

新手卖水果如何进货（开一家普通水果店要多少钱）

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/27e49791300b6deeead869ab6b6b70ef.html>

范文网，为你加油喝彩！

水果店去拿货的时候都会有很多坑，特别是新手，人生地不熟，拿货可能还是坑中坑，连续踩坑都会很多。拿货的时候，还是有熟人好使，没有熟人尽量去混圈子，跟着同行一起去，这样可以省下很多的拿货成本。

1、根据客户群去衡量好进货的比例

比如中高端人群喜欢吃进口水果、国产的品牌水果、新鲜水果、新奇水果，大众人群喜欢吃便宜水果，对价格敏感，对质量不敏感，对品牌更不敏感，不喜欢尝试高端进口水果，这就是人群的差异。如果想深入了解客户喜好，可以留心做好数据统计，最好有收银系统，看看每周每月哪些产品销量好，自然就明白了。在选货的时候，最好遵循人无我有，人有我精的原则，另外，一定要有能做爆款的产品，这样水果店才有独特的竞争力。更多开水果店店主学习交流圈，朋友圈下搜一搜功能，搜水果店早读课。圈子已邀请30静心语录0位以上水果店主加入！开店不易，感恩有一群良师益友！

2、去批发市场拿货多压压价格

去水果批发市场谈价格的时候，每次谈的时候都去压压价不忘国耻振兴中华演讲稿400字格，做买卖压价格有个非常实用的技巧，那就是不断地跟批发商聊，聊的时间长一点，磨的时间长一点，基本上都能成，至少比一开始的报价会低一些，聊天砍价是最实惠最低成本的节省钱的方式，只要聊聊天就可以省一笔钱。批发商的生意也不会好做，他们也不想丢掉过来的顾客，有生意如何跨专业考研不去做，水果压货压在批发商那里，他们自己也难受，而且做生意也不要那么直，谈价格拉下脸面，多陪笑笑都没关系，没赚钱之前，面子就是一文不值。更多开水果店主学习交流圈，朋友圈下搜一搜功能，搜水果店早读课。

3、去批发拿货多问问皮重多少

去批发市场问价格可能差距很大，同样的水果，如果没有经验，你会有很大几率拿到高价水果，否则就很容易拿到次品货，不新鲜的水果。对于有些纸箱包装的，表面看着很好的水果，实际可能是纸箱上面是大果好果，中间是小果，最下面有可能是次果烂果如何查本机ip，最要紧的还有可能不够秤。包装的水很深，有的批发商特意使用很重的包装物，比如进一箱水果，2块一斤，但这是含包装物的重量，成本算下来，再除去不好的，可能就变成3块一斤了，每卖一斤，直接少赚一块钱，所以，很多时候，水果买完了，原以为可以挣很多钱，其实却发现没有挣到钱。

4、进货时不一定要拿便宜的

去拿货不能哪个便宜就拿那种，而是要唐宋八大家是拿自己所在地方，自己定位客户群需要的。如果不适合再便宜也不能要，只能去拿适合顾客档次的水果中价格较便宜的。但有时候每天价格不一样，更有一天三个价的说法。只能看当时市场货多货少情况而定，拿货多时可以跟批发商讨价还价。还有一点，水果有很多装面的，也就是他们在装货时，装一层较好的在上面，而下面是较小或品质较差的，夏天天气太热是水果损耗过大，拿货就不能拿太熟的，也不能一次拿太多，根据自己销量而定，最好能一天拿当天就能卖完最好。最多也不能超出两天的货，不然损耗会很大，带来的损失会减少利润的收入。

拿货很重要，拿货和卖货是一起的，能卖得动什么货就拿什么货，如果卖不动那么就试着去拿货拿少一点，试一试市场反馈怎么样，卖的好久继续卖，卖不好就不折腾了。

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](#)开发