

智谷宝原 智谷宝原耐克阿迪一折专场 宁夏智谷宝原

产品名称	智谷宝原 智谷宝原耐克阿迪一折专场 宁夏智谷宝原
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

阿迪达斯耐克加盟品牌服装折扣店经营活动误区有哪些?

活动是服装业十分普遍的营销方式，如今开店，不做活动店铺非常少了，那么针对开运动品牌加盟折扣店的投资者而言，做活动千万别走入误区，否则，不仅无法达成目标，而且还浪费时间精力和资本。下面，成都智谷宝原体育就为你介绍运动品牌折扣店在做活动时，需要避免的误区。

误区一：活动只求当今，忽略中后期服务

活动之际顾客是造物主，活动之后顾客是侍从。这种转变对店铺的经营是有很大大伤害的，活动人气效应会伴随着活动的停止而销声匿迹，使活动只贪一时之功，忽略中后期服务，从而形成对店铺品牌形象的伤害。折扣店经营者在销售商品时要保证诚信，防止和降低售后出现的货品退换货情况。宣传策划详细介绍货品时，要求求真务实，让消费者购买到真正适合自身的商品或服务。

误区二：活动欠缺创意，一味的降价促销

如今，降价促销变成活动的主题思想，大多数店铺都将降价作为活动主题。然而我们认为，长期性的降价活动，反而会起到反作用。活动的玩法要新颖，或者老思路玩出新花样，不只在折扣上做文章，让利可以放在其他方面，例如，小礼物，赠品等。

很多店铺经营者做活动时，本质就是打折促销，无论自身的商品是什么，有哪些特性，就是一味的降价。这种玩法已经枯燥无味，消费者也显疲劳，如果真要这样做，也要有一些新颖的东西在里面，而非照本宣科的模仿。

阿迪耐克折扣加盟店如何才能做到盈利？

加入耐克阿迪达斯折扣加盟店后，赚钱自然是要素，那么如何保证自己能赚钱而不赔钱呢？我们说一个店铺，只要有好的货源和合理的定价，即使营销不够好，生意也不会太大，但也不会太差。为什么这么

说？做生意的核心是卖货，我们在网上买东西除了看商品宣传图外，还会看评论。对于阿迪耐克折扣实体店来说也是如此，以产品质量为保证，以口碑为市场切入。

1.需要稳定的供应，稳定的供应不需要你大量的囤货，也可以降低商店缺货的风险，2.质量。虽然正规供应商不会卖假货，智谷宝原耐克阿迪潮服一折，但也不能排除个别商家在利益的驱使下以次充好，填补空白。在这种情况下，我们需要找到一个口碑好的，不要一次订购太多，多合作几次看产品质量。3.售后服务。供应商通常需要提供售后维护和调整服务。那么产品的售后是必然的，所以积极处理售后问题，保证店铺的口碑。与此同时，产品总有和滞销，滞销产品应支持调货，否则放在店里卖不出去后只能堆。

光有好的货源是不够的。专卖店的货源自然很好，但是消费者还是愿意去阿迪耐克折扣加盟店购物，宁夏智谷宝原，因为折扣店便宜，所以便宜和品牌是阿迪耐克折扣加盟店的核心竞争力。当然，如果当地没有专卖店，你的折扣店就会形成市场垄断，那么你实际行使的就是专卖店的职能，适当的调整是合理的。只是如果你没有形成这样的统治力，涨价无疑是死路一条。具体价格要根据周边环境来确定，周边主体的价格都在200-300，那你的主品也需要在这个价格范围内。当然，你也可以和低价相匹配，形成多价体系，更灵活地应对市场。成都智谷宝原体育adidas阿迪达斯折扣店、Nike耐克折扣店分销加盟，直接与品牌公司合作，正规资质授权，货源保障，超低拿货折扣，区域市场保护、仓储物流支持，利润高、投资小，品牌自带流量效应，在消费者品牌意识渐高的今天，抢占品牌折扣店消费市场是一波新的创业商机。

1. 色系布局

颜色搭配对于店铺风格很重要，同一类中的同一色系商品放在一起会给人舒适的感觉，但要注意，不要将同一款式，同一尺码的商品放在一起，以免给人一种仓库的感觉。

2. 模特数量

顾客知道模特身上的衣服是店铺的主打产品，或者是较高的款式，智谷宝原耐克阿迪一折专场，因此，通常模特展示会很吸引顾客目光，但这并不意味着你应该在店里放置更多的模特，模特摆放过多不仅占用空间，而且可能会起到相反的效果，有限的模特展示会让商品看起来更加品质感，智谷宝原阿迪耐克返场一折，过多展示就失去了“物以稀为贵”的效果。

3. 合理利用活区

所谓活区就是面对顾客进店方向首先相对容易看到的区域，反之为死区。要把自己主推的款式放在活区，把非主推款式放在死区，这样可以大大提升销售。

4. 顾客群体的把握

你需要准确了解你的顾客种类，他们是谁，来自哪里？以耐克，阿迪达斯运动鞋服为例，通常购买运动品牌的人群呈年轻化，他们可能是学生，普通上班族，的运动爱好者，事实上，运动穿搭系列的消费群体很广，并非只有在运动时才会选择运动鞋服，平时休闲也可以穿搭，因此，耐克，阿迪达斯折扣店的经营者应该在款式上多花些心思，在顾客进店时，根据顾客的形象判断其身份及个人偏好，并用不同风格的语言引导顾客进入特定区域进行选购。

5. “活模特”的应用

所谓的“活模特”是指店内导购员，导购员身上穿的款式也会引起顾客的兴趣，经常有这样的顾客问上这样一句话：你身上这件在哪里，多少钱？

6. 试衣间

试衣间要有，并且统一在特定区域，同时，试衣间必备的辅助工具要全，例如，凳子，拖鞋，衣挂等，并保持干净整洁。同时，试衣间门外要有一面试衣镜，这些都是基本的营销工具。

智谷宝原(图)-智谷宝原耐克阿迪一折专场-宁夏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!