Para pengecer bisa digolongkan dalam beberapa hal :

1. Menurut Lini Produk yang Dijual

Diantaranya : Toko khusus, toko serba ada, toko Swalayan, Superstore, toko gabungan, hypermarche, bisnis jasa)

1.1 Toko Khusus :

Menjual satu lini produk yang terbatas dengan macam barang yang cukup banyak dalam Lini tersebut.

Contoh :Toko pakaian, toko alat rumah tangga

1.2 Toko Serba ada :

Menjual beberapa lini produk.

1.3 Toko Swalayan :

Menganut operasi swalayan, volume barang tinggi, laba sedikit, biaya rendah yang dirancang untuk melayani kebutuhan konsumen seluruhnya.

1.4 Toko Barang Kebutuhan Sehari-hari :

1.5. Superstore, Toko Gabungan dan Hypermarche :

Superstore :Memenuhi kebutuhan konsumen seluruhnya, barang makan yang dibeli secara rutin dan barang non pangan

Toko Gabungan : Diversifikasi toko swalayan ke dalam resep dan obat-obatan yang sedang tumbuh.

Hypermarche :Menggabungkan toko swalayan, toko potongan harga dan prinsip-prinsip penjualan gudang pengecer.

1.6 Bisnis Jasa :

Kegiatan bisnis yang mempunyai Lini produk utama Jasa.

2. **Penekanan Harga Relatif**

2.1Toko Pemberi Potongan Harga:

Menjual barang-barang produk standar dengan harga lebih murah dari pada pedagang biasa dengan cara memperoleh marjin laba sedikit tetapi dengan volume yang tinggi.

- Toko potongan harga menunjukkan 5 unsur :
- 1). Toko tersebut secara teratur menjual barang-barang nya dengan harga lebih rendah dibandingkan mereka yang mengambil marjin laba yang tinggi dan perputaran saluran barang rendah.
- 2). Toko tersebut mengutamakan merek-merek dagang nasional, sehingga harga lebih rendah tidak memberi kesan kualitas rendah.
- 3). Toko tersebut diselenggarakan dengan fasilitas dasar paling rendah yaitu melayani sendiri.
- 4). Loksai cendrung ada didaerah yang sewanya murah, toko tersebut mebarik pembeli yang relatif jauh.
- 5). Perlengkapan perabotnya bersifat fungsional.

- 2.2. Toko Gudang:
- Operasi penjualan yang pelayananya dikurangi, diberi potongan harga tanpa embel-embel.
- Toko ini menjual barang dalam volume tinggi dengan harga rendah.
- 2.3Ruang Pame KAtalog:
- Menerapkan prinsip-prinsip pemotongan harga dan katalog (daftar barang-barang) terhadap aneka kumpulan produk bermerk yang cepat laku dan harganya tinggi.