

怎样进货才能够有大的利润? 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\\_\\_E6\\_80\\_8E\\_E6\\_A0\\_B7\\_E8\\_BF\\_9B\\_E8\\_c123\\_288963.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_80_8E_E6_A0_B7_E8_BF_9B_E8_c123_288963.htm) 经商做生意，说白了就是买卖商品并从中赚取差价的过程，但里面也关系到很多学问，就拿进货来说，进货的数量、质量、种类该如何确定，进货资金和流动资金的比例该如何确定，什么时候补货及如何确定补货的数量，作为经营者都应该了解。下面，我们就把这些商业中常用的基本知识介绍给大家，希望能对一些刚入门的小本经营者有所启发。

### 一、批发和零售的利润模式

批发和零售最大的区别是：批发商卖单个商品的利润低，只有通过大量的出货才能赚钱，而零售商卖单个商品的利润高，但出货量要比批发商少。开店初期，大多经营者由于不想压太多的商品，因此他们会选择每种商品都只进一小部分作为样品，通过样品去渐渐了解消费者的市场需求。如果发现该商品的需求量很大，再决定去补货，因为这样做相对稳妥，风险要小。但这种方式也有一个缺点，就是当你向批发商提出购买单件产品时，要不就是没有人愿意给你货，即使给你货价格也要比批发价格高出很多。这样一来，你这件商品较高的进货价格加上利润，必然会导致你的价格没有竞争力，很多顾客都会放弃购买，无形中干扰了你对这个产品市场前景的判断。所以当你做之前需要深入了解客户人群的需求，对自己的选货眼光有绝对的信心(如果对自己选货的信心都没有，那还进什么货呢?)，进货过程中给予批发商足够的诚意和信心，用数量来为自己争取拿到好的批发价格。

### 二、进货的数量

进货数量包括多个方面，如进货金额，进货商品种

类，单个商品种类及数量等。确定进货金额有个比较简单的方法，即把你整个店铺的单月经营成本加起来(包括房租、人工水电，税，管理费用等等)，然后除以利润率，得出的数据就是你每月要进货的金额。比如，你的全部经营成本为5000元，产品卖出的平均利润在200%，那你最起码就需要进2500元的货了，因为 $5000 / 200\% = 2500$ 。这样的话你刚好能够平衡收支。如果你只是进了2000元的货。那你即使把这些货在一个月内卖完，你的利润也只有4000。是不够你的支出的。进货商品种类第一次应该尽可能的多，因为你需要给顾客各种产品的选择。当对顾客有了一定了解的时候，你就可以锁定一定种类的产品了，因为资金总是有限的，只有把资金集中投入到有限的种类中，你才可能单个产品进货量大，要求批发商给予更低的批发价格。当你锁定某些种类的产品时，单个商品种类的数量可以细分为陈列数量、库存数量和周转数量。陈列数量就是你放在货架上的数量，库存数量就是你仓库里面备货的数量，周转数量就是你在两次进货期间实际的出货数量。从有多年经营经验的经营者得出的结论看，起码每个单品要有3个才能够维持一个比较良性的商品周转。当你进了一件商品又出现了热销，你很快就需要为这个商品单独补货，这时无论从所花费的时间和资金上看，都是得不偿失的。而你不补货，又只好眼睁睁看着顾客失望地离开。但如果你进了3件同样的商品的话，在销售完这3个产品的期间其他的产品也很可能需要补货，这样你就可以一次性去补货来提高补货的效率，从而节约补货开支。

### 三、如何获得批发商的支持

能影响到批发商对你的支持有两个因素：第一个是你的首次进货金额，如果你首次进货金额太少，批发商就

会认为你没有实力，或者你对他的产品信心不足；第二是补货的频率，如果你经常到批发商那里去补货，即使数量不多，但批发商还是认为你的货物周转快，能够为他带来长期的效益。批发商对你的支持表现在一旦有新货会尽快通知你，而且可能下次进货的时候他会自动把价格调整下来。还有就是批发商如果认为你是重要客户，一般都会向你透露近期那类商品热销，了解这些行情会让你对市场和客户判断更准确。

#### 四、批发市场的规则

- 1、不要在批发商店慢慢检查你的产品。当你提到货后，只要把数量点清就可以了，一般回去发现产品有问题后再要求更换（当然离进货时间不要太远了）。若你提货后就蹲在批发店里面点货，会让批发商觉得你是个很麻烦的顾客，从而不愿与你打长期的交道。
- 2、不要指望通过批发商换货来降低风险。进货时，千万不要对批发商提出如果产品不好卖能不能换成好卖的商品这类问题，如果你这样问，会被批发商认定你以前没有做过生意的，是生意场上的新手（如果做生意风险可以控制到这种地步，可能谁都发财了），接下来不用说你都猜到批发商会给你什么样的报价了。批发商没有义务为你承担进货的风险，他能够为你更换次品已经是很好的支持了。
- 3、批发市场里面价格的调整很小。前面提到，批发商单件商品的利润很低，商品价格的下调不可能像零售商一样，一般调整都在2%~3%，能够降个5%就已经很厉害了。如果你死缠着批发商要求在批发价上再打个8折，又会让批发商知道你很少到批发市场混了。另一方面，在批发市场里，一般货物的运输都是通过汽车或者铁路（因为运输成本比快递低得多），而且都是买家自己负责，碰上一个好的批发商的话，他最多愿意帮你去托运，但是搬

运到货场的费用和运费肯定都是买家自己付的。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)