

## 福鼎耐克折扣店进货渠道 奥莱体育

产品名称	福鼎耐克折扣店进货渠道 奥莱体育
公司名称	三河奥莱体育用品有限公司业务部
价格	面议
规格参数	
公司地址	河北省廊坊三河市燕郊迎宾路百世金谷工业园区内2-K
联系电话	15901431311

## 产品详情

品牌折扣店的优势有哪些呢？

耐克，阿迪达斯品牌折扣店现在很火热，越来越多的线下实体店选择经营耐克，阿迪达斯折扣店，因为相比专卖店而言，折扣店在价格上，拥有一定的优势，超低价格拿货可以使加盟商拥有更多的利润空间。

第二，耐克，阿迪达斯品牌自身的流量效应，这可能是投资者较为看重的一块，必定开店的核心目标就是赚钱，无论对于线上还是线下店铺，流量就是一切，有了流量就能赚钱，而耐克，阿迪达斯就国际一线品牌，本身就自带流量和人设，这使得加盟商无须在宣传上花费太多，只需要选择一个较好的人群地理位置，并解决好供应链问题，同时，把自己的店铺风格把握好，虽然每家店铺都有能力采用类似的装修和风格，但每家店铺给人的感觉就是不一样，即使商品都一样。

第二，就是品牌质量

对于运动品牌来说，质量是至关重要的，没有人希望买一双品牌鞋子，打一场篮球就报废了。这一点对于耐克，阿迪达斯来说则不存在，这两个品牌靠的就是质量，因此，加盟商应该对自己的商品质量有信心，这对于消费者而言，是很有吸引力的一点。

作为一家多运动品牌（耐克、阿迪达斯）折扣分销商，三河奥莱体育用品有限公司本身并不生产商品，我们的核心服务就是连接，即品牌商与加盟商之间。并站在专业的角度，全力打造完善的耐克，阿迪达斯鞋服供应链体系，同时发挥我们的优势，积极参与新零售体系建设，帮助我们的加盟客户更好的经营他们的折扣店。

一家耐克，耐克折扣店连锁加盟？，阿迪达斯折扣店的销售业绩差，一定存在着某种问题，然而不幸的是，很多经营者看不清楚问题所在，他们把时间和精力花在无效的运营上，或者根本不去优化某些问题。

我们要知道，店铺业绩的计算公式是：

业绩 = 客流量 x 进店率 x 成交率 x 销售数量 x 销售均价

根据公式，我们知道影响业绩的具体原因，我们可以在运营的过程中，针对这部分进行优化，能否做到业绩变好，完全看你经营者处理问题的能力，越专业越好。

### 1. 客流量

这是你开店之前要做好的事，它对店铺的业绩至关重要，如果你在后期发现地理位置不好，临时换位置会消耗你的成本，要知道，店铺装修也是一笔不小的费用。

### 2. 进店率

进店率的计算公式：进店率 = ( 进店人数 / 经过总人数 ) \* 100%

很显然，如果我们促进店铺的销售量，需要提高的就是进店率。通常，经营者可以采取以下几种方式提高进店率。

(1) 广告吸引：(2) 声音吸引：(3) 货品陈列 (4) 卖场氛围：(5) 人气带动：

### 3. 成交率

进店率的计算公式：成交率 = ( 成交人数 / 进店人数 ) \* 100%

如何促进顾客成交有商品层面的，也有导购层面的，对于耐克，阿迪达斯折扣店，我们首先要做好选品工作，然后就是导购员对商品信息的了解，销售语言技巧，服务态度等。这些细节工作做好也同样能够促进顾客成交。

### 4. 销售数量

销售数量是指店铺当天销售货品总件数，为了促进销售量，我们可以提高单一顾客购买件数，这需要导购员的销售能力和卖场广告宣传，例如，在高曝光位置放置促销折扣信息，以及增值信息，同时，导购员在对顾客服务时也需要增加销售技巧，例如，搭配信息，特价信息等。从而促进顾客多消费。

### 5. 销售均价

对于耐克，阿迪达斯折扣店来说，价格上有很大发挥空间，我们需要尽可能地在销售过程中运用这一优势，我们可以通过价格对货品进行大概分区，让顾客在选购前有一定的心理价位，减少顾客对价格的压力，然后在销售时尽力通过语言技巧，即要完成成交，也要保证利润。

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，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，阿迪达斯都是国际一线品牌，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。

如何经营好一家折扣店？

### 1) 耐克阿迪达斯折扣加盟店的灯光颜色设置

灯光方面的设置至关重要，由模特进行单件服装展示的位置，一定要用节能的led射灯进行烘托。蓝色光给人很冰凉、冷酷的感觉，所以适合夏装，黄色的灯光给人很温暖的感觉，因此适应冬装。店内的灯光应该根据时间和位置综合变化，即显明亮又显柔和，千万不要太生硬，给客户带来消费压力感。

### 2) 耐克阿迪达斯折扣加盟店的陈列方式

这是很重要的一项，布局不好可能会毁掉你的生意，有很多店铺本来出售的是品牌折扣服饰，但是搞的就像地摊货。艺人需要包装，你的商品也需要包装，除了灯光，就是你的陈列方式，例如，货架风格，样式，颜色，以及其它必要和非必要的装饰，对于耐克阿迪达斯折扣店来说，简约大气就是王道，给你的客户留下品质感就算是选对了陈列风格。

### 3) 开耐克阿迪达斯折扣加盟店，需要的经营技巧

如果说以上两项是每个折扣店老板都能做到的，那么这一项完全看个人能力了，比拼的完全是综合实力。其他的不过多讲，单就运营角度来看，就是很大一篇内容，例如，如何获取更多客源，如何维护老客户，如何形成口碑营销，如何让消费者看上你的商品，如何让消费者自动发布朋友圈，如何通过自媒体参与线上数字营销等等。这些需要花时间慢慢积累经验得来，但是从今天的竞争格局来看，从某种意义上讲，这可能是一家折扣店能够经营好的核心竞争力。

福鼎耐克折扣店进货渠道-奥莱体育(诚信商家)由三河奥莱体育用品有限公司提供。“销售：服装服饰,体育用品”就选三河奥莱体育用品有限公司(www.sanhealolai.com)，公司位于：河北省廊坊三河市燕郊迎宾路百世金谷工业园区内2-K，多年来，奥莱体育坚持为客户提供好的服务，联系人：石经理。欢迎广大新老客户来电，来函，亲临指导，洽谈业务。奥莱体育期待成为您的长期合作伙伴！