

# 阿迪达斯折扣店 阿迪达斯折扣店加盟 奥莱体育

产品名称	阿迪达斯折扣店 阿迪达斯折扣店加盟 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创业，有哪些需要注意的政策条款？

### 1. 关于加盟费用

大部分耐克阿迪达斯折扣店的上游供应商都不会收取加盟费，因为折扣店模式与专卖店模式不同，后者才是加盟隶属关系，而折扣店模式，投资者与供应商只是一种供货关系，这个供应商也可以称为品牌分销商，为了保证加盟者合法开店，分销商会向投资者提供全套的开店资质授权，但加盟者的商铺没有耐克阿迪达斯商标使用权。

### 2. 货品供应价格

耐克阿迪达斯折扣店的货品供应价格在2-4折，这几乎是行业的基准价格，因为价格太高了失去了竞争力，而价格太低自己的利润率又太低，目前看，稀缺的货品价格都在3-4折之间，而大部分货品的折都是2-3折，因此，对于投资者，来自供应商的供货价格也是判断其是否能够成为合作伙伴的重要指标。

耐克阿迪达斯折扣店加盟创业，有哪些需要注意的政策条款？

### 3. 商圈保障问题

商圈保障是在赋予投资者具备独自获取某一区域客源的机制，从而增强盈利能力。简单来说，如果某一区域已经有耐克阿迪达斯折扣店加盟者在此经营了，那么就不会允许第二个投资者在此开店了，第二个投资者必须跨国这个范围以外的地区才能开店。

### 4. 合作终止政策

关于合作终止机制，每家供应商的加盟政策可能略有不同，但通过来说，只要在授权日期内，双方还是保持合作关系，如果合作过期则可以续签，否则则终止合作。当然，如果出现法律层面的纠纷，可能就

别当别论了。

## 耐克阿迪达斯折扣店加盟：怎么明确你的门店定位？

我们要开耐克阿迪达斯折扣店做生意的目的当然是赚钱，所有的经营策略都是为了达到这个目的，就像手机导航一样，知道了目的地你也要知道自己的在哪，这就是定位的作用。作为耐克阿迪达斯折扣店来说一定要有自己清晰的定位，这个定位决定了你下一步的路线。定位会影响什么？你的定位决定了你的门店选址、装修档次、设计风格、选货的规格。那么要怎么形成自己的定位呢？1.品牌定位

对于耐克阿迪达斯来说定位在于中消费群体，而折扣店定位在中低端，使用耐克阿迪达斯的品牌，然后出售折扣商品，再保证了品牌正规的基础上大幅降低了价格。这是品牌对于折扣店的定位，你可以参考然后决定你的选址和价格定位区间。

### 2.商圈定位

你的选址决定了你的门店位置，而这个位置的商圈就是之后主要的客流来源，根据折扣店的定位，不需要在昂贵的商圈，但是太廉价的地段就会让折扣店跟假货分不清楚，难以取得消费者的信任。所以建议选择当地中等以上商圈，这样的商品跟耐克阿迪达斯折扣店品牌的定位一致，同时定价上也有更多的自由度。

### 3.消费者定位

根据折扣店的定位，我们知道折扣店的消费者主要是对耐克阿迪达斯品牌有偏好，而并不追求专卖店新颖的款式，会考虑，也要结合这些顾客的消费能力，决定进货的款式和出售价位。一定要记住，你的商品是要出售，所以一定要跟消费者的消费能力结合起来，需要你根据消费者购买能力选货，然后定价，不然很容易出现顾客买不起，低价顾客看不上的情况。

### 4.弹性定位

定位并不是死板的，比如不是说这个商圈属于中端，就一定只能卖这个价位的，你看一条街有1元一个的包子，也有20元一碗的面条，我们要结合自己消费者的购买能力，在这基础上也要进行尝试，阿迪达斯折扣店，看不同价位的产品哪种更好出售，也要考虑到利润因素，比如这款能赚50元，很，另外一款能赚200元，销量只有前者的1/3，算上利润和销量，自然是后者更赚钱。

前几天遇到一位湖南的老朋友，阿迪达斯折扣店加盟，我问他店铺近经营状况，他却忍不住跟我诉苦，说现在干不下去了，这一个月销售额还不如以前一天。我一听有点惊讶，他刚开始经营的时候，起步比较高，在当地的商圈个月销售额就达到了十万，按理说这样的发展趋势，阿迪达斯折扣店，以后会越来越才对，怎么会越来越差？在之后的聊天里，我总结出来一些东西，今天也跟大家共同分享：

#### 1.品牌要有持续影响力

湖南的这位朋友，加盟的是当时被热炒起来的品牌，这些品牌在短期内很火，让很多顾客有加盟意愿，但是要想长期经营，只要热度一降，后期就很难实现，简单来说就是市场图新鲜，缺乏硬实力。所以大家选择加盟就要找姿势大品牌，有口碑有市场影响力。这种品牌认知力是长期形成的，所以他们的抗风险能力更强。

## 2.活动降价要稳定

很多店铺做生意喜欢用降价做噱头，以为可以返利给消费者就会得到消费者认可，而部分加盟公司短视，常常用降低吸引顾客，而降低频率较高，新款出来一周就会降一次价格，如果长期如此，来你店铺的消费者会有上当的感觉，每次买完就降价，慢慢的对你的店铺信任度会越来越低。

## 3.要有经营手段

品牌在很多情况下起的是吸引人气作用，要想把店铺运营的井然有序，日进斗金就需要多种经营方法配合，比如怎么引流、怎么培训员工、怎么提升成交率等等，还有节假日怎么去做推广，不同款式的搭配和活动推广等等。

## 4.不断推陈出新

店铺的鞋服产品，需要有主打产品，定期要更新，不能因为这批进的商品不好卖，就一直不进货，不好卖肯定有他的理由，这批货可能不好卖，但可以搭配其他款式引流，做降价处理，赠品处理等，阿迪达斯折扣店怎么样，有的款式不好搭配可以搭配好了，卖套装。

## 5.维护老顾客

新顾客的开发和老顾客的维护，给店铺提供了源源不断的客源生意。老顾客也会提升店铺的复购率，基本上只要把老顾客维护好，店铺的生意总不会很差，同时除了老顾客复购，还有老顾客会介绍新顾客来店里，再加上每天还有自然流量。

阿迪达斯折扣店-阿迪达斯折扣店加盟-奥莱体育(诚信商家)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。