耐克阿迪达斯折扣店怎么盈利 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怎么盈利 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：日销过万的八点秘诀（上）

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8点：位置很重要

位置好就能吸引更多客流，这是无数经营者用自身经验总结而成，所以对于门店前期经营来说，位置非常重要，要针对自己的目标顾客选择位置，我们会建议大家选在热闹的商业街或者商城里面。

装修要有档次

既然开了耐克阿迪达斯折扣店，就不能装修得太随意，因为你做的是品牌折扣店，如果门店的档次太低，弄得跟两元店一样，既然你的价格便宜，顾客也会觉得，你这不是真货。所以要得到顾客的信任，首先要从门店的装修开始，装修向专卖店看齐，有品味有档次。

供应链要

作为实体门店卖货自然是重中之重，所以需要你的商品款式好，码号齐全。同时面对款式，或者节假日做活动，你的门店必须要有充足的库存，而在销量大于预期时，或者需要备货的时候，也要能够及时补货，这点很依赖于你的供应链稳定。如果供应链不稳定，很可能会遇到人气爆满，但却没货可卖的窘境。

全渠道销售

在销售的时候不是因为你开了实体店就不能在线上销售，很多实体店主很固执，自己做线下就只做线下，有人从网上了解到，想要购买也不愿意。经营门店的时候一定要灵活，实体店可以卖，朋友圈有人问

了，你也能卖。

引流款和盈利款结合

做生意是需要把顾客吸引到店里，耐克阿迪达斯折扣店加盟条件，这时候需要你有个引流款式，这个可以作为促销的，用价格吸引人，用断码的，或者滞销的都行。这种款式不赚钱甚至亏本，所以要搭配盈利款一起卖，可以在模特身上搭配试穿，卖套装。

耐克阿迪达斯折扣店加盟：折扣店跟专卖店商品区别

看到商场里越来越多的耐克阿迪达斯折扣店以后，很多投资者想要加盟，但因为对行业了解不多，又迟迟不敢决定。同样的品牌商品，一件在专卖店里面那么贵，一件在折扣店里只要一半价格，是因为他们的货不同吗？今天给大家说一说折扣店跟专卖店商品的区别：

1.真假

折扣店很容易被质疑真假，其实只要是正规的折扣店，有品牌授权，有进货，就不会是假货，假货没有，没有授权。同时正规的折扣店，进货渠道很正规，仓库几千平米各种款式一目了然，假货的仓库不会对外开放，否则只要一个举报，他就要坐牢。

2.款式

折扣店跟专卖店的款式区别很大，折扣店的款式，专卖店没有，反之专卖店的款式折扣店也没有。这是为了区分二者的定位，专卖店价格潮流时尚，销售的是当年当季新款，经过设计，能代表这个季节的潮流，生意价格高，折扣店的是往年旺季的款式，所以专卖店跟折扣店款式不同。

3.上架时间

比如说今年这个季节这个款式火，等它下架以后就会出现在折扣店里，可能专卖店春季新款，耐克阿迪达斯折扣店，在秋季会在折扣店上架，耐克阿迪达斯折扣店是正品吗，也可能在第二年春季在折扣店上架。他们的商家时间至少相差两个月，通常在一个季度，快的只有两个月左右。

4.定位

耐克阿迪达斯专卖店的定位是潮流人群，消费能力强，不仅认可品牌同时对品牌文化关注度高，追求潮流新款。

耐克阿迪达斯折扣店的定位是对品牌有认知，但是消费能力有限，不想购买假货或其他品牌的消费者。

5.价格

因为定位不同，所以专卖店只卖新款，价格很高按照商品吊牌价出售，专卖店的打折比较少，而折扣店出售往年往季款式价格通常只有吊牌价3-7折。

这些年随着网络科技的发展，网购越来越方便，而实体店行业受到的压力越来越大，甚至很多门店不堪重负已经，那么在互联网时代，我们的实体门店不跟着时代发展是没有未来的。今天就跟大家分享实体

店要怎么才能跟上时代的发展：

1.加入互联网

俗话说得好，打不赢就加入。既然互联网如火如荼，发展迅猛，为什么不直接加入呢？当然我不是让你开网店，网店的生存环境更加激烈。但是我们可以在实体店的基础上加入互联网，就像小吃店加入了外卖，我们线下开店，也能在网上宣传，抖音、快手也做活动，维护微信群，还能定期在网上开直播，还能请网红带货。我们完全可以依托于实体店，加上互联网的销售方式，将二者结合起来。

2.体验为主

实体店好处就是体验，这就是永远不可能取代实体店的原因。既然这是实体店优势，那我们就应该扩大优势，让顾客在店里获得更好的体验，首先门店装修得上档次，然后陈列摆设不能乱。要是门店对外展示面足够吸引人，顾客在逛街的时候就被吸引进店，然后导购全程陪同介绍，让顾客亲自体验，穿在身上感受。只要这个环节能够做好，那么你的门店成交率会很高，每天进店的顾客都能保证足够的利润空间。

3.打造特色

当市场竞争越来越激烈，这时候大家所能比较的就是个人的特色，什么是你没有而我有，你有当我做得更好。这种情况，市场就可以出现差异化，个子朝向不同的地方发展，然后不需要打价格战，所以你要形成自己的特色。这个特色可以跟你销售的产品有关，也可以跟目标顾客的消费偏好有关，就像耐克阿迪达斯折扣店，做特色可以从运动下手，将这个门店打造出运动风，甚至可以在门店里面直接灌篮、打球，这样明确的运动风格，可以吸引很多有同样爱好的消费群体，大家一传十十传百，你的口碑就宣传起来了。同时因为你的风格，很多顾客就不会只在购物的时候才到你的店里来，你的门店就会形成一个沟通交流环境。

耐克阿迪达斯折扣店怎么盈利-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为客户提供“ 销售：服装服饰,体育用品 ”等业务，公司拥有“ 耐克,阿迪达斯,AJ,三叶草 ”等品牌，专注于服装鞋帽代理等行业。，在河北省廊坊三河市燕郊迎宾路百世金谷工业园区内2-K的名声不错。欢迎来电垂询，联系人：石经理。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。