

衣点扮品牌女装批发

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/e61138403658298a401e6c6623960373.html>

范文网，为你加油喝彩！

要在网上卖女装，哪里有货源或好的代理方

代理女装，一定要找能赚钱的代理货源。做好是做女装，这行比较有利润。千之乐
www.17qzl.com

一般批发女装在哪里批发

所谓爆仓，是指在某些特殊条件下，投资者保证金账户中的客户权益为负值的情形。在市场行情发生较大变化时，如果投资者保证金账户中资金的绝大部分都被交易保证金占用，而且交易方向又与市场走势相反而，由于保证金交易的杠杆效应，就很容易出现爆仓。如果爆仓导致了亏空且由投资者的原因引起，投资者需要将亏空补足，否则会面临法律追索。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。平仓是源于商品期货交易的一个术语，指的是期货买卖的一方为对销以前买进或卖出的期货合约而进行的成交行为。平仓是在股票交易中，多头将所买进的股票卖出，或空头买回所卖出股票行为的统称。

爆仓现象，由于行情变化过快，投资者在没来得及追加保证金的时候、帐户上的保证金已经不够维持持有原来的合约了这种因保证金不足而被强行平仓所导致的保证金“归零”、俗称“爆仓”。投资者如果遇到“爆仓”，就会损失惨重，证券或期货的强行平仓是不管当时的行市的。补仓(buying)（币市术语）指投资者在持有一定数量的某种证券的基础上，又买入同一种证券。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。强行平仓也叫强制平仓，又称被斩仓/被砍仓/爆仓。依据强行平仓实施的主体不同，可将强行平仓分为交易所强行平仓和经纪公司强行平仓。在现货黄金、期货交易中经常使用。

所谓爆仓，是指在某些特殊条件下，投资者保证金账户中的客户权益为负值的情形。在市场行情发生较大变化时，如果投资者保证金账户中资金的绝大部分都被交易保证金占用，而且交易方向又与市场走势相反而，由于小学品德与生活论文保证金交易的杠杆效应，就很容易出现爆仓。如果爆仓导致了亏空且由投资者的原因引起，投资者需要将亏空补足，否则会面临法律追索。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。平仓是源于商品期货交易的一个术语，指的是期货买卖的一方为对销以前买进或卖出的期货合约而进行的成交行为。平仓是在股票交易中，多头将所买进的股票卖出，或空头买回所卖出股票行为的统称。

爆仓现象，由于行情变化过快，投资者在没来得及追加保证金的时候、帐户上的保证金已经不够维持持有原来的合约了这种因保证金不足而被强行平仓所导致的保证金“归零”、俗称“爆仓”

。投资者如果遇到“爆仓”，就会损失惨重，证券或期货的强行平仓是不管当时的行市的。补仓(buying call)（币市术语）指投资者在持有一定数量的某种证券的基础上，又买入同一种证券。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。强行平仓也叫强制平仓，又称被斩仓/被砍仓/爆仓。依据强行平仓实施的主体不同，可将体操比赛作文强行平仓分为交易所强行平仓和经纪公司强行平仓。在现货黄金、期货交易中经常使用。

所谓爆仓，是指在某些特殊条件下，投资者保证金账户中的客户权益为负值的情形。在市场行情发生较大变化时，如果投资者保证金账户中资金的绝大部分都被交易保证金占用，而且交易方向又与市场走势相反而时，由于保证金交易的杠杆效应，就很容易出现爆仓。如果爆仓导致了亏空且由投资者的原因引起，投资者需要将亏空补足，否则会面临法律追索。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。平仓是源于商品期货交易的一个术语，指的是期货买卖的一方为对销以前买进或卖出的期货合约而进行的成交行为。平仓是在股票交易中，多悬梁刺股头将所买进的股票卖出，或空头买回所卖出股票行为的统称。

爆仓现象，由于行情变化过快，投资者在没来得及追加保证金的时候、帐户上的保证金已经不够维持持有原来的合约了这种因保证金不足而被强行平仓所导致的保证金“归零”、俗称“爆仓”。投资者如果遇到“爆仓”，就会损失惨重，证券或期货的强行平仓是不管当时的行市的。补仓(buying call)（币市术语）指投资者在持有一定数量的某种证券的基础上，又买入同一种证券。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。强行平仓也叫强制平仓，又称被斩仓/被砍仓/爆仓。依据强行平仓实施的主体不同，可将强行平仓分为交易所强行平仓和经纪公司强行平仓。在现货黄金、期货交易中经常使用。

所谓爆仓，是指在某些特殊条件下，投资者保证金账户中的客户权益为负值的情形。在市场行情发生较大变化时，如果投资者保证金账户中资金的绝大部分都被交易保证金占用，而且交易方向又与市场走势相反而时，由于保证金交易的杠杆效应，就很容易出现爆仓。如果爆仓导致了亏空且由投资者的原因引起，投资者需要将亏空补足，否则会面临法律追索。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。平仓是源于商品期货交易的一个术语，指的是期货买卖的一方为对销以前买进或卖出的期货合约而进行的成交行为。平仓是在股票交易中，多头将所买进的股票卖出，或空头买回所卖出股票行为的统称。

爆仓现象，由于行情变化过快，投资者在没来得及追加保证金的时候、帐户上的保证金已经不够维持持有原来的合约了这种因保证金不足而被强行平仓所导致的保证金“归零”、俗称“爆仓”。投资者如果遇到“爆仓”，就会损失惨重，证券或期货的强行平仓是不管当时的行市的。补仓(buying call)（币市术语）指投资者在持有一定数量的某种证券的基础上，又买入同一种证券。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。强行平仓也叫强制平仓，又称被斩仓/被砍仓/爆仓。依据强行平仓实施的主体不同，可将强行平仓分为交易所强行平仓和经纪公司强行平仓。在现货黄金、期货交易中经常使用。

所谓爆仓，是指在某些特殊条件下，投资者保证金账户中的客户权益为负值的情形。在市场行情发生较大变化时，如果投资者保证金账户中资金的绝大部分都被交易保证金占用，而且交易方向又与市场走势相反而时，由于保证金交易的杠杆效应，就很容易出现爆仓。如果爆仓导致了亏空且由投资者的原因引起，投资者需要将亏空补足，否则会面临法律追索。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。平仓是源于商品期货交易的一个术语，指的是期货买卖的一方为对销以前买进或卖出的期货合约而进行的成交行为。平仓是在股票交易中，多头将所买进的股票卖出，或空头买回所卖出股票行为的统称。

爆仓现象，由于行情变化过快，投资者在没来得及追加保证金的时候、帐户上的保证金已经不够维持持有原来的合约了这种因保证金不足而被强行平仓所导致的保证金“归零”、俗称“爆仓”。投资者如果遇到“爆仓”，就会损失惨重，证券或期货的强行平仓是不管当时的行市的。补仓(buying out)（币市术语）指投资者在持有一定数量的某种证券的基础上，又买入同一种证券。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。强行平仓也叫强制平仓，又称被斩仓/被砍仓/爆仓。依据强行平仓实施的主体不同，可将强行平仓分为交易所强行平仓和经纪公司强行平仓。在现货黄金、期货交易中经常使用。

所谓爆仓，是指在某些特殊条件下，投资者保证金账户中的客户权益为负值的情形。在市场行情发生较大变化时，如果投资者保证金账户中资金的绝大部分都被交易保证金占用，而且交易方向又与市场走势相反时，由于保证金交易的杠杆效应，就很容易出现爆仓。如果爆仓导致了亏空且由投资者的原因引起，投资者需要将亏空补足，否则会面临法律追索。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。平仓是源于商品期货交易的一个术语，指的是期货买卖的一方为对销以前买进或卖出的期货合约而进行的成交行为。平仓是在股票交易中，多头将所买进的股票卖出，或空头买回所卖出股票行为的统称。

爆仓现象，由于行情变化过快，投资者在没来得及追加保证金的时候、帐户上的保证金已经不够维持持有原来的合约了这种因保证金不足而被强行平仓所导致的保证金“归零”、俗称“爆仓”。投资者如果遇到“爆仓”，就会损失惨重，证券或期货的强行平仓是不管当时的行市的。补仓(buying out)（币市术语）指投资者在持有一定数量的某种证券的基础上，又买入同一种证券。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。强行平仓也叫强制平仓，又称被斩仓/被砍仓/爆仓。依据强行平仓实施的主体不同，可将强行平仓分为交易所强行平仓和经纪公司强行平仓。在现货黄金、期货交易中经常使用。

所谓爆仓，是指在某些特殊条件下，投资者保证金账户中的客户权益为负值的情形。在市场行情发生较大变化时，如果投资者保证金账户中资金的绝大部分都被交易保证金占用，而且交易方向又与市场走势相反时，由于保证金交易的杠杆效应，就很容易出现爆仓。如果爆仓导致了亏空且由投资者的原因引起，投资者需要将亏空补足，否则会面临法律追索。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。平仓是源于商品期货交易的一个术语，指的是期货买卖的一方为对销以前买进或卖出的期货合约而进行的成交行为。平仓是在股票交易中，多头将所买进的股票卖出，或空头买回所卖出股票行为的统称。

爆仓现象，由于行情变化过快，投资者在没来得及追加保证金的时候、帐户上的保证金已经不够维持持有原来的合约了这种因保证金不足而被强行平仓所导致的保证金“归零”、俗称“爆仓”。投资者如果遇到“爆仓”，就会损失惨重，证券或期货的强行平仓是不管当时的行市的。补仓(buying out)（币市术语）指投资者在持有一定数量的某种证券的基础上，又买入同一种证券。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。强行平仓也叫强制平仓，又称被斩仓/被砍仓/爆仓。依据强行平仓实施的主体不同，可将强行平仓分为交易所强行平仓和经纪公司强行平仓。在现货黄金、期货交易中经常使用。

所谓爆仓，是指在某些特殊条件下，投资者保证金账户中的客户权益为负值的情形。在市场行情发生较大变化时，如果投资者保证金账户中资金的绝大部分都被交易保证金占用，而且交易方向又与市场走势相反时，由于保证金交易的杠杆效应，就很容易出现爆仓。如果爆仓导致了亏空且由投资者的原因引起，投资者需要将亏空补足，否则会面临法律追索。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。平仓是源于商品期货交易的

一个术语，指的是期货买卖的一方为对销以前买进或卖出的期货合约而进行的成交行为。平仓是在股票交易中，多头将所买进的股票卖出，或空头买回所卖出股票行为的统称。

爆仓现象，由于行情变化过快，投资者在没来得及追加保证金的时候、帐户上的保证金已经不够维持持有原来的合约了这种因保证金不足而被强行平仓所导致的保证金“归零”、俗称“爆仓”。投资者如果遇到“爆仓”，就会损失惨重，证券或期货的强行平仓是不管当时的行市的。补仓(buying) (币市术语)指投资者在持有一定数量的某种证券的基础上，又买入同一种证券。补仓，就是因为股价下跌被套，为了摊低该股票的成本，而进行的买入行为。补仓是被套牢后的一种被动应变策略，它本身不是一个解套的好办法，但在某些特定情况下它是最合适的方法。强行平仓也叫强制平仓，又称被斩仓/被砍仓/爆仓。依据强行平仓实施的主体不同，可将强行平仓分为交易所强行平仓和经纪公司强行平仓。在现货黄金、期货交易中经常使用。

哪里可以批发到品牌女装衣和衫代理批发网上什么牌子的女装最火

可以去衣和衫代理批发网看看，里面很多衣服不错。卖的最火的就是：恩瑞妮、岁月如歌、郁香菲这几个了。你可以网络下“衣和衫代理批发网”，进官网看看就知道了

请问，女装品牌折扣店的服装都是去哪儿进货的

首先我要说的是，进货时仅仅靠眼光好未必行。

服装店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。要做好一家服装店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点是要“懂”进货。

这个“懂”字包含的内容非常多，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群，还要了解小店针对的客户群的喜好、身材特点，更重要的是要学会淘货，要练就一双选货的火眼金睛。这种历练需要时间和经验的不断积累，要达到炉火纯青的境界，至少要3年左右的时间。

服装进货要适销、适量，简称“双适”，是经商者必须把握的关键一条。经营服装，既要适销，又要适量，但两者很难掌握“准”。很多初次开店的投资者因为眼光不准，都在第一次进货时吃过大亏，有人甚至笑称：开服装店的第一批货都会积压，所以最好第一批少进一些货。下面举几个例子稍微分析一下，抛砖引玉，鉴于自身水平有限，希望能有更多的商友提提看法。

【首次进货的迷途】

在进货上，A小姐第一次栽了跟头。她在第一次进货前，对周围的同行出售的货品进行了仔细分析，发现他们的货大多是从当地的外贸小厂和批发市场进的，为了显示自己的商品跟他们不一样，A小姐决定找一些更有特色的货源。她在网上看到很多人对杭州的外贸服装批发很推崇，于是在店铺装修期间舍近求远，到杭州的九星、中星等批发市场进了货。舟车劳顿、途中辛苦自不必说，她到了杭州后发现，很多批发商听说她是从深圳来的，都用很奇怪的眼光看她。等她带着1.5万元的货回到深圳，经营了一个多月之后，才慢慢发现原来这些商品在深圳的批发市场都有，而且批发价比她的进价低了一半。A小姐这才明白，自己是守着金山要饭吃，明明周围有的是批发市场，却被她自作聪明地忽略了。

更让她烦闷的事情还不是这个。商品就算进得贵了，但只要能够卖掉，也就是少赚一些，没有太大的问题，但糟糕的是，由于她进第一批货前，没有仔细了解附近消费者的体形特点，无论她进的衬衫还是裤子，尺码都偏小了。店里的客人一批接一批，络绎不绝，很多都是被漂亮的装修吸

引过来的，但是他们大多数是30岁以上的顾客，身形比较丰满，艾童进的尺码对他们而言都偏小了。每天只能做到两三百元的营业额，因为店租较低，艾童倒是没有赔钱，但她雇的店员说，按照开业后的客流量，如果店里的衣服尺码合适，一天可以达到1000元的流水。艾童知道自己还是掉进了首次进货的迷宫了。渐渐地就看出第一批货拿得不对了，不单是尺码不合适，款式也不太对路。小店的客人以30岁以上的女性居多，她们大多喜欢休闲风格，而A小姐第一批进货以衬衫为主，比较正统，适合上班一族穿，并不适合她的客户群。

服装店的经营者在进货时会面临各种困惑，诸如是该选自己喜好的款式，坚持自己的品味，还是应该选择更潮流化的商品？是听从批发商某个款式好卖的建议，还是只挑选自己中意的花色？是在附近的批发市场进货，还是到外地似乎更有名的市场上批发？这些问题，从开业之初便时刻考验着店铺的投资者们，他们仿佛钻进了一个很大的迷宫，每个出口似乎都有希望，而每个出口又好像前途渺茫。

【练就选货的火眼金睛】

在进货的历练中，顺德的B小姐堪称个中高手。她的小店开在大良高坎路一条小的商业街上，5年来，这家位置并不算好的服装店，每个月都能为她带来近万元的收入，如今她已经是3家服装店的所有者，服装销售事业可谓是蒸蒸日上。

古人讲十年磨一剑，宝剑出鞘必然撼动天地，而B小姐则可以说是5年练一眼，慧眼一亮便能看准热卖新款。B小姐经营的是散货店，店里的衣服、鞋子、皮包都是她从批发市场上一手淘回来的，她说衣服“淘”对了，生意就好，否则跟顾客关系再熟，也不可能把衣服卖出去。说到进货的难度，B小姐则练出了选货“快、准、狠”的本事，只有这样，才能挑到合适的货品，并将进货成本降到最低。

B小姐说，她所以能准确进货，主要做到了三点：

一是掌握当地市场行情：出现了哪些新品种？销售趋势如何？社会存量多少？价格涨势如何？购买力状况如何？大体上心中有数。

二是编制要货计划，当然在进货过程中也可应变修改。

三是在进货时，首先到市场上转一转，比较一下各个市场和批发商的价格，因为服装批发“窜货”的情况非常多，常常一个市场里20元的商品，在另外一个市场15元就可以拿到，因此必须进行比较，然后再着手落实进货。

很多人对服装经营有一个认识，就是只拿新款，旧款即使好卖也不会再补货，以使店铺新品不断流动。但B小姐却并不这样做。她从来不会因为某个款式是热销的旧款而不再进货，反而会抓住市场需求迅速补充货源，并且持续销售到势头减弱或者此款销完为止。因为热销款式一旦赢得市场认可，销售额便会屡创新高，这比试销其他款式容易得多，而且能够带来更大的利润。

【网上进货 快捷方便】

对于多数服装店主而言经常跑外地市场去进货不仅花时间、花路费，而且要浪费大量的体力和精力。

千里迢迢对于多数女性店主来说也不安全，现在网络技术发达，其实通过网上进货也是很不错的。网上进货的优势主要有：

- 1、款式新，做服装款式紧跟潮流很重要。网上没有空间距离，很快就可以掌握流行前线如深圳等地的最新款式。
- 2、节省费用，网上进货可以省去大量的路费和住宿费，虽然会有货物的运输费但是比起人亲自去的路费要少多了。
- 3、灵活多变，网上进货选择余地大，可以随时进货。而且对起批量要求较低，即使只进5-10件衣服也可以享受批发价。
- 4、价格便宜，由于网站进货往往是从服装生产基地（如广东）等地进货，相当于绕过了本地的中间商或代理商。因此价格往往比去本地区域服装批发市场要便宜（如西安的康复路、重庆的朝天门、武汉的汉正街很多批发商其实都是在广东进货）。

【各地主要服装批发市场一览】

深圳：海燕、南洋、东洋服装批发市场，主要是经营中高档女装。由于靠近香港，款式新颖，紧跟最新潮流。这里款式往往引领整个国内市场的女装潮流发展。

广州：广州是华南服装中心，批发市场在火车站旁边的站前路、站西路上，主要有白马大厦、黑马大厦、步步高批发市场、流花批发市场、国宏大厦、十三行、新大地批发市场、康乐牛仔城等。白马、红棉、天马等大厦的写字楼是以品牌为主，流花、站西则是中档产品的首选，十三行是低档货的主要批发地。步步高及新大地则是针织衫，毛衫的批发集中地。

虎门：有较老的富民服装批发市场、较新的黄河时装城和新开业的大莹女装城。

北京：较大的的服装批发市场有两个，木樨园和动物园南门。此外还有京温、大红门服装城、新世纪商城，以及去年新开业的天雅大厦、今年5月开业的百荣世贸商城、木樨园商贸城等。

杭州：四季青批发城是近几年发展起来的新市场，主要以女装（少女装）为主，温州的男装也很多集中在这里批发。市场大，品种及质量都很不错，典型的南派风格，不太适合北方客户。

上海：七浦路市场比较有名，但没有领导华东的服装市场，安徽、江苏的零售商更喜欢去杭州四季青拿货。

武汉：武汉的汉正街全国闻名，虽然近年汉正街的销售额有所萎缩，但仍然是湖北省批发商品的重要渠道。

福建：福建有两个批发市场，福州和石狮。石狮的服装批发市场较为分散，几乎遍及整个城市，拥有近20条服装批发街、6座商业城和8个不同类别的成衣专业市场等，共8000多家服装店。

沈阳：沈阳五爱市场是东北的老服装市场，因为老，单位面积偏小，许多有实力的租户在厂家的要求下，搬离纷纷五爱市场，在附近扎兵。

不管哪里的服装批发市场，都有四种公务员入党容易吗形式，第一种，批发市场以外，仓库化办公，这样做的都是一些大品牌，像以纯、美特斯邦威等。第二种，批发市场的写字楼，楼层较高，都是一些二线品牌，像伊韵儿、依米茹、灰鼠、云中依等。第三种是档口，位于批发市场的一、二楼铺位，都是一些小牌子。第四种就是路边的小店，这种业态以汉正街最多。

中国十大品牌女装尾货批发有哪些想具体了解一下，在线等

中国十大品牌女装尾货批发有哪些？

这个怎么说喃，现在的衣服品牌货一个接一个，成都依倩雪服装有限公司长期合作品牌有：九天国际、欧诗漫、西树影黛、酷丑、衣贵人、艾零度、集结号、歌莉娅、钰欣、一布百布、薇诺尔、蔓朵菲、芭依璐、一日了然、贝洛安、洛贝一、双面羊绒大衣、真丝连衣裙、旗袍、拉夏贝尔、阿依莲、百家好、韩序、例外初语棉麻、一席之地棉麻、尘色棉麻、卓拉、维多利亚、维伊、味之道棉麻、等等....公司服装款式众多，风格多元化。

上述品牌都是尾货，如有需要，点击头像了解。

网络代销服装，有没有质量保证好的合作网。

淘宝服装代销

去哪里找货源？

哪家服装批网好！

做淘宝服装代销去哪里找货源呢？现在网上很多货源

都不知道那个好了？

是很多开网店愁的问题

衣点扮品牌服饰批发：最专业的瑞丽|韩版|品牌服饰服装批发

有自己的下属服装厂.热销的服装都会自己生产制作,保质保量.所有很多衣服都是有充足的现货的,不必担心缺货或者预定时间过长的痛苦.

服务+质量=衣点扮保证

网络谷歌搜“衣点扮”或“一点半”

可以先从网站了解！

什么是品牌折扣女装，如何批发拿货

品牌折扣女装尾货指的是专柜过季下架，品牌厂家超计划订单生产，顾客悔单的一些货品，那我们所收购回来的货品年份都是非常相近的，一般是隔年或者隔季的货品。崭新度都是非常新的，品牌货有一定的知名度，品质面料做工一流，都是专业的设计师团队，专业设计出来的。衣琳服饰的品牌有单品，有系列货，系列货有系列有搭配，可以起到一个连带销售的作用，同时提高店铺的档次。

开一家品牌折扣女装，首先要考虑的是货源问题。根据自己店铺的定位选择合适周围消费水平的来决定在哪里进货，对于那些在品牌女装尾货批发市场进货的人来说，由于尾货批发市场具有区域性的局限性，周边地区的所有顾客都在附近的批发市场进货，这必然会造成商品碰撞的情况，而对于实体销售来说，商品碰撞意味着销售风险。例如，竞争激烈，利润微薄。

其次就是厂家进货，从厂家进货这是一个非常有竞争力的进货渠道，厂家进货也是一种常见的渠道，到厂家进货，可以得到比较低的进货价格，但许多工厂进货的数量和金额通常会要求较高，增加了操作风险。

最后就是就是从网上找品牌尾货批发网站，比如搜索网络“衣琳服饰”，阿里巴巴等等

什么是品牌折扣女装，如何批发拿货

有一些原厂出的衣服有一些瑕疵，但复是是正品，可以拿出去卖，但是厂是要把商标给剪掉才能拿出去卖的。如何批发拿货:广州卡丽娅服饰来拿货。

做服装批发的去哪里拿货好，刚刚开始做。谢谢。

1.首先是服装批发市场进货，这是最常见的进货渠道，广州深圳是一级市场，这是资源最多的地方，有条件的朋友可以好好的去这里考察。杭州四季青是二级市场，杭派有自己的特色，分类也细，海宁皮草，濮院针织，平湖羽绒服，柯桥面料市场等等。但是很多档口的货都是广州炒来的。经验要充分。上海七浦有些档口做欧货做的很精，这和上海本身的产业能力有关系。但是批发价趋向零售价的趋势太严重，如果你不是做高端，你的利润可能会不够。至于成都，郑州一类的批发市场，尽量的突围出来，这不是长久之地。

2.其次是厂家进货，这是一种非常有竞争力的进货渠道。厂家进货也是一个常见的渠道，去厂家进货，可以拿到更低的进货价，但是很多的代工厂一次进货数量和金额通常会要求会比较高，增加了经营风险。就如老郑的服装厂，如果来拿尾单一次不拿个几百件走，老郑是不会理你的，因为资源有限，想要外贸，品牌尾单的贩子从冬天就开始在老郑厂里蹲点。(当然，服装圈社群内的群友，你们过来可以随便拿量)

开服装实体店或者自己有多个店铺的可以考虑，最好是能有朋友或者自己直接就是在厂家有关系的，这样进货就没有任何问题了，还可以最大限度降低风险。

3.还有是外贸产品或OEM产品，目前许多工厂在外贸订单之外的剩余产品或者为一些知名品牌的贴牌生产之外会有一些剩余产品处理，价格通常十分低廉，这是一个不错的进货渠道。但此类信息不是到处有，需要有非常广泛的人脉。

4.这里延伸一点，随着电商化，服装微商市场的打开，有很多给工厂下单自己招代理加盟分货的公司，个人也越来越多.常见的就是奢侈品仿单，轻奢品牌仿单，网红款式仿单等等。

5.买入库存积压或清仓处理产品也是一种非常好的进货渠道因为急于处理，这类商品的价格通常是极低的，如果你有足够的侃价能力，可以用一个极低的价格吃下，然后转到网上销售，利用网上销售的优势，利用地域或时空差价获得足够的利润。所以，庭前花开花落你要经常去市场上转转，密切关注市场变化。

更多作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发