

阿迪耐克加盟，新零售持续增长，中国市场抢眼

产品名称	阿迪耐克加盟，新零售持续增长，中国市场抢眼
公司名称	徐州胜道体育用品营销中心
价格	1.00/双/件
规格参数	运动鞋:1000 休闲鞋:1000 服装配饰:1000
公司地址	江苏省徐州市云龙区风华正茂广告产业园45号B07
联系电话	400-967-3858 17849570507

产品详情

阿迪达斯和耐克近期分别发布各自的财报。2019财年第三季度，耐克集团上升7%达96亿美元，同比增长11%。阿迪达斯在2018财年，集团销售额全年同比增长8%至219亿欧元，净利润同比大涨19.5%至17亿欧元。

从数据上来说，最新的财报可以说是给市场一记强心针。而两家出色的表现，都聚焦到同一点上，数字化升级。

在增长主要来源的中国市场，这两家巨头在和阿里巴巴旗下的天猫做着大相径庭的数字化尝试。

阿迪达斯的是数字化是想要通过天猫继续它在社交媒体上的策略，在社交媒体上和消费者对话，用娱乐明星制造爆款。

侃爷和阿迪合作的椰子鞋卖疯了，以至于YEEZY350、750和950诞生后，阿迪为侃爷专门开了一条生产线；同时，阿迪和时尚品牌 Stella McCartney 宣布长期合作；2016年向市场介绍了另一款潮鞋NMD，线上线下都成为现象级的产品；和红极一时的俄罗斯新锐设计师Gosha Rubchinskiy合作；吸收了快时尚的精髓，加快产品上新，向市场介绍伦敦的速度工厂（Speed Factory）。

而对快速发展的中国市场，阿迪更是不断加速。中国市场，年轻人集中，数字化环境也相对复杂，光是快时尚是不够的。

阿迪达斯在不久前的发布会上宣布，2019年与天猫在新零售领域的合作将更加深入。通过阿里巴巴商业操作系统，阿迪达斯利用全渠道，智慧门店，导购及门店数字化等新零售场景，打通线上线下库存，更好地提升零售效率以及消费者体验。

耐克和天猫的合作则略显不同。阿里巴巴和耐克的合作开始得很早。2018年，阿里巴巴CEO张勇还被请到了耐克总部俄勒冈，给包括苹果CEO蒂姆·库克在内的耐克董事会成员集体讲阿里的新零售。

和阿里的新零售相呼应的，耐克在全球调整零售策略，弱化经销商角色，重视直营店业务（自2016年耐克停止公布期货订单），耐克在天猫尝试的数字化和它的全球直营店策略相辅相成。

如果说耐克的直营业务包括社区店是想要在线下建立和消费者对话的站点，那么在中国市场，耐克在天猫上则要追求“让每个消费者随时在线”。

为了沉淀消费者数据，耐克更是吸收对手阿迪达斯成功经验。

去年9月。阿迪达斯当时准备在中国放货卖爆款白色椰子鞋。最初，阿迪只计划在天猫官方旗舰店备货一万双，其余的货都留给自建官方电商渠道。结果，零点开卖仅3分钟，由于太多人抢货服务器承载不了，阿迪官网崩溃只好紧急把货调给了天猫旗舰店。

有前例在前，耐克直接在天猫的旗舰店由耐克直接经营。

数字化的速度将直接决定双方未来的竞争。在天猫上不同的策略，在目前的阶段都取得了显著的成果，下一步的深化新零售又如何？我们拭目以待。

徐州胜道体育折扣店，整合市场资源，搭建“0”门槛开店模式，免费店铺装修设计、广告素材、活动方案、ERP收银系统、店铺运营、提供一站式开店服务。耐克阿迪达斯运动多品牌折扣店，超低拿货折扣，0加盟费，0服务费，免费店面设计，经销授权，质检报告，正规授权资质。