

# 奥莱体育 耐克阿迪达斯折扣店 阿迪达斯折扣店

|      |                           |
|------|---------------------------|
| 产品名称 | 奥莱体育 耐克阿迪达斯折扣店 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：开店营业要注意什么？

今天给大家分享新手开店营业六要素：

### 1.市场调查

在进入一个行业之前，要想得到好的发展，就必须要去了解这个行业，所以需要你去市场考察，了解哪些内容呢？了解行业的市场定位，阿迪达斯折扣店，了解消费市场，阿迪达斯正品折扣店，了解盈利模式，了解销售模式，等。想要赚钱就要了解清楚，然后自己判断这个行业属不属于夕阳产业，能不能投资去做，如果不能做就果断远离，如果可以做就继续进行下一项。

### 2.开店选址

开店选址直接关系到门店营业的客流量，关系着你的销售额，所以你要选择一个位置合适，客流量大，人气足，同时消费市场有潜力。这时候选了好的位置，在你开店以后人头攒动，生意兴旺，很多销售引流和推广的方法根本不需要用，店里的客人已经多得忙不过来。

### 3.装修陈列

我们做耐克阿迪达斯折扣店，顾客担心的是我们是不是正品，比较价格比专卖店便宜那么多，一双鞋，一件衣服价格也不便宜，所以怎么也不想买到假货。而的装修陈列可以很好地打消顾客的疑虑，同时门店的装修比较要事先做好规划设计，不然风格凌乱，反而更容易让顾客产生质疑。

### 4.定位定价

耐克阿迪达斯折扣店的定位是追求品牌但不过分追求新款式的消费人员，他们喜欢品牌，但消费能力有限不会刻意购买品牌新款。而针对他们，我们就不需要选太贵的商品，耐克阿迪达斯折扣店，可以把客

单价控制在300-600元。当然，高低价格搭配也是门店经营很重要的一项，要有主打价格，同时搭配引流和款。

## 5.选货拿货

当你的店铺明确了自己定位以后，定价区间也确定了，这时候在选货拿货的时候就要根据这个来。同时如果你不知道具体应该怎么选，对时尚和大众偏好不是那么敏感，那么我推荐你可以参考专卖店的风格，虽然专卖店跟折扣店款式不同，但是风格类似的会有。同时你也可以找懂行的人，陪同你一起选。

## 耐克阿迪达斯折扣店加盟：实地考察有没有必要

想要加盟开一个耐克阿迪达斯折扣店，在网上看到奥莱体育的广告，本来想电话里面了解一下，但是他们让我要去实地考察了解，真的有必要吗？”

作为耐克阿迪达斯折扣店加盟来说，我们很理解顾客的心理，一切以简单为好，好是在电话里面说清楚，微信里面了解的透彻，然后自己再去问懂行的人，再考虑要不要加盟，能不能去做这个生意。如果这样的话，你得到的结果都是道听途说，没有有真实的体验。今天给大家列举必须实地考察的原因：

### 了解加盟项目

了解项目不能只从手机上面知道，要去实地，看到公司项目是怎么运营，怎么操作，加盟的手续和流程都是了解的内容。你需要详细了解公司的整个加盟项目，他的具体细节。如果不弄懂这些，其中的弯弯绕绕的就很容易把你绕进去，要么迷迷糊糊的加盟了，要么不清不白的放弃商机。

### 查看公司资质

加盟就是向公司学习，你要知道公司的资质能力，他的证书齐不齐全，他的仓库大不大，他的资质怎么样，有过哪些成功案例，有什么需要学习的经营，比如公司的品牌logo，口碑都是很重要的财富。同时还要看到公司的货品怎么样，品牌正规吗？款式是否吸引人，如果都是歪瓜裂枣的款式，质量也差，那就没有必要继续下去。

### 学习门店经营

好的加盟公司，自然有他的优越性，他的成功也不是随随便便做到。对于刚了解接触到这个项目的人来说，你需要学习公司的门店经营，等你开店以后，你要知道怎么去经营这个门店，经营门店难免要做推广、员工培训、活动策划等。而门店的未来盈利情况，什么时候回本主要是看你怎么去运营。

### 公司模式

你要开店终还是要公司的连锁模式，任何一个连锁模式都有他的独到之处，但是同样也要注意会不会水土不服，比如每个地区也有自己的特色。所以你要公司的模式，学习他的门头设计，展厅布置，室内装修，陈列摆放，灯光搭配等等。还要有自己的理解，不能够简单的粘贴，如果早期缺乏经营，不妨暂时先用着，以后理解到位了，再去慢慢更换，把自己的理解用上去。

今天给大家分享三个经营思路：

## 1.迅速建立口碑

新店开业相比较于老店，难经营的是顾客不了解，不了解就很难主动上门，然后购买。所以你要明确自己的战略，你要迅速在这一片形成良好的口碑，阿迪达斯折扣店加盟，把自己的品牌打出去。比如是耐克阿迪达斯品牌，就可以说正版耐克、折扣价格，罚十，。建立口碑也要打消顾客的疑虑。

## 2.提升顾客购买体验

现在的实体店都在构建消费者的购买氛围，实体店的价格不比网上占优势，所以门店就需要让消费者在店里获得更好的购物体验。主要通过这个几个方式：

1.热情的服务员。适中热情洋溢，面带微笑。

2.的装修陈列。良好的氛围首先在于装修，要是装修效果太差，顾客也不愿意在一个让自己不舒服的环境里久留。

3.售后服务。每个门店都有自己的淡季和旺季，在旺季多登记会员，在淡季就能主动联系，邀请顾客到门店里领取礼品，同时二次购买还能免费优惠等。而在顾客遇到质量问题的的时候，应该迅速解决，既是打造口碑也是维护老顾客。

## 3.宣传推广不能少

新手开店生意难做，往往是了解的人少，甚至说很多人都不知道这个地方新开了一家店，附近的居民可能都没有注意，如果不把宣传推广做好，你的店铺商品品质和服务质量等做的再好也是无人问津，白费劲了。所以前期做宣传推广的时候，不能省钱，该花钱的时候还是要花、4.促销策略要得当

对于耐克阿迪达斯折扣店来说，降价促销的活动要做，但是自己必须要有一套控制价格的体系，不然价格跌得太快，对于已经购买的消费者来说非常不公平。甚至会对你产生厌恶感，觉得你这东西不值钱。正确的应该是少降价，但是多送礼品，这样看起来你的价格没变，但是赠品丰富了，同时赠品有成本价，比如50元，但是对外宣传可以是商场的挂牌价比如159。这样给消费者的心理形成的优惠幅度会更大，要记住消费者看的并不是便宜，单纯的价格对他们的影响有限，如果配合上赠品这种情况下带来的心理震撼更大。

奥莱体育(图)-耐克阿迪达斯折扣店-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。