奥莱体育 运动鞋服折扣店是正品么？

产品名称	奥莱体育 运动鞋服折扣店是正品么？
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

在这里，我可以肯定的回答，线上线下结合就是零售业的未来。换句话说，前景是非常光明的，但是，不是所有人开实体店都能赚钱，光知道理论或概念不行，必须会做才行。

虽然电商正在如火如荼的发展，但为什么阿里要提出“ 新零售 ”概念？其实理由很简单，传统电商经过十几年的发展，弊端也显现出来了，这些致命弱点就如同线下曾经面对的问题一样，是不可逾越的。于是发现，线上的缺点是线下的优势，线下的弱点是线上的优势，则不可避免的将两者融合，从而打造一个新零售模式出来。

但是，考虑到成本，技术，房产，物流，商品等多个环节存在的问题，国内真正做到新零售模式的还是少之又少，甚至是阿里也在摸索，其他更多企业还在徘徊，必定这样做也是存在一定风险的，即使大家都知道新零售是未来。

传统线下零售业迟迟不肯进行战略转型的另一个原因在于基础建设的投入，这里的基础建设是指线上数字业务相关技术与应用。流量瓶颈是线上电商遇到的困境之一。线下零售业如果想拓展线上数字业务同样会遇到这种问题，这是很多企业不愿意承担的风险和投入。而对于那些小型线下实体零售来说，几乎没有独立解决这些问题的能力，他们只能依托于集团战略发展或者依靠互联网产品来拓展线上销售业务。

基础建设对于未来零售业是至关重要的。无论是线上电商还是线下实体店，老板们都是精明的，他们知道未来存在的发展机遇，但眼前现实存在的问题也是需要有相关服务商提供解决方案的。简单来说，新零售是未来的发展趋势没错，但现在并不成熟，更多小企业只能等。

但幸运的是，我们已经看到有相关服务商正在从各个方面为线上线下企业提供解决方案，政府也在推动新零售的发展。有些反应迅速传统线下实体店依托于互联网产品已经建立线上营销渠道，线上推广业务，从而获得了更多客户。

1. 消费者对品牌认知度高

对于运动类品牌，毫无疑问，耐克，阿迪达斯几乎是的统治地位，多年来占据着运动类消费品市场的大部分份额，品类也较为。通过技术上不断提升，设计上不断创新，以此来吸引消费者的目光，为其疯狂与追逐。

2. 折扣店的价格优势所在

耐克，阿迪折扣店的优势在于“ 价格 ”。我们都知道，运动鞋服折扣店加盟资质，买正品要到专柜买，但一双耐克或阿迪鞋子少则几百，多则上万，大众经济型消费者很难买得起，而品牌折扣店的诞生刚好弥补了这块市场需求，为那些对价格敏感的品牌消费者提供一个可替代选择。

3. 货品方面保证利润空间

通常来说，正品货源供应商为了保证加盟商的利润空间，会提供一个较低价格的供货协议，加盟方在这个价格基准上根据自己的需要进行灵活定价，自主制定售价可以让经营者有着更加灵活的运营空间，从而发挥这一优势获取更多顾客。

关注“ 人 ”

不管是线上还是线下，所有商业的核心都离不开流量。首先步我们需要考虑的是如何增加店铺流量。线上店铺可挖掘的是全网流量，全国，但是线下不同，我们能挖掘的只有一个很小的区域。线下实体店受到其服务面积的限制，人口基数小，并不适合做横向推广，反而更适合纵向推广。线下实体店不乏聘请兼职满城发传单的商家，这就属于横向推广，这种推广方式效果是极低的。而纵向推广呢，是找到有价值的潜在客户群，做精准营销。

关注“ 回头客 ”

这个是线下实体经营的关键命脉，没有回头率，前边做的一切工作将都是付诸东流。原因还是因为区域人口有限。回头率其实就是让客户觉得物有所值，再进一步的说现实点，就是让客户觉得每一次购物都是在占便宜。这样才能形成有效的回头率，那些假把戏，现在对客户来说已经没有多少吸引力了。

关注“ 服务 ”

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。

奥莱体育(多图)-运动鞋服折扣店是正品么？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.aolaisports.com）还是从事正品阿迪达斯加盟，正品耐克加盟，阿迪达斯耐克折扣店加盟的服务商，欢迎来电咨询。