

渠道下沉优势 整合 分享 帮扶 赋能 奥莱体育耐克阿迪达斯折扣店加盟

产品名称	渠道下沉优势 整合 分享 帮扶 赋能 奥莱体育耐克阿迪达斯折扣店加盟
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

根据我们对折扣店市场的调研后发现，三四线城市的开店成本要小于一二线城市。同时，竞争也不那么激烈，这也是为什么县级市的品牌折扣店越来越多的原因。但我们在考虑市场前景时要全面一些，要知道，做好一家折扣店不仅拥有货源，还要考虑选址，装修，导购培训，顾客运营等店面。其所存在的劣势也很明显，下面我们就来详细分析一下，耐克阿迪达斯加盟的折扣店在地级市或县级市的优势与劣势，希望对想开折扣店的人们有所帮助。

- 1，运营成本低。毫无疑问，在县城开店要比大城市开店成本低很多，这是比较明显的优势。创业初期，控制成本很重要。实体零售店的较大压力就是房租和库存，当然，库存问题与运营效率有关，这里不再多讲，但是在房屋租金和人员工资方面要节省很多，可以将省下来的钱用于线上线下业务拓展，提升整体销量。
- 2，消费者更喜欢到实体店选购。越是非发达地区，互联网购物的频率越低，很多人对电商还处于认知学习当中。所以，这些顾客更喜欢直接到实体店选购。逛街本来就是一种乐趣，生活在三四五线城市的人们更安逸一些，这样会对当地的消费市场有一定的促进作用。
- 3，当地消费水平符合折扣定位。随着人们的生活水平提高，几百上千元一件单品鞋服的消费很常见，而三四五线城市由于在品牌折扣店项目上还处于蓝海状态，因此，有着更加广泛的市场需求，而折扣店的生存优势就是基于“品牌保证质量，折扣物美价廉”，这与三四五线城市的消费需求刚好吻合。

但是很多事情并不是十全十美的，比如：首先相关的人才不好招。各行各业的人才都往大城市里转移，因为大城市里的资源多，这是没有办法的事实。所以，在县城开设实体店，招到一个好的店长并不容易，但是如果投资者没有时间亲自运营，就只能外招店长。所以，店长和导购员的业务能力将直接影响店铺的业绩。其次消费者对产品鉴赏能力差。耐克，阿迪达斯都是司空见惯的产品，而三四五线城市的消费者虽然也能有效识别品牌标识，但对商品真假鉴赏能力差，有些消费者需要营业员花费一番功夫解释。而后人群消费不如大城市。小城市在流量方面远不如大城市，大城市有更多的资源吸引着更多高端消费者，这也是为什么很多品牌专卖店必须开在一二线城市的主要原因。因此，如果在三四五线城市开实体零售店，选址工作一定要做到位，这将直接影响以后门店的发展。

耐克阿迪达斯折扣店加盟

需要经营者能够为之奋斗努力，为之付出心血，掌握经营技巧。相信在此基础之上能够大展身手，做出属于自己的成绩。奥莱体育始终秉承归零的心态，将其精髓融入集体、团队、产品和服务，以维护品牌

荣誉。同时也会不断拓展业务领域、丰富经营品类，铸造经典品牌，共创繁荣市场。

【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。