

耐克阿迪达斯折扣店加盟需避免的基本错误 免于经营陷入困境

产品名称	耐克阿迪达斯折扣店加盟需避免的基本错误 免于经营陷入困境
公司名称	三河奥莱体育用品有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河北省廊坊市三河市燕郊开发区迎宾北路西侧、 孤山西路北侧百世金谷燕郊产业基地内（注册地址）
联系电话	15901431311

产品详情

耐克阿迪达斯折扣店加盟

中大家应该避免的基本错误，也许你可能有不同的见解，但我们认为，无法改变这些错误很可能会让你的折扣店经营陷入困境。 误区一，门店越小越好。 门店面积小也只能是节省成本，但我们认为，这种成本节省策略放在品牌折扣店上是不合理的。品牌折扣店不是街边的两元小店，面积太小会直接导致商品陈列空间不足，不仅无法向顾客提供更多的款式和商品数量，还且也无法取得顾客信任，这个问题必须重视起来。就耐克，阿迪达斯折扣店而言，我们认为，面积低于50平就可能存在上述问题。从长远的角度看，这点错误无法改变，对店铺的业绩会有很大影响。

误区二，折扣店不需要考虑档次。 相比品牌专卖店，折扣店在商品价格上的确低很多，但不意味着店铺不需要形象，这同样是很大的错误，究其原因还是在于信任问题。因为品牌折扣店出售的是正i品货，顾客进店选购就是针对品牌而来，但大多数消费者没有鉴别真假货品的能力，他们只能简单的通过门店外观形象与店内商品陈列与质量做粗略判断，如果你出售的是正i品，然而通过低档次店面形象对冲了这一优势，对于店铺的业绩是极为不利的。 误区三，不需要太多铺货数量。 货品数量直接影响店铺的销售业绩。很明显，款式越多，尺码越全，则被顾客看重并下单的概率就越大。很多经营者担心拿货太多怕卖不出去。不想在现金流上形成压力。表面上看，这种想法有一定的道理。但这种做法将出更大代价。 折扣店经营者应该学会算一笔帐，无论你的铺货数量有多少，只要无法做到盈利，就必须做出改变，时间越久，投资者承担的风险就越大。怕压货的前提是在运营效率充分，而市场存在不可控，不确定因素下，短期内控制铺货数量来改善现金流。否则，经营者应该通过货品数量来增加出单率。品牌折扣店的特色就是尺码不全，款式过季的鞋服，如果顾客可选款式较少，自然会影响到出单率，从而影响销售业绩。

【公司宗旨】

超低拿货折扣、0加盟费、免费店面设计、经销授权、质检报告、正规授权让您开店无忧。

【加盟优势】

1、0加盟费、超低折扣供货：

0加盟费，鞋、服、包、配饰等货源超低折扣供货，小成本就能开耐克阿迪达斯折扣店。

2、品牌授权、保证货源：

货源保障（出货清单），开店品牌资报批以及品牌授权保证。

3、区域保护、保证商圈：

区域保护政策保证分销商拥有合理的商范围及店铺发展空间。

4、现场选货、全国物流：

可在仓库现场选货及配货下单，提供物流支持。同城24小时必达，全省48小时覆盖，全国96小时通达。

【加盟开店指导】

店铺分类：多品牌折扣店，单品牌专柜或仓储式店铺等。

店铺选址：商业街门脸，商超购物中心不限，全国各个省，市，县及地区（除港澳台）。

店铺面积：（一）标准店营业面积不小于20平方米，（二）形象店及仓储营业面积不小于80到120平方米

店铺装修：依据客户的事业愿景为新店铺提供专业的店面设计装修及道具衣架球托等均可统一提供。

经营指导：提供经营指导培训及开业、节假日活动、店铺活动策划。

【加盟主要流程】

- 1、投资咨询：向公司咨询加盟事项；对公司品牌进行咨询了解。
- 2、实地参观：到公司所在地进行实地观摩，并与公司工作人员进行业务交流，了解公司和项目状态。
- 3、提交申请：向我公司递交加盟申请表。
- 4、资格审核：公司考察、审核加盟申请书，对投资者进行审核，确认投资者的合作资格。
- 5、签订合同：合同签订及完款，加盟合约说明(加盟者须充分了解加盟内容事项)。
- 6、店面装修：品牌公司会帮助加盟方进行选址，申请人提供店铺平面图等复印件,公司根据申请人提供的标准图纸设计全套装修图纸并根据装修标准给予装修。
- 7、开店筹备：公司相应人员接洽您店面的人员招聘以及培训工作。
- 8、货物配送：公司运用自己强大的物流，为您输送物料。
- 9、正式营业：这时候公司关注加盟者的经营动态。
- 10、售后服务：开业后，公司会根据加盟店实际情况必要时派专人上门指导。

奥莱体育折扣店，整合市场资源，搭建“0”门槛开店模式，免费店铺装修设计、广告素材、活动方案、ERP收银系统、店铺运营、提供一站式开店服务，总部会为加盟商提供360度全方位的加盟支持，以及全程保姆式的贴心扶持，为品牌消减库存以及惠及中低消费者。