

耐克阿迪达斯折扣店 阿迪达斯折扣店 奥莱体育

产品名称	耐克阿迪达斯折扣店 阿迪达斯折扣店 奥莱体育
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创业，经营策略解析

再好的项目也不可能躺着赚钱，除非搞垄断。

作为零售项目的耐克阿迪达斯折扣店，虽然在品牌影响力上能够为投资者的实体店带来一些天然流量，但酒香也怕巷子深，如果想把自己的耐克阿迪折扣店做红火，收获可观的利润，作为经营者，必须建立一套可执行且有效的经营策略方能实现预期的销售目标，而自由散漫式的传统经营方式会在今天激烈的市场竞争环境中迅速淘汰掉，这是大势所趋的事情。

#何谓经营策略？

经营策略是指完成预期目标所采取的一整套可执行且有效的解决方案，它包括多方面，每一部分工作内容之间相互关联，且在执行的过程中越越好。例如：耐克阿迪达斯折扣店，折扣货品每个周期的款式可能存在差异，而这就需要一套配合销售策略的采购方案方能实现短期内的销售目标，货品方面的调整需要在销售策略上也需要做出相应的调整，那么执行导购工作的业务员也需要对货品有足够多的了解才能在对顾客的服务上做出更好的服务水准，从而提升销售业绩。

#经营者或企业管理者如何制定经营策略？

作为企业决策人，应该把自己的业务进行拆解，这是很重要的一步，然后找出关键与非关键项，进行重新组合与排序，分配给的人来做，并且在执行的过程中做好相互衔接工作，必要交流、沟通，会议与培训等工作要及时展开，有问题及时发现，及时解决。例如：耐克阿迪达斯折扣店，业务的本质就是货品采购与销售，但要是业务进行拆解，则会分解成十几个项，就采购环节就会涉及到物流，财务，买手，理货等，而这些工作执行的好坏与程度则会影响前端销售业绩，因此，作为管理者，找对人做对事是很重要的。

耐克阿迪达斯折扣店创业，投入成本解析

1. 货品采购成本

首批拿货成本是开店前品采购的全部成本，金额多少基于投资者的门店面积大小来决定，很明显，耐克阿迪达斯折扣店，门店面积越大则需要的货品就越多，反之亦然。耐克阿迪达斯折扣店的主流货品是以鞋子为主，衣服和配饰类为辅，如果以80平米的标准店为例，那么所需货品的金额大概在10万左右。我们不建议投资者把店开得太大或太小，耐克阿迪达斯是人气运动品牌，不仅要考虑成本投入问题，还要考虑顾客信任问题。

2. 商铺租金成本

这项成本预算对于开过实体店的投资者并不难，城市消费水平，开店位置以及门店面积大小都是决定租金成本多少的直接因素，没有标准，但根据我们的数据来分析，大多数投资者都选择在三四五线城市，以及县级市开店，因为那里的开店租金和人工成本相对便宜，而且避开了一二线城市的激烈竞争，压力也会相对小一些。但在商铺位置的选择上，阿迪达斯折扣店，投资者应该多下一些功夫，因为开店位置将决定开业以后能够收获多少客源，这将直接影响店铺的利润。

3. 装修设计成本

什么类型的实体店都逃不过装修设计成本。所以，现在干装修的很赚钱。装修设计从某种意义上讲，也会影响店铺的销售业绩以及经营效率。作为人气运动品牌，耐克阿迪达斯本身就象征着年轻活力，而这就直接定义了耐克阿迪达斯折扣店的主体风格。但装修成本并不贵，一般都是300-500元/平，如果是追求高质量装修，则成本肯定会高。不过幸运的是，耐克阿迪达斯折扣店的主要消费群体是年轻人，年轻人接受新鲜事物比较快，因此，在装修设计上加入更多潮流与科技元素则更能吸引年轻顾客进店购物。

4. 辅料成本

这项目成本是指开店所需的全部硬件成本，包括收银机，展架展柜，模特，包装纸袋，衣架衣挂等，虽然没有多少钱，但也是总成本投入预算的一部分。不过现在有些生产商生产出来的东西质量真的很差，用着用着就坏了，所以，图便宜有时可能会花费更多，投资者要仔细算好这笔账单。

耐克阿迪达斯折扣店的发展前景如何？

加盟耐克阿迪达斯折扣店的流程与步骤？

如何加盟耐克阿迪达斯折扣店？

县级市加盟耐克阿迪达斯折扣店有发展前景么？

加盟耐克阿迪达斯折扣店，投入成本是多少？

加盟耐克阿迪达斯折扣店，未来发展前景如何？

不是所有品牌都适合在小城市发展，新进的年轻品牌只有在一二线城市还有一些度，追求时尚且具备一定消费能力的年轻人是其主要消费群体，但在小城市，由于没有广泛的影响力与度，就很难吸引到足够

多的消费者，也就难以有所作为。但耐克、阿迪达斯品牌则不同，这两个品牌创立较早，在运动消费领域一直是的品牌，在经过多年的市场拓展与产品更新迭代，已经牢牢占据了消费者的内心，特别是在年轻的消费群体当中，如果忽略价格这个因素，可能人人都希望有一双耐克或阿迪达斯运动鞋。

除了品牌影响力外，阿迪达斯折扣店怎么样，开店成本也是三四五线城市的优势，一二线城市在房租成本，阿迪达斯折扣店地址，人工成本等方面高得让很多投资者望而却步，如果没有上百万元的开店成本预算，基本上是很难在一二线城市站住脚的，这么高的开店成本投入已经不适合小资本创业者了，是典型的有钱人的游戏。因此，小资本创业者为了生存，为聪明的策略就是避开一二线城市的高租金，高人工成本到三四五六线城市发展，这里才是小资本创业者的天下。除了开店成本高昂，一二线城市的激烈竞争也让很多投资者有些吃不消。要知道，一二线城市是品牌专卖店的天下，而且一二线城市的消费水平较高，很多顾客对价格并不敏感，那么以折扣价格吸引消费者的折扣店模式就很难在一二线城市发挥出价格优势。相反，很多三四五线城市的消费者随着生活水平的提高，越来越喜欢品牌商品，但又消费不起专柜，于是品牌折扣店模式便成为一个很好的替代，至少可以帮助消费者节省很多。因此，现在有更多的消费者都喜欢到品牌折扣店里淘货。

耐克阿迪达斯折扣店-阿迪达斯折扣店-奥莱体育(查看)由三河奥莱体育用品有限公司提供。三河奥莱体育用品有限公司是从事“销售：服装服饰,体育用品”的企业，公司秉承“诚信经营，用心服务”的理念，为您提供更好的产品和服务。欢迎来电咨询！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。