

奥莱体育 玉林耐克折扣店投入多少？

产品名称	奥莱体育 玉林耐克折扣店投入多少？
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

现在，很多街边都在开设折扣店，各种品牌，应有尽有，为什么折扣店模式这么火？对于消费者而言，具有怎样的吸引力呢？今天我们就来聊一下这个话题。

折扣店|早在西方社会开始，近些年来才在内地流行，对于品牌的线下零售渠道来说，折扣店形式才是真正的销售正规军，那些开在繁华商圈或大型商场里的品牌专卖店不过是给企业品牌充门面，阿迪达斯折扣店如何加盟？，这将有利于他们的品牌形象及宣传推广，同时，也满足那些爱“抢鲜”的客户，满足他们“耍酷”的心理。然而真正讲究实惠的大多数客户，还是喜欢在折扣店里购买品牌商品，必定，无论对于鞋子还是衣服，潮流也仅仅是一方面，性价比，格调，品味，眼光，都决定着哪些款式终将成为经典。有些耐克，阿迪达斯的服装和鞋子，经过几年的市场洗礼，依然是很多人追求的款式及风格，经典就是经典，新品不意味着能创造经典，这就是很多人喜欢到折扣店扫货的主要原因。

事实上，品牌商有70%以上的市场销售都是通过折扣店完成的，不夸张得说，折扣店模式是各大品牌的必争之地，也是大品牌商品走量的保证。经过多年的酝酿与发酵，品牌折扣店这一零售业态，近年来正在国内受到追捧，全国各地的品牌折扣店一时间如雨后春笋。到目前为止，与三河奥莱体育合作的折扣店有三百多家，其中很多店铺都经营的很好，净利润很高。

不幸的是，现在很多公司正在提供假货，他们模仿品牌，导致一些想加盟折扣店的创业者相信，从而买了一堆假货回来，损失惨重。所以，对于那些开折扣店的小伙伴，一定要找对货源，特别是想开耐克，阿迪达斯正品折扣店的创业者，货源问题是开折扣店的核心，解决好货源问题，投资就有利可图，当然，还要看投资者自己的经营能力，如果在一个有利的位置开店，投资者还会经营，赚钱是没问题的。换句话说，品牌折扣店的前景还是很光明的。

加盟耐克阿迪达斯折扣店，投资者为什么要选择三河奥莱体育？

1. 零加盟费、超低折扣供货

0加盟费，鞋子、服装、男包女包、配饰等货源超低折扣供货，小成本就能开耐克阿迪达斯折扣店。

2. 品牌授权、保证质量

货源保障（出货清单），开店品牌资报批以及品牌授权保证。

3. 区域保护、保证商圈

区域保护政策保证分销商拥有合理的商范围及店铺发展空间。

4. 现场选货、全国物流

可在仓库现场选货及配货下单，提供物流支持。同城24小时必达，全省48小时覆盖，全国96小时通达。

三河奥莱体育给予《投资者》的六大强力支撑。

1. 零加盟费

2. 市场拓展技巧

3. 没有拿货额度限制，没有销售任务

4. 陈列，销售，导购培训指导

5. 展柜、购物袋、衣架、辅料

6. ERP收银管理系统

其实，小品牌对于折扣店的意义不大，原因在于小品牌的正品正折扣售价也不高，没有折扣空间，即使打了折，对消费者的吸引力也不大，很难为折扣店带来真正的客流量，然而大品牌就不同了，以耐克，或阿迪达斯为例，一款户外的运动鞋正品价格是2500元以上，即使过季了，折扣出售也得在八五折左右，其价格也在2000元以上，但是，如果这款鞋子进入折扣店出售，顾客可以以五折的价格买到，其价格在1250左右，这对于消费者来说是一个极具吸引力的价格。必定像耐克，阿迪达斯这样的国际一线品牌，名气度和产品质量上没得说。能够谈论的就是“价格”。

因此，一家品牌折扣店能否赚钱，主要看其引进国际大品牌有多少，越多则利润空间就越大。而且大品牌给折扣店的价格大多都是三折左右，而折扣店售价是五折，有20%的利润空间，而普通品牌的拿货价格也是三折，但折扣店需要把价格打到七折以下才能保证利润，否则可能就赔钱。

所以，如果投资者有一定的资金实力，还是将耐克，阿迪达斯折扣店开设到三四线城市，这样做，投资者可以以一定的资金租到更大面积的店铺，两个品牌同时运营，并且在选品上尽量风格化多一些。那么懂运营，会营销的经营者还是可以做到可观的利润的。

奥莱体育(多图)-玉林耐克折扣店投入多少？由三河奥莱体育用品有限公司提供。三河奥莱体育用品有限公司

公司（www.sanheaolai.com）在服装鞋帽代理这一领域倾注了诸多的热忱和热情，奥莱体育一直以客户为中心、为客户创造价值的理念、以品质、服务来赢得市场，衷心希望能与社会各界合作，共创成功，共创辉煌。相关业务欢迎垂询，联系人：石经理。