

建立稳定的货源供应

运动多品牌折扣店加盟创业阿迪达斯耐克实体折扣店

产品名称	建立稳定的货源供应 运动多品牌折扣店加盟创业阿迪达斯耐克实体折扣店
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

对于投资这个项目的加盟者来说，与品牌分销商保持良好的合作关系是保持货源稳定供应的前提，但耐克、阿迪达斯折扣店项目与传统加盟店模式还有一定区别，其中有一些经验或行业知识需要加盟者知晓。

1. 明确你与品牌商的合作关系

对于加盟者来说，应该秉持合理的期望与品牌分销商合作，期望太高或太低都不合适。品牌分销商有自己的合作流程，但大体都差不多。耐克阿迪达斯折扣店与专卖店的合作模式上是有所不同的，不能算作严格意义上的加盟店，因为品牌分销商与加盟者没有太深的绑定关系，合作流程也不复杂，基本就是现金拿货（即买断），授权开店形式，从管理模式上看，两者是合作关系，而非从属关系，所以是没有加盟费的。

货品供应方面也是相当透明，主流货品供应价格面向所有客户都是在2-4折，并为客户提供完整的开店资质授权手续，公司拥有一定规模的仓储货仓支持加盟者现场选货，并对客户进行开店指导与培训，如果有开店经验的加盟者基本一步到位，选货签合同，公司给予的开店相关支持都是非强制性的，加盟者有选择权。没有从属关系，公司与加盟者是平等合作，互惠互利关系，所以双方也能长期建立合作。

2. 明确你的采购策略

这一点要比供应商更重要，供应商希望加盟者有稳定的销售业绩来保证他们的出货率，而加盟者希望自己多卖一些多积累一些利润。因此，想长期与品牌分销商建立合作关系还要看加盟者自身的经营情况。

加盟者与品牌分销商之间的主要往来就是货品流转，首批货品采购完毕之后，后续合作完全可以在线上进行，例如合同续签，图片或视频选货等。加盟者的采购策略制定是需要一定技巧的，这需要经营者的

有很好的选品眼光，潮流趋势洞察，销售数据分析等能力，销售业绩稳定才能在品牌分销商那里争取到更多供货折扣。

如果你加盟过耐克阿迪达斯折扣店，你可能就会知道，这些就是品牌折扣店模式的优势与魅力，因为简单才能建立持久的合作关系。现在加盟市场上，有很多加盟项目总部占据着话语权，加盟者完全处于劣势，他们通过各种手段消耗着加盟者的开店成本，利润压缩殆尽，但他们是不会考虑这些的，反正自己把钱赚钱再说，这样的加盟项目再有能力的投资者也很难以有所作为。所以，投资者在选择加盟项目时，一定要理清总部的合作政策与流程，如果有不合理的东西在里面，一定要及时终止合作，避免加盟之后赔得更多。

【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。