

指导网上店经营秘笈之重点在于自身实力 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E6_8C_87_E5_AF_BC_E7_BD_91_E4_c40_62153.htm

优点：货源充足、价格最低 缺点：要求量大、容易压货 大批发商：适合有一定实力、能与之周旋的中等卖家 优点：货源稳定、方便寻找 缺点：换货麻烦、服务滞后 二级批发商：适合刚刚起步的小卖家 优点：了解行业、服务周到 缺点：价格偏高、信用不明 开一家网上商店，首先要解决好货源问题。如何能拿到便宜又优质的货物，是开商店重要的环节。货源的选择会直接左右创业者的利润和收入状况，因此在货源的选择上一定要谨慎。从网上经营的普遍性看，货源可以考虑从三个方面寻找：厂家、一级批发商、二级甚至三级批发商。一般来说，进货方式选择越接近源头，能够获得的利润空间也越大。但不同级别的批发商都有其优缺点，不同实力的创业者要根据自己的现实状况慎重选择。选择重点在于自身实力 可以从厂家拿到货源的商品并不多，因为多数厂家不屑于与小规模的卖家打交道，但有些网下不算热销的商品是可以从源头进货的。这些正规的厂家货源充足，而且对待客户的态度较好，如果长期合作的话，一般都能争取到滞销换款。但是一般而言，厂家要求的起批量非常高，以外贸服装为例，厂家要求的批发数量至少要近百件甚至上千件，达不到这个数量不但拿不到最低的价格，甚至可能连基本的合作都争取不到，而且容易造成货品积压，因而不适合小量批发的客户。如果创业者有足够的资金储备，并且不会有压货的危险或不怕压货，完全可以去找厂家进货。大批发商或者说一级批 癩冉先菀籽罢

遥话阅冒侯取oogle等搜索引擎就能找到很多。他们一般直接由厂家供货，货源较稳定。但因为他们的订单较多，服务难免有些滞后。淘宝网网上的饰品卖家tianren98是店铺“天仞时尚购物网”的“大掌柜”，他认为，大批发商订单多发货慢还可以理解，但最大的难题在于换货，要求换货时往往会遭到拒绝或者换回的商品不尽人意，而货款更是不能退的。他的经验是，在订货之前务必要将商品细节和服务方式确定，如果订货数额较大，最好能签订规范的售货合同，以免日后发生纠纷。tianren98在与大批发商合作遇到困难时，往往会转而寻找二级批发商。二级批发商一般是刚刚由零售转而做批发的，对这一行的货源、顾客需求等比较了解。这类批发商由于刚起步，没有固定的批发客户，没有知名度，因而为了争取客户，起批量要求较小，价格一般不会高于甚至有些还会低于大批发商。创业者还可以按照你进货的经验和他们谈条件，比如价格和换货等问题。而且为了争取回头客，他们的售后服务一般比较好。二级批发商的不足也是比较明显的，就是诚信度问题。因此在合作前最好能通过小批量合作探路，待了解其行事方式和服务态度之后，再进行大规模的合作。多多比较批发价格 很多刚刚到网上开店的创业者，在一开始并不能准确找到商品的源头批发商。因为即使在各大批发市场，批发商之间也有合作。有些批发商甚至从A批发市场批进商品，然后在B批发市场以批发向外发货，这无疑会增加创业者的进货成本。要避免这种现象，就不要怕麻烦，一定多跑几个批发市场，不漏掉任何可能的机会，才能确定进货源头，避免上当。淘宝网网上的店主“阳光心情”，经营的是外贸服饰和内衣产品。她在去年刚刚开店时，就走了一段

弯路。开始一直在商品销售商那里进货，这样商品倒了几道手之后，她的定价自然升高，留给自己的利润被摊薄，买主也根本不买帐。好在一个月后她敏感地察觉到了这个问题，并及时进行了调整。现在，“阳光心情”已经跟5个以上的一级批发商建立了良好的合作，商品以低价格进入市场，有了很强竞争优势，而且自己也开始做起了批发。tianren98在批发价格上也有自己的见解。据他的经验看，每个批发商都会有主打类商品，这些商品一般都是从关系好的厂家直接进货，价格上具有一定的优势。他们往往会把这些产品中的一部分定价较低，以此来吸引顾客的眼球，从而带动其他产品的销售。如果创业者不嫌麻烦，可以找多个批发商，分别批发他们那些用来吸引顾客眼球的商品。如果嫌麻烦，那还是找售后服务好的批发商，要不然换货时浪费的费用和精力一定大大高于进货时节省的费用。在选择批发商时，要尽量找因质量问题换货，费用由卖家出的批发商，这样他们出货时一般会仔细检查商品质量，就算有问题，也是他们出运费，这样就不会浪费自己的钱了。“舒南工作室”的老板舒南总结了几点和批发商打交道的注意事项：1、要注意个人形象，有老板的样子。说话有水平，有见地，千万不要说行外话，以免被小看；2、要了解批发商的性格，投其所好，与之交朋友，从而可以得到更多价位上的和调换货的好处；3、凡事不要太计较，要记住自己是做大事的人，如果为了一两元而和批发商讲来讲去，只会让人看不起。谁都喜欢直爽的人，在与批发商合作时直爽一些，会赢得更多的合作机会；4、如果是新开店，进货较多，距离不远可以考察的话，可以让批发商给你开业垫付货款，这样进货比较多可以受到批发

商重视，可以在下一次进货时把上次的欠款还清。舒南每个店开业都由批发商至少垫付了10000元的货款，不仅可以充分利用批发商的资金优势，而且可以在批发商中建立良好的信用口碑；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