

想卖女装去哪里进货,哪里有好的招代理代购渠道 - 网创妙策

我联系过做服装批发的朋友，经常听他们谈论购买商品的事情。如果你开了一家商店，我认为你没有必要走这么远去购买商品。计算退货费、住宿费和货物寄售费是一笔不小的费用。此外，当你拿到货物时，你能买多少。如果数量少，价格不一定会给你折扣。你关心的城市和地区也应该有服装批发市场。

想卖女装去哪里进货？

接触过做服装批发的朋友，经常听他们说一些关于进货的事情，我觉得你要是开一个店面的话没有必要跑那么远去进货，自己算算来回路费住宿再加上货物的托运费都是一笔不小的开支，再说了你去拿货能进多少量呢？量少了价格不一定就给你优惠，你所在乎的城市和地区应该也有服装批发市场吧？你可以在当地拿货啊，而且跟老板说好不好卖的货走不动的货最好能给换货调货，固定几家拿货，不要拿太杂的货，形成自己的风格和特色，网友们所推荐的大型批发市场一般都是各地二级批发商去拿货的！量大，因为我一个朋友做批发的就是去那些地方进货的，但是零售商很少有人去那么远的地方进货，除非你是在那个城市做生意开店，其实你开店应该从网上拿货，阿里巴巴之类的批发网站，一件也发货，不过就是分一件拿货价五件拿货价十件拿货价百件拿货价，拿的数量不同价格也不同，但是相对来说价格还是比较公道，拿货比较灵活，好卖的款式好卖的码数你就多拿一点，不好卖的码数和颜色可以不拿或少拿。

根据你当地的消费群体和消费能力拿合适价格的货，不过现在整个消费市场低迷，购买能力都不足，尤其是服装类，网购冲击很厉害，你要考察好再做决定，毕竟任何投资都是有风险的，你要做好风险控制和承受能力，因为我那个做了十几年服装批发的朋友以前确实挣了很多钱，但是现在生意比以前都差一半了，但是他是做批发有固定的老客户，而零售商的生意要更难做！所以你要考虑好！祝你成功！也祝所有的实体店的老板们生意兴隆！熬过严寒的市场经济吧！。

在做服装库存尾货生意，以女装为主。目前有自己的仓库，哪里有好的招代理代购渠道？