

#R008 性价比之王（三）

原创 Q姐 Q姐的传家宝 2月6日

上篇说到淘宝店家卖一件衣服利润大概在100元左右，劳动所得无可厚非。但我总想追求极致性价比（强迫症的一种外显方式），于是有段时间我沉迷于研究外贸销售渠道。

我查到中国主要的服装批发市场有杭州四季青服装批发市场，深圳南油服装批发市场，广州十三行服装批发市场等等。其中由于深圳有很多家代工厂，南油自然成为原单的主要集散地。

深圳南油服装批发市场最强攻略

http://www.360doc.com/content/19/0306/20/3451779_819691563.shtml

南油几万家档口甚至催生出一职业，一手货源中介，他们先一家家档口问老板要联系方式和主营服装品牌，然后给外地想进货的老板对接档口老板，一个号100元。不过我认为做生意想赚钱，货比三家的调研工作可不能省，水有多深自己趟过才知道。行有行话，任何行业如果不懂暗语的话，老板一看就知道是菜鸟新手，难免价格上吃亏。

南油拿货，新手避坑“暗语”！

<https://www.zhihu.com/people/nan-you-mai-shou-ding-ding/posts>

代工厂->档口->淘宝，淘宝店主大部分都是从档口拿货，所以算二道贩子，也有能直接从代工厂拿货的淘宝店，拿货价不同，自然价格有高低。档口算一道贩子，如果直接从档口拿货可以省去淘宝的中间差价。

那能不能从代工厂直接拿货呢？

各种品牌的代工厂可以从必要商城上查到，比如Armani代工厂卡菲奥乐服饰，Thoery是元口服饰，Hugo Boss是EMP服饰。这些代工厂有公众号，有官网，甚至销售联系方式。我试过联系，但因为拿货量太小了，结果是没人搭理，所以该给别人赚的钱还是要给的🙄。

如何从档口拿货呢？

首先不要从一手货源中介那100元买号，因为你也不知道他给的到底是不是一手货源。但是总不能跑到深圳一家家档口问吧，于是我想到了阿里巴巴，所有做生意的都想拓展客源，而且大部分档口的日子其实都不好过，所以都会上阿里巴巴注册个店铺招揽客源，于是我在阿里巴巴上专门找深圳南油的档口。

跟档口拿货的注意事项？

先要vx，要微商相册。档口老板大部分没精力维护阿里的店铺，很多信息直接发微信朋友圈或微商相册。

其次不要说买一件，问能不能一件代发。淘宝店主生意也不好做，为了避免压货，在阿里巴巴拿货时大部分档口允许一件代发，你在淘宝拍一件，淘宝店主转头在阿里拍一件发你。我遇到过一家特别好的原单店，但必须最少拿一手，就没谈下来o(π_~π)o

最后尽量不要退换货，因为便宜，所以基本没法退换货，别人批量拿，拿一件，如果罗里吧嗦问一堆，还要退换货，一下就被拉黑了，所以要眼光准，如果做不到还是回到淘宝买，毕竟人家挣的就是这份伺候人的辛苦钱。

现在我除了还保留两三家淘宝店，全家衣服都在阿里巴巴买。

我的经验是目前代工厂出来的衣服价位大致如下：

普通衣服200-300元等价于商场2000左右，theory风衣大概300，maje外套280

高档衣服500-800等价于商场5000左右，我花了580买了一件水波纹羊绒大衣，高档羊绒毛衣也在500元左右

这个价位应该非常接近成本价，如果买的价格超过这个出厂价范围，一般是信息不对称带来的信息价差和为面子付出的品牌溢价，至于值不值，我的乐趣在于不断搜索获取新知识，大部分人也不在乎差价。

文章最后我想说，这三篇文章能大概解释信息搜索的思路和方法，以及当你面对一个陌生领域时，该如何着手调研。只有通过不断探索，而不是人云亦云，才能最终发现事情的真相，建立起你的知识图谱，架构起你的世界。