

阿迪达斯折扣店货源 奥莱体育 阿迪达斯折扣店

产品名称	阿迪达斯折扣店货源 奥莱体育 阿迪达斯折扣店
公司名称	三河奥莱体育用品有限公司业务部
价格	面议
规格参数	
公司地址	河北省廊坊三河市燕郊迎宾路百世金谷工业园区内2-K
联系电话	15901431311

产品详情

耐克阿迪达斯折扣店加盟：开店营业要注意什么？

今天给大家分享新手开店营业六要素：

1.市场调查

在进入一个行业之前，要想得到好的发展，就必须要去了解这个行业，所以需要你去市场考察，了解哪些内容呢？了解行业的市场定位，了解消费市场，了解盈利模式，了解销售模式，等。想要赚钱就要了解清楚，然后自己判断这个行业属不属于夕阳产业，能不能投资去做，如果不能做就果断远离，阿迪达斯折扣店是正品吗，如果可以做就继续进行下一项。

2.开店选址

开店选址直接关系到门店营业的客流量，关系着你的销售额，所以你要选择一个位置合适，客流量大，人气足，同时消费市场有潜力。这时候选了好的位置，在你开店以后人头攒动，生意兴旺，很多销售引流和推广的方法根本不需要用，店里的客人已经多得忙不过来。

3.装修陈列

我们做耐克阿迪达斯折扣店，顾客担心的是我们是不是正品，比较价格比专卖店便宜那么多，一双鞋，一件衣服价格也不便宜，所以怎么也不想买到假货。而的装修陈列可以很好地打消顾客的疑虑，同时门店的装修比较要事先做好规划设计，正品阿迪达斯折扣店，不然风格凌乱，反而更容易让顾客产生质疑。

4.定位定价

耐克阿迪达斯折扣店的定位是追求品牌但不过分追求新款式消费人员，他们喜欢品牌，但消费能力有

限不会刻意购买品牌新款。而针对他们，我们就不需要选太贵的商品，可以把客单价控制在300-600元。当然，高低价格搭配也是门店经营很重要的一项，要有主打价格，同时搭配引流和款。

5.选货拿货

当你的店铺明确了自己定位以后，定价区间也确定了，这时候在选货拿货的时候就要根据这个来。同时如果你不知道具体应该怎么选，阿迪达斯折扣店，对时尚和大众偏好不是那么敏感，那么我推荐你可以参考专卖店的风格，虽然专卖店跟折扣店款式不同，但是风格类似的会有。同时你也可以找懂行的人，陪同你一起选。

耐克阿迪达斯折扣店加盟：提升门店竞争力，只要五步

今天跟大家分享五个提升门店竞争力的方法：

1.对外展示

门店的对外展示效果，直接决定了顾客在路过时会不会进店，好的展示，在橱窗和门头上，可以让顾客在路过的时候，清楚明了地知道，你是干嘛的，你这门店的商品怎么样。如果门头小气，乱七八糟的名字，顾客看了也不知道你是干嘛的，橱窗的展示也没什么档次，模特商品都不吸引人，那顾客自然不会进店。不进店，那么你对外的竞争力肯定很差。

2.店内环境

店内的环境由装修和陈列共同组成，统一的装修加上的陈列，可以营造出的门店环境，折扣店容易被质疑真假问题，试想一下如果门店使用的装修，处处体现都是感，那么顾客还会有那么多质疑吗？

3.购物体验

购物的环境由门店的布置和导购员组成，要的就是给顾客舒适的购物体验，同时提供的服务。在良好的购物环境下，通过设定的灯光营造出舒适的氛围，再加上耐克阿迪达斯运动风的背景音乐，这是一个放松的购物环境，同时对你喜欢的款式，导购会提供全程服务，讲解卖点，提供搭配建议，再去试穿试用。顾客在这种氛围的影响下，自然是会去挑选自己喜欢的产品，提供成交几率。

4.商品品质

对于卖货来说，商品质量永远都是关键。品质不好的顾客在店里试穿就能感受到，感受到了质量差，顾客也不会随便下单，所以质量差会影响到销售。就算你出售出去了，后面的售后服务也会接连不断。想要门店的竞争力超过别的门店，就要品质比他们更好，哪怕同样的东西，我可以卖得贵，但我的质量就是比他们好。

5.口碑效应

一个门店的长久运营是很看口碑的，口碑大，大家口耳相传，都知道你的门店好，自然会有很多慕名而来的新顾客上门选购。同样如果口碑不好，除非你能垄断这个区域，别人没得选，不然到你店里购物的人，会越来越少，这也是大多数开店做老板的人，都和和气气，因为不和气的人做不久。

耐克阿迪达斯折扣店怎么运营？门店运营是一门学问，阿迪达斯折扣店货源，想要壮大门店，做大做强就要用心经营，今天给大家分享4个经营思路供大家学习参考：

1.吸引人气

运营的基础思路，首先要确保门店拥有足够的人气，实现这点有两种方法：一个是选址，的选址，活跃的商业街，可以保障门店进店人数。当然不可能每个人都能找到合适的位置，所有第二点很重要，我们要做宣传推广，店门口张贴海报、散发小传单，利用微信转发集赞，还有抖音、快手推广引流等。有了充足的人气以后，就能提升门店活跃性，同时顾客有好奇心理，看到你的门店人气旺，也会更多的考虑在你的店里购物。

2.把货卖掉

做生意的关键还是要把货卖掉，怎么卖货就是一门学问。我们可以提升店内购物氛围，精选款式，款型让顾客喜欢，还有提升导购人员的业务水平，上新款或者是做活动的要提前给导购人员培训，增加对产品知识的熟练程度。总之做的这些努力，就是为了更好地货卖掉。

3.优化利润

但是卖了货并不代表着就能赚钱，因为有的门店做生意，就是薄利多销，单件的利润很低，靠量取胜，利润低为了获得销量，就要做促销，还要经常降价。对于部分断码和滞销款式，基本做到，可是长久如此，你的门店一定做不下去，每天忙里忙外，就是不赚钱。我们要做的是优化产品利润，得适当涨价，滞销的降价，然后不同价格搭配出售，甚至滞销搭配款式出售，用和赠送礼品，代替直接降价。

4.提升服务

对于门店来说提升服务质量的好处是，哪怕你卖的价格比别人家贵，但是你的服务别人认可，那么别人还是更愿意到你这购物。因为服务是可以产生附加值，顾客要得很简单，不仅仅是商品，还有一个舒适的购物体验。耐克阿迪达斯折扣店的商品很容易被质疑真假，而服务质量的提升就会打消这些人的顾虑，所以服务对销量的提升有直接促进作用。

阿迪达斯折扣店货源-奥莱体育(在线咨询)-阿迪达斯折扣店由三河奥莱体育用品有限公司提供。阿迪达斯折扣店货源-奥莱体育(在线咨询)-阿迪达斯折扣店是三河奥莱体育用品有限公司今年新升级推出的，以上图片仅供参考，请您拨打本页面或图片上的联系电话，索取联系人：石经理。同时本公司还是从事正品耐克阿迪达斯折扣店加盟，耐克阿迪达斯加盟费用，耐克阿迪达斯加盟政策的服务商，欢迎来电咨询。