Keputusan-keputusan Pemasaran Pengecer :

- **1). *Keputusan Pasar Target***
- **2). *Keputusan Produk dan Keputusan Pelayanan***

  Ada 3 variabel yang penting :

  2.1. Jenis Produk

  2.2. Bauran Pelayanan

  2.3. Ikim atau suasana toko
- **3). *Keputusan Harga***

  Harga dari para pengecer merupakan pokok bersaing utama dan mencerminkan kualitas barang yang dijual dan pelayanan yang diberikan.
- **4). *Keputusan Promosi***

  Untuk mencapai konsumen para pengecer menggunakan alat promosi biasa yaitu periklanan, penjualan perorangan, promosi penjualan dan publikasi.
- **5). *Penentuan Lokasi***

  Pilihan lokasi pengecer merupakan faktor bersaing yang penting dalam usaha menarik pelanggan.

Pengecer sekarang, yang melihat masa depan harus memperhitungkan kecendrungan-kecendrunagn berikut ini :

- 1). Menurunnya pertumbuhan ekonomi dan penduduk.
- 2). Kenaikan biaya modal, tenaga kerja dan energi.
- 3). Perubahan gaya hidup konsumen, pola berbelanja dan sikap dalam berbelanja.
- 4). Munculnya teknologi baru.
- 5). Bertambahnya kekuatan para pengecer besar.
- 6) Semakin banyaknya peraturan pemerintah yang mempengaruhi penjualan eceran.