailangang maintenance at pagpapaayos, kapag pinaupahan nila ang mga katabing retail space sa mga 'di kompatibleng mga negosyo —o mas masamâ pa, sa mga tuwirang kakompetensiya nito--maaaring makahadlang ito sa mga pagsusubok ng isang nagtitinda na palakihin ang kanyang negosyo.

Minsan, ang mga landlord ay walang pondo upang mintinahin ang kanilang mga property. Sa halip na patuloy na "mag-invest" sa kanilang holdings sa pamamagitan ng pagmintina sa magandang itsura ng kanilang mga gusali at sa pagsuporta sa kanilang mga tenant, sinusubukan nilang "pigain" ang property para sa ano pa mang makukuha nila.

Upang malaman kung ang isang landlord ay nakikinig sa mga pangangailangan ng mga retail tenant, kausapin ang mga tenant bago ka mangakong lumipat doon. Tanungin sila:

- Ibinabalik ba ng landlord ang mga tawag sa loob ng isang makatwirang panahon at mabilis ba siyang nagpapadala ng mga taong mag-aayos?
- Kailangan bang kulitin ang landlord para lamang mapagawa ang rutinang maintenance?



- Kinokolekta ba lamang ng landlord ang renta at pagkatapos ay umaalis siya, o pinakikinggan ba niya ang mga pangangailangan ng mga tenant?
- Ang mga landlord ba ay may anumang mga polisiya na nakakahadlang sa marketing innovations?

Zoning at Planning

Matutuwa ang zoning commission ng iyong town na bigyan ka ng pinakabagong “mapping” ng lugar ng retail at ng mga paligid sa lugar na pinag-iisipan mo. Eto ang ilang mga katanungan na dapat pag-isipan:

- Mayroon bang mga restriksyon na maglilimit o sasagabal sa iyong pagpapalakad?
- Magiging hadlang ba sa iyong tindahan ang construction o mga pagbabago sa traffic sa lungsod?
- Mababawasan ba ang anumang mga maiging bagay na kasalukuyang nakikita mo sa lugar na pinag-iisipan mo kapag may mga pagbabago sa zoning na magiging maigi para sa mga kakompetisyon mo o na magpapahintulot sa mga bagong kakompetisyon na magtayo sa lugar malapit sa iyong tindahan?

Ang karamihan ng zoning boards, kasama ng economic/regional development committees, ay nagplaplano nang maaga nang ilang taon. Maaaring makapagbigay sila sa iyo ng mahuhusay na insight upang tulungan kang magpasiya kung aling lugar ang pipiliin mo.

Mga Renta

May tuwirang kinalaman sa zoning ang kung gaano mo katagal binabalak na manatili at ang iyong lease agreement (kontrata sa renta). Bago ka pumasok sa anumang istriktong lease agreement, dapat kang kumuha ng impormasyon tungkol sa mga zoning plan sa darating na panahon at dapat mong pagpasiyahan kung gaano katagal mo gustong manatil sa lugar na pinag-iisipan mo.

- Plano mo bang palakarin ang negosyo sa iyong unang lugar nang walang katapusan o nagtakda ka ba ng ilang taon bilang limit?
- Kung matagumpay ang iyong negosyo, makakapag-expand ka ba sa lugar na ito?
- Flexible ba ang iyong lease nang sa gayon ay may opsyon kang mag-renew pagkatapos ng isang takdang bilang ng mga taon? (O kaya’y limitado ba ang panahon ng lease kaya kung kinakailangan ay maaari kang maghanap ng ibang lugar?)

Pag-aralan nang maingat ang iminungkahing lease agreement. Kumuha ng payô mula sa iyong abogado o ibang mga expert. Ginagawa ba ng agreement ang sumusunod:



- Itinatali ba nito ang renta sa sales volume (nang may takdang scaling) o hindi nagbabago ang renta?
- Ikaw ba at ang may-ari ng property ay protektado nito?
- Sinusulat ang mga pangako na ginawa ng may-ari ng property tungkol sa mga pagpapaayos, construction at reconstruction, decorating, mga pagbabago at maintenance?
- Naglalaman ng mga pagbabawal laban sa subleasing?

Pag-isipan ang mga ito bago mo pagpasiyahan ang isang lugar.

Iba Pang mga Dapat Pag-isipan

May iba pang mga bagay na may iba't-ibang kahalagahan kapag pumipili ng lugar para sa tindahan, depende sa uri ng iyong negosyo. Habang hindi nasasakop ng mga sumusunod na katanungan ang lahat ng mga posibilidad, maaari ka nitong tulungang pagpasiyahan ang lugar ng tindahan:

- Gaano kalaki ang lugar na kailangan mo para sa retail, opisina, storage o workroom?
- Mayroon bang parking at sapat ba ito?
- Kailangan mo ba ng special lighting, heating o cooling, o iba pang mga instalasyon?
- Mas tataas pa ba ang iyong gastos sa advertising kung pinili mo ang medyo mas malayong lugar?
- May pampublikong transportasyon ba ang lugar?
- Ang lugar ba ay may mapagkukunan ng mga empleyado?
- Mayroon bang sapat na proteksyon ng bombero at pulis?
- Magiging problema ba ang sanitation o utility supply?
- Sapat ba ang ilaw sa labas upang maakit ang mga shopper sa gabi at upang maramdaman nila na sila'y ligtas?
- Mayroon bang mga banyo para sa mga customer?
- Madali bang puntahan ang tindahan?
- Masyado bang magastos ang crime insurance?
- Plano mo bang magbigay ng pick up o delivery?
- Ang bilang ba ng taong nagdaraan sa lugar ay sobrang nagdedepende sa seasonal na negosyo?
- Madali bang puntahan ang lugar mula sa iyong tirahan?
- Malapit ba ang tirahan ng mga taong gusto mong maging mga customer?
- Sapat ba ang dami ng tao sa lugar?

Tulong sa Pagpili ng isang Lugar

Walang masisigurado sa pagpili ng isang lugar ng tindahan. Dahil sa mga konsekwensiya ng pagpili ng isang lugar na maaaring hindi angkop, maigi ang kumuha ng pinakamaraming tulong na maaari.



Maigi ang mag-hire ng isang consultant upang analisahin ang dalawa o tatlong lugar na pinili mo. Mas mababâ ang gastos kapag nagbigay ka sa consultant ng mga maaaring maging lugar kaysa sa hayaan siyang magsimulang maghanap ng lugar. Maaari ring makatulong ang business school ng isang kolehiyo o unibersidad na malapit sa iyo.

Kabilang sa ibang mga mapagkukunan ng impormasyon ang mga banker at mga abogado na maaaring nakapag-obserba nang ilang panahon ang maraming mga lugar kung saan dating nagnegosyo ang ibang mga kliyente.

Ang mga realtor ay maaari ring magbigay ng impormasyon tungkol sa lugar. Pero tandaan na ang bayad sa kanila ay batay sa mga commission para sa pagpaparenta ng property.

Lumipat nang Mabilis at Magsisi nang Matagal

Kailangang maglaan ng panahon at pag-isipan nang mabuti ang pagpili ng isang lugar para sa retail. Hindi dapat ito madaliin para lamang maisabay sa isang loan approval. Kung wala ka pang nahahanap na angkop na lugar, huwag magplanong magbukas hangga't sigurado ka na nakuha mo ang iyong gusto. Itabi ang iyong mga plano at huwag pumili ng lugar na inaasahan mo lamang na sana baka okey na rin. Ang delay nang ilang buwan ay maliit na setback lamang kumpara sa mga malaki--at kadalasang grabeng--problema na dulot ng pagpapalakad ng isang tindahan sa isang lugar na hindi akmâ para dito.

Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.