

# 三河奥莱体育耐克阿迪达斯折扣店加盟 吸引消费者的定价基准

产品名称	三河奥莱体育耐克阿迪达斯折扣店加盟 吸引消费者的定价基准
公司名称	三河奥莱体育用品有限公司
价格	200.00/双
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

耐克阿迪达斯加盟的折扣店核心优势在于价格，追求品牌而且对价格敏感的消费者是品牌折扣店主要消费群体。但并不是所有到店的顾客都能完成消费，即使你的折扣店力度很大，依然会有些顾客希望在价格上再更低一些，少花钱买到优质鞋服是他们的宗旨。因此，耐克阿迪达斯折扣店需要在零售定价上有一套自己的基准，尽可能地在保障我们稳步发展的同时，也要保证定价灵活性，促成销售。为了引导顾客，所有服饰在定价上是要有一定方式的，它将有效地提升店铺的销售业绩。现在消费者很挑剔，他们在议价时也有一定的技巧，有些对鞋服行业具备基础知识的消费者，在议价时给出他们所预期的价格。所以，产品在定价上必须灵活。但这并不意味着盲目降价促销，下面我们分享一下关于“定价”的经验，供老板们参考。

1. 指定定价基准。从供应商采购的货品需要进行定价基准，即对吊牌价进行折扣定价，并且在销售时，将这一价格作为商品的定价基准。而这一定价技巧的核心在于价格错觉，例如，200元左右的商品可定价格为198元，套装或组合形式可将两件单品价格分别为199元和99元合计为269元，实实在在的让利能够吸引消费者，但也需要在定价上有一定的引导性。

2. 可议价基准。大多数顾客在品牌折扣店进行选购时，都会有议价需求。他们希望以较低价格买到更加优质的服饰，这是可以理解的。正所谓褒贬是买主，这样的顾客我们应该把握住，他们是真心想选购的消费者。因此，我们需要对产品留有一定的议价空间。但这并不意味着我们可以无限降价或差异化对待消费者，我们必须设置可议价阈值，并且这一定价基准用于所有顾客。不要为了抓住一个顾客伤害老顾客，为了销售任务而随意降价。经营者需要在开业的当天就要执行好价格基准，这对店铺的长久经营是至关重要的。

3. 组合定价基准。组合出售在零售业是很常见的方法，关联出售会提升店铺整体销售业绩。这种场景出现时通常顾客为联想需求，实际需求等，因此，店铺在陈列方式及布局将影响这种消费场景。经营者应该根据实际商品属性，做好关联商品陈列，并对其进行联合定价基准。但有一点值得注意的是，关联商品一定具备基本的知识，需要满足顾客的真正需求。特别对于鞋服行业，关联商品的组合需要一定基础知识，包括款式，颜色搭配，性价比以及针对的行业或具体人群。经营者需要对导购员进行定期培训，提升服务满意度。实体经营尤其是目前行业不景气的时候要以创新、服务为理念服务广大顾客，提供优质的产品选择及消费体验，成为综合体育运动用品经营的佼佼者。

**【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。