

加盟奥莱体育耐克阿迪达斯折扣店

阿迪耐克折扣店在当前行业中的前景和优势

产品名称	加盟奥莱体育耐克阿迪达斯折扣店 阿迪耐克折扣店在当前行业中的前景和优势
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

如果说作为一名具备各种资源支持，以及手头宽松的大咖来说，做专卖店可能更适合一些。专卖店的竞争壁垒要高一些，虽然开店成本比折扣店高很多，但其出售的货品都是当季新款，而且还被允许使用品牌LOGO，放在实体店的门头上，对消费者也是有很好的视觉吸引力。那些追求品牌时尚新潮的消费者是专卖店的主要消费群体，他们对价格并不敏感，他们只追求品质和品牌价值，而这对于经营者来说，每件单品或许都可以有较好的收益，因此无论是后期发展还是前期营收都有着不错的期望。

但是对于专卖店来说其缺点就是门店只能销售单一品牌，而且还要规定指定的销售任务，这对于经营者来说是有一定压力的，如果选址错误或者缺乏市场营销经验，完成一定的销售任务并不容易做到。而且与此同时还要考虑到现在经济环境的变化，以及电商对实体零售业的影响。不管是内因，还是外因，都需要我们实际参与者能够预见和把握。那么再看一看品牌折扣店模式的优缺点。首先来说，开店成本相比专卖店要低很多，如果在三四五线城市做耐克阿迪达斯折扣店，不需要很多就可以开起来，这也是为什么会吸引中小加盟商的原因。而且产品价格方面，对消费者有着有吸引力，受众的面积或许更广泛一点。那些对价格敏感的品牌消费者是折扣店的主要消费群体，当经济不景气了时候，折扣店要比专卖店好做一些。另外，折扣店在选址和装修设计上也没有太高的要求，可以根据投资者的个人偏好来设计，而且还可以多品牌同时运营。当然，品牌折扣店的缺点也很明显，比如不能使用品牌LOGO，至少你不能用在门头上较显明的位置上。同时它的产品款式也是大多以过时，断码货品为主，通常与专卖店的货品相差3-6个月的滞后期。总结来说，两者开店模式针对不同咖位的经营者，有实力的选专卖店，差一点的或者没资源的选择折扣店，压力会小一些。所以折扣店更适合大众群体，而且三四五线城市还有很多市场处于蓝海状态，如果有好的门店位置是值得去做的。当然，能否正常运营发展还要看经营者的经营能力，管理水平和对市场趋势的把握，任何事情从来都不是简单的事，都需要我们有端正的态度和实实在在的执行力。

