

把握产品定位 运动品牌折扣店加盟 三河奥莱耐克阿迪达斯货源保证

产品名称	把握产品定位 运动品牌折扣店加盟 三河奥莱耐克阿迪达斯货源保证
公司名称	三河奥莱体育用品有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河北省廊坊市三河市燕郊开发区迎宾北路西侧、 孤山西路北侧百世金谷燕郊产业基地内（注册地址）
联系电话	15901431311

产品详情

对于服装行业市场来讲产品价位如何确实是很重要，不过建议高中低档都要陈列一些，当然比例应该是：10%，中档40%，低档50%。同时多了解一下周边的消费群体的年龄，把货品定位在周边的消费群体的适销产品。刚开始开店，不要放库存，全部摆在店铺内，因为不知道你所在的以及你店铺的定位，各个方面都还没有很明确的结果，不过还是多样化一些比较好，不要囤积货品，运动服装一定要跟着行业市场以及时尚潮流走。运动装折扣加盟店主要根据经营者自身的竞争优势，让自己的店铺和产品在市场和消费者心中树立一个和竞争者不同的形象。店铺可以通过创造产品差别、员工差别、服务差别和形象差别来建立自己的竞争优势。其实，要准确的定位自己的运动装折扣加盟店，就要以适合经营方法为基础，只要不犯核心错误，再加上自己与众不同的小创意，就能引起人的注意。如果周围的风格都比较相似，就要去寻找特色，比如说价格特色和款式特色等，服装的款式是别人没有的，这样才能强过你周围的同行。市场细分通常以顾客的年龄、性别、社会等特征作为标准。通过市场细分，可以了解各个细分市场的购买特性，评估市场机会。通过对细分市场的规模、发展潜力、市场竞争等进行评估，确定细分市场的可进入性和零售店的服务对象。有效的细分市场一般要有足够的市场空间，市场竞争程度不高，且加盟店有足够的实力进入。根据运动装终端加盟店的经营优势，要结合顾客需要的特点，来选择定位因素，要能够确定加盟店的经营特色，明确加盟店在消费者心目中处于什么地位。在加盟店决定了自己的定位以后，随后的文化宣传工作和市场设计都应该围绕运动装折扣加盟店的定位来展开，以此加强自己的店铺在消费者心目中的预期形象。对于区、县、镇而言，每个地区的具体情况都不同，要有针对性的做更详细的调查。比如说调查这个镇的总体消费水平。定位的目标客户群体的多少，其购买运动装的行为主要在县城还是镇里。离县城的距离也很关键，太远的话，在镇上购买就会多一些。在市郊区又不一样，有网友说到，在市郊区搞一间有档次的运动装折扣加盟店应该不错。就好像现在的一种状况，经济高速发展的县城、县级市，及规模小一点的地级市，开有档次的店，不但服装可以卖得起价，而且还有发现潜力。运动装折扣加盟店做得和别人不一样，有自己的特色，不等于标新立异。整个的运动装店，没有一间的装修是上档次的，不等于没有人吃过螃蟹，那些装了射灯却没有用的也算是吃螃蟹的人了。在装修档次上找特色了，就马上会有其他店铺跟风，这种攀比之风，只会增加各自的成本，彼此走上恶性的竞争。在货源、货品和操作手法上与众不同，作出特色找好定位，才是王道。

以上是小编根据自身情况，以及积攒的些许经验

总结的阿迪达斯耐克折扣店加盟

的运动休闲鞋服市场如何做好产品定位，只有做好定位，才会有更好的发展，也希望上述的阐述能够给大家后期经营管理上带来帮助。

【公司理念】极低进货折扣优惠、0加盟费、完全免费店面装修设计、经销商受权、质量检验报告、靠谱受权让您开实体店安心。**【加盟优势】**1、0加盟费、极低折扣优惠供应：0加盟费，鞋、服、包、饰品等一手货源极低折扣优惠供应，小成本费就能开NIKEadidas品牌折扣店。2、商标授权、确保一手货源：一手货源确保（出货清单），开实体店知名品牌资审批及其商标授权确保。3、区域代理、确保商业圈：区域代理现行政策确保代销商有着有效的商范畴及店面发展趋势室内空间。4、当场选款、全国物流：可在库房当场选款及货车配货提交订单，出示货运物流适用。同城网24 钟头必达，我省 48 钟头遮盖，全国各地 96 钟头顺通。**【开店加盟具体指导】**店面归类：多品牌折扣店，单知名品牌专卖店或仓储店店面等。开店选址：商业步行街门面，商场超市购物广场不限，全国各地每个省，市，县及地域（除港澳台地区）。店面总面积：（一）规范店运营总面积不小于20平米，（二）直营店及仓储物流运营总面积不小于80到120平米。店面装修：根据顾客的工作企业愿景为新店面出示技术专业的店面装修设计室内装修及游戏道具衣服架球托等均可统一出示。运营具体指导：出示运营具体指导学习培训及开张、法定假日主题活动、店面策划活动。**【加盟代理关键步骤】**1、商务咨询：向企业资询加盟代理事宜；对企业知名品牌开展资询掌握。2、现场参观考察：到企业所在城市开展现场观看，并与企业工作人员开展业务流程沟通交流，掌握企业和新项目情况。3、递交申请办理：向我企业提交加盟代理申请表格。4、资质审批：企业调查、审批加盟代理申请报告，对投资人开展审批，确定投资人的协作资质。5、签合同：合同书签署及完款，加盟代理合同表明(加盟商须充足掌握加盟代理内容事宜)。6、门店装修：知名品牌企业会协助加盟代理方开展开店选址，申报人出示店面设计图等影印件，企业依据申报人出示的规范施工图设计整套装修设计图纸并依据室内装修规范给与室内装修。7、开实体店筹划：企业相对工作人员洽谈您门店的人才招聘及其业务培训。8、物流配送：企业应用自身强劲的货运物流，为您运输原材料。9、宣布运营：此刻企业关心加盟商的运营动态性。10、售后维修服务：开张后，企业会依据加盟连锁店具体情况必需时派专职人员上门服务具体指导。