

# 奥莱体育 耐克阿迪达斯折扣店怎么开 耐克阿迪达斯折扣店

产品名称	奥莱体育 耐克阿迪达斯折扣店怎么开 耐克阿迪达斯折扣店
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成为创业热门项目，低成本获客是优势

耐克阿迪达斯折扣店加盟，投资者有哪些开店优势？

加盟耐克阿迪达斯折扣店，低成本获客优势

耐克阿迪达斯品牌折扣店，真正赋能投资者的好项目

耐克阿迪达斯折扣店加盟，为什么成为创业热门项目？

耐克、阿迪达斯折扣店项目就是依托品牌而生存的实体零售模式，很多加盟者之所以看好这个项目就是基于品牌在消费者心中的影响力，甚至一些经济实力不错的中老年人也是耐克阿迪达斯品牌消费者。一些品牌忠实的粉丝在线上建立社区，大家在一起交流耐克阿迪达斯品牌商品的设计与技术工艺，潮流与文化，可见这两个品牌在消费者心中的分量。正是品牌影响力才使得耐克阿迪达斯折扣店项目的获客成本上降低许多，从而使经营者的利润得到提高，同类品牌在同等销量的前提下，肯定是耐克阿迪达斯品牌能够为经营者创造更多的利润。同时，线下实体零售店也可以通过品牌影响力建立线上社群营销，可用于营销的素材太多了，一个LOGO即可说明一切，有创意有想法的营销策略团队总是能在线上以低成本获客，同样可以实现利润总体保持增长。

另外一个可以降低获客成本的因素就是商铺选址，如何开阿迪达斯耐克折扣店，好位置自然有更多的顾客光顾，但租金也高，要想保持利润增长还得需要经营者谨慎和仔细的算一笔账，高租金、高流量客源，产品利润，经营成本等综合计算，如果还有可观的利润盈余那刚好说明选址是正确的，耐克阿迪达斯折扣店，但这样的商铺并不好找，有时可能多多少少需要点运气。

但无论如何，现在的商业竞争就是这么残酷，曾经的传统开店策略已经失效了，我们在选择项目和品牌时一定要谨慎，必须充分考虑获客问题，但很多投资者就是忽略了这一点，他们只看到了利润，却看不到利润的产生过程，这就是等于盲目投资，后亏损也就成为逻辑上的必然。

阿迪达斯耐克折扣店项目，经营者靠什么赚钱？

耐克阿迪达斯折扣店加盟，如何赚钱？

耐克折扣店加盟前景？

阿迪达斯折扣店加盟条件是什么？

阿迪达斯折扣店加盟优势是什么？

### 1. 开店成本优势

做实体鞋服零售行业，大家都会避开一二线城市，因为这里是各大品牌的必争之地，作为小资本创业者，在大城市开店基本没有任何优势，而三四五六线城市，甚至是县级市才是耐克阿迪的主要市场，那里开店成本低，租金低，人员成本低，整体成本降下来了，那么利润就上来了，一般来说，开店成本在15-30万之间，对于实体店来说，这个投入并不算高，并非所谓的大品牌加盟成本就越高，而且耐克阿迪折扣店加盟是没有加盟费的，这也为加盟者节省很大一笔开店成本。

专卖店的货品都是品牌新品，所以在拿货价格上会有严格的标准，对于加盟者来说，如果没有上百万元的投入是很难把店开起来的，就货品采购这一项就耗费了很大开店成本。但品牌折扣店所采购的货品是折扣货品，在价格上要低很多，例如一家80平米的店铺，货品采购成本在15万左右，耐克阿迪折扣店怎么开，主流货品的供货区间在2-4折，无论是哪一家分销商，这都是有竞争力的供货折扣。

### 3. 加盟者的利润空间优势

加盟耐克阿迪折扣店，经营者有多大利润空间，相信这是很多投资者想知道的数据。其实这也不是什么秘密，加盟者拥有销售价格制定权，但通常建议的销售区间在4-7.5折，所以我们可以计算得出，如果一双1000元的耐克运动鞋，采购成本是200-400元，销售价格是400-750元，那么利润区间是200-350元，一双鞋子就能赚这么多，这个利润对于加盟者来说还是有很大吸引力的。

对于鞋服行业，如果你首批采购的货品在6个月之内还没有出售掉，或者没有达到补货程度，那基本可以判定你的前期经营是失败的，因为上面说过，你的利润产出与你的货品流转率有关，货品流转速度越快，你的利润积累就越快，而你的现金流也将趋于保持健康。当然了，货品卖不动可能与自身的门店位置选择，服务水平，以及营销策略等有直接关系，不过这就是本文所要讲述的重点，即销售策略对补货策略的影响，它们是如何影响销售业绩的，以及经营者如何采取正确的补货策略。

很多开店的老板们经常会遇到这样一个纠结的问题，那就是有些货品没有货了，反而消费者正在找这一款，可一旦采购回来又没有消费者购买，于是就只放在那个位置直到有一天有个消费者将它买走，但花出的时间成本有些不值，可又不能将其下架或亏损出售，真是纠结。

其实经营者总是忽略一个重要的东西，那就是时间与利润比，正所谓“时间就是金钱”，在实体零售商业里，销售业绩严重依赖你的时间成本，耐克阿迪达斯折扣店，所有的经营者必须考虑这一因素，如果不值则果断放弃，释放更多的时间成本留给值得出售的商品，但这个预判工作本身就有一定的难度，但却是同业竞争的核心。

例如，如果你的品牌折扣店当中的一款鞋子已经2个月无人问津了，那就要果断降价销售，即使以后有顾客会以价格买走，但也不要冒险去等，快速回笼资金去采购那些更受欢迎的款式才是正确的经营策略，耐克阿迪达斯与其他品牌不同，款式更新速度特别快，自然有些款式好卖有些款不好卖，但花时间去验证这件事就意味着资本流动速度很慢，等你将时间都耗尽了发现，一年下来没赚几个钱，连房租都没赚回来，投资就等于失败。

耐克阿迪达斯折扣店模式的出现已经给出了，新品发售放在高流量曝光的线下专柜或电商平台，然后迅速优化迅速淘汰，撤下来的货品以折扣价格放在折扣店里出售，从而进行阶梯式资金回笼，后合计利润率和市场占有率，这种玩法即适用品牌方，也适用加盟店。

奥莱体育(图)-耐克阿迪达斯折扣店怎么开-耐克阿迪达斯折扣店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一家从事“销售：服装服饰,体育用品”的公司。自成立以来，我们坚持以“诚信为本，稳健经营”的方针，勇于参与市场的良性竞争，使“耐克,阿迪达斯,AJ,三叶草”品牌拥有良好口碑。我们坚持“服务至上，用户至上”的原则，使奥莱体育在服装鞋帽代理中赢得了客户的信任，树立了良好的企业形象。 特别说明：本信息的图片和资料仅供参考，欢迎联系我们索取准确的资料，谢谢！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。