

# 营口耐克阿迪达斯折扣店加盟方式？奥莱体育

产品名称	营口耐克阿迪达斯折扣店加盟方式？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

就拿很多投资者都在咨询的，耐克阿迪折扣店项目来说，加盟开店并不复杂，只要手上有个十几万，瞬间就能启动一家这样的门店。但能否真正赚钱，能否赢得消费者，必须商业本质来分析，即品牌折扣店对消费者的真正价值所在。

不可否认的是，没人不喜欢大品牌商品，只是每个人的经济收入不同，迫使很多消费者不得不去选择非品牌商品，至于质量能否得到保证，就看自己对产品的鉴赏能力了，有时还需要一点运气。但中消费者对产品提出了更高的要求，都是运动鞋，为什么消费者就喜欢买耐克阿迪？品质是一方面，还有品牌形象价值在里面，部分中消费者可能会更看重后者。正是基于品牌价值，再加上价格相比专卖店更加亲民一些。因此，耐克阿迪达斯折扣店成了受投资者追捧的创业项目，而这些都是针对消费者端分析的，运动鞋服折扣店加盟条件，具体一定代表性的商业模式。而对于投资者来说，开店模式并不复杂，现在市场高度透明，什么问题在互联网上都能查得到，可能有技术含量的就是“经营”。不要小看了这两个字，同样的门店，同样的生意，不同投资者做，有着不同的利润规模。有了稳定的货源，有了一定的资金，有了不错的门店位置，但未必能真正赚钱，“淘金的关键在于把握经营过程”。投资者在开店的天就应该知道自己未来所面临的，可能会存在的问题，有没有应对方案？不要抱着试试看的态度做项目，任何可控或不可控的因素都要想清楚，才会做到心中数，步伐不乱。

### 1. 品牌的力量就是强大

品牌在任何市场当中都是至关重要的。想象一下，如果你想开一家服装店，你是开在“肯德基”旁边，还是开在“六子炸鸡”旁边呢？毫无疑问，这是很多线下实体店老板们的选址经验，这就是品牌的力量。

所以，耐克，阿迪达斯折扣店主要基于品牌的优势进行发展。这两个运动品牌都是国际大品牌，在运动鞋服领域几乎没有可以与之匹配的对手。品牌效应使这些折扣店很容易开展业务，从而吸引运动类消费

者前来选购。

## 2. 基于价格优势对消费者的吸引力

不可否认的是，大多数消费者对价格都是敏感的，那些有钱人也是非常挑剔的，他们也会考虑性价比，毕竟没人愿意多花钱。但便宜没好货，那些中高等消费水平的顾客还注意品质，以及品牌价值。

因此，品牌、低价、品质保证成为品牌折扣店的核心优势，即使品牌折扣店里的商品是过时的，断码的情况，但依然有很多消费者喜欢到折扣店里淘货，这甚至成为一种潮流现象。

## 3. 线上线下融合营销，打造运动消费圈子

在与这些品牌折扣店的老板们聊天时发现一个现象，那就是他们都在互联网上开展业务，微信是他们的主战场。其中有一位老板告诉笔者，他们在互联网上的订单量是线下的3倍，这使得他们没有受疫情太大的影响。他们想继续在互联网上做投入，除了通过内容吸引粉丝，他们还想尝试付费广告，老板补充道。

正如之前提到的那样，营销对于零售业的重要性，懂得营销的老板生意做得都不错，他们甚至能够通过营销手法来弥补其它不足和劣势，特别是线上数字营销，现在大部分传统实体零售业还在观望，但先知先觉的老板们已经开始在拓展线上业务了，这是一个不可忽视的重要营销渠道，线下实体必须给予足够的重视才能够抢占更多市场。

说一个实例，我朋友小张，他在当地开了一家耐克，阿迪达斯品牌的折扣店，没有疫情之前，他们的生意还行，但是却没有前几年好做。而这次突如其来的疫情才让他看清楚传统实体店的脆弱。但他是一个思路转变迅速，善于学习的人。他通过朋友圈，直播等形式吸引喜欢耐克，阿迪达斯品牌的粉丝，然后进行线上交易，线下发货。正是基于这个销售方式的转变，他们不仅没有亏损，还做到了可观的盈利。

事实上，这就是新零售的雏形。随着未来互联网技术的应用与发展，物流的专业化，实体店成本透明化，生产专业化，仓储管理专业化，线上交易便捷化等基础建设的完善，未来线上线下融合的会更加迅速。到那时，不仅商业运营成本大幅降低，消费者也会在这场零售业改革当中享受到实惠。

营口耐克阿迪达斯折扣店加盟方式？-奥莱体育(诚信商家)由三河奥莱体育用品有限公司提供。营口耐克阿迪达斯折扣店加盟方式？-奥莱体育(诚信商家)是三河奥莱体育用品有限公司（[www.sanheaolai.com](http://www.sanheaolai.com)）升级推出的，以上图片和信息仅供参考，如了解详情,请您拨打本页面或图片上的联系电话，业务联系人：石经理。同时本公司（[www.aolaisports.com](http://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。