

# 首饰品批发 胸花 韩国时尚花朵水晶水钻胸针

产品名称	首饰品批发 胸花 韩国时尚花朵水晶水钻胸针
公司名称	周耀峰（个体经营）
价格	4.00/pcs
规格参数	种类:胸针、胸花 材质:合金 风格:韩版/韩式/韩款
公司地址	中国 浙江 金华市 高镇高业街13幢10号五金城旁
联系电话	86-05783192887 18257873010

## 产品详情

种类	胸针、胸花	材质	合金
风格	韩版/韩式/韩款	造型	花卉
样式	女式	处理工艺	镶钻
是否提供加工定制	是	送礼对象	送同事、送客户、送领导、送同学、送恩师、送老外
适用送礼场合	广告促销、商务公关		

首饰品批发首饰品批发首饰品批发首饰品批发首饰品批发首饰品批发

首饰品批发首饰品批发

备注：200元起批；可以混批，数量款式不限制。

若有特殊颜色要求，请在下单备注栏里注明，仓库会优先按颜色配货.若仓库无要求颜色则随机配理你所批发的产品

注意：有无缺货不另行通知

购买需知：

每次发货前，本店客服人员都会对产品仔细检查、核对数量，确保完好无损，网络购物不同于商场购物，商场的产品在柜台处于静止状态几乎无损耗，但网购过程中每个包裹都要经飞机，汽车，火车成百上千公里的运输，才能到达您手中，中间避免不了会产生挤压，震动，摩擦，碰撞，造成包裹内产品或外包装变形或者磨损，粗糙，当然我们会全力包装好产品，但有时实在无法避免，造成这样的情况请您谅解！

我们只接待有道德和礼貌的买家

我们只接待讲道理、信任我们的买家

我们不能保证快递公司或邮局的送货速度和态度一定让您满意

我们只接待不乱还价的买家

我们只做卖家应该做的事：及时尽快地发货，提供完好的货品以及协助追踪物流息。

卖家和买家是平等的，网购是一种乐趣，这个愉快的交易过程，需要您和我们互相理解和尊重来完成。

如有任何意见，您可以和我们协商解决，而不是把不满和怒气出在卖家头上，这样做的后果，是双方都不愉快，问题也依然不能解决。

----如果您认可本店的宗旨，觉得诚信的卖家应该被尊重和支持，那么我们感谢您，并随时欢迎您的光临~

售后服务：

收货后，如有发现质量问题.请务必在到货后24小时内；向我们反映，我们会为你妥善处理。

逾期难以负责哦！非质量问题不退换货！

付款方式

：支付宝.安全快捷.充分保障买家利益.强烈推荐使用。银行汇款请通知我们，我们会即时查帐.即时发货

[注]批的越多越便宜....

#### 邮费说明:

- 1、运费只按包裹总重量收费，与件数无关。一公斤收一次，超重再按不同标准加收。
- 2、普通邮寄：6元起/首公斤，根据实际距离远近计算邮费，5-30天到达，速度不确定，网上不能查询，不推荐使用！到货后当地邮局送邮单给收件人，自己带本人身份证和邮单到邮局取货。写地址时，请务必写详细地址、邮编、电话、姓名。因买家写错收货信息，无法送达，一切费用由买家负责。个别邮局的工作人员送货上门，但另收钱5元不等的送货费，是乱收费行为，与本店无关。请不要签收并让邮递员带回邮局，自己到邮局领取，并可对邮递员进行正当投诉。
- 3、快递：大中城市正常1-4天内到货，偏远地址正常3-6天内到货。请查询是否能到达您的地址。不能到达的，请选择ems快递。快递价格不同，下单前请联系本店，请收货人保持手机等联系畅通，到货后，因收件人电话更换、关机、地址错误或外出无人等原因三天内无法联系的，按快递公司规定退回货物，由此产生的所有运费和货物损失费由买家负责。

(1) 申请快递 <http://www.sto.cn/>

(2) 圆通快递 <http://www.yto.net.cn/>

(3) 顺丰快递 <http://www.sf-express.com/>

(4) 中通快递 <http://www.zto.cn/>

(5) 天天快递 <http://www.ttkdex.com/>

- 4、邮政ems：<http://www.ems.cha.cn/>，全国可以到达，1-5天内不等

#### 合金首饰的保养

合金饰品只要适当保养，保证佩戴数年依然亮丽如新，不至于变黑。

这类首饰不需要使用非常名贵的保养水进行保养，只要避免酸碱和潮湿的环境就可以了。

- 1.潮湿的环境包括：洗澡、洗脸时不配戴、大量出汗时不佩带,洗涤剂或汗水等会对合金造成腐蚀褪色；
- 2.存放前应用干布擦干；放置首饰的首饰盒内应当放1颗干燥剂；仿真饰品长时间不戴的时候应清洗（专用首饰清洗剂）后放进密封袋保存(放在首饰盒虽然漂亮,但没有放在密封袋好哦,因为密封袋几乎可以完全隔绝空气,保护饰物不被任何气体氧化,个人经验)；
- 3.做粗重工作时记得取下饰物,避免划花。

具体保养如下：1.首饰常更换，同一件首饰，应避免长时间佩戴，尤其是在炎热的夏天，首饰镀层长期接触汗水，容易消蚀，因此最好是预备多件饰品以用作经常替换。2.接触化学药品，饰品易受损。沐浴

时的香气、游泳中的氯气、海水中的盐份，都会对项链有所侵蚀，所以洗澡或游泳前应将饰物全部卸除。3.碰撞易擦花，存放要小心，切勿将饰品重叠在一起，应存放于原来包装袋中或置于备有独立小格子的首饰盒内，避免相互碰擦而擦花表面。4.在佩戴过程中，如果有时间，最好经常用细绒布擦拭，以保持首饰的光亮。5.当您在从事重体力劳动或洗澡时，应取下所佩戴饰品，放在固定的地方，以防丢失或损坏。6.每件饰品应单独存放，避免与其它首饰或硬物混放，以免相互之间磨擦受损。7.您在调整开合耳钉时，请不要生硬拉合，以防饰品变形和断裂，最好请专业首饰服务员进行。8.款式较为复杂的饰品，局部无法擦拭，最好每半年到专业店为您做一次专业清洗、保养。9.过敏性皮肤者请慎重佩戴合金首饰，若在佩戴过程中，发生皮肤过敏现象，请立即停止佩戴，并到医院做相关检查。10.不佩带时可用棉布或面纸轻拭表面，清除水份和污垢，将它置放于密封的袋子或盒子中，避免与空气接触。

合金首饰的失色处理办法：在合金首饰失去光泽的时候，您如果仍旧希望配带首饰，可以到金店或其他首饰保养的地方去镀金，便能又恢复昔日光彩。

## 注意

对商品色差或形状差特别敏感的请慎拍

对产品挑剔或要求高的请到别家看看吧

对先给中差评再说的买家不要拍下宝贝.....  
包装

内包装：目前我们所有商品都采用气泡纸的普通包装。

外包装：所有宝贝均使用纸箱包装，内有填充物，使宝贝完好的送达。 .....  
..... 评价

对物品或快递公司有任何疑问，请在评价前及时告知我们，我们会尽最大努力去帮您解决问题，希望您一个最满意的答复。 ..... 售后

商品久未收到，请与我们联系。

当面签收货品，问题件请立即拒收。 .....  
.这些饰品会退色吗?

本店所经营的商品均为合金镀金等商品.只要是金属就是产生氧化的化学过程.如金子发暗.铁生锈.银变色.这些都是氧化的过程.所

以合金的饰品如果保养不好氧化变色会很快.以下是几个保养合金饰品的几个方法.

一.不要混放饰品.

二.不要沾水.沾汗.如果沾的话马上擦干.

三.每次带完存放前要用吸水的棉布擦干.最好防在单独的塑封袋里.

四.如果能让饰品完全不退色.就在表面涂上一层透明的指甲油防止氧化.

我对合金的饰品过敏怎么办?

有很多的mm对金属过敏.尤其是合金的东西.店主为此已经为过敏的mm们准备了925纯银的耳钩防止过敏.大部分的耳环可以更换为银钩.如项链或是不可更换的耳钩就在表面与皮肤接触的地方涂一层透明的指甲

油这样既防止氧化,也可以防止过敏.是防止过敏非常好的办法.

---

如果不能接受以上任何一条请止步或要求我们关闭交易,感谢您!感谢您的阅读,祝您购物愉快合金首饰的保养合金饰品只要适当保养,保证佩戴数年依然亮丽如新,不至于变黑。这类首饰不需要使用非常名贵的保养水进行保养,只要避免酸碱和潮湿的环境就可以了。1.潮湿的环境包括:洗澡、洗脸时不配带、大量出汗时不佩带,洗涤剂或汗水等会对合金造成腐蚀褪色;2.存放前应用干布擦干;放置首饰的首饰盒内应当放1颗干燥剂;仿真饰品长时间不戴的时候应清洗(专用首饰清洗剂)后放进密封袋保存(放在首饰盒虽然漂亮,但没有放在密封袋好哦,因为密封袋几乎可以完全隔绝空气,保护饰物不被任何气体氧化,个人经验);3.做粗重工作时记得取下饰物,避免划花。具体保养如下:1.首饰常更换,同一件首饰,应避免长时间佩戴,尤其是在炎热的夏天,首饰镀层长期接触汗水,容易消蚀,因此最好是预备多件饰品以用作经常替换。2.接触化学药品,饰品易受损。沐浴时的香气、游泳中的氯气、海水中的盐份,都会对项链有所侵蚀,所以洗澡或游泳前应将饰物全部卸除。3.碰撞易擦花,存放要小心,切勿将饰品重叠在一起,应存放于原来包装袋中或置于备有独立小格子首饰盒内,避免相互碰擦而擦花表面。4.在佩戴过程中,如果有时间,最好经常用细绒布擦拭,以保持首饰的光亮。5.当您在从事重体力劳动或洗澡时,应取下所佩戴饰品,放在固定的地方,以防丢失或损坏。6.每件饰品应单独存放,避免与其它首饰或硬物混放,以免相互之间磨擦受损。7.您在调整开合耳钉时,请不要生硬拉合,以防饰品变形和断裂,最好请专业首饰服务员进行。8.款式较为复杂的饰品,局部无法擦拭,最好每半年到专业店为您做一次专业清洗、保养。9.过敏性皮肤者请慎重佩戴合金首饰,若在佩戴过程中,发生皮肤过敏现象,请立即停止佩戴,并到医院做相关检查。10.不佩带时可用棉布或面纸轻拭表面,清除水份和污垢,将它置放于密封的袋子或盒子中,避免与空气接触。合金首饰的失色处理办法:在合金首饰失去光泽的时候,您如果仍旧希望配带首饰,可以到金店或其他首饰保养的地方去镀金,便能又恢复昔日光彩。

饰品进货十个新人九个会犯的错:

都认为饰品店好开,起点低,门槛低,谁都可以开,可是真的开了,才发现货源在哪,如何进货就成了一个最大的问题,让你茶饭不思、夜不能寐啊!

一味的追求低价货源

卖头饰的时候就希望自己的进价能比别人便宜,同款发卡,在本地市场买3元,就到省里的批发市场看,发现是2.8元,到了义乌发现是2.5,然后兴奋不已就认为在义乌是最便宜的,进货就应该到义乌进,熟不知道一不小心就把饰品店当作百货店操作了。

其实饰品店有很多自己的特性,有低价的货源当然好,但是我觉得有固定的货源会更好,同一个市场都有价格不同,我们不可能为了追求最低价,而导致自己盲目乱窜,更不能因为低价,就盲目的造成货品积压.其实饰品店属于小本操作,讲究的就是快进快出,低价进高价出,从中谋取利益,货物销售的越快,自己资金周转的也就越快,这样风险也就越低.与其花时间追求进价不如考虑哪种款式卖的更好。

我们是做零售的,不是做批发的,几毛钱的进价差入不会伤了我们的元气,最多是利润小一点,但是为了追求进价最低,可能花费的人力成本物体会更高,结果是捡了芝麻丢了西瓜.更何况一个很简单的道理,再好

卖的东西,我们同一款式不可能永远卖下去,今天卖a发卡,卖完了就卖b发卡,一年以后已经卖z发卡了,我们的款式在不断的换,那我们怎么可能每款发卡都去追求最低进价?那你的身后要有多少人在义乌批发市场乱钻?更何况,现在的饰品店经营范围越来越广,涉及饰品、挂件、百货、化妆品、甚至包括衣袜内裤,这么多商品你真的都搞的明白吗?

做饰品从门店经营的角度上讲究的是个人品位,自己的产品是否对应自己的消费人群,从资金的角度上是讲究,快进快出,无积压,无亏损.所以我们应该把目光放在货的款式上,而不是单纯的价格。

从这点上,做精品的敢于去上海打货,做平价的敢于在本地市场打货才是正解!对于那些长用的,自己有保证的,才适合去义乌,所以我的建议是:50%的日用来自本地市场30%大量产品来自义乌,20%新奇产品来自于外地(包括网络)。

### 一味的求全求广

从卖头饰的卖到了挂件卖到了化妆品,甚至卖到了数据线卖到了耳机线..按这个速度,过几年你就快成为超市了,无论开了多少时间的店,总有客人问你一些东西是你店里没有的,这很正常,别人一问,你就去进,你真进了,可能又没人买了。

自己的店从第一天开始就要有自己的风格,不要随便放弃自己的风格,凡事有可为,有可不为,做事之前请三思,谭木匠卖到现在只卖梳子,石头记卖到现在只卖石头,不是其他东西不赚钱,而是值不值得自己卖。

当然也有一些人群消费能力较低,人群比较小的地方,需要你顺便带一些东西卖,但是其实这些地方做饰品,就是混饭吃,想赚大钱根本不可能,当饰品店变成百货店时,他就已经丧失了本身的意义,饰品店卖起了拖把时,这个老板能赚到的钱就有限了,所以大家在开店之初,店面的选择很重要,以下也会说到。

### 先有店后有货

说实话,天天在群里看到有人讨论货,我就来气,店在哪都不知道,就在那讨论哪进货,不是货的问题不用想,但是不需要你现在想,你连自己的店在哪都不知道,需要不需要转让费,房租多少,半年交还是一年交.都不清楚,你就在那乱想有什么用?纯粹是耽误时间!

俗话说的好,一铺吃三代,地址选的对,铺子位置好,不管你卖什么都能卖的好,只是好的程度问题而已,有好的店铺,你的货一般你也不愁卖不出去,你的货再好,没好的铺子一样是积压,一样是垃圾.(说的不好听了点)

我们是做饰品的,我们不是在搞什么高科技的玩意,全国和我们一样的人有几十万甚至几百万,我们的货,即使你觉得再稀奇,对义乌商家来说也没什么奇特的,那是个连原子弹都能造出的地方!

既然我们的货没什么值得骄傲的,我们的价格没什么值得自豪的,我们就应该在自己的经营上多下工夫,找个合适的店,进一批合适的货,用最合适的经营模式,给顾客最好的服务,这些细节都做好了,你离成功也不远了!

