

# 商机无限，诚邀加盟三河奥莱耐克阿迪达斯运动多品折扣店

产品名称	商机无限，诚邀加盟三河奥莱耐克阿迪达斯运动多品折扣店
公司名称	三河奥莱体育用品有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河北省廊坊市三河市燕郊开发区迎宾北路西侧、孤山西路北侧百世金谷燕郊产业基地内（注册地址）
联系电话	15901431311

## 产品详情

疫情后抓住实操机会避开误区

自我隔离、在家办公、关门闭户.....是2020年春节之后独具特色的标签。

而与此同时，消费者们也在逐渐积累消费的欲望，疫情告一段落后，作为“疫情结束后最想做的事”，可能大面积爆发线上线下的报复性消费行为，尤其是线下实体经济零售业态更有机会扳回损失。

相信嗅觉敏锐的人已经开始着手准备打好这场翻身仗。但是这个特殊时期，初创阶段的你多走一个弯路就等于失去了一成的市场份额，如何避免弯路少进误区打好时间战呢？

一、如何选址对于初创者，容易站在自己的角度盲目选址，首先考虑的是自己能够承受的租金范围，而非客户群体。在开店选址之前并不清晰自己的定位，只是大概的有一个想法，比如“我想开一家运动品牌折扣店”，却不清楚要开一家怎样的实体店。由于这样开店的人着实不在少数，所以最后导致市面上同类的店面很多，产品同质化严重，跳不出同化圈子就抢不到市场份额。

其实，选址的目的是为了获取客流，一定要站在市场需求的角度梳理自己的定位。而获取客流不光要有“量”还要有“质”。所以选址前要么你已经有了非常明确的客户画像：年龄、性别、受教育水平、收入范围等。那么你就要寻找这些人集中出入的场所。然后在目标区域调研同品类店铺，在分析过竞品以及自己的优势、劣势之后根据自己的预算调整店铺的大小。或换个思路，根据你找到的店铺位置，分析周边人群，根据周边人群调整自己的产品策略，筛选顾客。二、寄希望于他人如果想通过开一家店实现自己的创业梦想，那么一定要学习相关的技能和管理。至少要跟着你的店面一起成长。

“创业”说穿了只是创业者一个人的无限游戏，其余的参与者哪怕是最好的导购随时都可以单方终止这场游戏。一个投入最多，风险、获益最大的人如果都不想对整个游戏的过程和结果负责，又如何指望一个随时可以抽身的人投入比你还多的精力呢？三、没有长远规划“我就一家小店，要什么远期规划呢？有顾客上门不就可以了吗？”然而俗话说：“人无远虑必有近忧！”如果一个创业者没有远期的规划，那么就很难投入长期的热忱去运营店面。人都是有惰性的，如果没有更远更大的目标，人在完成了一个目标后会懈怠。这也就是很多创业者在开店之前干劲十足，开店之后却不知所措的一大原因。

没有断了退路背水一战的勇气，就不要在这个个体创业的“品质时代”轻易下海！20年前或10年前的横冲直撞的“野蛮”创业时代已经一去不复返了！四、注重学习 技能+管理社会在发展。中国的物质积累已经极大丰富，消费者的关注点已经从“盲从”到“理性”，从“价格”到“价值”转变，消费心理从“需要”变成了“想要”。市场已经发生了前所未有的变化，消费者也愈加的理性和难伺候，生意越来越难做。

开店创业，你不找正确的渠道去学习，把学费交给有经验的人，就只能把钱交给市场来买经验！要有目标的理性创业五、注重细节“花小钱，办大事”这是人性，“追逐利益最大化”这是商业的本质。所以“贪便宜”本身没有错，而是错在不注重细节的“贪便宜”。

比如原来有个朋友要开运动品牌折扣店，让推荐展柜。给了他装修展柜效果和供应商电话，他听完报价之后去某装修公司对比了一下价格，发现有差价，于是下单了。也因为不好意思，下单前没有询问应该注意哪些事项，结果装修好后有失大品牌折扣店的直观效果。也对后期的产品展示大打折扣。没有合理的价格就不会有品质的保证，没有合理的利润就不会有保障性的服务。作为一个要开店创业的人如果在做决策的时候只关注价格，而忽略了价值和“性价比”想必也不会是一个有level的创业者！