

电子商务案例：网上开店如何进最便宜的货 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/285/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c67\\_285960.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_285960.htm)

鉴别批发市场 我经常在淘宝上看到卖家叫苦：我的货转了几手了，钱都被中间商赚去了。如何才能从厂家直接进货呢.....如此等等

。其实，经销商是商品流通中的必要环节，我们没必要避开他。如果厂家在广东，你在北京。难道你要直接跑到广东去进货不成？就算厂家就在家门口，厂家也不可能跟一个零售商直接打交道的。(除非那个厂子特别小，或者给你的是二等品。以后我会详细谈一二等品的产生和区分的。)所以，对于零售商来说，进货的最好渠道还是批发市场那么在庞大的市场中，如何找到最便宜的批发市场呢。这就要区别零售兼批发；批发兼零售及直销点三类不同市场了。区别零售兼批发和批发兼零售，很容易。拿服装来举个例：零售兼批发的市场，是允许试穿衣服的。而批发兼零售的地方是不允许试穿衣服的。价格嘛当然是批发兼零售的地方便宜了。区别批发兼零售和直销点。你就要观察周围环境了。因为这里货物的吐量比较大。店面之间的走道宽阔。清晨和晚上车子是可以进去装卸货的。还有所有的东东都是打包卖的。不接受零售的。你给多少价都不零售的。这里走的就是量，价格是最低。但你要受得起他的量。没有量人家懒得理你。所以，有时间呆在电脑前大叫进价贵。还不如去市场好好逛逛。找那些直销点拿货。既便宜，又有质量保证。而且做久了都是可以退换货的。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)