

# 智谷宝原耐克阿迪一折 智谷宝原 大兴安岭地区智谷宝原

产品名称	智谷宝原耐克阿迪一折 智谷宝原 大兴安岭地区智谷宝原
公司名称	成都智谷宝原体育用品有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	成都市武侯区西部智谷A区A12-501
联系电话	13982244690 13982244690

## 产品详情

### 开折扣店的小细节

#### 1. 换位思考，为客所想

经营店铺不能片面地认为反正自己是老板，其他的就不考虑。站在顾客的立场上，满足不同层次的、个性化的消费需求，店铺才会越做越大，经营者如果不追求成长，没有远见，不向更高的目标冲击，就体会不到身为老板的喜悦和充实感。做生意的核心目的就是赚钱，如果只想混日子，整天抱着成长与否都无所谓的心态，那么，在你店铺里的员工就会受到一种潜移默化的影响，也就很难经营好一家折扣店。

#### 2. 把握良机，做大销售

开店，在平时要善于选择适当的时机，调查顾客预订购买的物品以及购买时间，以突出进货的针对性。必须学会把握许多商机，莫让财富溜走。很多时候，生意的成功与否和平时能够及时掌握潜在的良机有很大的关系。以零售商店为例，当有的顾客前来选购商品时，大兴安岭地区智谷宝原，可以询问一下平时的消费档次，对哪些牌号感兴趣，不喜欢的原因等。再比如电器修理，通常事情办妥之后，智谷宝原耐克阿迪潮服一折，还需附带看看顾客家里其他的电器是否有毛病，顺便作一下简单的服务，从而培养顾客对你的信赖感，多稳定一些回头客更为重要。

#### 3. 诚信经营，价格合理

归根结底，开店的目的是赚钱，赔钱的生意谁都不愿意做。但是不能单凭卖的方式一味地去吸引顾客，而是应以更好的服务内容去获得正常的合理的利润。无论经营何种商品，智谷宝原耐克阿迪一折，“诚信”二字永远都是店铺发展的基石，更不能贪图一时的利润，一棍子夯死顾客。不合理的利润只是一时利益，做生意就得讲究细水长流，建立自己的顾客群，顾客就是自己的活广告，切莫忽视。

#### 4. 满足需求，投其所好

开办店铺，重要的是要做到把自己看成是在替顾客采购商品的角色，同时倾听顾客的声音，集思广益，这样才会了解顾客的真正需求。开好店铺就是关注顾客的实际需要，店铺的生意兴隆与否取决于顾客的购买力，只有不断的关注顾客的实际需求，让消费者不空手而归，买到称心如意的商品，才是店铺发展于不败之地的关键。

## 开店前的小知识

### 1. 理解什么是耐克，阿迪达斯折扣店？

很多人在这方面存在误区，以传统店铺的思路来考虑问题，认为款式全，尺码全为主要参考指标，然而品牌折扣店的主要区别是，尺码不全，款式相对过时，因此，在货品及数量上无法做到十全十美，但是在质量上，与专卖店是没有区别的，不过对于价格而言，品牌折扣店的超低折扣价将是其独有的优势，这对消费者有极强的吸引力。

### 2. 店址的优劣分析，如何选址？

折扣店的选址很重要，重要到几乎可以决定商家的生存。但耐克，阿迪达斯折扣店在价格上有一定的优势，所以，小到无名的城镇，大到全国城市，都可以开设折扣店，但位置应该聚中在人员流动密集地区，没有流量就没有生意，这并不难理解，因此，投资者必须注意选地址问题。

### 3. 如何选择可靠的供应链，以及如何选品？

如果投资者想加盟一家耐克，阿迪达斯折扣店，需要选择一家可靠的代理商进行合作，货品的供应对于商家而言至关重要，例如，成都智谷宝原体育，这是一家打造耐克，阿迪达斯折扣店的代理公司，无加盟费，无拿货限制，品牌授权，值得信赖。

选品的好坏直接影响店铺的销售业绩，如果采购的商品没有品位，又如何能够被客户看上呢。选品通常会根据这几点去选择：节日性、时效性选品、季节性选品、四季选品、稳定性选品、主营性选品等结合日常活动进行持续的补货过程。

耐克，智谷宝原阿迪耐克返场一折，阿迪达斯折扣店是门好生意，但有些投资者刚开始就建立了错误认知，导致生意失败。他们没有站在的角度看问题，没有思考顾客的心理，甚至完全不具备开折扣店的基础知识，盲目投资只能是亏损。

错误一，门店越小越好。

门店面积小也只能是节省成本，但我们认为，如何开店创业项目，这种成本节省策略放在品牌折扣店上是致命的。品牌折扣店不是街边的两元小店，面积太小会直接导致商品陈列空间不足，不仅无法向顾客提供更多的款式和数量，还且也无法取得顾客信任，这个问题必须重视起来。就耐克，阿迪达斯折扣店而言，我们认为，面积低于50平就可能存在上述问题。从长远的角度看，这点错误无法改变，对店铺的业绩会有很大影响。

错误二，折扣店不需要格调。

相比品牌专卖店，折扣店在商品价格上的确低很多，但不意味着店铺不需要形象，这同样是致命的错误。就其原因还是在于信任问题。因为品牌折扣店出售的是货，顾客进店选购就是针对品牌而来，但大多数消费者没有鉴别真假货品的能力，他们只能简单的通过门店外观形象与店内商品陈列与质量做粗略判断，如果你出售的是，然而在形象上对冲了这一优势，对于店铺的业绩是极为不利的。

错误三，不需要太多铺货数量。

货品数量直接影响店铺的销售业绩。很明显，款式越多，尺码越全，则被顾客看重并下单的概率就越大。很多经营者担心拿货太多怕卖不出去。不想在现金流上形成压力。表面上看，这种想法有一定的道理。但这种做法将出更大代价。

折扣店经营者应该学会算一笔帐，无论你的铺货数量有多少，只要无法做到盈利，就必须做出改变，时间越久，创业项目开店，投资者承担的风险就越大。怕压货的前提是在运营效率充分，而市场存在不可控，不确定因素下，短期内控制铺货数量来改善现金流。否则，经营者应该通过货品数量来增加出单率。品牌折扣店的特色就是尺码不全，款式过季的鞋服，如果顾客可选款式较少，自然会影响出单率，从而影响销售业绩。

智谷宝原耐克阿迪一折-智谷宝原-大兴安岭地区智谷宝原由成都智谷宝原体育用品有限公司提供。行路致远，砥砺前行。成都智谷宝原体育用品有限公司致力成为与您共赢、共生、共同前行的战略伙伴，更矢志成为服装鞋帽代理具有竞争力的企业，与您一起飞跃，共同成功!