

耐克折扣店加盟方式？奥莱体育

产品名称	耐克折扣店加盟方式？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

新冠病毒疫情彻底激发了人们对健康的重视。那些曾经找借口没时间锻炼的人也开始坚持户外锻炼了，正是基于这种运动类商品消费需求的增长，以及换季时节的到来，很多投资者瞄准了耐克，阿迪达斯正品折扣店项目。

我收到很多有关开运动品牌折扣店项目的投资者的咨询，他们向我询问了一系列有关开折扣店方面的问题。事实上，这个项目并不复杂，随着品牌折扣店模式在国内十幾年来的运作和发展，现在被越来越多的消费者认可，其主要原因在于品牌效应和价格折扣两大优势。

有些消费者认为，品牌折扣店里的商品都是次品和陈旧的老款，这多少有些偏见。现在品牌折扣店里面商品比专卖店仅仅延后三到六个月左右。这还是针对像耐克，阿迪达斯这样的品牌，一些小品牌甚至会为折扣店生产一批专属新品。所以，经常逛折扣店的消费者知道，在折扣店里是可能淘到新品的。

品牌折扣店吸引消费者的核心在于“价格”优势。

专卖店的主要消费群体是时尚潮流者，他们在追求品牌的同时，更加看重设计与款式，因此，新品到货后首先放在专卖店里出售，以其快速度满足这类型消费者。几个月后，那些不受欢迎的款式和断码货品会放在折扣店出售，因此，在价格上会低很多，但却是“正品”。与专卖店所出售的商品质量相同。

品牌折扣店通过品牌度吸引消费者。

人人都喜欢品牌商品，这一点毫无疑问。但由于大众经济型消费群体为主导的国内市场，品牌让很多消费者望而却步。而折扣店模式恰好与专卖店形成互补，补充了中低消费市场。而品牌折扣店的经营者正是通过品牌度来吸引顾客，因此，才会在门店招牌上放一个大大的耐克，阿迪达斯标志（LOGO）。

1. 依托线下实体，拓展线上消费群

虽然现在电商很火，但线下存在的实物体验优势是线上无法解决的，这也是为什么线上退货率如此之高的主要原因。线上价格虽然便宜，购物方便，但是要知道，购物是一个体验的过程，服务的过程。没有线下实体的支持，也不存在纯电商业务，各有各的优势，这也是为什么大家都在提“新零售”这个概念，其核心目的就是优化供需过程中出现的一切问题，结合线上线下优势，打造全景的购物体验。

因此，传统零售行业老板们必须做出改变，做好线下实体店体验服务的同时，积极拓展线上业务，使两者有效结合，从而获得更多顾客，提升利润。

2. 依托品牌效应，吸引大批忠实顾客

就拿耐克，阿迪达斯来说，都是国际一线品牌，站在利润的层面来看，大品牌折扣店是有很大大市场和利润空间的。正是基于品牌效应，才会吸引大批忠实顾客。这会为品牌折扣店节省许多广告费，很多顾客进店选购就是冲着品牌来的，这意味着无论在线上还是在线下，投资者都可以围绕着品牌建立营销方案，从而获得更多顾客。

3. 依托价格优势，服务中低档消费者

品牌折扣店吸引人的另一优势就是价格优势。过时的，断码的货品是无法按吊牌价格销售的，有时不受欢迎的单品在折扣店甚至给出了更低的价格，那些追求质量和价格的消费者是品牌折扣店的常客，他们并不是时尚前沿消费者，但注重性价比。因此，品牌折扣店基于价格方面的优势，阿迪达斯折扣店货源哪里找？，在三四五线城市将会有更大的发展空间。

（1）制作精美短视频，发布到平台吸引粉丝

现在短视频以及直播平台有很多，线下实体店完全可以利用短视频以及在线直播来拓展线上业务。但不要所有平台都做，把精力放在一两个的平台上，然后大量发布原创内容，以此来吸引用户，再慢慢培养成潜在的消费者。

（2）通过直播，展开在线商品销售

直播需要一定技巧，特别是前期需要积累一定的人气，否则即使直播也没人看。并且注意平台规则，注意营销尺度，以及你所提供的商品质量。

（3）线上线下区别运营

也不是一定要将线上用户引导到线下实体店进行消费，除非你所提供的产品或服务必须通过线下才能完成，这需要基于你的实体店所经营的业务而定。通常来说，你的实体店位置限制了你的顾客人群数量，即范围内的顾客才能到店选购，但互联网用户是没有地域限制的，在运营上注意区分这两类用户，并采用不同的运营策略。

耐克折扣店加盟方式？-奥莱体育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）有实力，信誉好，在河北廊坊的服装鞋帽代理等行业积累了大批忠诚的客户。公司精益求精的工作态度和不断的完善创新理念将促进奥莱体育和您携手步入辉煌，共创美好未来！同时本公司（www.aolaiyundongsports.com）还是从事正品阿迪达斯折扣店加盟，正品耐克折扣店加盟，耐克阿迪达斯折扣店加盟费用的服务商，欢迎来电咨询。

