如今耐克阿迪达斯折扣店可以说非常火爆，很多朋友想要合作开耐克阿迪达斯店，他们都知道开店要选址、精美装修然后陈列选货开店，其实开店需要注意的远远不止这些，今天就跟大家分享，开店时最容易被忽略的三个重点：

1. 调整心态

想要做好耐克、阿迪达斯折扣店生意，经营者的心态是非常重要的，因为我们在线下开店，难免会遇到旺季人来人往忙 都忙不过来，每天大把顾客到你店铺内消费，而到了淡季，门口罗雀联系几天没有顾客进店。这时候经营者要稳住心态，短期内的亏本和赚钱都没什么关系，我们要看的是长期的盈利情况。另外我们做耐克阿迪达斯折扣店生意，是有风险的，不可能投资都能稳定赚钱，而在遇到亏本情况，也要及时调整心态。对于店铺内的商品，我们不需要每一件都赚钱，要学会用一些产品，主动降低利润，然后促销吸引顾客，这样就能增加人气，还能迅速提升店铺销量。所以我们做耐克、阿迪达斯折扣店生意一定要及时调整心态，不要看一时的涨跌，而是要看长期的盈利情况。

2. 员工管理

员工管理说起来简单，其实是最难的地方，你给的工资低了，员工不愿意长留，给的工资高了，又会增加你的经营负担，增加店铺成本。但是工资低又找不到熟练的员工，那该怎么办？我们需要进行员工管理，首先可以低价聘请员工，然后培训员工简化，制度化，就算新来的员工也能迅速上手，降低培训的难度和无效的说辞，以实战为主。然后员工嫌工资低，可以用提成比例吸引他们留住。而且提成比例还能按照老员工工作时长进行提升，灵活调整，调动员工的积极性。

3. 做好库存

有的经营者觉得库存不重要，平时销量不高，缺货还能随时补货。其实这样的说法并不成熟。大家要知道两点，非常重要。首先是供货商的商品数量也是有限，虽然我们也不提倡大家一定要囤货，但是我们自己遇到耐克阿迪达斯折扣店好的款式，不愁卖，同时利润还不错的时候也会囤货。供货商虽然囤货，但是我们同时给全国

几百件合作伙伴供货，所以好看的款式大家都喜欢，也很容易缺货。因此遇到这类款式需要囤货。还有旺季销量高，事先补货，可以弥补在补货的时候，物流和快递不及时的情况。