

# 日用百货库存回收 库存回收 义乌新凯悦专业服务

产品名称	日用百货库存回收 库存回收 义乌新凯悦专业服务
公司名称	义乌市高悦日用百货商行
价格	面议
规格参数	
公司地址	浙江省金华市义乌市江东街道梅湖五幢6号
联系电话	15215851518

## 产品详情

什么是外贸货：

外贸货在以前叫做出口转内销，即本来的出口外贸货由于某种原因由出口转为内销。这些货物往往质量比较好，而且由于货物已经生产，且外贸产品一般不在企业库存之列，因此往往会低价抛售兑现。

成因

A、厂家的“尾货”——接到订单的厂家只管交够合同标注的服装数量，剩下的部分由厂家自行处理了。所以厂家都会尽可能的以各种借口向订货方多要一些原料，尽可能多做一些货，因为多出来的就是纯利润了。

B、“QC”（质量检查）货——当发现货品出现些许质量问题时会被退回，由厂家自行处理。服装的质量是由专业的检验人员把关的，他们认为不合格的衣物有可能只是挑了一根纱，或者是订歪了一颗扣子，又或者是哪里的针脚缝的不对等等，对于日常穿着都是没有影响的。还有一种情况，有些服装根本没有任何瑕疵，还是被检验人员拦下，通过这种渠道流入市场了。

C、板衣——部分加工厂为品牌服装制造商制造的衣样样板，积累后流入市场。

新凯悦库存贸易长期收购外贸尾单，扣押货物，有需要的朋友请拨打图片的咨询热线进行洽谈！

### 积压商品

#### 1、缺点逆用

某毛纺厂生产的一种呢料，因原料成份不同，着色单一，常常出现白点，始终难以打开销路。后来设计

人员灵机一动，运用缺点逆用，变销灭白点为扩大白点，制作出一种雪花呢新产品变得畅销。

## 2、变型派生

在不改变性能情况下，只进行产品外观结构的改变。如变小、变色彩、变繁简、变方圆、变粗精、变多用等。

## 3、乔装打扮

某些产品质量不错，但由于包装太差，给消费者印象不佳，以致造成商品滞销。某羽绒被长期滞销，后来该厂给被子换上美观大方，富有时代感的外衣，一下子由滞转销。

## 4、降价求生

果断采取降价策略是市场竞争的一种重要手段。某帆布厂生产的帆布被别家的新产品所压制而严重积压，于是，他们立即通告全国用户，以同行业最低价出售，从而赢得竞争优势。

## 5、异地移位

有些产品在某地销售不理想，但并不意味着在其他区域也畅销。在做好充分市场调查的前提下，实行异地销售，定会出现转机。

## 6、反行其道

产品畅销之后必有滞销，同样，经过一段时间滞销后，产品可能又重新畅销。因此，在分析市场走势，掌握市场变化的基础上，对滞销产品仍保持生产，往往会取得意想不到的效果。

## 7、以小带大法

积极经营小商品，向消费者介绍与该商品关联的另一种商品，库存回收以此来吸引顾客，从而带出大生意。

## 8、配套法

将各种整包装出售的商品，拆开配套销售。

## 9、点柴引火法

在遇到顾客较少，生意清淡时，可以拿热门货或廉价货出来卖，往往可以使销售场面热闹起来，从而带动其他商品的销售。

### 库存积压商品与旧货的根本区别

库存积压商品与旧货的根本区别在于库存积压商品未进入生产消费和生活消费领域。传统意义上将库存积压商品等同于旧货的观念应当被打破。混淆二者的概念，在一定程度上降低了库存积压商品作为“新货”的价值。他指出，上万亿元的库存积压商品，有相当一部分是当做旧货甚至废品处理的，如此大的浪费，对于经济正处于发展阶段的中国来说，是承受不起的，也是国家资源的巨大浪费。