

阿勒泰地区耐克阿迪达斯折扣店是正品么？奥莱体育

产品名称	阿勒泰地区耐克阿迪达斯折扣店是正品么？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，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。

“如果不是国际大品牌产品，即使折扣力度再大，也难以吸引众多消费者追捧，这就是品牌的力量。”

现代人消费观念发生了很大变化，品牌商品消费越来越多，不管与非品牌，消费者对品牌的识别能力越来越强，无论是服装店，还是零售店，出售的任何商品都是有品牌的，人们根据品牌的度来预估产品的质量好坏，那些的，耳熟能详的，品质保证的品牌总是受消费者欢迎。

对于鞋服领域，品牌的价值体现的更是淋漓尽致。无论你去逛步行街，大型购物广场，繁华商业街等，

一眼望去，每家门店都在依托某一品牌为消费者提供产品或服务。品牌消费几乎成为一种潮流，大部分消费者在对相对产品进行消费时都是基于品牌，这也是为什么我看好耐克，阿迪达斯这样的国际品牌折扣店项目的主要原因之一。

另一方面，对于实体零售的创业者或投资者来说，耐克阿迪折扣店项目的吸引力就是基于品牌价值所带来的高利润空间。大家都知道，一双耐克正品正价运动鞋的价格从几百到几万元的价格都有，即使3000元的运动鞋，放在耐克折扣店里出售，价格也需要1200元到2300元之间。可是，这对于消费者来说，已经节省很多了，耐克折扣店怎么样？，那么再算一下，耐克折扣店的经营者能赚多少呢？

一般来说，耐克阿迪达斯折扣店的主流商品供货价格在2-4折，也就是说，3000元的运动鞋的采购价在600元到1200元。所以，耐克阿迪折扣店的经营者的利润区间在600元到1100元。出售一双运动鞋就能赚这么多，这么高的利润谁不动心？现在市场越来越透明，消费者也变得越来越精明，出售假货难以持久，早晚有一天会败露，终还要承担法律责任。正品货源是开店的基础，并且品牌会给实体零售店带来很高的品牌价值效应，虽然品牌商赚走了品牌价值的大部分利润，但是对于实体零售来说，所能分到的利润依然可观，更重要的是，投资者可以依托品牌效应迅速开展线上线下营销业务，这一点对于实体零售店的业绩至关重要。

1. 顾客不满意就可以直接退货，不需要理由。

众所周知，线上电商都是七天无理由退货的，因为互联网选购商品与实物选购有很大差别，仅仅通过图片或视频是无法判断商品是否达到自己的选购标准的，所以，退货率自然比线下实体店高很多，但从趋势来看，退换货几乎成为一项标准化服务，消费者也养成了不满意就退的习惯。很明显，如果线下实体店无法满足消费者的退换货需求，自然会让顾客不爽，那些推诿，推脱，少退钱等小花招干脆放弃，线下实体店必须与电商对齐，做到无理由退换服务才行。

2. 让顾客感受到真实，专业导购做专业化服务。

其实，线上的购物体验并不好。商品展示与实物通常存在很大差距，这也是线下实体店的优势所在，所以，实体经营者必须利用好这一优势，通过专业化服务，帮助顾客选择更加理想的商品。特别是鞋服行业，一个专业化导购员是至关重要的，它可以帮助顾客选择性价比高的商品，以及如何穿搭，如何保养等知识类内容服务，这不仅可以促进交易，也让顾客切身感受到真实的购物体验，从而提升再次到店选购的概率。

3. 提供增值服务，让顾客再次登门光顾。

买不买没关系，小礼品常备。如果说电商在价格上处于优势，那么线下只能通过增值服务来吸引消费者了，这不是一个营销策略，这是一种消费者心理不平衡心态。大家都知道线下房租费用很高，而这部分费用也是加在商品里由消费者买单的，消费者不傻，对于大众经济型消费者而言，自然不愿望承担这部分费用，转而选择线上购物，即使你的东西再好，价格也会迫使他们不会选择实体店。所以，消费者心理再平衡是线下实体经营者需要思考的，增值服务可能会额外地增加运营成本，但的确是吸引消费者再次登门光顾的有效手段，只要控制好利润与成本就好。

阿勒泰地区耐克阿迪达斯折扣店是正品么？-奥莱体育(在线咨询)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.sanhealolai.com）是河北廊坊,服装鞋帽代理的企业，多年来，公司贯彻执行科学管理、创新发展、诚实守信的方针，满足客户需求。在奥莱体育领导携全体员工热情欢迎各界人士垂询洽谈，共创奥莱体育更加美好的未来。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

