

# 耐克阿迪达斯折扣店加盟费用多少 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加盟费用多少 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

### 耐克阿迪达斯的折扣店加盟：让你赚钱的四种营销方式

耐克阿迪达斯折扣店是全国加盟模式，让无数投资者热衷，而开店做生意当然想要赚钱，不过并不是所有人，只要开店就能赚到钱，今天就跟大家分享，开店赚钱的秘诀：

#### 1.薄利多销

提升销售额常见的方式就是薄利多销，降低客单价，不断地促销降价做活动，压低利润提升销量，这样做的好处就是，虽然利润空间不高，但是销量高，依旧可以保证一定的利润空间，别人一件赚100元，能卖100件，你一双鞋子压价只赚50元，能卖三百双。如此一来你的利润还是比别人高，而且因为市场容量有限，你降价促销以后，顾客都到你的店里消费，别人的店里都没有顾客，所以降价促销也是对竞争对手的一种降维打击。

#### 2.提升利润率

提升利润率，有两种操作，一种是出售利润较高的产品，原本的产品，一件可以赚100元，现在主推一件能赚150-200元的产品，利润率提升，你赚的钱自然就变多。另外一种操作是涨价，很多门店前期推广市场，会用，有的甚至不赚钱，而后期市场稳定以后，就开始慢慢的提升价格，但是涨价很容易让消费者产生反感，所以涨价一定要搭配这服务的提升和款式的升级。同时也要在门店进行高低搭配。

#### 3.绑定销售

绑定消费是提升利润的好办法，将不同的款式和价位做成套餐，然后绑定出售，比如高利润的鞋子和低利润的T恤，这种搭配可以很轻松增加你的销售额，提升你的利润。为了更好地让顾客接受，可以单卖的时候提升价格，然后绑定套餐的时候降价，让顾客觉得一起买更划算。同时对于款式难搭配的服饰，也能搭配套装一起出售。

## 4.稳定回购率

想要赚钱，一次两次卖得好还不够，你要有长期稳定的消费群体，这时候你就要维护老顾客，有了一定基数的老顾客群体，可以持续为你的门店带来稳定的回购量，虽然老顾客给了福利，耐克阿迪达斯折扣店加盟费用多少，出售的价格并不高，但是老顾客并不需要你大量地介绍产品，解释质量等节省了人力物力成本，在日常维护和推销产品时效果更高。

### 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，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，耐克阿迪达斯折扣店，从顾客的消费心理来说，自然会觉得很划算，这样就很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。

我们在经营耐克阿迪达斯折扣店的时候，一定要知道给自己的门店进行定位，为什么要定位呢？就是你要知道，自己的顾客是什么人群，他们喜欢什么，同时我们的产品应该在什么价位。今天跟大家分享实体店怎么才能给自己正确的定位？

#### 1. 品牌

既然选择了加盟，那么我们就参考品牌本身的定位，耐克和阿迪达斯品牌的定位是时尚、喜欢运动的年轻人。他们的专卖店定位是中市场，价格偏高，从几百到几千都有，没有廉价款。折扣店出售折扣商品，定位是中低端市场，降低了价位，也降低了时尚属性。所以我们根据品牌的定位，结合市场主打中低端的消费群体。

## 2. 销售模式

耐克阿迪达斯折扣店的销售模式，主要是线下实体店，但并不表示不能做线上，只是现在还要做线上只能面临激烈且残酷的价格战，所以在线下如果可以垄断一个区域，那么你的销量跟利润都非常可观。我们根据线下实体店的逻辑给自己定位，同时选择合适的商圈，要保障区域内的消费水平和量。

## 3. 产品

有的市场定位，也知道了商圈的消费水平。你可以根据这些选择进货，区域内的消费能力大概知道，那么商品的定价就有一个大致区间，那你在选货的时候，就要按照这个价位进行挑选。这个价格就是你的主打价格，耐克阿迪达斯折扣店，当然也能搭配着卖，价位搭配，也能丰富产品，同时也能满足各个消费层面的顾客，但是一定要有主有次，有主打，然后再有补充。

## 4. 顾客偏好

我们知道了目标顾客的消费能力，有了自己的价格区间，同时还要知道这类顾客的偏好，只要知道偏好，才能知道他们喜欢的类型，知道他们喜欢的款式。我们要根据顾客的偏好对自己的产品款式进行定位，这些数据可以在开店经验以后，逐步补充，顾客喜欢的款式，耐克阿迪达斯折扣店加盟，要知道是什么喜欢，喜欢这个颜色还是这个花纹搭配，然后在下一次选货的时候，增加类似型号的进货数量。

耐克阿迪达斯折扣店加盟费用多少-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是河北廊坊,服装鞋帽代理的见证者,多年来,公司贯彻执行科学管理、创新发展、诚实守信的方针,满足客户需求。在奥莱体育领导携全体员工热情欢迎各界人士垂询洽谈,共创奥莱体育更加美好的未来。同时本公司还是从事正品阿迪达斯加盟,正品耐克加盟,阿迪达斯耐克折扣店加盟的服务商,欢迎来电咨询。