天津运动鞋服折扣店怎么加盟？ 奥莱体育

产品名称	天津运动鞋服折扣店怎么加盟？ 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

实体未来并非像大家想象的那么暗淡，否则也就不会有新零售概念的提出。问题在于选择正确的实体项目，以及运营策略才能积极的面对未来的一切不确定性。今天我们来分析一下耐克，阿迪达斯折扣店项目的前景发展如何，希望对那些立志想在实体投资行业有所作为的创业者一些参考。

首先，可以肯定的是，这是一个完全可投资项目，虽然该项目也有一些劣势，但大多数不利因素都与大环境有关，几乎所有实体店都会受到这些因素影响，但我们依然看到了这个项目的发展潜力，主要基于以下三点原因。

1. 品牌折扣店的价格优势

没人不喜欢大品牌商品，特别像耐克，阿迪达斯这样的国际，只不过对于大多数消费者来说，主要是钱包问题，换句话说，追求品牌但又囊中羞涩。而品牌折扣店刚好满足这部分消费者的真实需求，即是正品又是比专柜便宜，于是吸引了很多顾客到品牌折扣店淘货。

2. 品牌效应促进流量效应

品牌折扣店的推广或卖点就是“ 品牌价值 ”。依托品牌度可以吸引该品牌的大量粉丝前来到店选购，耐克，阿迪达斯的粉丝太多了，即适于在互联网开展营销推广，也利于在线下做活动吸引顾客。

3. 品牌效应促进高利润率

正是因为品牌价值的存在，才保证了投资者的利润空间。但这个理念并不适用于所有品牌，非国际大品牌由于正价就不高，即使深度折扣也吸引力度不大，而且利润有限，并不适合开折扣店，目前，市场上所看到的品牌折扣店都是基于国际大品牌，利润率是投资折扣店的重要衡量指标。

1. 做好商品供应

零售的本质是出售商品。因此，必须做好商品供应。如果你的实体店里没有足够多的货品， 人家还以为你要撤店了呢，就不会在此消费，更不可能成为回头客。保证货品充足意味着你的店还活着，而且依然能够满足顾客的需求。那么顾客下次有购物需求还会到你的店里来。

2. 引导客户进店

传统引导顾客进店的方式可能现在不再奏效了，即使你在店面门口放上一张很大的促销海报也很难吸顾客进店，所以，运动品牌折扣店货源哪里找？，经营者应该拓展新的营销方式。例如，现在流行的“ 体验式营销 ”。主要思路就是提供免费服务，如试用，试吃，免费水，免费休息区等。以此吸引顾客眼球，从而促进需求，完成店内消费。

正如我朋友的耐克，阿迪达斯折扣店所做的那样，虽然他们做得还很小，但传统售货方式的确在改变，线上订单的支持没有让他们在疫情期间死去，而是坚强地活了下来。

虽然提出新零售基于多种客观存在的理由，但不意味着小实体店无法参与新零售或投入很大。我朋友的实体店依然在为到店选购的消费者提供商品出售服务，他们也只不过多了一个线上营销的渠道，没有强大的资本实力，也只能参与部分内容，但要比坐在店里等顾客上门要强得多。

小实体店参与新零售主要着眼于“ 营销方式的改变 ”，但这并不容易做到。在这一过程中一定会淘汰一批跟不上的实体店。然而留下来的实体店会活得很好。

天津运动鞋服折扣店怎么加盟？-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）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）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。