

奥莱体育 阿拉尔运动品牌折扣店装修攻略

产品名称	奥莱体育 阿拉尔运动品牌折扣店装修攻略
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

1. 实地考察，查看公司资质

无论你从哪里找到的货源供应商，你一定要到实地进行考察，查看公司资质。与他们招商部人员面对面洽谈合作相关事宜，千万不要通过互联网进行这些工作。另外，到现场可以进行实物选品，对他们的商品质量，款式，以及码数有一个详细的了解，从而判断是该公司是否正规，以及加盟优势。

2. 签订合同，审视细节，避免纠纷

签订合同要注意细节，有些不利的加盟条款可能会隐藏其中，你必须揪出来一一问清楚，特别是“供货协议”。以及退出机制，如果出于某种原因，双方不能再合作了，如何顺利地解除合同，避免纠纷等。

3. 总部能否提供开店支持与帮助

通常来说，公司总部会给予开店的一切相关支持与帮助，例如，选址，装修，人员培训，运营指导等，当然，这些没必要强求，投资者自己也能完成，但总部在这些问题上会有一些经验和报价优势，会更快地帮助你完成开店前期准备。

(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。

善于做营销的90后小李成了朋友眼中羡慕的对象，因为他的自媒体帐号有一百万粉丝，依托于线下实体店的支持，他们很轻松地地将月销售额做到十万，而且利润很可观。现在，他们正打算是否需要加大采购量。

这又是一个线上线下结合的零售成功案例。小李的成功主要在于“营销”。小李与笔者聊天时这样说道：“对于耐克折扣店这样的生意，选品上并不具备优势，款式过时，部分款式还存在断码的情况，对于畅销款我们想要却没有货。所以，在选品上并没有太大的主动性，耐克阿迪达斯折扣店前景怎么样？，于是我们分析了一下，将主要精力放在营销上，把顾客定位于中低档消费者，通过品牌+价格为推广思路进行互联网营销，因为我们做得是正品，而且在推广内容上下了很大功夫，把文案做得很吸引人，很有针对性，那些喜欢耐克品牌的粉丝自然会关注我们，粉丝涨得很快，他们通过线上下单，我们线下发货，那些很认可我们的顾客还介绍朋友来买，于是销量就这样搞起来了。”

小李还给笔者看了一些推广文案，他们做得的确很吸引人，很有趣。小李大学毕业后找了一家公司做销售，后来辞职做自媒体，做得还不错，但由于缺乏盈利模式，小李不得不把他运营的自媒体帐号出售。在一次朋友聚会上，朋友和他说现在流行开品牌折扣店，他心动了，

他朋友也加入进来一起干。他们找了一家耐克正品供应商，在当地找了个店铺开始营业，但刚开始并不赚钱，再加上受疫情影响，几乎没什么生意，于是他们决定拓展线上业务，一场互联网营销大战正式开启。

笔者认为，小李的成功在于思想转变得快，而且懂得互联网营销玩法，才使得他能够迅速的拯救了他们的实体店。对于各行各业同质化严重的当前市场，拼得就是营销手法，有的超级网红一场直播的带货量就是一个线下小实体店一年的销售额。这种巨大差距不得不让传统零售从业者思考，互联网在新零售体系当中所扮演的角色是什么，它的重要性在哪里。

奥莱体育(多图)-阿拉尔运动品牌折扣店装修攻略由三河奥莱体育用品有限公司提供。“销售：服装服饰,体育用品”就选三河奥莱体育用品有限公司(www.sanheaolai.com)，公司位于：河北省廊坊三河市燕郊迎宾路百世金谷工业园区内2-K，多年来，奥莱体育坚持为客户提供好的服务，联系人：石经理。欢迎广大新老客户来电，来函，亲临指导，洽谈业务。奥莱体育期待成为您的长期合作伙伴！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。