

奥莱体育 上海运动品牌折扣店加盟方式？

产品名称	奥莱体育 上海运动品牌折扣店加盟方式？
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

运动品牌越来越火的原因在于近些年来，人们更加注意自己的健康问题，因此，增加了户外锻炼需求，从而带动了运动品的消费，同时，耐克，阿迪达斯这两品牌所涉及到的品类较全，而且风格设计潮流化，时尚化，因此，也带动了一些追求时尚，个性的消费人群。

所以，很多投资者都在考虑开设耐克，阿迪达斯品牌折扣店，特别是那些在服装领域，或开店方面有些经验的投资者，这是一个有利可图的项目，就其品牌和流量而言，也足以吸引一些基础顾客。这就是开耐克，阿迪达斯折扣店的核心优势，当然，还有一些其他方面的优势，请允许我们慢慢道来。

1. 运动品牌消费需求

就像上面提到的那样，耐克，阿迪达斯品牌为了自身的发展，涉足了很多品牌，从鞋子到衣服，从包包到配饰，耐克折扣店是正品么？，从男装到女装，应有尽有，这使得不同的消费群体，只要有运动消费需求，都会想到这两个品牌，几乎没有对手。

2. 耐克，阿迪达斯的品牌效应

品牌的建立非一时即成，需要不断的积累与拓展，两个成立较早，多年的运营经验使得两个品牌深入人心，各种有名气的赛事都能看到他们以不同的方式参与，在NBA市场，除了耐克，阿迪达斯，你几乎看不到其他运动品牌。

3. 设计与质量优势

两个品牌在设计上有很多创新，生产工艺上也持续进步，因此，在设计与质量上，几乎是越战越强，潮流爱好者也在追逐他们，市场越来越广泛，凭借着品牌效应，耐克，阿迪达斯在其他领域也抢占了不少市场份额。

4. 经验指导

经验指导对于想开耐克，阿迪达斯折扣店的小伙伴非常重要，分销商一般对加盟方都有相关的建议与指导，三河奥莱体育在打造折扣店方面有很多经验，包括店铺装修，商品陈列，运营培训等。这些都是开店必备的内容，使投资者可以在这方面避免一些弯路。

现代科技的发展让我们不得不重新审视传统零售行业的发展趋势。事实上，很多传统零售行业已经这么做了，他们利用先进的AI技术，以及其它数字化技术应用到他们的生意当中，让用户体验新零售模式的同时，也有效提升公司的销售业绩。

这的确是一个趋势，传统零售业必须做出改变。用户或顾客的需求是与时俱进的，他们不喜欢死板的购物模式，而且时间比较零散，决策时间短，即使一条朋友圈，一个不经意的广告都可能产生消费决策，并非完全依照计划行事。这对于零售业是一个挑战，也是一个机会。其实，这就是很多企业家中所谓的“新零售”的一部分。

1.针对顾客服务的数字化应用

目前，国内很多零售业公司都在积极应用新技术来服务顾客，包括：通过APP扫码购物，自助收银，自动化选品，电子菜单，数字货架，数字橱窗，可视化电子触摸屏帮助顾客选择款鞋服等智能化应用。以及线上线下自动化营销服务，24小时客服，随时与客户对接并解决客户问题。

当然，对于耐克，阿迪达斯折扣店或小门店来说，可能投入成本太大或没有这方面的应用经验，但我们认为，很多基本的数字化服务还是很容易做到的，例如，免费的wifi和会员接入，微信，抖音，小程序等客户服务工具随时提供在线服务等内容。

2.针对企业服务的数字化应用

数据赋能不只是在面向C端顾客，而且也可以赋能企业自身，提高运营效率。AI人脸识别可以帮助员工更好的判断顾客的消费偏好，通过语音识别技术对员工语言行为进行提炼，从而改善服务质量。

另一个重要的应用就是数字化营销，这是传统企业必须要重视的问题。现在便捷的互联网应用支持任何企业通过线上开展业务，零售业更是存在巨大的发展机遇，因为顾客的消费需求是始终存在的，只不过现在有越来越多的顾客从线下转移到线上购物，传统零售的优势是依托线下门店体验环节，这是线上零售做不到的。线上做为营销渠道招揽生意，线下做服务支持，这是很占优势的玩法，未来也存在一定的发展空间。

今天，三河奥莱体育为你总结一下耐克，阿迪达斯折扣店“活动”的具体执行方案，希望对耐克，阿迪达斯折扣店经营者有所帮助。

因为考虑到品牌以及商品属性，耐克，阿迪达斯的商品消费群体呈年轻化，这对于做活动是有利的，年轻人接受新鲜事物快，因此，在玩法或主题上，可以更加灵活一些，但无论做怎么样的主题活动，有一点要注意：参与方式不能复杂，一定要简洁明了。

1. 活动目标

做活动前，要先想好目标，你所要达成的效果，但要基于现实，不现实的目标不仅不能达成目标，也会消耗时间精力和金钱损失。经营者制定目标时，可以从以下几个方面考虑：

2. 活动主题

对于一家折扣店来说，活动玩法还是有很多种的，例如，定时折扣，前一百名到店送礼品，熟人介绍打折等，主题的不同，则参与方式和时间周期不同，经营者在策划活动主题时还是要基于现实，或评估其可执行性。

3. 参与方式

重点说一下参与方式，就像上面提到的那样，参与方式一定要简单化，不需要花费太多时间，而且步骤简单，有些零售行业实体店把活动搞得太复杂了，顾客花费了很多时间和精力，结果没有任何受益，或者获取的实惠很小，这对于店铺后续经营是致使的伤害。

4. 执行到位，专业

准备工作再完善，还要落实到执行力上，执行不好，同样会影响后面的效果，这是至关重要的一步，也是很多活动没有做好的主要原因之一。活动的执行者需要做好每一个环节，并且专业，如果顾客提出一个问题，作为经营者自己都不清楚，可想而知，活动的效果会怎样。

5. 活动复盘，经验总结

从长远的角度看，就耐克，阿迪达斯折扣店而言，其活动的核心目标在于“留存”。如果没有实现这个目标，店铺的业绩提高也只是暂时的，后续运营同样会陷入困境。因此，活动完成之后，要对其复盘，总结活动的效果如何，是否完成其当初所设定的目标，在执行过程中，出现了哪些没有想到的问题。为下一次做活动积累经验。

奥莱体育(多图)-上海运动品牌折扣店加盟方式？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。欢迎来电垂询，联系人：石经理。同时本公司（www.aolaitiyusports.com）还是从事正品耐克阿迪达斯折扣店加盟，耐克阿迪达斯加盟费用，耐克阿迪达斯加盟政策的服务商，欢迎来电咨询。