

# 品牌折扣女装批发分份 朔州品牌折扣女装批发 贝熙服饰

|      |                             |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 品牌折扣女装批发分份 朔州品牌折扣女装批发 贝熙服饰  |
| 公司名称 | 广州贝熙服饰有限公司                  |
| 价格   | 面议                          |
| 规格参数 |                             |
| 公司地址 | 广州市白云区石井石沙路18号石建大厦C栋5楼贝熙女装馆 |
| 联系电话 | 13902495383 13902495383     |

## 产品详情

广州品牌女装尾货批发——广州贝熙女装是经营国内一二线品牌折扣女装。

走份

就品牌女装尾货这个服装细分类别来说，品牌女装尾货走份批发与传统服装批发市场的包装批发有点相似，但更精细！

就拿广州莎奴服饰来说，所有品牌的打折女装都是国内品牌一二级品牌，中高i档女装，品牌不同价格也不一样，每个品牌根据厂家来的数量不同，分份数量也不同，一般一份的数量在100-200件左右。

萨奴服装品牌女装尾货批发通常是以批发商的形式销售，份货就是一份一份的货，按几个份算，广州莎奴服饰坚持分份走份走货，不挑版，同品牌杂码。我司整仓进货，以量换价，价格较低；批发跑量，追求利润，薄利求市场。

目前，全i国品牌女装竞争白热化，厂商积存大量库存，而服装款式却每年都在变化，如果当年不卖出去，积压的时间越长，厂商就越不利，因为产品出现大量积压，不仅占用公司的资金，而且还会使公司的销售资金大量积压，从而使销售流通公司陷入瘫痪。

俗话说：“什么业务至赚钱：资金流动快的企业至赚钱！”如今中国众多的服装厂也在慢慢学聪明，感觉差不多的时候，宁可亏本也要把资金盘活，把盘活的资金再上一条好的生产线就是把亏的钱赚过来。那么，现在哪家服装厂如果还压了几年货的话，那肯定是很很难做大做强，因为他不懂怎么盘活资金。

一般来讲，现在服装厂每年都有一次以上的积压积压在成衣上的库存积压，朔州品牌折扣女装批发，即使是面料费也赚不过来，也要处理，所以现在市场上流通这么多女装尾货。

欢迎来电贝熙咨询更多信息哦！品牌折扣女装批发

秋冬品牌女装尾货批发——广州贝熙女装是经营国内一二线品牌折扣女装。

尾货是什么？简而言之，尾货就是一个厂家每年剩余的合理库存货物，在保证质量的前提下以低于其成本批发就是尾货。

举例来说：一次品牌订货会，收到的订单是100,000个，厂家考虑代理商会补货，以及调换货的需要，品牌折扣女装批发走份，因此增加1-30,000件的备货，到季末有一部分货品会成为库存积压，然后需要清掉库存回笼资金，这部分库存就是尾货。

比如说有的厂家接到国外订单，对方交了预定金，可是，后来因为各种原因违约不想要，形成了库存。这也被称为“外贸原单”。

认识了尾货，对品牌女装尾货就容易理解了，主要是一些在国内外有一定知名度，有产品质量保证的品牌女装尾货。因是有一定名气的品质有保障，从这一行衍生出来的品牌女装打折店就自然地被人追捧。

品牌女装尾货的主流批发方式都是以走份批发为主，没有拿过尾货的顾客也许会对这种批发方式有这样的疑问：品牌女装尾货是怎么分的，其比例是怎么计算的？

### 1.打货

也就是由专人负责到品牌厂家进货。

### 2、统计大宗商品的原始比例

例如，某品牌女装到达10000件，200件码数，S-XXXL码，共有外套3500件、毛衣1200件、T恤、800件、背心400件、裙子2500条、半裙600条、裤子1000条。

### 三、货品分配

专门人员按大货原价比例，将品牌女装平均分成若干份，如10份，则外套350件，毛衣120件，T恤、衬衣80件，背心40件，连衣裙250件，品牌折扣女装批发分份，裙子60件，裤子100件。小部分是1000件，比例是35%的外套，12%的毛衣，8%的汗衫，4%的汗衫，25%的长裙，6%的半裙，品牌折扣女装批发货源，10%的裤子，还有10%的码数的S-XXXL。(小份份额与大货原比例相符)

欢迎来电贝熙咨询更多信息哦！品牌折扣女装批发

维拉玛拉品牌女装尾货批发——广州贝熙女装是经营国内一二线品牌折扣女装。

打折女装生意注意了，一般去取货的时候有两种，一个是折扣女装走份批发，一个是折扣女装挑款。

所谓走份批发，是品牌折扣女装批发行业的一种服装批发模式，品牌折扣公司将某一品牌的库存尾货拿回，然后根据大货的比例将顾客要货，不挑码，不挑码。每件商品的比例相同，折扣公司统计的是服装、上衣、裤子、外套等不同类别所占比例。每件数量、款式、比例多少告知顾客，适合整件拿走。

由于品牌折扣挑货首先是拿货成本高，压缩产品的利润空间；

二是需要频繁进货，出行成本大大提高，这样也变相提高了进货成本，再次压缩了产品的利润空间；

三是进货人员需要对市场的流行趋势非常清楚，这是很多专业服装买手做不到的，相当难；

四要对自己的客源定位非常了解，这就要求要有更多的时间来与终端消费客户接触。选款经营服装，很难做大做强。

上面就是对折扣女装走批发价比挑款流行的原因剖析，分别对折扣女装批发和挑款做了详细的解释和对比，这下大家看完就明白了。在折扣女装生意时，更多的人选择折扣女装走份批发。

欢迎来电贝熙咨询更多信息哦！品牌折扣女装批发

品牌折扣女装批发分份-朔州品牌折扣女装批发-贝熙服饰由广州贝熙服饰有限公司提供。广州贝熙服饰有限公司拥有很好的服务与产品，不断地受到新老用户及业内人士的肯定和信任。我们公司是商盟认证会员，点击页面的商盟客服图标，可以直接与我们客服人员对话，愿我们今后的合作愉快！