

运动多品牌折扣店加盟阿迪达斯耐克实体折扣店超低折扣供应

产品名称	运动多品牌折扣店加盟阿迪达斯耐克实体折扣店超低折扣供应
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

说起开耐克，阿迪达斯品牌折扣店，投资者首先想到的是供应链问题，即货源，是的，供应链对于商品销售型店铺至关重要，但决定你的折扣店能否更好的立足于市场还在于如何运营，你还需要多思考你的客户，他们是谁，来自哪里？没有流量就没有生意，无论对于线上还是线下店铺均是如此。

因此，在投资耐克，阿迪达斯品牌折扣店之前，投资者应该做一下市场调研，至少了解你所在的当地街道位置的营商环境。

1.店铺周围环境

有些折扣店虽然开在城区干道旁，但干道两边的栅栏，却使店面大受影响。因此在选择临街铺面时，要充分注意这点。典型街道有两种：一种是只有车道和人行道，车辆在道路行驶，视线很自然能扫到街两边铺面。行人在街边行走，很自然进入店铺。但街道宽度若超过30米，则有时反而不聚人气。据调查研究，街道为25米宽，易形成人气和顾客潮。另一种典型街道是车道、自行车道和人行道分别被隔开，其实这是一种封闭的交通布局，选择这种位置开店可能不利于你的店铺走向顾客的有限视野。

2.消费人群流量

（1）品牌流量

品牌流量是指那些专门为某一品牌而来的顾客，他们的目的性很强，他们知道需要什么品牌并为此而来，这是运动品牌折扣店的基础流量，也是主要收入构成部分。因此，新店在初期应该将重点放在经营这些顾客身上。

（2）随机流量

随机流量是指那些漫无目的顾客，他们只想买一双鞋，一条运动裤，或者T恤，他们并不在乎是否品牌，或者哪些品牌，只要价格满意，风格符合就会下单购买，这些顾客的消费也是运动品牌折扣店的收入构成部分。

3. 街道环境特点

很显然，交叉路口客流集中，顾客视野相对集中，并在瞬间停留时能被大部分店铺吸收，这使得在这个区域的店铺拥有很高的曝光机会。有些街道由于两端的交通条件不同，通常客流从一端开始，到另一端呈纵深减少的特征，因此，在街道初始位置区域的店铺拥有地理位置优势。

以上就是三河奥莱体育为你做的开店经验总结，除了为耐克，阿迪达斯折扣店提供稳定的货源供应，帮助我们的客户更好的经营他们的店铺也是我们的工作之一，我们近两年来积极参与新零售，新媒体平台体系建设，积累相关经验并分享给我们的客户，我们会持续做这项工作，为我们的客户提供更多有价值的信息。