

女装服装品牌货尾批发 弟衣 中山服装品牌尾货

产品名称	女装服装品牌货尾批发 弟衣 中山服装品牌尾货
公司名称	广州卓雅弟衣贸易有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广州市白云区石井锦东国际服装城B9栋
联系电话	18588582046

产品详情

杭州知名品牌女装折扣韩序2019夏装货源拿货渠道

广州卓雅弟衣贸易有限公司经销批发的女装、品牌折扣尾货畅销消费者市场，在消费者当中享有较高的地位，公司与多家零售商和代理商建立了长期稳定的合作关系。广州卓雅弟衣贸易有限公司经销的女装、品牌折扣尾货品种齐全、价格合理。广州卓雅弟衣贸易有限公司实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，服装品牌尾货在哪有批发，赢得了广大客户的信任。

公司主营业务：走份品牌女装折扣批发、品牌折扣尾货女装、浙江服装品牌尾货批发、批发品牌服装尾货、外贸品牌折扣女装批发、品牌服装库存尾货等产品

杭州知名品牌女装折扣韩序2019夏装货源拿货渠道，支持视频看货，更多优惠细节请加微信18588582046咨询！

什么是品牌女装折扣批发走份

品牌女装折扣批发走份批发的份额说明及分货方法：

走份批发的品牌折扣服装，在大货回货之后，货品均打包成份，并按份出货；一般来说，一份货的数量的大小，是根据厂家提供的实际的产品结构比例而定（一般小份200件左右，大份至1000件之左右，同行分流货5000件左右，有150个左右的款式）。

分份的方法举例说明如下：

某品牌春夏装货品总数为10000件，外套3500件，毛衣1200件，T恤、衬衫800件，背心400件，连衣裙2500

件，半裙600件，裤子1000条，款式总量为200款；四个码；如将以上货品分成10等份，服装品牌尾货批发网，也就是10个大份，即每份1000件，共200款，四个码，比例如下：比例是外套350件占35%，毛衣120件占12%，T恤、衬衫80件占8%，背心40件占4%，连衣裙250件占25%，半裙60件占6%，裤子100件占10%；

关于品牌折扣女装不能选款的问题

品牌走份的货品，从每个品牌从工厂回来时一般一批货都是几万件甚至十几万件，有一百多个款式到几百个款式不等，为了保证每个客户拿到的货品都能够保持品牌工厂最原始的比例结构和系列，并保证每份货品的一致性，货品回来之后，均会按原始比例把货品按照专业分份的方法，将货品提前分好一份份，并打好包，每包货品的数量和比例、款式、码数、颜色基本上都是一致的。因为货品是按固定的方法提前分好的，女装服装品牌货尾批发，所以份货是不能选款式的。打包走份的目的，就是为了保持品牌货的特点：‘原始比例’原始比例’最明显的特点就是风格统一、成系列、有合理的比例结构，易于陈列搭配和连带销售。

广州卓雅弟衣贸易有限公司经销批发的女装、品牌折扣尾货畅销消费者市场，在消费者当中享有较高的地位，公司与多家零售商和代理商建立了长期稳定的合作关系。广州卓雅弟衣贸易有限公司经销的女装、品牌折扣尾货品种齐全、价格合理。广州卓雅弟衣贸易有限公司实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。

公司主营业务：走份品牌女装折扣批发、品牌折扣尾货女装、浙江服装品牌尾货批发、批发品牌服装尾货、外贸品牌折扣女装批发、品牌服装库存尾货等产品。

自从互联网普及以来，随着网络的不断发展，网店销售越来越发达。

谁都希望买到高性价比的原单衣服。然而在翰如海洋的网上怎么才能淘到真正的原单好货呢？除了辨别衣服本身的面料、版型剪裁、做工品质等之外还有个诀窍，那就是了解各品牌每个季度的流行趋势。

基本上每个品牌都是由一位大牌设计师操刀主持，每个季度的主打款式 主打颜色 主打图案 主打面料都是固定。除了天桥走秀展示的除外。当季所出的所有服装 基本都是这4种的变化组合。所以了解每个品牌各季的流行趋对我们辨别是否真正原单是非常有帮助的。

很多店动不动号称什么海关截下来的单，那得跟海关多好的关系啊，那么万分之一的机会人家就留给你了？

某些时候，有些货确实出晚了或是某小小方面未符合品牌商的要求（不是指质量，有可能是衣长袖长货装饰性的东西跟设计版图有点点点的细微差别），发货出去后，品牌商拒收，又打回来。但这种机会是非常非常小的，每个月能碰得到1、2次都不错。打回来的货，中山服装品牌尾货，基本都是被跟海关有非常强的关系的人给包走，大部分是各OUTLET店、名品特卖场、米兰站之类的高端名品实体店以及国内某些有实力的批发老板，他们可都是拿钱养着那些海关的人的，一有消息，他们会第i一手知道。

于是，这些货就分散到上面所说的地方去了，有实力的批发老板抢到货后，才能批发给各精品实体店和网络老板，但是，走道这，货已经是非常少了，基本有人全包了，也不会超过3、40件的量。

怎么和女装品牌批发商打交道？

对于服装经营者来说，自己的创业经营必不可少地会接触到各种各样的女装品牌批发商，有的是在全国的大中型服装批发市场认识的，有的是自己通过各种渠道找到的。那么对于性格迥异、货源不尽相同的女装品牌批发商，怎么能够更好地与他们打交道，进到价位、品质都合适的门店适销货源呢？今天库批网小编就准备了一些您需要的小技巧，帮您惠批发。

一、防止被女装品牌批发商推销

在和女装品牌批发商打交道的时候，虽然不能说跟人家掏心掏肺，但基于真诚沟通的基础，不要过多的暴露自己的喜好，而是要吻合自己门店的定位和客观需求，不过多的对一份货源表达太过强烈的好感，会导致自己相当被动，有时候还有可能被迫拿货，所以在拿货的时候要注意。

二、第i一次进货不要太多

作为服装新手来说，毕竟对市场不熟悉，对服装产品也不是很了解，而第i一次进货相当于试验，所以在初次进货时，尽量遵循少量多次原则!并不是每个女装品牌批发商都喜欢你一点一点拿货，但是你要表达出你长期合作的意向。

三、各种号进货适量

在还没了解市场的情况下，服装的各种码数的货源进货要适量，避免某种好码数量过多而造成库存，在清楚了市场需求的情况下，根据市场实际情况调整号码的数量，畅销的进货多点。

四、不要受女装品牌批发商的态度影响

在进货过程中，如果遇到态度不好的女装品牌批发商，不要担心，也不要害怕，要记着自己是来进货的，如果批发商态度不好，就不要他的货，反正钱在自己口袋中，自己不愿意，谁也硬抢不了。

五、换季进货要小心

到了快换季的时候，尽量能够在提前与女装品牌批发商取得联系，也提前准备好自己的需求，这样这些批发商也能够更好地提供货源的支持，有合适的货也能第i一时间告知你，因为在热销季的时候，好货可是不等人的。

看了以上的女装品牌商沟通以及一些进货的小技巧，您是不是也有很多体会了呢？服装行业也是需要不断学习、不断充电的，库批网小编愿意与您一同进步、一起成长，一起成为批发拿货的老鸟~~

女装服装品牌货尾批发-弟衣(在线咨询)-中山服装品牌尾货由广州卓雅弟衣贸易有限公司提供。女装服装品牌货尾批发-弟衣(在线咨询)-中山服装品牌尾货是广州卓雅弟衣贸易有限公司（www.dier8888.com）今年全新升级推出的，以上图片仅供参考，请您拨打本页面或图片上的联系电话，索取联系人：谭志龙。