

《揭秘服装赚钱的门道》

图书基本信息

书名：《揭秘服装赚钱的门道》

13位ISBN编号：9787307072572

10位ISBN编号：7307072572

出版时间：2009-9

出版社：武汉大学出版社

作者：服装探秘

页数：192

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《揭秘服装赚钱的门道》

前言

前两年，我买扑克牌，碰到一个网络升级游戏的发烧友，她笑话我说：“这世道谁还买扑克来玩？”某著名游戏网站，每天几百万人次在线，鉴于此，她的话不无道理。而我，还是喜欢现实中的斗地主，刺激！网络游戏太容易作弊，也没有交际性。成都是个休闲城市，我们外地人比喻，在成都上空的飞机上也能听到地面传来的搓麻将的声音。成都有一个茶馆，平均每天扑克牌销售量在三百副以上。凡客诚品、PPG公司等网络直销公司如雨后春笋般冒出来，此起彼落；B2B（Business-to-Business的缩写，即企业对企业的电子商务模式）、B2C（Business to Customer的缩写，即企业对消费者的电子商务模式）网站多如牛毛……有数以千计的普通服装人通过网络一年赚上几百万元。有一个B2B网站，人气不旺，点击率不高，但站长只做某一风格的服装，专注几十家厂商和几百家实体店，成交率奇高。

《揭秘服装赚钱的门道》

内容概要

《揭秘服装赚钱的门道》为服装行业赚钱第一书乃实至名归。作者几乎每天都要面对那些亏了数万数十万元的服装经营者，他们对《揭秘服装赚钱的门道》相见恨晚。这份沉重，触发作者全景式、深层次地揭秘服装赚钱白门道。全书极具震撼力，亦为中国服装行业揭秘第一书。“慈母于中线，游子身上衣”为旧时至深亲情的流露。而今，从你衣我衣，追溯到商店、工厂、采购、设计，隐藏的是一个鲜为人知的故事，既有投机取巧、龌龊肮脏，亦有创业血泪、草根传奇和商海沉浮。一元一件的洋垃圾；2万件“尾货中的尾货”能赚上七八万元；普通经营者被笑话十做九亏，而年收入近百万元的李先生创业不到3年；大卖场风云变迁；揭起品牌服装的盖头来——借品牌之名行炒货之实，炒作高科技多收了几个亿，加盟连锁骗了成千上万的创业者：仿版有可能赚得盆满钵满，做仿牌的档口要交保护费：一毛一毛的赚，做一年能够买宝马加奔驰.....

草根的文笔，创业的思维，数千经营者的成败体验，引起了服装人和消费者的共鸣。

《揭秘服装赚钱的门道》

作者简介

服装探秘，男，大学毕业后，不进行政事业单位，不做国家干部，跑去饲料企业做营销代表。一年之后闯荡深圳，摸爬滚打到现在。从事服装生意之前，有意识地到十几个行业中大大小小的企业里工作学习，担任过行政人事总务经理、业务经理、生产计划经理等职。再加上跨度二十多年的从商经历，算是有点社会阅历的草根了。在经营服装的几年里，作者深入到全国各地五万多家服装批发档口，对货品仔细地又摸又看；考察过数千品牌专柜、专卖店的装修及货品陈列；与一千多位服装人面对面沟通、与五千多位服装人网上交流服装行业的那些事儿。作者认为服装生产到流通的变革，有赖于商业模式创新，而不是炒作及投机取巧。在本书的创作过程中，作者与一批志同道合的网友发起了“天涯迷裳服装论坛”，探讨新的服装商业模式，以图在不久的将来，搭建一个能给普通服装厂商、零售商和消费者创造价值的平台。

《揭秘服装赚钱的门道》

书籍目录

序读者评论第一篇 服装有人这样卖 第一节 库存尾货进入中高档商场 第二节 创业不到3年的李先生年收入近百万元 第三节 1元一件的洋垃圾服装 第四节 水客走私服装也能弄出惊天大案 第五节 揭起品牌服装的盖头来 第六节 服装托诈骗一年也能骗上几百万 第七节 普通服装商户被笑话十做九亏 第八节 大卖场风云变迁 第九节 透过内幕黑幕看门道第二篇 炒货 第一节 借品牌之名行炒货之实 第二节 动用数千万元资金大炒尾货 第三节 加盟连锁骗了成千上万的创业者 第四节 有批发市场的地方就有炒货 第五节 以为贵一点的就是好货 第六节 如何识别炒货 第七节 炒货与服装的旺季淡季 第八节 遭遇“炒货门”连生意都做不下去 第九节 亏的为什么会亏呢第三篇 偷版仿版 第一节 你抢过货吗 第二节 做一个爆版能赚几十万元 第三节 仿版有可能赚得盆满钵满 第四节 批发商没几个不是生意精第四篇 仿牌 第一节 相信品牌的力量 第二节 做仿牌的档口要交保护费 第三节 仿牌上市比原版还要快第五篇 外贸与库存尾货 第一节 她对个贸尾货市场前景看好 第二节 什么是外贸与库存尾货 第三节 如何识别真假外贸服装 第四节 2万件尾货中的尾货能赚上七八万 第五节 齐色齐码与补货第六篇 价格 第一节 两头赚的钱能够买宝马加奔驰 第二节 出厂价拿货创业也输得很惨 第三节 炒作高科技多收了几个亿 第四节 价格创造价值 第五节 商家与消费者之间的战争

第一篇服装有人这样卖 2008年的这个冬天比以往时候来的更冷一些……/忘不了金融风暴给我的感觉/比雪化成水那份寒冷更冻一些/忘不了窗外北风的凛冽/再一次把心痛和迷茫重叠/是你的无情吹走我的一切/是你的冷酷让我再次创业/是你的万般狂虐融化昨天/是你的狰狞面目催生新篇…… 第一节库存尾货进入中高档商场 3元/件的库存尾货，摇身一变，成为一二线品牌，进入中高档商场，吊牌价298元/件，价格翻了99倍多。品牌公司的业务经理说：“内幕黑幕你都知道，还要我说？如果我说出来，我的牌子还怎么做，人还怎么混？” 跟朋友喝茶，聊到库存尾货的问题。今年形势特别严峻，有报纸称库存尾货已打入中高档商场。 我们聊的库存的库存尾货，是指大路货的库存尾货，而不是品牌本身的库存尾货。品牌本身的库存尾货，主要有3种处理方式：第一，通过折扣店和特卖场销售；第二，给库存商清仓处理；第三，通过低折扣的方式，供货给专柜，专柜扣特价卖，或搞促销活动时卖。 大路货是指低端一点的服装，大部分没有注册商标，小部分有注册商标，基本走散货批发路线，供货给大卖场或普通的服装零售店，也有走代理加盟路线的。 品牌服装根据定位和操作，分一、二、三、四线等几个档次，有的走代理加盟路线，有的走直营、直销路线。中高档商场对品牌服装进场审查严格，对品牌知名度和服装档次都有要求。我现在说的，是一二线品牌完全不顾消费者对其知名度、档次和服务的信赖，包装大路货库存进入中高档商场。 至于三四线品牌包装大路货库存进入中档以下商场，早已轻车熟路，后面再说。 品牌公司采购大路货，换上自己的唛和吊牌，放到专柜卖，是常有的事；以假皮衣当真皮衣卖，以假羽绒服当真羽绒服卖，也是常有的事；大路货的库存变成品牌。骗加盟客户的钱，已有十几年臭名昭著的历史；大路货的库存变成一二线品牌，进入中高档商场的专柜，我还没听说过像今年这么严重的。 唛和吊牌，是衣服的身份证明。唛有主唛、码唛、袖唛、洗水唛之分。主唛一般缝在后领中间，有衣服的中文名或字母或LOGO；码唛有的跟主唛合二为一，有的缝在主唛旁边，有的缝在衣服腰部位置；袖唛，顾名思义，就是缝在袖口旁边，内容跟主唛一样；洗水唛一般缝在腰部，厂家用来标注服装的款式货号、面辅料成分、规格尺寸以及执行标准、安全类别、洗涤标准，等等。吊牌，就是挂在衣服上面的纸牌或铁皮牌子之类的玩意，内容有企业以及品牌、服装的信息，如品牌的注册号、合格证、价格、条形码、品质承诺及退换条件等，有的还有形象代言人。 一部分大路货没有唛和吊牌，批发商另备有各种各样的唛和吊牌，供买家选择。品牌公司采购到这部分大路货，缝自己的唛、挂自己的吊牌，十分方便。库存尾货绝大部分有唛和吊牌，品牌公司为了赚钱，找工人把原来的唛和吊牌去掉，换上自己的，辛苦一点也无所谓。 不管市道好不好，品牌永远都存在着生存的竞争。一二线品牌除了惯用的偷梁换柱、以假充真、以次充好的手段之外，还会把主意打到库存货上，这一点并不出人意外。 受国际金融风暴影响，去年和今年倒闭的服装工厂特别多，库存服装自然也特别多。行业内有一句话，说现在的库存服装足够中国人穿上10年。中国当前排名前5位的服装企业、公司及其经销商加起来的库存量，均在数亿元的水平。分销库存服装，反倒成了朝阳行业，倒买倒卖库存服装及零售的商户也比往年任何时候都多。这不，连一二线品牌也耐不住寂寞了。 一件普普通通的女装纯棉T恤，加工厂不到8元可以做出来，到大路货市场，通常会以10~12元的价格批出去。品牌公司，面料和做工要求高一点，12元的价格加工厂也做得出来。品牌公司考虑到自己设计的货品在市场有较高的风险，经常直接到大路货市场采购爆版，即十分热销，供不应求的款式，换上自己的唛和吊牌，再放到专柜去卖。 这些10元左右的女装纯棉T恤，摆到中高档商场的专柜，就是消费者看到的298元、368元的品牌服装了。 我在这里首先揭中高档商场里面一二线服装品牌的老底，那些对号入座的牌子可别出来咬人！其实龌龊的品牌公司做的何止是这么一点龌龊事，还有偷版仿版、坑蒙拐骗等大把不光彩的事儿还没说到。清者自清，那些踏踏实实做品牌的公司当然不会在意我“胡说八道”，说不准还会为我揭露行业潜规则而拍手称快。 不过，真正做到出淤泥而不染的品牌公司在国内屈指可数。我跟某品牌公司的资深业务经理通电话，聊了一个多小时，妄图从他嘴里抠点内幕黑幕，他口风把得可严了，说：“内幕黑幕你都知道，还要我说？如果我说出来，我的牌子还怎么做，人还怎么混？” 女装纯棉T恤，库存与正品的价格，相差不几个钱。那些造价高一点的时装，或者冬装，库存与正品的价格，相差可是几十元、上百元。 到武汉采购服装，有一位做了十几年羽绒服的工厂业告诉我，真假羽绒服一般有3种填充物——羽绒棉、蚕丝棉和羽绒，其中用前两种棉做出来的的是假羽绒服，也叫棉衣。用羽绒，即鸭和鹅的羽绒。按一定的充绒量或含绒量的标准，做出来的才是羽绒服。 武汉的假羽绒服比较有名。早些年，很多小作坊多用鸡毛、鸭毛、鹅毛打碎填充进去，消毒也

《揭秘服装赚钱的门道》

不过关，有股腥臊恶臭的味道。现在，一是有关部门打击力度加大，二是消费者消费鉴赏能力提高，这种做法基本没有市场了。工厂业主还告诉我真假羽绒服的鉴别方法，就是“摸”，柔滑一点的是充羽绒棉和蚕丝棉的，有一点碎粒感的是充羽绒的。有一位朋友转了某论坛一个帖子给我看，说是如何识别真假外贸服装的，里面讲到了识别真假羽绒服的方法。但帖子的说法，跟上面工厂业主说的相反，帖子说摸到柔软的、没有碎粒感的就是真的羽绒服。其实，帖子的说法是错误的。大家也别太迷信品牌，尤其是一线品牌。媒体经常曝光一线品牌，包括国际一线品牌的服装，甲醛含量超标，色牢度不达标，羽绒服充绒量含绒量与吊牌标示不符等。所以，太迷信品牌，并以品牌的面料作为优质面料的标准，那么，自己就有可能永远都是错误的。我到各地服装市场看行情，有摸衣服的习惯，不管什么衣服都喜欢摸一摸，看一看。羽绒服当然也不例外。我到专柜去摸，经常可以摸到假的羽绒服。我是先摸衣服后看吊牌。部分假羽绒服吊牌标明充××棉，消费者不看或不懂，以为是羽绒服，导购员就当羽绒服向消费者推销。有一次很搞笑。我在某品牌专柜摸了一件羽绒服后，说是假的，导购员先是说不可能。我让她看吊牌，看后就蹦出一句话：“都是真的，还赚什么钱！”导购员说出这样的话，不能不怪品牌公司，到底是怎么培训导购人员的？我以前在某品牌办公家具企业上班，知道有一个业务员，名声在外，他的经典故事就是“吹牛皮”。客户问他：“你们公司的沙发，是不是都保证是真皮？”他说：“百分百保证全是真皮。不但是真皮，还是意大利真皮。不但是意大利真皮。还是意大利野牛的真皮。”客户听得如痴如醉，情绪完全被业务员所感染，签约自然是那个爽啊！很多导购员“吹牛皮”的功夫修炼得炉火纯青，我也领教过，觉得完全可以跟这位家具业务员PK一场。我做过一二线女装品牌专柜。在公司展厅看版，我也发现有假的羽绒服，问经理：“是不是假的？”经理知道瞒不了我，就笑了笑说：“是充XX棉的。”当时这件衣服吊牌价是488元。488元得到一件品牌羽绒服，当然很值。另一家羽绒服加工厂的业主跟我说，商场专柜里的羽绒服，低于800元的就不是什么好货。想想也是，真的羽绒服从加工厂出来，150元左右的成本，把吊牌价打到800元，按3.5折给专柜商，就是280元，品牌公司赚100多元的差价是正常的。做工好一点的假羽绒服，从加工厂出来，50元左右，吊牌价打到488元，品牌公司也能保证赚100多元的差价。

《揭秘服装赚钱的门道》

媒体关注与评论

中国第一本揭秘服装行业内幕的书。惊叹于作者无私的分享精神，敬佩作者于服装行业丰富的专业知识和从业经验。以事实举例，以亲身经历为线索，以专业眼光回看服装行业，用浅显易懂的语言描述。此书是新手的快速入门教程，老手的有益补充，乃服装行业从业者必读书。——有在衣说衣服装博客 张高

服装探秘在经验性的研究，实用的理念和商业概念之间做到融会贯通，探讨了服装市场在金融危机影响下的转机。文字简练、权威，可读性很强，是作者经验的整理和总结，是迄今为止最好的服装生意经。——72LOFT总经理 郭春武

所谓内行看门道，作者以全面的视角，生动的例子，活泼的语言向大家展露了一个鲜为人知的服装世界；以第一视角，亲身经历，详细阐述了关于从事服装行业的各类风险与陷阱，以及销售的经验和建议。从事服装业的人越来越多，赚钱的却寥寥可数，此书很多细节可谓是一语惊醒梦中人。服装业门槛低，水深，切不可盲目入行。——安庆市新百百货 段书勤

这是服装业内最值得一看的书，里面有许多花钱也买不到的东西，让我受益匪浅，让我在未来的服装经营这条路上少走许多弯路，感谢服装探秘无私的分享。——厦门自由前线服饰 杨长青

当朋友给我推荐这本书时，我如获至宝。这本书写得相当详细，我这样一个从来没有从一批进过货的服装生意人，根据本书的指引，大大节约了经营成本，相信我的生意会做得更好。——上海繁花之静美服饰 白昆莹

《揭秘服装赚钱的门道》

精彩短评

- 1、定金与订金！
- 2、相当精彩啊，只是对买衣服的人来说起啥作用呢，只能过书瘾了。
- 3、一般般，全本可以用几页就说清楚。作者能把这几页就讲好的事分章分节凑成本书也是怪不容易的。
- 4、水很深
- 5、服装行业的水真深
- 6、买衣服的 卖衣服的都来看看吧、写的不孬儿，不知道是不是真的。
- 7、信息量太多，看到后面半知半解，还需多看个几遍。
- 8、水深，长姿势了
- 9、做什么都要学习
- 10、看完txt，不全。有扫描pdf。新华杨桥有库存。看完
- 11、一部分服装人，对研究货品的自主创新感到索然无味，研究商业模式和促销手法的兴趣有增无减。不把消费者当上帝，把消费者当作是商业战争的对象。

一件普普通通的女装纯棉T恤，加工厂不到8元就可以做出来，到了大路货市场，通常会以10~12元的价格批出去。品牌公司，面料和做工要求高一点，12元的价格加工厂也做得出来。品牌公司考虑到自己设计的货品在市场上有较高的风险，经常直接到大路货市场采购爆版，即十分热销，供不应求的款式，换上自己的唛和吊牌，再放到专柜去卖

这些10元左右的女装纯棉T恤，报道中高档商场的专柜，就是消费者看到的298元，368元的品牌服装了

都是真的，还赚什么钱？

千万别以为一二线品牌不会为了这点蝇头小利而做有损公司形象的事，它们东搞一点西搞一点的门道多了，只要消费者不知道就行

只要有利益存在，别说是偷梁换柱、虚假报关，购买保税指标，就是绕过海关，走私入境这种风险更大的事也是有人争着去做

品牌公司算计的核心就是自己的风险最低，利益最高，把风险和压力踢到代理商、加盟商的身上

知名度高的品牌，各方面的运营成本很高，运营成本全部打到货品里面，所以说，知名度越高的品牌，给代理商的折扣越高，搞的达到5折以上

一分钱一分货，你想要便宜的去她家拿货，想要好货就到我这里拿

- 12、非常具有中国特色的一本书，但是没有讲消费者应该怎样
- 13、各种小道
- 14、新势力专注精准微营销课程开发！教你如何寻找一手货源！教你如何让精准粉丝主动加你！教你如何招代理！培训代理！扩大自己的团队！朋友圈营销策略！提高业绩销量！学习新势力引流课程后统统都赚米！想要更多了解请咨询微信 MVIP910
- 15、大学时候，老师推荐的一本书，读起来文字简朴，通俗易懂。至于现在，有一些东西略显落伍了。但是实质上的道理，还是很有用。
- 16、很好看的一本书，可以说是我今年看的几十本书中排行头几名的。没有鸡汤，没有激励，全是赤裸裸的现实。我几乎是一页接一页不间断地读的，十分过瘾。看了这本书让我明白了很多生意场上的东西，可以触类旁通。另外网上有免费下载，但只有200多页，买正版的就有700多页，目录也完全不

《揭秘服装赚钱的门道》

- 一样
- 17、真心好东西。
 - 18、哎！
 - 19、讲了很多进货的内幕 不过信息杂乱没条理
 - 20、先生，您真的有货拿么？
 - 21、副业副业！
 - 22、教想做贼的怎么做贼，教想当警察的怎么抓贼。很不错，服装从业者必看。
 - 23、真实的生意经。
 - 24、一些旁敲侧击的隐秘吧
 - 25、纯干货。我读过最棒的“天涯热帖”^_^
 - 26、长见识了
 - 27、看完才知道这行业水有多深...
 - 28、道理都是真金白银砸出来的，可是没有货源一切都是屁啊呜呜呜。
 - 29、喜欢买衣服的消费者，特别是喜欢买中档品牌专柜的消费者，看完这本书后很多就开始买小店或者逛批发市场淘尾货了。
 - 30、算不上什么揭秘，文笔很一般
 - 31、实用啊！
 - 32、爆料啊！！！！就算不做服装行业也要看看！！这些人太黑了！！
 - 33、看的是不到200页的，是盗版吗？
 - 34、了解可能是理解的开始，也可能是失望的开始。
 - 35、看了这本书买衣服会理智一点，更注重衣服的质感，看衣服的标签。。看这书的时候，还特意去了几个服装城~~
 - 36、这是一本服装界的八卦周刊。
 - 37、感觉作者讲的都是实实在在的干货啊！十分佩服，看后才知道原来服装里面水这么深，领教了。
 - 38、偶尔在论坛闲逛的时候看到这本书，囫囵吞枣的看完了。做生意，就要有手段，不服不行啊，服装行业在大众眼中还算是比较清新行业还有这么多门道，其他的暴力行业可想而知啊。
 - 39、库存尾货 大路货 炒货 品牌商 批发商
 - 40、服装现在竞争白热化，但是有消费者在，只要有需求，用不同的营销手段还是可以短期赚钱。长期来看，要做这个生意并不容易。主要靠信息不对称。
 - 41、有兴趣
 - 42、产品时代的进阶动力不是品牌，而是渠道。
 - 43、没想到这书会这么好看！完全引起我对生活的向往和热情。服装尚且如此，那其他各行各业又有多精彩呢？？？
 - 44、经验之谈，适合消费者、初入服装行业的新手了解服装市场的规律
 - 45、歪门邪道，语气比较像说书，投看官所好
 - 46、这本书真心好~可惜我只下到一半~
 - 47、是我喜欢的写作风格，就是喜欢说大白话的。
 - 48、很好的行业剖析。作为服装消费者，很认同作者讲的一句话“你以为你买到的是品牌价值，其实你买到的只是品牌”。所以正理是大家都别装别虚荣，不要为一些无形的东西付出过多的金钱。
 - 49、服装入门选看
 - 50、看过对服装这个行业会有一个基本了解，还不错。
 - 51、还不错，买一本收藏。Tenerife 2014.5.
 - 52、杀手党自救法

1、《解密服装赚钱的门道》笔记后的笔记既云解密，就作撕破脸势，就要不顾别人跳脚挠心、指桑骂槐、赌咒发誓，就要防别人狗急跳墙、过河拆桥、上房拔梯，顺理成章地，作者必要隐去名姓，做藏镜人，因此本书作者名字“服装探密”。这千真万确，害得我上了好几次百度、豆瓣都不明所以。似乎作者不图名，只图利。书前，书后还引用了若干人的评介，一个个如同整容医院广告上的人造美女，面目姣好、笑容可掬。书名不但耸人听闻，章名，也是耸人听闻，害的我不得不将颠倒的乾坤重新颠倒过来。读恶书反受其害，这是一种拿自己的生命不当玩意儿的精神。附：（矫正后的目录）第一章.服装买卖第一节.品牌贴牌卖尾货第二节.旧衣服回收翻新第三节.卖一元洋垃圾第四节.水货与走私第五节.品牌骗子第六节.跑单骗子第二章.炒货第三篇.偷版第四篇.仿牌第五篇.外贸服装市场和尾货第六篇.价格我在笔记上写完这个目录，不觉地照照镜子，感觉自己就比努尔哈赤少个辫子，任你胡编几路来，我都给他整到一路去。看了这些，你就知道，这不是一本正经教人做生意的服装ABC，这是一本服装“壹周刊”。我特别能理解编辑的心意，这年头买书，讲的就是噱头。要是一本正经地卖书，只有一个途径，就是，贵。计算机编程里面，大多都是一本正经的书，个赛个地贵，他们唯一的目的是卖给那些流口水，又舍得花钱的小众。卖大众，不是网络文学那种码字民工宝典，就是这种耸人听闻的八卦消息。谁不记得，坐怀孕公交到书店看某编程技术内幕，然后娇喘一声，回家拥抱谭浩强的日子。如果以八卦看此书，无疑是有乐趣的。因为金融风暴的影响，现在的库存服装足够中国人穿上10年。因此，竞争越演越烈，十分的热闹，以下是书中的几个故事，随便看看吧。写书评的好处，就是完全不动脑，拾人牙慧，别人吃过的甘蔗，扔在地上，我捡起来，再嚼嚼，妈的，味道还不错。1.偷版在广州，十三行瞧不起沙河的，白马的看不起十三行的，白马是十三行的仿版之地，十三行是沙河的仿版之地。十三行有很多档口在醒目位置贴着一张纸，写着“杜绝拍照”，“谢绝沙河偷版者”等。十三行的写字楼和富民的档口，则习惯贴“同行勿进，面斥不雅”。我在批发城见过最强悍的“仿版死全家。”被偷版者气不顺，偷版者死赖不承认。为此，批发管理处定了一个规定：出版前先拍照，存档管理处，作为以后投诉别人偷版、仿版的依据。上有政策，下有对策，仿的时候在无关紧要的细节上，稍稍改动一下，管理处你能奈我何！服装流行新版，最值钱的季前及旺季，时间不多，只有两三个月。申请外观专利需要半年时间，对服装根本没有意义。2.生意同一个服装城，1楼是批发的档口，2楼批发做不起来，档口全变成零售。2楼零售档口把衣服卖了，就到1楼批发档口来补货。甚至，顾客还在选货中，看中的颜色，码不对，2楼的档口小妹就会马上跑到1楼，两分钟工夫，就把衣服拿上来了。3.就是说是北京人看大路货的吊牌确定不了真实的厂家地址。吊牌是随加工厂或批发档主的喜好挂的。武汉的棉衣，即假羽绒，名声在外，对本地生产的真正的羽绒服会造成一定的负面影响，所以，羽绒服的生产商喜欢挂工厂址的吊牌，经销的时候跟客人重点强调，这是北京货。4.吹牛石龙一位加工厂业主，跟我吹牛，他说：“只要给钱我们，飞机都可以做出来。”

2、服装消费的真相1.很多服装品牌的荣誉证书和称号是买来的，专柜里也有仿货（当年法国鳄鱼LACOSTE，买了红杉西裤，剪了人家的标，贴上自己的标卖，结果吃官司，还振振有词说是惯例）。2.梦××这个品牌其实也是中国人跑到欧洲去注册商标，再拿到国内来宣传的。梦××号称是1880年存在的欧洲贵族品牌。3.有一个品牌在羽绒服表面涂上一层防水的材料，防止羽绒服钻毛，防止雪融化渗水进去。这根本不是什么高科技，然而炒作类似于“数码”的概念，1500元/件以上的羽绒服，卖的比任何品牌的羽绒服都好。4.整个服装市场，品牌、大路货、外贸三分天下。做品牌的，有买手采购大路货贴牌。一件吊牌价为1000元的衣服，品牌公司4.5折出货，就拿走了450元，商场扣20个点，就拿走200元。同样的衣服，作为大路货，标价300元即可。5.大路货的吊牌确定不了真实的厂家地址。吊牌是随加工厂或批发商的喜好挂的。6.有些大路货傍名牌是这样搞的：出些钱请香港的艺人做个形象代言人。不舍得花钱，就挂个有形象有气质的老外头像。擅自挂大陆及港澳台艺人的也有。一些公司甚至请跟明星长得像的人拍个照，再搞一个不细看找不出与明星有差别的签名。7.羊毛衫、毛衣等一些洋垃圾，也就是几毛钱一件。接货的人称为一手，一手简单整理分类后，以2元/件左右的价格处理给各地的二手，二手再转给三手，流到市场上就是十几元/件。8.外单加工厂跟外贸批发市场的商贩联合起来作假，然后通过渠道分销到网店及实体店，外贸服装市场的仿品、伪品由此泛滥。党宁（摘自《揭秘服装赚钱的门道》）（本文来源：南方网）

3、一部分服装人，对研究货品的自主创新感到索然无味，研究商业模式和促销手法的兴趣有增无减。不把消费者当上帝，把消费者当作是商业战争的对象。一件普普通通的女装纯棉T恤，加

《揭秘服装赚钱的门道》

工厂不到8元就可以做出来，到了大路货市场，通常会以10~12元的价格批出去。品牌公司，面料和做工要求高一点，12元的价格加工厂也做得出来。品牌公司考虑到自己设计的货品在市场上有较高的风险，经常直接到大路货市场采购爆版，即十分热销，供不应求的款式，换上自己的唛和吊牌，再放到专柜去卖。这些10元左右的女装纯棉T恤，报道中高档商场的专柜，就是消费者看到的298元，368元的品牌服装了。都是真的，还赚什么钱？千万别以为一二线品牌不会为了这点蝇头小利而做有损公司形象的事，它们东搞一点西搞一点的门道多了，只要消费者不知道就行。只要有利益存在，别说是偷梁换柱、虚假报关，购买保税指标，就是绕过海关，走私入境这种风险更大的事也是有人争着去做。品牌公司算计的核心就是自己的风险最低，利益最高，把风险和压力踢到代理商、加盟商的身上。知名度高的品牌，各方面的运营成本很高，运营成本全部打到货品里面，所以说，知名度越高的品牌，给代理商的折扣越高，搞的达到5折以上。一分钱一分货，你想要便宜的去她家拿货，想要好货就到我这里拿。

4、如果你自己经营服装，你就会知道，书上这些内容多么宝贵。通常你很难在同行身上获得这些第一手的经验，何况是这么多内容，一古脑倒将出来。我花了数个小时看完。消化还要花多得多的时间。

《揭秘服装赚钱的门道》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com