

耐克阿迪达斯折扣店怎么盈利 奥莱体育 耐克阿迪达斯折扣店

产品名称	耐克阿迪达斯折扣店怎么盈利 奥莱体育 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加盟：日销过万的八点秘诀（下）

耐克阿迪达斯折扣店受到了广大经营者的认可，而品牌折扣店除了自身品牌的优势和产品具有的特色之外，想要开好一个门店还需要合适的经营手段，在面对市场激烈竞争时，作为耐克阿迪达斯折扣店想要脱颖而出你就必须要做到这几点：

舍得花钱宣传

开门店已经不能像往常那样，坐在店里等顾客上门。你要宣传推广，耐克阿迪达斯折扣店加盟条件，比如在网上做广告，在外边发传单，耐克阿迪达斯折扣店怎么盈利，还有抖音、微视、快手都有本地大V的账号，花钱打广告都可以帮你做宣传，吸引顾客上门。

员工要培训

一位好的销售员，他的业绩跟普通销售员业绩天差地别，但不可能每次都能请到的销售员，所以你的门店员工需要你来培养，你要建立一套培训机制，教她们产品的知识、搭配还有销售的技巧等。

不断总结学习

开店的真正核心是老板，老板进步就是门店进步，所以作为老板，你要不断你的总结经验，学习进步，耐克阿迪达斯品牌折扣店促销方案，这里的学习已经不再是局限于书本文字，而是学习别人的经营理念和销售方法，也能跟别的门店老板多沟通，交流彼此的经营心得。

耐克阿迪达斯折扣店加盟：不降价做促销，效果会更好

今天跟大家分享几个不降价的促销方法：

1.

有时候我们在外面购物的时候，会发现有的店很奇怪，明明可以半价，但他却，或者第二件半价。为什么不直接打折呢？因为直接打折会显得他的商品不保值，而用赠送的方式更能让消费者有占便宜的感觉，同时会觉得现在的力度这么大，肯定送完就没有了，消费者会抓紧时间来选购。同时对于商家来说，半价只能卖出去一个，就卖出去了两个，其实价格一样，但是销售额翻倍。所以在我们的耐克阿迪达斯折扣店促销的时候，可以使用这种方式，或者买二送一等。

2.加钱购

比如顾客选择了一款T恤，可以加钱换购耐克的鞋子，或者选了耐克的鞋子，可以选择+59元换购原价99的T恤。这种方式给顾客带来的心理是：只要加这么点钱就能再买一个，很划算，耐克阿迪达斯折扣店，同时也会觉得这是自己VIP的福利。顾客会觉得自己占到了便宜，还得到了的服务。对你门店的好感度会上升一个台阶。

3.满送

满送是网店常用的促销方式，网上经常会有满300减30。我们算一下就知道，这就是9折，但为什么不直接写九折呢？因为用这种方式可以促使消费者多购物，你要为了这30元的优惠，而去凑单，这样让消费者多消费的目的就实现了。作为实体店，你在店里完全可以使用这种方式，比如满300-50，这鞋子的定价是299，顾客只要再买一件商品就能减去50了，顾客正常来说，一定会去凑单，然后你再推进一件商品，只要99，然后顾客凑单以后就等于只要49，从顾客的消费心理来说，自然会觉得很划算，这样就轻松的提升了你的销售额。

4.赠送礼品

比直接降价更好的方法就是赠送礼品。门店需要一套控价体系，就是不能随便降价，但是不降价又很难促销，吸引顾客。这是我们可以采用赠品的形式，比如你在网上买一个电饭煲、酸奶机等，它们成本只要几十元，但你可以挂架99。然后店里做活动，现在进店选购，只要满200元，就能免费获赠原价99的电饭煲一台。

耐克阿迪达斯折扣店在经营的时候，不论是提升门店装修服务，还是推广做得多，要想赚钱总少不了核心的--卖货。所以要想卖得好，就要在货品上多下功夫，今天教大家在经营耐克折扣店或者是阿迪达斯折扣店时不得不知道的货源准则：

1.选货要准

在开店做生意的时候，我们常说没有经验很难做，这个经验除了经营策略之外，还有选货的眼光。对市场 and 行业有所了解之后，你在选货上更能得心应手，你知道哪些款式能够，哪些款式容易卖，哪些款式可以引流。开店的就是卖货，货品卖得好自然能够多赚钱。而对于自身缺乏选货经验的投资者，我们建议可以找个了解的人陪你一起，这里的是眼光要准，选择正确的货品会让你在之后的销售和经营中，事半功倍，顾客看到了喜欢的款式，可能根本就不需要导购过多的介绍。

2.备货要全

对于次选货来说，通常不建议选得太多，只要门店商品能够铺满，当然也需要适当备货，不能卖完几双鞋子，货架就空了。这个备货应该尽可能的各种款式多一点，因为各个地区的消费者偏好也有不同，我们可以在种类上多一些，然后进行多一些尝试，在实际经营中了解到消费者的喜好，知道哪些款式好卖。然后根据实际情况补货，对于销量差的可以跟供货商调货，同时要留部分作为引流款式，低价吸引顾客进店。次进货要全，之后在进货的时候，就要根据经营情况调整，有主打款式和引流款和高利润款式，高低价格搭配，既有人气保障又有利润空间。

3.供货要稳

当自己门店的安排好以后，对于供货商的要求反而会越来越多。因为前期门店的销量没有那么高，后来越做越好，对供货的要求也就多了。对供货商的要求主要在供货稳定，不能想要拿货的时候没货了，还有种类齐全，款型样式不好，你进货到店里也不好卖。另一个需要就是可靠，要求是品牌正品，质量有保障，并且拥有充足的库存支持。库存充足就不需要你进行大量的备货准备，减少了库存堆压，让你的流动资金增加，增加了门店的抗风险能力。

耐克阿迪达斯折扣店怎么盈利-奥莱体育-耐克阿迪达斯折扣店由三河奥莱体育用品有限公司提供。“销售：服装服饰,体育用品”选择三河奥莱体育用品有限公司，公司位于：河北省廊坊三河市燕郊迎宾路百世金谷工业园区内2-K，多年来，奥莱体育坚持为客户提供好的服务，联系人：石经理。欢迎广大新老客户来电，来函，亲临指导，洽谈业务。奥莱体育期待成为您的长期合作伙伴！同时本公司还是从事正品阿迪达斯折扣店加盟，正品耐克折扣店加盟，耐克阿迪达斯折扣店加盟费用的服务商，欢迎来电咨询。