

# 智谷宝原阿迪耐克打一折 智谷宝原 重庆智谷宝原

产品名称	智谷宝原阿迪耐克打一折 智谷宝原 重庆智谷宝原
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，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，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，“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，阜阳智谷宝原，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，智谷宝原阿迪耐克打一折，才是店铺发展于不败之地的关键。

### 开耐克阿迪达斯折扣加盟店怎么样？

对于这个问题，仁者见仁智者见智，但对于懂运营，智谷宝原一折阿迪耐克大放送，懂选货的投资者而言，这的确是一个不错的创业项目。据相关调查表明，人们在衣着上越来越舍得花钱，并且随着时间的推移，消费者的消费方式越来越趋于品牌化，这对于那些做耐克，阿迪达斯品牌折扣店而言，则面临更多机会，耐克，阿迪达斯都是国际，自带流量和人设，因此，在宣传上无需太多费用，但对于选品与选址，以及店铺装修，以及运营等方面，投资者需要多花些心思。

#### 1. 关于议价

品牌折扣店吸引人的地方就是品牌折扣，相对于专卖店，价格方面已经低很多，所以不要再有“议价”举动，经营者应该坚持这个原则。对于顾客，议价会在他们的心理产生个预期，即下一次到店选购时，还是希望基于更低折扣，这不仅会影响利润，也会对其他顾客产生影响，一旦打开可议价的口子，那么对店铺的伤害可能就是长期性的。

#### 2. 服务态度

不管是导购员还是顾客，服务本着平等的原则，买卖之间就是一个需求匹配的过程，不存在高低之分。因此，对于进店选购的顾客，不要太过热情，也不要爱答不理。这就是为什么要建立标准的原因，国外的营业员在这方面做的很好。当了解顾客的大致需求之后，应该给予更多时间了解店内的产品，当他们有问题或纠结时，再进行解答，切记，不要过度营销，不要增加消费压力。整体流程需要在轻松，舒适的体验下进行，如果店铺没有适合顾客的款式，也可以礼貌地问对方联系方式，以便后续新品到店时通知其前来选购。

#### 3. 服务成群结对的顾客

成群顾客的生意往往并不好做，因为每个人的眼睛不一样，他们可能在风格或款式上无法形成意见统一，并且有些人的思想会受他人影响，从而影响购买决策。而且还可能出于时间的考虑，有的人不想耽误大家的时间或被大家耽误。因此，智谷宝原阿迪耐克一折起，不会认真选购，草草收兵。这种顾客群体主要是闲逛街的。真正购买的目的并不强。相比之下，两个人一起来的顾客，好做生意，而且这两位顾客也会容易达到意见统一，从而迅速下单。

智谷宝原阿迪耐克打一折-智谷宝原(在线咨询)-重庆智谷宝原由成都智谷宝原体育用品有限公司提供。成都智谷宝原体育用品有限公司实力不俗，信誉可靠，在四川成都的服装鞋帽代理等行业积累了大批忠诚的客户。智谷宝原带着精益求精的工作态度和不断的完善创新理念和您携手步入辉煌，共创美好未来！