

# 耐克阿迪达斯折扣店是正品吗 耐克阿迪达斯折扣店 奥莱体育

产品名称	耐克阿迪达斯折扣店是正品吗 耐克阿迪达斯折扣店 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加盟：实体店经营的几个细节

#### 1.装修风格

作为耐克阿迪达斯折扣店，做的是品牌正品，同时因为价格比专卖店低很多，在假货横行的今天，怕的就是得不到消费者的认可，担心被误以为是假货，耐克阿迪达斯折扣店前景怎么样，所以在经营实体店的时候，我们要注重店铺的装修风格，需要有档次，可以参考专卖店风格，但不能看着杂乱无章，这样很容易被误以为假货。

#### 2.店内干净整洁

顾客到店里选购，你就需要给顾客营造出干净整洁的环境，同时在顾客的视线范围内不能出现杂物，还有空的纸箱、鞋盒，价码条或者是拖把工具等，这些东西看起来很乱，显得店铺邋遢经营不用心。所以要及时清理保障门店的干净整洁，营造舒适干净的购物环境。

#### 3.及时检查库存

店铺的货品商品和库存都要定时检查，如果库存不够就要及时补货。要注意的是，店铺内的货架千万不能空，要是空了容易让顾客觉得你的门店不想做了，会降低档次。货架商品卖了就要及时补充，库存不够也要补货，有的时候电脑库存显示有货，但是仓库可能找不到，这时候好是定期做个检查，这样方便更新库存数据。

#### 4.店员要

店员的性会体现在你店铺的销售额上，店员必须知道怎么跟顾客聊天，怎么在聊天时候给顾客推销合适的鞋子和衣服。同时在收银的时候也要快速，毕竟在人多的时候，顾客一般不会有耐心一直等待，这次

消费的体验，关系着下一次愿不愿意来购物。

## 5.要有控价体系

店铺经营的时候要有自己的定价体系，不能随便降价，因为顾客购物想要的是占便宜，而有点店铺喜欢用打折降价来吸引顾客，如果每次都降价他就会觉得买你这买亏了，买亏了以后再来的热情就不会这么高。有的门店新款一周就降价，那你让老顾客是一周后来买还是不买呢？

## 6.从消费者角度

我们可以从消费者角度，从门店外走到店里，这样可以观察到我们门店的很多细节是否达标，比如店内的灯光跟店外过渡是否自然，门头和橱窗有没有吸引力，店内新颖的产品顾客进店能不能一眼看到。

## 耐克阿迪达斯折扣店加盟：开店的预算又超了？教你5项成本控制法

开店的成本主要是哪些呢？

### 1. 加盟费用押金

大多数加盟企业需要加盟费用和押金，依托于品牌效应，和成熟的管理模式、经营方式，加盟之后可以使用企业的logo的门头，企业也会对口培训，对于很多创业者来说加盟模式是很适合自己的，但是高昂的加盟费用和押金也是前期成本中重要的一笔，所以对于预算有限的创业者，我们一般推荐免费加盟模式，和公司互利共赢。

2. 进货成本  
想要开店自然要有货，而进货成本是不可避免的，而进货成本跟你的门店面积又直接相关，不然货太少，铺货都铺不满。除此之外，如果选的货不好卖，也会降低资金的回流能力，假如你进货很多，但是都好卖，那么这个成本也会很快收回来，如果不好卖，就会形成库存压力，这点办法就是你在选货前，要对市场有个了解，好能够找个有经验的人，陪同你去选。

3. 装修费用  
门店的装修成本是不能省的，耐克阿迪达斯折扣店货源哪里有，但是我们要好，贵不代表就是好，这时候可以采用加盟企业的设计图，找加盟企业报价或者自己找朋友装潢，有的加盟公司就要赚这个钱，他们装修报价500一平，而自己装修算是材料，人力成本大概在300一片，拿100平米的门店来说，这就差了几万。

### 4. 货架、衣架、灯光

自己开店当然各个都要钱，货架要买，衣架要买，门头要定制，射灯，耐克阿迪达斯折扣店是正品吗，照明都要钱。还是那个道理，你可以根据加盟公司提供的数据自己去买，去市场找人装，因为有的公司收取服务费还有设计费用，广告费，耐克阿迪达斯折扣店，不知不觉几万就没了。而且在买设备的时候，可以选二手的，只要质量没问题，没必要一定要新的，这样能够节省一大笔花销。

### 5. 员工工资

员工工资是必须花销，而且很多超市的工资水平不低，如果门店面积大，自己忙不过来，雇佣员工多，如果省钱，可以采用雇佣几个有经验，业务能力强的，再选新手，用老人带新人，把新人的业务能力提升起来。如果想要前期工作顺利开展，这个钱就不能省。有经验的员工，前期对门店业绩的提升作用很大。

因为耐克和阿迪达斯公司需要他们的专卖店保持商品的时尚和潮流性，所以一般商品上架销售的时间只有两个月左右，到时间就会下架，而已经下架的不允许再次销售，这些下架商品就会放在折扣店里面出售，所以会有人等着折扣店上新才买，虽然款式会延后两个月左右，但是依旧属于时尚新款。同时折扣店还会销售旺季往年的款式，虽然款式不新颖，但是工厂依旧停止生产这些款式，其实不乏经典款式和精品。虽然经营者知道折扣店是真的，但是消费者不知道，消费者不信任怎么办？

消费者不信任的原因主要是不了解，他没有见过折扣店的模式，所以不懂，只是听说了外面假货多，所以对于这类消费者，比较简单，只要跟他解释，折扣店的模式，以及折扣店现在的发展情况，再给他看看店里的款式和穿着感受，拿一件衣服或者一双鞋子，给顾客亲自体验，试穿以后，很容易就能打消顾客的顾虑。但是还有一类顾客，可能自身被骗过，所以对于折扣店非常不信任，对于他们甚至是解释都多余。打消顾客的顾虑，主要是通过门店的档次，用装修设计、门头设计、陈列摆放营造出有品味的环境，顾客在良好的环境里，更容易打消顾虑，同时可以承诺罚十，门店里面工商部门难免会来检测，你可以用门店的监控，把工商部门来门店的检查记录下来，在门店里面弄一个屏幕，播放这些可以很好的打消顾客疑虑。除此之外，可以让顾客体验到耐克阿迪达斯折扣店里面商品的做工和品质，同时还能加大服务，比如终身质保，像这些衣服和鞋子，本身就不容易坏，要是坏了多半还是使用问题，使用不当，顾客也不可能说你质量问题，所以用一次购买，终身质保对外宣传，可以增加顾客对门店的认可感。

耐克阿迪达斯折扣店是正品吗-耐克阿迪达斯折扣店-奥莱体育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拥有很好的服务与产品，不断地受到新老用户及业内人士的肯定和信任。我们公司是商盟认证会员，点击页面的商盟客服图标，可以直接与我们客服人员对话，愿我们今后的合作愉快！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。