

# 加盟耐克阿迪达斯折扣店学习店铺进货原则和进货技巧及学问

产品名称	加盟耐克阿迪达斯折扣店学习店铺进货原则和进货技巧及学问
公司名称	三河奥莱体育用品有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河北省廊坊市三河市燕郊开发区迎宾北路西侧、孤山西路北侧百世金谷燕郊产业基地内（注册地址）
联系电话	15901431311

## 产品详情

三河奥莱体育用品有限公司位于北京东边三河市百世金谷燕郊国际产业基地，专业从事耐克阿迪达斯分销加盟，打破传统服装零售店模式，开启全新运动多品牌折扣店。超低拿货折扣、0加盟费、经销授权、质检报告、正规授权资质让您开店无忧。我们将不断丰富经营品牌品类、拓展业务领域，致力于成为综合体育运动用品的佼佼者和多元品牌的零售管理机构。为客户提供专业的体育运动产品服务，让更多的客户以小成本就能开耐克阿迪达斯加盟折扣店。

一个店铺经营能否成功，与进货有很大关系。进货太多，存货就相对过多，不仅积压资金，而其可能因销售不畅而亏损。如果进了假冒伪劣产品，不仅造成对消费者侵害，而且给自己造成不可估量的损失。相反，如果进货太少，很可能造成缺货，失去更多盈利机会。

## 进货原则

按不同商品的供求规律来进。对于供求平衡，适销什么，就购进什么，快销就勤进，少销就少进；对于货源时断时续，供不应求的商品，根据市场需求，随时了解供货情况，随供随进；对于扩大推销，而销量却不大的商品，应当少进多样，在保持品种齐全和必备库存的前提下，随进随销。

按商品季节产销特点来进。季初多进，季中少进，季末补进；淡季少进，旺季多进。

按商品供应地点来讲，当地进货，要少进勤进；外地进货，适当多进，适当储备。

按商品的市场寿命周期来讲，新品要通过试销，打开销路，进货从少到多。

按商品的产销性质来讲，季节生产，常年销售，保证稳定货源。对于花色、品种多变的商品，要加强调研，密切注意市场动态，以需定进。

## 进货技巧

1.如何选择货品来源是每个生意人及其关心的事。一般经营者都愿意到廉价供应货源的工厂或批发商处进货。但如果仅仅关心价格，而忽略了质量，也不会把生意做好。

### 进货时，应注意

1) 严格把好进货关，在进货时，要对进货厂家有个初步了解，了解厂家是否为合法经营实体

2) 严格考察厂家商品质量

## 2.进畅销货

对于什么商品是畅销货，除了可以从商品本身销售情况得出结论以外，还要考虑商品流动的时间，对供应产品的全面考虑等，因为消费者的口味变化越来越快且多样化

## 3.依靠信息进货

商品进货，离不开市场信息，准确的市场信息，可使你做出正确的决策。

1) 建立工作手册。营业员、采购员和有关业务人员，每天大量同消费者接触，应有意识的把消费者对商品的反映意见记录下来，点滴积累

2) 建立缺货登记簿。对消费者的需要，没有的商品进行登记。登记项目是品名、单价、规格、花色、需要数量、需要时间等，每天汇总，以此作为进货和要货的依据之一

3) 设立顾客意见簿。顾客意见簿是商店与顾客交流的重要途径。通过科学的市场预测方法确定市场对与量、质、品种、价格等方面的需求，从而采购适销对路的商品，避免库存积压，更好的提高经济效益。

## 进货学问

依赖市场信息进货和经营，归纳为“知己”、“知彼”、“知货”、“知人”、“知时”

1. “知己”知道自己的销售现状，以及可能出现的变化：要知道自己现有的商品库存量（或货源）和对外签订合同的要货情况；要知道自身的人力、物力、财力以及所处环境的长短处。

2. “知彼”知道同行业务活动情况，包括销售、库存以及经营特点、策略和方法等。

3. “知货”要有商品知识，熟悉商品性能、质量、规格、花色、价格，知道生产和货源情况，做到对产品心中有数。

4. “知心”知道消费者的心理动机，包括理智、感情、偏爱，要知道供应区内消费者的数量、类型、结构、包括各种职业的人口数、文化程度和收入水平。

5. “知时”知道政治经济形势，以及季节气候变化。分析“天时”给市场带来的影响。