

# 奥莱体育 东莞耐克折扣店装修攻略

产品名称	奥莱体育 东莞耐克折扣店装修攻略
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

众所周知，耐克，阿迪达斯都是国际一线运动品牌，几乎喜欢运动休闲服饰的消费人群都知道这两个品牌。多年的品牌运营与产品技术升级，使得这两个品牌几乎完全占领了市场和大部分市场份额，产品价格也是越来越高，对于经济型消费者来说，花费数千元砸一双耐克正品鞋子还是有难度的。

但折扣店的存在恰好弥补了因消费水平差距导致的中低消费市场的空白。但对于像耐克，阿迪达斯这样的折扣店来说，开店成本并不算低，虽然它的成本远低于品牌专卖店，但投资者想开设一家像样的折扣店，至少也得准备20万以上的资金才可以。

因为考虑到是品牌折扣店，而且还是正品，所以，无论在门店选址，面积需求，装修上都不可能节省太多的成本，必定取得顾客信任是至关重要的。但做品牌正品的利润空间也很大，投资者可以根据自己对利润的需求执行定价策略，这将决定你的年利润，月利润多少，以及多久回本的问题。

另外一个决定胜败的关键就是“营销”。现在国内市场，各行各业高度同质化竞争，迫使很多商家不得不进行价格战和营销战才能生存下去。这是深层次问题，短期内看不到解决的可能性。所以，无论你是电商还是线下实体，必须清醒的认识到当前的营商环境，并做出正确的经营策略。懂得营销的实体总是在市场当中占据着一定的优势，即使他们的产品或服务并不高，但同样可以做到可观的利润。

所以，针对上述问题的答案，核心在于经营者自身的经营能力。有能力者可以做到半年回本，缺乏能力者可能会破产倒闭。我们认为，投资者在投资开店之前，应该对自有资源和能力进行评估。如果你的评估是A（完全符合条件），那就可以做，如果评估是B（部分符合条件），那就需要谨慎投资，如果是C（不具备任何条件），则可以完全放弃。

### 1. 关注品牌折扣店当前市场

这部分内容算是前期的市场调研。任何项目都要自己亲自去考察，不要光听别人怎么说，也不要盲目跟随市场。如果你想在当地开一家耐克，阿迪达斯折扣店，那你就亲自去调研一下，当地是否有这样的实体店，他们做得怎么样？如果当地没有这样的实体店，就找一个与你所在城市消费水平相近的城市所开的耐克阿迪达斯折扣店。观察他们的生意如何，门店位置，顾客年龄层次，装修设计，服务水平等等，对真实品牌折扣店的考察将有利于你的项目投资，做项目评估，光凭想象是不行的，你所想象的年利润多少多少仅仅是出现在理论当中，实际做起来与理想有很大差距的，你必须清楚自己的开店优势与劣势，所谓，三百六十行，行行出状元，但有些人做生意就赚钱，有些则赔钱，项目再好也要看你投入多少，包括时间和精力等。

## 2. 选择正规渠道作为供应链

这是很多实体零售投资者为关心的问题，货源问题是开店的重中之重，任何实体零售业都将依托货源供应展开销售业务。不过现在加盟市场鱼龙混杂，当中不乏一些不正规的公司或平台，打着正品加盟的旗号，却拿不出货品的质检报告，耐克折扣店进货渠道？，出货清单，品牌代理证书等，因此，投资者在对实地考察时一定要留意这些文件，对实物货品有一定鉴赏经验的投资者可以去库房看一看商品质量。但无论如何，在真正合作开始之前，一定要检查所在相关手续，避免上当受骗。

## 3. 详细了解加盟政策与合作细节

应该说，耐克阿迪达斯折扣店模式在加盟政策方面是比较灵活的，首先来说，它没有加盟费，一般都是现金拿货，授权开店模式，但有的分销商可能会设置拿货门槛，这与我们不同，通常来说，货品采购费用与门店大小有关，店铺大，需要的SKU数量就越多，这是常识。另外，包括店铺装修，运营指导与人员培训等方面，一般分销商公司都会提供相应的帮助，当然，这些工作投资者可以自己做，但为了节省成本，分销商公司所提供的报价可能是的，但无论如何，对于投资者来说，争取的有利条件越多越好。

### 1. 老客户维护

想要提高客户的复购率，必须注意老客户的维护，这是提高增量的有效办法，针对新顾客的营销也仅仅是生意的一部分，老客户的价值更大，此举不仅在于提升复购率，同时也有利于你的店铺推广宣传，一句话推荐的话，一条朋友圈都能可能为你创造潜在的顾客，店里的任何活动也是基于这部分顾客进行，因此，经营者有必要维护好这部分人群。

### 2. 互联网营销

互联网营销对于任何一家终端零售企业越来越重要，互联网时代，人们的注意力都在线上，这使得近些年来，电商越来越火，对线下实体店形成了很大冲击，但幸运的是，这并非只有巨头公司才能玩的游戏，小公司也可以参与线上营销。特别是现在方便的网络可用于营销的平台很多，很多终端零售的主要战场就是线上，线上营销下单，线下仓储发货。

### 3. 专业化服务

零售业的一个重要环节就是服务，为所有到店顾客提供无差异的服务。一个微笑，一声你好，一句赞美都可能促进交易，细节是服务的重中之重，让每位到店的顾客感觉温暖舒适，并且购物需求得到满足是服务的核心，值得注意的是，导购员一定要掌握尺度，不要有强制营销的成份，必要的解答说清楚即可，揣摩顾客的心理，并用言简意赅的语言描述其具有说服力的答案，同时，给顾客留有选择和决定权的时间和其它心理活动因素。

司 ( [www.sanheaolai.com](http://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.aolaiyundongsports.com](http://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。