

网上开店5大好货来源 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E7_BD_91_E4_B8_8A_E5_BC_80_E5_c123_288767.htm 确定卖什么之后，就要开始找货源了。网上店之所以有空间，成本较低是重要因素。掌握了物美价廉的货源，就掌握了电子商务经营的关键。以服饰类商品为例，一些知名品牌均为全国统一价，在一般地面店最低只能卖八五折，而网上可以卖到七至八折。而在网上，服饰类商品的价格都是商场的二至七折。那么，如何才能找到价格低廉的货源呢？

- 1、充当市场猎手 密切关注市场变化，充分利用商品打折找到价格低廉的货源。拿网上销售非常火的名牌衣物来说，卖家们常常在换季时或特卖场里淘到款式品质上乘的品牌服饰，再转手在网上卖掉，利用地域或时空差价获得足够的利润。网上有一些化妆品卖家，与高档化妆品专柜的主管熟悉之后，可以在新品上市前抢先拿到低至7折的商品，然后在网上按专柜9折的价格卖出，因化妆品售价较高，利润也相应更加丰厚。
- 2、关注外贸产品 外贸产品因其质量、款式、面料、价格等优势，一直是网上销售的热门品种。很多在国外售价上百美元的名牌商品，网上的售价仅有几百元人民币，使众多买家对此趋之若鹜。淘宝网店主张小姐从事外贸工作，由于工作关系积累不少各地的纪念品，送了一部分给亲友后，仍有大量剩余。在朋友的推荐下，张小姐将自己的闲置物品上网销售，没想登出不久就销售一空，现在，她的小店已经有了固定客户200多人。新的网上创业者如果有熟识的外贸厂商，可以直接从工厂拿货。在外贸订单剩余产品中也有不少好东西，这部分商品大多

只有1-3件，款式常常是明年或现在最流行的，而价格只有商场的4-7折，很有市场。

3、买入品牌积压库存 有些品牌商品的库存积压很多，一些商家干脆把库存全部卖给专职网络销售卖家。品牌商品在网上是备受关注的分类之一，很多买家都通过搜索的方式直接寻找自己心仪的品牌商品。而且不少品牌虽然在某一地域属于积压品，但网络覆盖面广的特性，完全可使其在其他地域成为畅销品。如果你有足够的砍价本领，能以低廉的价格把他们手中的库存吃下来，一定能获得丰厚的利润。

4、拿到国外打折商品 国外的世界一线品牌在换季或节日前夕，价格非常便宜。如果卖家在国外有亲戚或朋友，可请他们帮忙，拿到诱人的折扣在网上销售，即使售价是传统商场的4至7折，也还有10%至40%的利润空间。这种销售方式正在被一些留学生所关注，日本留学生"桃太郎"的店铺经营日本最新的化妆品和美容营养保健品，通过航空运输送到国内甚至世界其他国家，目前在淘宝和易趣都有店铺。因为其化妆品新鲜，而且比国内专柜上市更快，更便宜，因而受到追捧。此外，一些美国、欧洲的留学生也在网上出售"维多利亚的秘密"、"LV"等顶级品牌的服饰和箱包产品，其利润均在30%以上。

5、批发商品 一定要多跑地区性的批发市场，如北京的西直门、秀水街、红桥，上海的襄阳路、城隍庙，不但熟悉行情，还可以拿到很便宜的批发价格。北京的淘宝网卖家萍萍家住北京南城，家附近就有很多批发商城，除了在家的附近进货以外，还会偶尔去西直门动物园等大规模的批发市场去淘货。通过和一些批发商建立了良好的供求关系，能够拿到第一手的流行货品，而且能够保证网上销售的低价位。找到货源后，可先进少量的货试卖一下，如果

销量好再考虑增大进货量。在网上，有些卖家和供货商关系很好，往往是商品卖出后才去进货，这样既不会占资金又不会造成商品的积压。总之，不管是通过何种渠道寻找货源，低廉的价格是关键因素。找到了物美价廉的货源，你的网上商店就有了成功的基础。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