

制胜法宝 取得客户信任 0元加盟耐克阿迪达斯折扣店

产品名称	制胜法宝 取得客户信任 0元加盟耐克阿迪达斯折扣店
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

如果你出售的是正规耐克阿迪商品，你必须想办法通过各种方式来证明这一点，让顾客知道你的货品。不要试图忽略这一点或认为这不重要，对于耐克阿迪达斯这样的有名品牌来说，顾客的任何怀疑都是合理的，如果你不试图去打消他们的顾虑，就难以把生意做好。

取得顾客信任是提升留存率的重要策略，特别是当你拥有某种开店优势的时候，你不能隐藏这些优势，而且将这些优势表现出来，采取单点突破的策略来留住顾客，从而完成一定的销售业绩。

执行案例1

耐克阿迪折扣店A的经营者喜欢当着顾客的面开启新到商品的货箱，他们认为这样对于顾客来说更加真实，至少可以让顾客感觉自己是早发现新品到店的消费者，从而产生购买兴趣。

执行案例2

耐克阿迪折扣店B的经营者喜欢把开店资质手续和货品质检报告复印件用玻璃柜锁起来并放在货架上供消费者查看，这的确是一个取得顾客信任的好办法。

执行案例3

耐克阿迪折扣店C的经营者对商品出售价格有自己的一套执行标准，任何顾客都不能打破这个价格执行体系，即使自己买东西，也要按照这个标准来。折扣部分也是有一定的执行基准，只要突破这个价格区间就不再出售，即使顾客再说好话也不行。

执行案例4

耐克阿迪折扣店D的经营者在装修设计上花了很多心思与创新，他的门店没有名字，只有耐克阿迪达斯两个LOGO，商品布局与众不同，给消费者的初次印象有点像苹果商店，满满的科技感，智能化。移动支付付款结算，电子屏幕选品，智能货架，灯光颜色运用的很到位，喜欢时尚潮流的年轻人喜欢这样的门店，因此，吸引了很多消费者前来光顾。

执行案例5

耐克阿迪折扣店E的经营者是服务至上的忠实执行者，他认为商品只是其一，做好服务和营销才是比较重要的。他经常对店内的导购员进行专业化训练，包括分析顾客的真实需求，如何进行附带营销，如何组织活动，如何让顾客加入社群，如何做好售后服务等。因此，该店的复购率极高，如果顾客没时间到店选购，就直接快递发货。无理由退换，不收取任何费用。

经验总结

没有任何一家实体店能在各方面都做得很好，由于人力和资金有限，以及投资者的经营水平高低不同，能做到某一优势明显高于同行竞争者就已经很不错了，单点突破是未来实体零售店生存的法宝，如果你的实体店具备某一优势，你就把它发挥到好，让同行望尘莫及，只有这样才能提高竞争壁垒，从而长久地生存下去。

【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），开店品牌资质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。