

选址分析报告



位置范围	汕头高新区超声科技大厦 半径：500米
客单价范围	
行业	产业园
行政区	汕头市-龙湖区
数据来源	基于数位店铺级精准客流监测数据，结合大样本算法开展的数据挖掘和统计分析
报告生成时间	2022年11月23日18:23:28

结合自有数据与高德百度等第三方数据源，精准度高达90%，高于行业平均水平；
数据更新比实际情况滞后，存在浮动误差

数据更新于2022年9月

01. 市场理想性评估

- 区域特征
- 商业成熟度
- 交通便利性
- 市政规划

02. 销售推动评估

- 类型分布
- 距离分布

03. 位置点评估

- 聚客点分析
- 人流动线分析

04. 区域竞争评估

- 直接竞争
- 间接竞争
- 相似销售推动
- 供需平衡点

05. 区域客群评估

- 客群画像
- 人群消费能力
- 消费偏好

根据5A选址法，从市场理想性、销售推动、位置点、区域竞争和客群画像5个维度分析，评估开店位置成功的可能性

选点综合评分

★★★★☆ 4.1

4.5-5分：最佳店址，除非租金过高导致财务测算无法盈利，否则要力争拿下

4.1-4.4分：良好店址，经财务测算可盈利的前提下，不要放过这个一等好店址

3.5-4分：一般店址，除非租赁条件非常优质，或财务测算的投资回报率短，否则不建议拿下

2.1-3.4分：较差店址，店址条件低于标准，要非常小心，不要冒风险，宁可放弃

0-2分：很差店址，可放弃本店址



市场理想性评估 ----- 4.2分 良好

销售推动评估 ----- 4.6分 最佳

位置点评估 ----- 4.2分 良好

区域竞争评估 ----- 3.4分 较差

区域客群评估 ----- 4.2分 良好

4.2

选址位置区域的市场潜力较大

综合评测得分（满分5分）

区域特征：当前区域商业氛围浓厚，客流量大

商业成熟度：不错（选址位置区域的商业成熟度略优于周边）

交通便利性：不错

市政规划：目前该片区暂无市政规划

目的

评定市场理想性是基于位置的销售潜力和进入此区域的必要性，判断一个好位置是否有充裕的客人。

准则

首先确定地区的类型偏向，再从区域特征、商业成熟度、交通便利度、市政规划4个角度展开剖析。

综述

区域特征

商业成熟度

交通便利性

市政规划

1. 判断区域的特征与倾向，有利于选址决策
2. 当前区域商业氛围浓厚，客流量大

住宅区

382个

密度高于周边
1.7倍

写字楼

211个

密度高于周边
5.0倍

商业区

30个

密度高于周边
2.6倍

居住人数

56.5万人

密度高于周边
1.8倍

办公人数

38.9万人

密度高于周边
40.8%

到访客流

168.8万人次

密度高于周边
1.7倍

周边区域：当前区域向外扩大1倍半径，如右图所示
密度对比：与周边区域的密度对比（密度=数量/面积）
到访客流：过去7天区域内到访客流数值
居住人数：不包含工厂、学校类型数据



当前区域

5%

34%

61%

周边地区

5%

19%

76%

商业区

写字楼

住宅区

综述

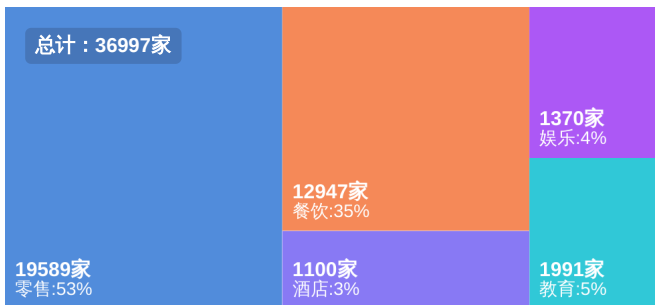
区域特征

商业成熟度

交通便利性

市政规划

1. 业态类型总数与周边区域持平，业态分布的广度与周边区域相仿。店铺密度高于周边区域10.7倍，业态分布的深度，优于周边区域
2. 当前区域业态以零售为主。酒店、娱乐、餐饮氛围比周边区域浓厚



(零售19589家 / 餐饮12947家 / 教育1991家 / 娱乐1370家 / 酒店1100家)

店铺数量

36997家

密度高于周边10.7倍 🍷

业态类型

48个

与周边持平

当前区域

4%

3%

5%

35%

53%

周边区域

3%

2%

6%

30%

59%



娱乐



酒店



教育



餐饮



零售

1. 与周边对比分析店铺总数和业态类型，评估区域商业的相对成熟度
2. 周边说明：选址点核心圆外同等半径的圆环区域

综述

区域特征

商业成熟度

交通便利性

市政规划

1. 交通线路的覆盖情况是影响自然客流的重要因素。当前区域公交线路覆盖量为87条，地铁线路为0条

2. 距离最近公交站255米

216个

公交站

87条

公交线路

0个

地铁站

0条

地铁线路



5分钟 到最近公交站
附近没有地铁站

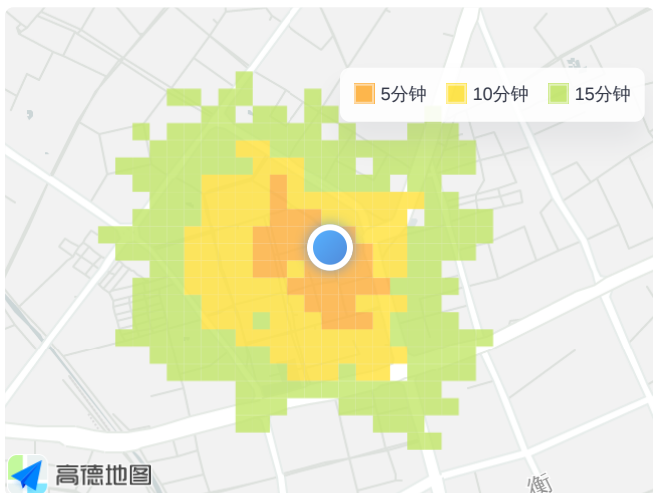


10分钟 到最近火车站
1小时+ 到最近机场

等时圈分析

等时圈是指从所选地点出发，以某种交通方式（步行，骑车，公共交通，驾车）在特定时间内能到达的距离覆盖的范围

下图展示步行5分钟、步行10分钟、步行15分钟触达的区域



15分钟生活圈：指的是步行15分钟可达范围内，是否有较完善的住房、商业、公共服务、交通、医疗等方面的基本设施。

大类	小类	15分钟步行圈
 交通	公交站	4 个
	地铁站	0 个
 生活	住宅	3 个
	餐饮	33 个
	超市	7 个
	便利店	24 个
 娱乐	商业区	0 个
	娱乐场所	4 个
	运动健身	4 个
	公园	0 个
 教育	幼儿园	5 个
	小学	0 个
	中学	2 个
	培训机构	30 个
 医疗	综合医院	0 个
	社区医院	0 个
	药店	8 个

综述

区域特征

商业成熟度

交通便利性

市政规划

目前暂未获取该区域的市政规划信息，持续补充中。

市政规划是把双刃剑，需结合店铺的短期和长期目标，完成利益分析。
市政规划类型包含：轨道交通、商场、综合体、学校、住宅写字楼等等

可从各城市的政府门户网站，查证市政规划详情。

重点考察以下信息：

- 1、市政规划类型
- 2、市政规划名称
- 3、预计完工时间

综述

类型分布

距离分布

4.6

选址位置300米内潜在客群来源场景丰富，且分布密集

综合评测得分（满分5分）

类型分布：销售推动的主力是写字楼

距离分布：分布均匀

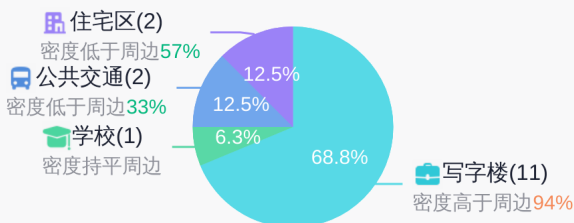
目的

销售推动是指潜在顾客来源的场景，分析客群来源场景，挖掘区域内潜在顾客类型

准则

1. 客群来源场景类型：住宅区、写字楼、商业区和公共交通，种类越多，其客群来源场景越丰富
2. 店铺离潜在客群越近，可见性越好，具有吸引更多顾客的可能性

1. 店址300米范围内，客源的销售推动有4种类型共16个
2. 销售推动的主力是写字楼，人群偏好是餐饮、休闲、娱乐、运动等



住宅区 (2个)

序号	名称	距离(米)	
1	浮东工业村	237	
2	雅仕庭	275	

写字楼（共11个，展示top5）

序号	名称	距离(米)	
1	超声科技大厦B座	40	
2	领域大厦	60	
3	龙盛大厦	100	
4	经贸大厦-科技中街	150	
5	高新大厦	150	

公共交通（2个）

序号	类型	名称	距离(米)
1	公交车站	聿怀初级中学南(公交站)	255
2	公交车站	春源工业村(公交站)	287

学校（1个）

序号	名称	距离(米)
1	私立广厦学校	267

展示选址位置300米内占比最高的客群来源场景，并根据距离升序显示各类前五，更多潜在客群分析的定制咨询服务，请联系微信：SW-Color

综述

类型分布

距离分布

店址300米范围内潜在客群的来源场景距离分布均匀



POI数量	商业区	住宅区	写字楼	公共交通	学校	医院
100米以内	-	-	2	-	-	-
100-200米	-	-	4	-	-	-
200-300米	-	2	5	2	1	-

1. 店铺离潜在客群越近，具有吸引更多顾客的可能性
2. 周边说明：选址点核心圆外同等半径的圆环区域

4.2

得分较高，位置点在汕头市属于上乘水平，客流密集，辐射范围广

综合评测得分（满分5分）

聚客点分析： 500米内Top3聚客点：超声科技大厦、琪雅大厦、美伦大厦

人流动线分析： 在优质商圈的推荐位置点开店可获得最佳的人流输入

目的

分析选址位置500米内的人流聚集地及主要人流动线，洞察选址位置是否具备优势，并推荐最佳位置

准则

1. 好的位置应位于人流聚集区并在人流动线上
2. 根据行业大数据，最优的2个人流动线分别为：往返商业区和公共交通

500米内Top3聚客点：超声科技大厦、琪雅大厦、美伦大厦，
类型为：写字楼



序号	名称	类型	
1	超声科技大厦	写字楼	
2	琪雅大厦	写字楼	
3	美伦大厦	写字楼	

位于人流聚集地的店铺，具有更好的可见性。

根据数位线下大数据的人流动线分析，在优质商圈的推荐位置点开店可获得最佳的人流输入，店址在此位置上更有具有优势。



序号	推荐选址名称
1	经贸大厦(科技中街)
2	高新电脑城中心1期
3	南方工业城

开店最好开在行人往来于重要销售推动之间，结合能见度、易接近性以及店铺吸纳顾客的能力能让顾客容易抵达、方便进入。

综述

直接竞争

间接竞争

相似销售推动

供需平衡点

3.4

选址位置500米内的竞争环境适中

综合评测得分（满分5分）

直接竞争： 暂无直接竞争店铺，请谨慎
评估风险

间接竞争： 暂无间接竞争店铺，请谨慎
评估风险

相似销售推动： 暂无数据

供需平衡点： 处于竞争未饱和阶段

目的

多维度分析选址位置500米内竞争环境和潜在客群，评估最终经营的投入产出比和投资回报周期

准则

同品类店铺具有相似的市场特性和潜在客群

综述

直接竞争

间接竞争

相似销售推动

供需平衡点

暂无直接竞争店铺，请谨慎评估风险



数位提供深度定制化服务，协助客户踩点选址位置区域

-消费者属性：消费能力，消费行为，年龄构成等

-潜在客群来源分析

-人流动线

暂无间接竞争店铺，请谨慎评估风险



步行和车行时间

序号	名称	步行时间
暂无数据		

间接竞争2个来源：

- 店铺销售与选址店铺相似的食品、商品或服务，只占其整个生意的一小部分
- 店铺销售与选址店铺类似的商品，但是有不同的价格、质量水平或多样选择性。

综述

直接竞争

间接竞争

相似销售推动

供需平衡点

暂无相似销售推动，请谨慎评估风险

相似销售推动分布



相似销售推动

销售推动类型	数量	名称
暂无相似销售推动		

直接竞争店铺与选址店铺之间主要的竞争客群来源集中在300米内重合的部分

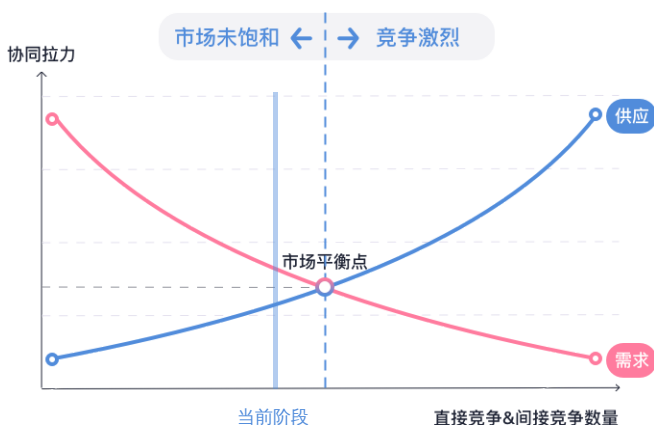
综述

直接竞争

间接竞争

相似销售推动

供需平衡点



按照市场饱和理论（IRS），只有在市场饱和度大于平均值的情况下才有可能在区域内开设店铺的可能，IRS是某区域某品类的市场饱和指数。

1. 低度到中度竞争有助于聚集顾客到经营区域，超过平衡点后，增加的竞争者会减少每家店的顾客数。
2. 综合供需平衡关系，该区域当前阶段还未达到市场竞争平衡点，直接竞争店和间接竞争店都在可行域内，新店可开在该片区。

综述

客群画像

人群消费能力

消费偏好

4.2

得分优秀，区域客群评估在汕头市
属于优秀水平

综合评测得分（满分5分）

人群消费能力：更偏好人均50元以下消费

消费偏好：主要集中在购物

目的

分析选址位置区域内的人口数量、收入、年龄及性别，评估其消费能力，消费习惯，协助预测销售额以及新店选品

准则

1. 不同人群的消费偏好存在差异
2. 研究客流画像，评估选址店铺与周边人群匹配度

综述

客群画像

人群消费能力

消费偏好

选址位置区域中男性居多，占比达56.4%，25-34岁占比最大

男：56.4%

女：43.6%

13.5%

15.8%

25.1%

23.2%

13.0%

9.5%

18岁以下

19-24岁

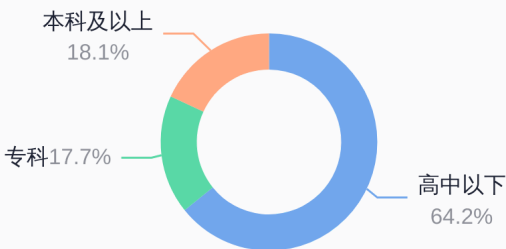
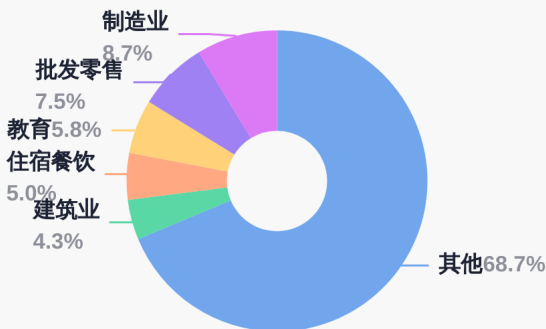
25-34岁

35-44岁

45-54岁

55岁以上

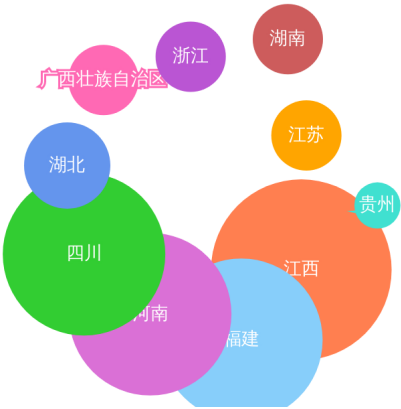
选址位置区域客群从事制造业、批发零售居多



区域客群评估

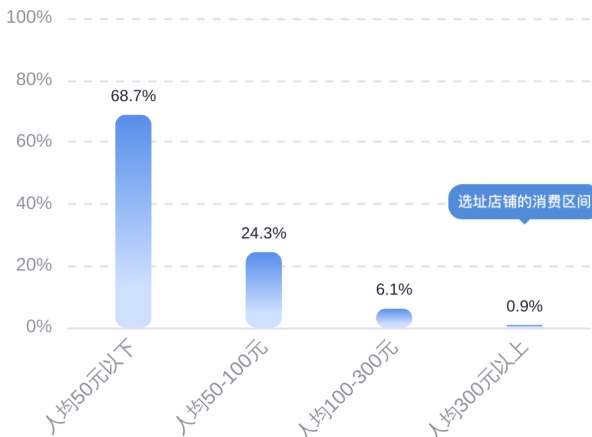
综述	客群画像	人群消费能力	消费偏好
3000以下			8.5%
3000-5000			27.7%
5000-8000			41.5%
8000-15000			10.5%
15000-20000			6.5%
20000-30000			3.5%
30000-50000			1.2%
50000以上			0.5%

除去选址所在省份人口占比结果后，选址位置区域内聚集更多的江西和福建人

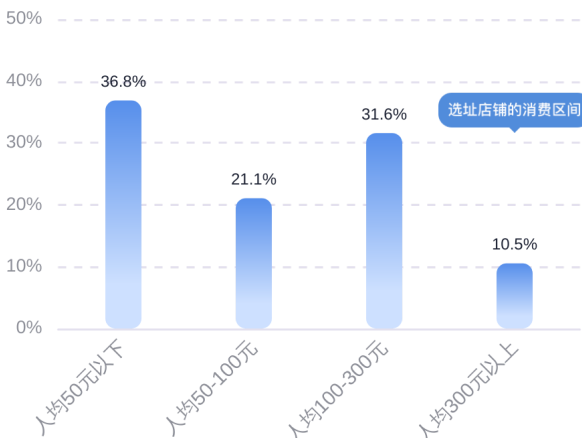


1. 区域客群餐饮人均消费金额集中在人均50元以下
2. 区域客群零售人均消费金额集中在人均50元以下

餐饮人均消费区间占比



零售人均消费区间占比



注：餐饮、零售消费支出是反映居民消费水平的主要消费结构指标

消费能力指数

通过当前区域与行政区的各因素对比，计算消费能力指数，反映当前区域的消费能力（影响因素：到店消费、外卖消费、品牌、品类等等）

72.4

消费能力指数

消费能力较高

对比行政区水平

分值	消费能力	
0-50分	较低	
50-70分	中等	
70-90分	较高	
90-100分	高	

数据来源：数位线下大数据

23/23

区域客群评估

综述

客群画像

人群消费能力

消费偏好

选址位置区域内客群偏好购物和餐饮服务消费

消费场景偏好

