

投资创业项目开店 兴安盟开店创业项目 三河奥莱耐克折扣店

产品名称	投资创业项目开店 兴安盟开店创业项目 三河奥莱耐克折扣店
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

开耐克，阿迪达斯品牌折扣店，招商创业项目开店，销售上的三点小技巧

关于销售，其实有很多技巧，有些品牌折扣店的经营者并没有在这方面摸索出一条有效经验，他们随性的，非专业的，自由发挥式销售，这使得店铺的业绩时好时坏。根据多年的零售经验，我们认为，就耐克，阿迪达斯折扣店而言，其销售流程完全可以实现系统化的，专业化的，标准化的，兴安盟开店创业项目，这样在人员培训时省心省力，而且对店铺的业绩提高有极大的帮助。

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，开店投资创业项目，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。

阿迪耐克加盟折扣店的经营小技巧分享

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，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，才是店铺发展于不败之地的关键。

耐克，阿迪达斯这两家运动品牌可以说是无人不知，无人不晓了，成立较早，品牌度高，一直是运动鞋服领域的老大，几乎没有对手。因此，很多创业者就是看重这一点，并正在寻找有利可图的加盟商机，但他们并没有开启专卖店的想法，考虑到价格，以及销售压力等方面，很多人更是喜欢开耐克，阿迪达斯品牌折扣店，但是很多即将投入该行业的创业者不知道这个项目所需费用是多少，今天，三河奥莱体育就给你总结一下，希望你有所帮助。

耐克，阿迪达斯折扣店加盟费用分析：

- 1.加盟费：无加盟费
- 2.首批拿货费：根据店铺规模
- 3.店铺租用费：根据店铺面积，地理位置
- 4.装修费用：根据店铺具体风格，包括灯光，货架，招牌等
- 5.广告宣传费用：根据运营需求而定
- 6.开业费用：根据经营者需求
- 7.人员工资：根据店铺规模，需要具体的人员配置来计算工资成本
- 8.水电杂费：根据店铺规模
- 9.流动资金：根据经营者的资本实力，越多越好

一般而言，如果在一线城市，可能租金较高，因此，费用可能会高一些，通常需要50-100万，那么二线城市，大概需要20-50万元，三、四线城市，30万以内就能够开一家像样的耐克，阿迪达斯品牌折扣店。

耐克，阿迪达斯品牌折扣店加盟是无需费用的，在“三河奥莱体育”，加盟方不仅没有加盟费，而且还可以以越低价格拿货，品牌授权，并且没有额度限制，这是我们的优势所在，投资创业项目开店，同时，也可以为你节省投资成本，同时，我们还提供店铺装修，人员培训，运营等方面的指导与建议，保证你成功开启耐克，阿迪达斯折扣店并开启赚钱模式。

投资创业项目开店-兴安盟开店创业项目-三河奥莱耐克折扣店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（www.sanheaolai.com）为客户提供“销售：服装服饰,体育用品”等业务，公司拥有“耐克,阿迪达斯,AJ,三叶草”等品牌。专注于服装鞋帽代理等行业，在河北廊坊有一定知名度。欢迎来电垂询，联系人：石经理。同时本公司（www.aolaitiyusports.com）还是从事阿迪三叶草加盟，阿迪达斯代理加盟，三叶草运动折扣店加盟的服务商，欢迎来电咨询。