

9寸上网本批发 9寸笔记本电脑尾货积压库存清仓 礼品电话销售货源

产品名称	9寸上网本批发 9寸笔记本电脑尾货积压库存清仓 礼品电话销售货源
公司名称	深圳市福田区惠华享通通讯行
价格	面议
规格参数	品牌:AIRIS 型号:N9000 类型:笔记本电脑
公司地址	中国 广东 深圳市福田区 华强北桑达电子市场1B123
联系电话	86 0755 36649395 13632915020

产品详情

很多做礼品及电商的客户要求我们帮忙做礼品盒包装！这当然没问题！我们现在可以为客户制作精美包装盒、以及制作机身logo！

如下图：

7寸q8包装

9寸和9.7和10寸的包装都用这种白色礼品包装，或者黄色木纹包装！立刻让您销售出去的机器显得高大上！电视电话销售的签收率倍增！

上网本的手提包装！全国统一零售价的标签也可以随可以要求更改为您的销售价

airis n9000 9寸上网本 安卓2.33 256 2g 200套原包装现货尾货积压库存上网本批发 现货180元/套

致客户兄弟的一封信：

各位同行、客户朋友大家好，这些年多谢大家的支持！谢谢你们！我们做新奇特电子产品、礼品、手表手机、平板电脑、手机，新货尾货都做，做生意久了，合作中咱出现了一些问题，主要矛盾出现在尾货这一块，今天咱聊聊尾货！

既然是山寨货，而且还是库存很久的山寨尾货，这里面或多或少有些瑕疵的机器，比如外壳小花，屏幕里面有灰尘或是有小亮点，甚至放久了电池不充电，或者不开机不进系统之类的，这都是正常的。我们去工厂拿货时都会在工厂测试一遍，把有问题的机器尽量挑出来。但是百忙必有一疏不管怎么测试，也难免有些漏网之鱼还有些小问题的机器，或者有些机器我们测机的时候没问题，但是尾货机器放久了，有暗病我们没能及时发现的，这些也能理解吧！我们发出去的机器客户收到日起7天内我们免费包换或保修。后期如有质量问题，我们可以提供有偿维修服务！

我们的客户有做礼品赠送的，也有拿尾货放在商场里当新机高价销售的，有些客户很通情理，也明白尾货难免有些小问题，毕竟价格再哪里，销售价格低于生产成本价的机器，只要不影响销售，都能接受。但是也少部分奇葩客户，认为这些山寨尾货机器的质量比ipad还好，我们卖给他几百台机器，一台问题没有，他不说我们质量好、服务好，卖给他的货有个别出问题了，或者他卖出去几个月半年后有质量问题了，拿来找我们修理，花了点时间，他就来一句，高总啊，那几台机器还没修好啊，寄给你都快1个月咯，我想补货都不敢向你耍货咯，我要换地方咯。对于这样的客户，我们没话讲，只要你是做尾货，不管你换哪家拿货，供应商都不可能保证随时有你指定需求的货，也不能保证发出去的货没有任何质量问题。而且你换的地方未必比我们的服务好。

还有些客户呢，是拿尾货在淘宝或者电购销售，我们没有客户要的机器时客户天天打电话来催货，好像他们公司已经断货很久了似的，要货要得那个急啊，我承诺到货马上给该客户电话。而当我们真进大批量的货回来了，

我给客户打电话：“老兄，我今天拉了一批工厂跑单的新机回来，质量很好！正是你需要的那种！货太多了，我现在资金有点周转不过来，我按进货价分点货给你，你帮我消化点吧！”

客户却不紧不慢的说，哦，这样啊，我刚从哪里调了多少多少机器回来，我手上有货，我考虑考虑吧。

说是有货其实也没几个机器了，可你给他打电话时，人家就是想摆摆架子，拒绝你一下，让你知道他有威严！他是上帝！哪怕就是只剩下几台机器了都不进货，非得等到最后一台机器都卖完了才进货。

第二天打个电话来官腔官调的说：“啊，昨天那个机器我考虑了一下，按昨天你说的价格，我给你打钱过去，你马上给我发多少台机器过来，我马上要出货。”做尾货就是快则有，慢则无，特别是工厂跑单的新机，你不要，大把人要。给你打电话你说不要，挂了电话我打给其他客户，商谈好，钱就打过来，货就卖出去了。可能这个时候我仓库还剩下几台坏的我又不能卖给这个客户，客户又来一句，这样啊，那我去别地方调货去吧。

这样的客户，看似很聪明，零库存管理。其实当你做生意久了，你就会知道，其实固定一家两家供应商是最好的，当你固定一两家拿货的时候，你拿货多了、合作久了，你自然就是贵宾，拿货换货什么都好说，服务以外的服务都会给到你。你今天在这家拿几台机器，明天去那家拿几台机器，哪里拿货的量都不多，谁都不拿你当回事。要是哪天机器出问题了，你的货是那家拿的该去哪里搞售后你都搞不清。而且供应商多了，拿货量不会太大，价格自然不会有什么优势。

其实我高敏刚刚来深圳创业的时候也没车没房没存款，但是我找到一两家关系好、好说话、价格相对有优势的供应商，就一直在那里拿货，后来我生意越来越好，没钱进货的时候供应商主动铺货给我，让我把货卖掉收款回来了再结账，而且主动给我降价，我欠供应商最多款的一次是36万多，但是供应商连一个字都没叫我签，也没催过我，款回来后我当天凌晨2点多打开电脑给供应商转过去了，我就是这样靠供应商的扶持慢慢做起来的！我也曾给跟我们合作久的老客户最高欠款28万7千多，我没催客

户要款，但是客户回款后都主动给我打过来了。过年过节，我们有给客户寄过礼品贺卡，客户也有主动寄礼品贺卡给我们的，2012年我姐姐结婚的时候，广西一个客户兄弟还寄给我姐姐一对幸福公仔！还有客户来深圳时我们一起回我住的地方买菜一起下厨，关系一般般的客户来了，我都是往酒店带，花几百块钱吃一顿。只有非常亲密的客户来了，我往超市带，一起买菜回家下厨，穿一条裤子睡一张床！亲密得就像一家人一样！真的！我们很珍惜这样的合作关系！当然，也有合作一次就老死不相往来的客户，其实供需之间都得放平心态，谁也不要拿自己当上帝，谁也不要以为谁是老大谁都得惯着谁，合作只是双赢的，才能长久，任何一方利益受损或是经常受对方的无理呵斥训骂都不会长期合作下去。

下面是我们经常接到的电话样本

我们经常接到这样的电话：

案例1：

客户：你好，我在网上看到你们家的网站，你们是做平板电脑的么？

我们：是的，请问您需要什么配置的机器，需要采购多少数量。

客户：我们是做礼品促销的，我们要求很简单，质量好点，手感好点，速度快点，屏幕大点，电池耐用点，包装高端豪华大气上档次一点，价格越便宜越好最好是不超过70-80的，而且最好是大品牌，世界品牌最好了。。。。。

我们：您说的是苹果ipad么？我给您画一个吧！

点评：我们的产品绝对低于出厂价，但是我们实在是拿不出几十块钱买到比ipad还好的产品，真正做生意的人都知道适可而止，务实不务虚。

案例2：

客户：你好，我在你们家网站看到你们经营一些平板电脑库存尾货。

我们：是的，您需要采购什么机器？

客户：我们是做礼品促销的，我们需要采购便宜的平板电脑，配置无所谓，外观不花，包装大气好看点，能开机用几天就行！你们家的机器不会收到就不开机什么的吧？我就是担心中国制造的产品质量不好。

我们：我们做库存尾货多年了，我们的机器发出去客户收到7天内质量问题包换保修，人为问题我们报价维修。

点评：中国制造玉兔月球车已经飞上月球，中国制造早已名誉全球，我们卖出去的每一台机器都是经过我们测试的，绝对不会有收到就不开机诸如此类问题，如果有个别质量问题，我们竭诚为您服务！

案例3：

客户：上次我去你们档口拿了几台机器，回来后有一台屏幕被我们摔破了，你们怎么处理？

我们：你好，发货的机器质量问题7天内我们保修，来档口当场开机测试验机的机器我们离柜不管，自己摔破屏幕的自己负责，我们可以提供有偿维修服务。

客户：什么？他妈的，运输过程中损坏的机器不是你们负责的么？

我们：如果这个机器是快递运输过程中损坏的，应该由快递公司赔偿，可是这个货不是快递运输的啊，是你自己来深圳拿回去的啊，你自己摔坏自己负责啊。

客户：那也是运输过程中摔坏的，那就得你们赔。

我们：你自己摔坏自己负责，我们可以帮忙拿去维修店修，但是费用你付。

客户：什么？付费？你他妈的态度太差了，你不知道客户是上帝么？你不知道上帝说什么都是对的么？你他妈的敢问上帝要钱？我买你那么多机器才摔烂一个屏幕你要我出钱？

我们：不管你是上帝也好，玉帝也罢，自己摔坏自己负责。

客户：岂有此理，老子摔坏一个破机器还要老子掏钱维修，我要去qq群和网站上面骂臭你们。。。。。

点评：上帝大人，您回天堂吧！地球不适合您！我们只跟君子合作，只跟做得起生意的人合作。一个大老板，买一车西瓜，摔烂了几个，拿着就扔了。一个老太太，花了1块钱买了两个鸡蛋，她手一抖脚一滑自己摔烂了一个，天天守在我门口哭，呜呜，天啊，太冤了，还没到家就摔烂了，是在你家买的你就得赔。。。。。你不赔，我就拿个大喇叭在“地球村”把你骂臭！对于这样的客户我们不屑一顾，当然我们愿意尊敬客户，愿意将客户当成上帝，但是你得有点上帝的样子，你一副小混混模样，不达到目的就采用威胁手段，不满足你的无理要求就要怎样怎样，我怎会尊重你呢？

案例4：

我们：老王！我们家最近从工厂提了一批便宜、外观又好的机器回来！你要不要来点？

客户：上次在你家拿的那20台机器卖出去后有个别坏了，你家机器质量不好，我换地方了。

我们：老王，虽然你量少，一次只拿个10台20台的，但是我们合作这么久了，你在我们这拿了有几百台机器了吧？就为了这一个别机器就换地方了？你说的有问题的机器是什么问题？我们给你处理好！

客户：机器质量问题到是没有，就是有点卡啊，反应慢啊，手感不好啊，屏幕小啊，你看人家三星

和ipad功能多强大，屏幕、手感多好，玩得多爽。。。。。

我们：是不是下载安装的东西太多了导致卡机？卸载后就可以了。本来这配置也不是很高，如果拿着玩小游戏的话足够用，如果你拿着这100多块钱的山寨尾货平板电脑跟三星、ipad这些机器来比的话肯定比不了了咯。

客户：哦，知道了。

点评：接到这样的电话我们真的很无奈，比如一台出厂价200元的机器市场批发价格是210-220。我们卖尾货的价格也就150左右，比新货便宜个60-70块钱，100台机器就便宜出来6、7000块钱，有个别坏的能修的花几十块钱修一下，不能修拿着扔了也值不了几个钱，可就有客户非得拿着尾货跟新货比，山寨就是山寨，你非得拿100多块钱的山寨机跟ipad比速度，这比得有意义么？

案例5：

客户：小高，上次我拿的那批货的刷机软件你还有么？

我们：刷机软件上次给你了啊，你还刷过可以用的。

客户：是的，我上次刷过的，可以用。但是我存在卡里面，没有备份出来，现在卡不知道怎么弄坏了，里面的东西拷贝不出来了，你那边还有么？

我们：上次我给你软件后我也存电脑上面了，后来电脑重装系统的时候以为对我没用了就没有存了。

客户：那你不能找到软件，或者找到工厂再要一份？

我们：我去工厂工程师那边看看还能不能找到这个软件。如果有，我给你，如果他们也没保留了，那我就没法子咯！

点评：我们给客户的刷机软件请客户保存好，务必拷贝到电脑里面，内存卡有丢失和损坏的可能，我们出货太多，已经给客户的刷机软件我们就不保留了的。

案例6：

客户：小高，最近我在搞点其他的货，去年年底我在你们家拿的那批货我出了一些，还有一些都还没有卖出去，发现这些机器不那么受客户欢迎，虽然价格便宜，但款式有点老，还返回几台坏的来，你看看能不能给我换点其他的机器给我？

我们：大哥！这个机器要是给你发过去7天内你说你那边客户不接受，你退给我我可以另外发给其他接受这个货的客户，有问题的我也可以给你修好，但是过去这么久了，你退给我，我咋卖呢？

点评：我们发出去的机器客户测出来有质量问题的，我们可以做售后，但是不退，要是客户都这样拿回去几个月或者半年又跑来找我退，我这生意就没法做了！都是生意场上的人，大家应该能理解吧！

特别声明：我们跟客户发货之前就有特别约定：“销售情况不好包退”的机器为：“自客户收到日起15日为限，15日内包退，最长时间不超过一个月。”

案例7：

我们：老兄，最近一直没你消息呢？最近生意咋样！

客户：哦，生意很好啊！

我们：生意很好没见你补货啊！最近在销售什么机器？

客户：平板电脑咯！

我们：怎么没找我们进货呢？你现在进货的地方价格很低么？

客户：价格比你家高一点点，不过你知道的拉，我在公司做采购，我找人家进货，价格虽高，但是人家有好处给我的嘛！你懂的拉！

我们：懂，你早说撒！

点评：都是生意场上的人，有什么事明说呗！

案例8：

客户：你们家的7寸平板，什么价格？&*##%.....谈好后，我先要50台，给我发过来，可以用德邦货到付款么？

我们：可以货到付款，但是要打来回运费。

客户：来回运费？运费到付不就得了嘛。

我们：我们做生意这些年，没少遇到货发过去不提货的人，我们收来回运费，就是防止有客户叫我们发货过去后不提货。

点评

黑龙江哈尔滨一个老客户，年初让我发50台上网本过去，发的是德邦代收货款的，机器到了以后，德邦给他打电话通知提货，货到了一个星期了还没有去提，于是德邦电话通知我客户不提货，我打电话问他怎么回事，他说他刚刚进了一批货回来，加上最近打牌输钱了，没钱提货，要我跟物流取消代收货款，让他先把货卖了再给我钱，我能这样干么？货最终退回来了，上网本本身比平板电脑要重，加上是东三省的货，运费特别贵，生意没做成，来回运费840。

我湖南长沙一个客户，是老客户了，他们是他们公司的采购主管，我给他发货过去，他不收，我打电话问他情况，他说，兄弟啊，我在你们公司拿货这么久了，你也没孝敬孝敬我，你给我点回扣吧，给我打回扣我就马上收你的货，不打，我就去别的地方采购机器，结果我打了500给他，他又要求我再打1000给他，我说你先收货我再打，要是我打1000过去，你还不收货要我继续打款，那不是没完没了了？结果，500回扣打水漂了，机器退回来，倒贴几百块钱来回运费。

做生意这么多年，当然不止这两单生意倒贴运费的，案例还有很多很多，在这不一一列举。有很多机器发过去，客户都没有去物流公司看货，就直接一句，不满意，不要了。或者是，要打麻将，走不开，没空去，不要了，总之有1万个理由不要货，反正他们没付来回运费也没有付出任何成本。

客户是上帝，我们也确实实是把客户当成了上帝，但是上帝大人啊，我宁愿你来了多请你吃几顿！或者多为你服务一些，提升服务质量！或者说直接给你降价让利一些，也不愿意把那些成本无故的损耗，白白浪费在来回的物流费上。

案例9

客户：昨天叫你找的那个手机价格多少钱？

我们：底价，145。

客户：再便宜点咯，我们拿几十台试试。

我们：我报的是底价，华强北的价格是多少你知道的，不用我多说。

客户：这样啊，那我看看吧。

半个小时后，该客户电话又来了。

客户：兄弟，那个机器再便宜点咯！

我们：确确实实这个机器已经是底价，你做这个行业这么久了，你也在不少地方拿过货，价格你清楚，我报给你的，比你之前拿货的地方还要低，这些你心里都有数的。

客户：那给我送30台过来，快点啊。

我们：给您寄过去吧，没法送。

客户：为什么啊？李哥他们要货你不是都给送货的嘛？为什么他们可以送我们不能送呢？

我们：服务的本质是利润，利润可以被挤压，但是不能没有，像这样本来就价格透明的机器，我们也没赚到几块钱，你拿那么少，我还得开车给你送过去，我来回油钱都比利润高。当服务的成本高于利润时，你认为还有搞头么？

点评：

在当今什么都涨，唯独利润空间越压越低的今天，希望供需之间都能相互理解，服务的本质是利润，利润可以被挤压，但是不能没有，当你的供应商没饭吃的时候，服务也就不存在了，请尊重每一个劳动者，他们的钱不是天上掉下来的，他们没有你想象中赚的那么多，他们也得吃饭，也得生存。

案例10：

客户：看你qq空间里面又更新产品了啊，机器怎么样？外观上看上去不错哦！弄个样机过来看看！

我们：看到这样的信息或者接到这样的电话，我只有一脸苦笑和无奈，量大的老客户，虽然客户大量进货时能赚到点钱，可是经常发样机过去，老客户那又不好意思收样机费，赚的钱都在样机费里面了。

有些没有合作过的客户，也经常叫我们寄样机，寄样机的时候倒是挺精明，这个要求那个要求的，唯独在样机费上犯迷糊，要么装傻充楞不给，要么来一句，样机费到付呗，到付，多轻松的一句话，可是你知道吗？顺丰货到付款的手续费是4%和10块钱的代收费，也就是说，代收100块钱，要收14块钱的手续费，还要加22块钱的运费，邮政比顺丰更贵，德邦虽便宜，可是很多地方送不到。那些说代收的客户你为我算算成本！虽然现在零售业代收货款很普及，可是你若是用批发的价格来代收货款，这不但不赚钱还得赔运费。就算是代收了货款以后我还得要等两周的时间才能拿到这个代收回来的钱。

有些客户打着是某某老客户介绍或者老乡的旗号来要样机，我要是说收样机费，这客户就说，你信不过我，还信不过我某某大哥啊，我是他介绍到你这来的呢！有时候也是看在老客户的面子上，不收样机费，把样机寄过去了，可是结果往往是石沉大海，客户收到样机也不说能卖也不说不能卖，反正就是爱理不理了。好不容易告诉一声，机器我做不了，给你退回去吧，退回来样机快递费还到付。遇到这样的事情，我们真的很无奈。

点评：

怨我说句实在话，如果说，做生意连百把块钱甚至几十块钱的样机费都怕被骗不敢打的人，我觉得这样的人也没必要留在商业圈子里，特别是那些打着某某老客户介绍来要样机的人。这样的人就算在生意场上活下来，也长不大。

案例11

客户：我拿你的货，卖不掉可以退吗？

那我建议你不要拿了，因为有这样的心态，你注定卖不掉的；

客户：我先拍个照，有人要了再拿货可以吗？

那我建议你不要拍了，因为有这样的心态，你也注定卖不掉的。因为你连自己都不相信自己，你可以拿得少，但是如果你连拿货的勇气都没有，还有什么理由让我相信你卖得掉。点评：

想要共赢，必先担当。所以想赚钱的客户们，首先确定好自己的目标再给自己定位，因为回报是需要付出的，你若连最基本的付出都做不到，犹犹豫豫，婆婆妈妈，那最好就不要再梦想着赚钱多多，有房有车了。因为我们希望和有魄力，有上进，有胆识，有野心的客户合作，我们共同创业，才能共同致富！共同致富才是唯一出路。有句新话叫；吃得苦中苦，方能开路虎！

写完这封信，让了解我们的朋友更了解我，让跟我们合作的朋友更愿意跟我们合作。同时也让不了解我们的人更加讨厌我们，因为我把合作中的问题实话实说指出了一些问题，让客户很讨厌我们，感觉我们不够圆滑、不会拍马屁。因为客户都是喜欢被供应商奉承，喜欢供应商对你唯唯诺诺，但是这些喜欢被供应商讨好的客户们啊，你们是否遇到过合作时对你们唯唯诺诺，没事时对你拍胸脯，瞎承诺，口口声声好兄弟，好哥们，一有事把你给坑了，让你以后一听到他的名字就恨得牙根痒的供应商呢？我们能把合作中的问题指出来，至少说明我们诚实，我们不虚伪，这也是为了更长远的合作。

认识尾货：

“尾货，是指在生产和流通环节中产生的，在功能、安全性等方面符合国家相关标准的库存积压产品，尾货通常为过时淘汰产品，甚至是有小瑕疵但不影响使用的产品，但并不是假冒伪劣产品、洋垃圾和旧货。”从来源上看，尾货包括企业订单外生产的多余产品、或由于某些原因取消企业订单的产成品、和在流通过程中销售剩余的商品等。尾货是商业经济发展到一定阶段的产物。对生产企业来说，随着产能不断扩大，库存积压产品导致资金回笼困难，正成为不少企业面临的发展瓶颈。对消费者而言，如果能以低廉的价格购买到质量有保证的正规厂家产品，又何乐不为？

关于机器售后：

客户收到我们的机器请马上清点数量，及检查外包装发现商品包装纸箱有被拆开过或发现货物配送错误

或者货物有严重损坏，收到货后可拒绝签收，如送货人不同意您拒绝签收，请您让送货人员给您开份物品相关证明!并直接与我们联系,以保证您的利益,凡签收后再联系反映机器及配件丢失,数量不符,损坏严重此类问题我公司有权拒绝处理。在收到产品起七天内有质量问题包换（非人为损坏的 非机器本身缺陷的）外观无任何损伤的包换同款机器，所有产品均不支持退货，不支持更换其他款式或型号产品

以下情况所产生的故障不在免费保修范围之内：

- 1、进水；
- 2、强烈震动或挤压后因物理损坏造成的故障：如摔坏或压坏；显示屏或摄像头等；
- 3、机身的易碎保修贴、发生模糊、撕毁、涂改的；
- 4、免费保修期外，我们提供长期有偿维修服务。

本公司长期专业收售：各种尺寸平板电脑、手机、上网本、数码照相机、数码摄像机dv、电子书尾货库存礼品整机，倒闭工厂、抵债、海关拍卖库存积压尾货、及一切周边配件。自己吃货，现金交易。需要清货变现的朋友请联系：

高先生qq：2805350505 高先生手机：13713815839

高小姐qq：1093365671 高小姐手机：18681522051

档口地址：深圳市福田区华强北桑达电子市场1b123。

诚招内地尾货库存经销代理商、贸易商！欢迎来电骚扰！

本产品的品牌是AIRIS，型号是N9000，类型是笔记本电脑，笔记本电脑是上网本