# 动漫店进货有哪些注意事项

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-01-16

*第一篇：动漫店进货有哪些注意事项动漫店进货有哪些注意事项——AA国际动漫友情总部1．收集最新、最准确的信息店铺内建立一定的规章制度，收集顾客的信息制作工作手册，销售人员把每天收集到的顾客的反映意见及时记录，下次进货前系统整理，具有代表性的...*

**第一篇：动漫店进货有哪些注意事项**

动漫店进货有哪些注意事项

——AA国际动漫友情总部

1．收集最新、最准确的信息

店铺内建立一定的规章制度，收集顾客的信息制作工作手册，销售人员把每天收集到的顾客的反映意见及时记录，下次进货前系统整理，具有代表性的意见能够反映出店内动漫供应的不足之处；建立缺货登记簿，把顾客需要但店内没有的货品登记在册，以此作为进货的里要依据；设立意见簿．作为老板应随时检查意见信息，便于发现店铺在货品及经营管理方面的不足，及时改进，并预测巾场的发展趋势。

2．培养对流行趋势的判断力

这是一个不可一蹙而就的过程，需要在实践中慢慢培养。要求采购者时刻关注流行，对潮流保持高度的敏感性，还要有足够的兴趣作动力。如果能够比竞争对手更早发现具有市场潜力的动漫产品．这将是促进店铺迅速做大的有利条件。

3．掌握货品的特点

为动漫店铺采购货品不可凭个人的主观喜好。应该清楚，顾客群是纷繁多样的，采购者的偏爱可能是顾客的厌恶。因此，要对动漫销售的可行性有一定了解，才能保证所购进动漫的畅通销售。

4．选多家供应商进行比较

最初进货时，适宜多参照几家供应商，选其中相对物美价廉的一家长期合作。毕竞合理的价格、品质的优良是保证店铺旺销的根本。

5．绝不透露采购预算

这是取得比预算更优惠价格的前提。如果供应商知道采购者的预算资金，绝不会开出更低的价格。不可让对手知晓自己的底牌。

**第二篇：动漫店投资者看过来**

动漫店投资者看过来

由于动漫文化的高速发展，动漫周边产品也日渐增多。动漫连锁行业的投资市场也受到初期创业者的广泛关注。很多人动漫店加盟商已经通过开店，找到了致富的门路。但还有一些创业者没有找对门路，错失了动漫周边加盟连锁的绝佳致富机会。

开动漫店被很多人誉为：现实和梦想、爱好和赚钱都能兼顾的行业。但是动漫店的投资加盟也需要技巧。有些店主没把握好经营方法，对开店方法并不是很了解。最后导致店面生意比较平淡。今天，小编从专业的运营专家那里偷师学艺，和你一起谈谈开动漫周边加盟店应了解的技巧。

1.经营动漫周边加盟店想要经营成功，首先必须抓住客户，留给客人口碑。这才是长久经营的最大关键。作为动漫店加盟的老板如果能够真心、用心地关心每个客人，这些消费者才能成为老顾客，动漫店才能有长久经营的利基，投资者才能有成功的机会。因此，开动漫店要有“上上策”——良好的服务、品质的保证，而且一次就要把它做好，让竞争对手没有追赶的空间。

2.通常情况下，动漫周边加盟店经营成功，还得靠好财务规划，也就是进货出货的问题。很多人开动漫加盟店效益不好的原因是开店的财务规划没有做好。有很多店主为了打造心中梦寐以求的动漫店，把预算都花在装修设计上面，再扣掉其他的设备器具，货架等，已所剩不多，没有足够的周转金可以做后援。

看过上面的讲解介绍后，动漫店加盟商们对于开动漫连锁店有更清晰的了解了吗?

**第三篇：教你如何开动漫店**

教你如何开动漫店

对于动漫店而言，投资做生意最关键的就是赚钱。俗话说：“打江山容易，守江山难”，开店容易，赚钱难，尤其是是想长期的赚钱，赚大钱更难。只有坚持以上几点经营要求，动漫店才更加容易持续长久的经营下去。

开动漫店做生意如何赚钱呢？这个是最难解决的问题，也是最大的问题？无论加盟商还是我们自己，面临最多的问题：如何运营好自己的动漫加盟店赚更多的钱。

一、动漫店市场的问题：当地的经济状况、消费水平、消费理念和习惯，对不同动漫店产品的喜好，对动漫店品牌的接受程度，当地品牌的分布和经营状况，玩具、文具、运动等品牌的档次和分布；这些都是要好好调查并要深入分析的。

二、品牌的问题：品牌是否有影响力，是否有特色，是否符合当地市场，是有持续的生命力和竞争力，已经进驻的品牌经营状况，动漫店自己的品牌定位，和对手形成一种什么样的竞争格局，我们自己的品牌的优势和劣势，知彼知己才能百战不殆。

三、动漫加盟店选址问题：这包括三方面内容。首先是位置，店面所在的街道是否属于较好的地段，所处商圈是几类商圈，商业氛围是否浓厚，品牌的聚集度，竞品所在位置，我们和竞品位置相比是否有优势；其次是门头，动漫店门头是否够宽，是否醒目，是否具有视觉冲击力，和竞品比较是有明显的优势还是劣势，还有橱窗是否宽敞明亮，是否能够充分展示出橱窗花和特色产品的亮点和吸引力；再次是面积，店大吸客，店大留客。

四、装修问题：装修是否按照动漫店标准，是否体现品牌档次，是否能展现品牌特色和产品风格，灯光是否明亮，道具是否配套和齐全，整体装修风格和效果和竞品比较优劣在哪里？形象走在成功之前。

五、动漫加盟店广宣的问题：是否有动漫店广宣投入预算，是否有广宣的投放计划，是否有广宣详细方案，例如电视、报纸、杂志、电台、电梯、户外广告牌、公交车体、公交站台、车载电视等等。酒香也怕巷子深。

六、人事管理问题：人是一切动漫店工作的核心。动漫店所有的问题最终可能都是人的问题，而所有问题的解决最终都是通过人的改变、提升与合作达到的。首先，加盟商自己的问题，自己有没有清晰的目标、合理的规划，自己的经营意识和经营水平，自己的重视程度，自我的管理和学习，和总公司配合的问题，自己有没有决心改变，有没有强烈的动漫店目标感等等；其次，动漫店导购员的问题，导购员的态度和心思，导购员的服务意识和理念，导购员的销售技巧，导购员的陈列水平，导购员的培训计划和职业规划，导购员的日常行为规范，导购员的薪资结构，导购员的激励机制等等。

**第四篇：动漫店创业计划书**

篇一：大学生创业计划书动漫周边店创业计划书

动漫周边店 创 业 计 划

计划人：xxx 班级：xxx 2024-12-2 时间：

动漫周边店创业计划书 中国动漫和游戏两大行业的发展正如火如荼，前景不可限量。中国有13亿人口，其中有将近4亿青少年，据不完全统计，80年代以后出生的人群中62.3%是在动漫教育下长大的，这其中又有37%的群体深受着日本动漫的影响。进入二十世纪90年代，网络开始普及之后，游戏又逐渐成为中国青少年的主要娱乐项目。但无论是动漫还是游戏产业，作为知识经济时代的一座富矿，其意义远远不止停留在文化传播层面。中国动画学会秘书长张松林也表示：“市场经济条件下的成熟动漫产业包含了动画片电视播放、卡通图书及音像制品发行、衍生产品推广3个层次，而且后一个层次比前一个层次的周期更长，经济利益更显著。”他举例说，迪斯尼每年以10亿美元的速度增长，迄今已是拥有700多亿美元资产的世界巨无霸；日本动画已经打入美国市场，其出口额是钢铁产业的4倍以上。同样的道理也可以用在游戏行业，当游戏文化深入中国网民人心的时候，其潜在市场规模应该是现在24.7亿的十几倍以上。

所谓周边产品，就是指与所有和行业内容密切相关，但是又在行业本身之外的有形或虚拟的产品，其实质就是行业文化在生活中的渗透。

一、动漫周边店概况

1.本店发属于饰品服务行业,名称为“洛樱动漫天堂”,是个人独资店铺。主要为人们提供扭蛋、模型、食玩、积木人、bjd娃娃（ball joint doll 球型关节人偶）、景品、可动人型、手办、gk、杂志、光碟、手表、抱枕、小挂坠等产品。

2.本店打算开在学校旁,开创期是一家中小档动漫产品店,未来打算逐步发展成为像动漫sky一样大市场。

3.本店需创业资金3万3千元。

二、经营目标

1.由于地理位置处于学校旁,客源相对丰富,但竞争对手还算少,特别是本店刚开业, 想要打开市场, 做动漫周边还要注意人们的品牌选择，时刻注意当前动漫周边的走势，在种类上先取胜。短期目标是在贸易街站稳脚跟,1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的动漫周边连锁公司,在众多动漫周边店品牌中闯出一片天地,并成动漫周边市场的着名品牌。

三、市场分析

1.客源:本店的目标顾客有:学校学生。

2.竞争对手:根据调查结果得知学校旁比较正规的动漫周边比较少，所以这样对于我们也很有利。

四、经营计划

1.对开店后的顾客的年龄、收入、性别、职业、消费倾向、地域性、作息规律等因素有个明确的判断。然后依据这些原则开设店铺。

2.首先开业的半年内应该和各种批发商及生产厂家做好沟通，在价格及

产品质量方面做到优势；随后配合动漫游戏的进度进行同期宣传，使得周边产业能够与动漫游戏行业本身并驾齐驱；其次，积极和周边开发商合作，沟通产品类型和市场销售定位；做到全部了解产品的生产流程和出厂模式。3.动漫周边连锁店要充分利用其本身所可利用的任何媒介，加强向消费者的宣传，以激起消费者的消费与购买欲望。尤其是过路人一眼就可以看到的店面，在设计时一定更要吸引人。店铺的店内通道设计，是店铺装潢布置的最基本要件。最为理想的是尽量采取最单纯的做法，不要有过多的回旋环绕。要让顾客能在无意之中，顺路参观完所有的商品。

4.开业行销： 开业前到各大院校进行宣传，形式为卡牌发放，得到卡牌者可以在开业前三天内以8折优惠价格购买产品。到各客流量大的地方发放传单，对象是青少年群体，凭传单首次进店可以享受8.5折优惠。传单有编码，复印无效。开业当天所有进店消费人员均赠送动漫或者游戏主题日历牌一个。（或其他实用小型物品价值不超过5元）5.而良好的服务态度，建立起属于自己的顾客群体。

6.可印一些广告传单,以优惠券的形式发放,以达到广告宣传的效果 7.根据产品的特点，顾客群体，价格定位想好方案

8.目标明确，并且一直朝这个方向努力。尽量在品种上做到齐全，让 买家有足够的挑选余地。

9.建立会员制： 方法：一次性购买300元商品，或者累计购买600元商品即可成为会员。成为会员后赠送300积分，并从此之后持积分会员卡购买本店商品均8.8折优惠，每实际消费1元人民币得积分1分，积分累计每增加100都有礼品赠送，也可以积累至一定分数得大礼。所有积分累计超过2024分之后升级为贵宾会员，持积分会员卡购买产品均销售7.5折优惠。

10.成立俱乐部并定期每月举办活动：

1、俱乐部和学校联合进行，或者和学校已经有的动漫俱乐部进行联手，目的是活动使用场地不需要租金，活动宣传方便快捷，活动影响面广，并有利于和学校进行进一步接触。

2、所有会员均为俱乐部vip成员，其他只要在本店购买两次以上产品并报名加入即可。或者在学校报名参加及可。

3、地点为学校礼堂或者教室，活动内容以动漫游戏剧情表演、动漫游戏知识问答、游戏升级技巧讲解、游戏攻略讲解、动漫最新资讯报告及游戏大赛、动漫游戏cosplay大赛等为主。在全程参加活动者中每期抽一名会员奖，即被抽中者即时成为本店会员，五名8折优惠奖，即被抽中者一周内在本店购买产品均8折优惠，十名卡牌增与奖，即被抽中者当场得游戏动漫周卡牌一套。11.店面设计：

1、整体将动漫和游戏分开陈列，全有机玻璃陈列柜台。

2、店内设立休息区，摆放桌椅，陈列多种动漫游戏时尚杂志，可以免费阅读。也可在此diy手办等。

3、店门面两侧均设立大玻璃橱窗，下1/3部分张贴各种时尚海报，并在靠近门的两边部分分别设两个看板，公布当前最新动漫及游戏周边产品或资讯，特点是最新或者是最吸引人部分。

4、橱窗上半部分分别陈列两大屏幕，左侧是动漫主题，主要播放最新最热门最经典的动奥妙dvd、歌曲及资讯，新闻等；右侧是游戏主题，主要是最新游戏介绍，游戏对打、试玩、比赛，游戏攻略讲解等。

5、橱窗外对应屏幕位置摆放凉棚和桌椅，方便观赏及互动。

12.在量上，基本保持2万左右的商品在手上，缺货时及时补充，保证不耽误生意。

五、财务估算

启动资产:大约需5万元 设备投资:1.房租5000元。2.门面装修约5000元(包括店面装修和灯箱)3.货架和卖台投进约2024元4.员工(2名)同一服装需500元5.动漫周边产品2左右万元

月销售额(均匀):最少20000元。占有关内行人士评估,如此一家小型动漫周边店的经营在走上正轨以后,每月销售额最少可达20000元。

每月支出:12200元.房租:最佳选址在青少年较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如学校),约5000元。

货品本钱:30%左右,约5000元。职员工资:10平方米的小店需要看店员1名,工资计1500元。水电等杂费:700元设备折旧费:按5年计算,一年左右即可收回投资。

六、核心竞争力

产品种类齐全，花样繁多，涵盖各种国产进口动漫游戏种类，面向大众，主要吸引喜欢爱好动漫或游戏的群体，更设立精品区，专业销售限量版和珍藏版产品，吸引广大收藏爱好者。

七、项目风险分析及应对措施 风险

一、方向把握不当：

这种风险会出现在经营者初期的市场定位上，一旦这个错误三个月内得不到解决，企业只有倒闭。

风险

二、进货渠道及沟通：

这种风险会出现在进货渠道过于狭窄，能够导致商品信息闭塞，造成产品种类不全，商品短货的现象，直接影响店面效益。

应采取的措施是积极观察市场状况，时刻掌握前沿的最新信息，及时有效的和生产厂家进行沟通。

风险

三、后期流动资金的准备篇二：大学生动漫创业计划书 创业计划书

项目名称： 希米格动漫连锁 创业 者 ：

通讯地址： 常州纺院

电 话： 传 真： 学 号:电子邮箱： 日 期： 2024年1月5日 计划摘要

成熟的动漫文化熏陶下成长起来的新一代逐渐成为动漫产品的主要消费群体。近年来，物质生活水平的提高，精神文明的高速发展，使动漫及附加产业逐渐开始走向一条更加宽广和纵深的道路。

国外游戏及动漫产业的蓬勃发展，显然已经为中国的动漫产业指出了一条更具实际意义的发展之路，那就是——动漫周边。近阶段关于动漫产业及其衍生的周边产品也越来越多受到了广大的动漫爱好者的青睐，特别是周边的一些产品已经渗透到各个日常不同领域中，其中了包括以游戏文化、动漫特色服装、游戏仿真玩具、饰品、装饰品等等实物产品，同时，也包括音乐、图片、书籍等文化产品。但与此同时也可以发现，很多城市，甚至是大型城市街面上的动漫店少的可怜，许多人想要买动漫周边产品只能通过网购的方式来进行，以上这些无异于给动漫衍生的销售提供的一个巨大的发展空间。

现如今，动漫成了家喻户晓的新名词，扮演动漫中的人物成了每一个动漫迷的“心病”，怎么做才能真的给力呢？那就是cos，现在以团队参加cos（指利用服装、饰品、道具以及化妆来扮演动漫或网络游戏中的角色）比赛，却无法合心意服装的人越来越多，没有切实有效的途径来定制cos服装，这时动漫服饰店出现了。

所以，我打算立足于大学市场，利用卡通动漫产业链资源整合的火车头效应打下良好的消费群基础发展运营。有需求，就会有产品出现，其中贯穿着游戏、动漫与周边产品的链就是游戏、动漫文化，而动漫周边产品的性质，实质就是动漫文化在生活中的渗透和体现目录

一、项目概况

二、产品（服务）介绍

三、创业者的个人情况

四、市场评估

五、市场营销计划

六、创业团队

七、资金规划

八、风险投资

一、项目概况

（一）所要进入的行业属于生活娱乐业；

（二）所要经营的产品包括三类： 1．周边类 2．动漫游戏类 3．cosplay服装类

（三）所要适用的消费主体：15-35岁人群，主要客户是在校大学生和青少年；

（四）创立的企业处于成长阶段：

动漫盈利的主体在其周边衍生品上。动漫、游戏周边是指以动漫、游戏为载体，与动漫、游戏内容密切相关，在动漫及游戏本身之外的所有有形的、甚至虚拟的产品。包括以动漫、游戏文化为特色的服装、游戏、动漫仿真玩具、食品、饰品、装饰品等等实物产品，同时，也包括音乐、图片、书籍等文化产品。这些不同形式的产品，在游戏及动漫周围构成了一个庞大的产业链，这个产业链在为动漫和游戏制作商带来动漫游戏以外丰厚的利润的同时，也把动漫和游戏同制造业等传统行业紧密的结合在一起，推动着整个连带产业共同向前发展。

（五）创立的企业为公司形态，打算在毕业后十年后开办，运营时间为30年，预期在打响品牌后进一步发展，从实际出发。

二、产品（服务）介绍

第一，公司以动漫游戏及周边专卖店为主要经营业态。

产品经营理念：融会动漫游戏精品，紧随国际时尚风潮，集丰富，实用，艺术，审美于一身，传递快乐，以情动人，以趣感人。项目主要跨两个行业，分为两个类型：

（一）动漫游戏类：

这一类别主要是指动漫和游戏本身，动漫包括动画光盘、漫画书等；游戏包括单机游戏光盘、网络游戏光盘、游戏攻略、游戏秘籍、游戏点卡、手掌游戏机、电视游戏机、游戏卡、游戏软体等。1.周边类：

主要分为以下五类:（1）动漫模型玩具类：主要指动漫游戏当中的人物,道具,场景等的实物模型,以及以此为形象设计开发的各种玩具.样样是精品，件件有创意。

（2）动漫文具类：书包系列、文具盒系列、书本系列、卡通笔系列.款款精巧别致，件件情趣动人

（3）动漫游戏生活类：服装系列、鞋帽系列、床上用品系列、钟表系列、日用品系列、背包系列、抱枕系列、cosplay道具租赁系列，让生活温馨浪漫，让时尚永驻心头。

（4）卡通动漫饰品类：钱包系列、手机套系列、手机链系列、钥匙链系列、钥匙扣系列、手链腕饰系列、头饰系列、家用饰品系列，精巧别致的构思，让你爱不释手。

（5）卡通动漫汽车饰品类：车饰贴系列、车饰挂件系列、坐垫系列、香篇三：动漫店创业计划书

《漫微小城店创业计划书》

系（别）： 经济管理系 专业： 13电子商务 姓名：倾浅淡笑 学号： 成绩：

2024年 12月 20日

《漫微小城创业计划书》

一、店铺介绍

（一）店铺概况

1.店铺名称：漫微小城（由来：动漫元素、微笑服务、小城故事多）2.店铺规格：共两层，四个划分区域的中大型店铺。

（二）店铺划分及产品：

第一层两个区域，区域一，主打动漫书籍海报、饰品玩偶类的产品；区域二，主打diy产品等的顾客动手体验的动漫产品。二楼两个区域，区域三，类似小型休闲交友厅，提供饮料小点心等；区域四，有cosplay道具的cosplay拍摄厅。

（三）店铺理念

店铺理念为“热情真诚微笑服务，以漫会友，让顾客了解漫文化，让顾客在这里放松，在这里微笑。”

（四）店铺结构

人员：店长，区域组长，区域员工 1.漫店长 ：店长必须热爱动漫，有自己的见解，和管理协调能力，协调各个区域组长的工作，和店的总运营。

2.区域各组长：根据区域的不同，需要的能力不同，但都必须熟悉动漫产品。区域一，组长负责组织协调区域员工介绍店内区域，促销动漫产品；区域二，组长领导客人动手体验，并教区域员工diy内容，在教给客人；区域三，组长负责整个休闲厅的运作。区域四，组长必须有摄影知识，和管理能力，负责摄影棚厅的运作。

3.员工：由店长与组长根据区域人才需要，面试留下。热爱动漫，有相关知识，服从组长店长安排。

二、产品情况

（一）产品介绍

1.动漫书籍海报、饰品玩偶类的产品。

2.diy动漫产品：手绘动漫陶瓷玩偶，diy手工布偶，性动漫服装等。3.休闲厅正常饮品，和简单的动漫小点心。4.照片，影片，光盘，纪念册。

（二）产品价格

根据不同产品的情况而定。

三、市场调查

（一）市场分析

根据近几年的多媒体的动漫的播出，动漫文化产业的发展越来越好，甚至成为一种软文化。因此动漫的相关产品就此引出。动漫的饰品，动漫的玩偶，动漫书籍，动漫影片......的出现，说明了动漫市场的广大。在中国，消费人员对象在6—35岁左右，大多喜爱动漫，或者与之相关的产品，如书籍，或者模型等。

（二）swto分析 1.优势（s）： 动漫产业的高升，相关产品的需求，店铺的风格和区域划分功能多，综合的产品动漫一条龙，扩大了店铺的市场和消费群体。2.劣势(w)： 新开业，缺乏市场知名度。

3.机会(t)：大胆的融合动漫元素和，大胆的将动漫产业结合，并加入休闲，拍摄等元素的创新带来的市场的刺激。

4.威胁(o)：服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，由于区域的划分，所注意的产品质量和店铺的管理有很大的威胁，假如大胆的创新在管理跟不上的情况下会导致店铺的萎缩。

四、营销计划

（一）品牌策略

“漫微小城” 好听，易记，包含着动漫元素、微笑服务和含有小城故事多的意思在里面。因此可以利用这些内容针对性的去打响漫微小城的品牌名称。

（二）价格策略

做好市场调查，争取一手货源，降低成本，让利顾客。采用会员制，四区域通行。普通会员与vip会员可以享受不同区域的折算与优惠。像在区域一与区域二的价格大多以大众产品为主，手工创意类产品为辅，制作材料价格成本低，顾客在得到实惠的同时感受到动手的乐趣。

（三）营销方式

1.实体店直销。最传统，也最可靠的销售方式。针对店面周边的地区存在的巨大消费群体的情况下，这无异于最佳的销售手段。

2.互联网虚拟店促销。针对当下消费者热衷网购的趋势的销售策略，网上虚拟店不仅可以扩充客源，进行预约，团购等营销方式，也能对店面的知名度的提升起到作用。3.展会表演秀。通过表演动漫故事和展示动漫道具的体验参与引起顾客的兴趣，打响知名度。

五、财务计划

（一）财务预算

第一年为店铺的启动阶段，与合作方融资加盟形式获得启动资金，初期装修需要（为了尽可能节约资金，以自己diy为主）、新增柜台等基础设施的投入资金，在5000元左右；因为属于合营，所以无需招募员工，雇员资金基本不用支出（繁忙时会招临时工，工资按时间计算）；初期样品等费用估计在7000元（样品包括漫画书籍、玩偶、布偶、饰品、黏土玩偶、手绘服装等动漫周边衍生产品。）购买相

**第五篇：母婴店进货渠道有哪些**

皇家孕婴母婴生活馆 http://www.feisuxs

母婴店进货渠道有哪些

开母婴店除了选址之外，关健的就是货源了，怎么样找到稳定的、品质优良且低价的货源是店老板想知道的问题。接下来皇家孕婴就给大家介绍常见的母婴店进货渠道。

新手开母婴店总会有一些不懂得地方，尤其是进货渠道，母婴店进货渠道的好坏关系到利润的收入，所以投资者开店之前就要了解清楚母婴店基本的进货渠道，以及主要的一些进货渠道，这样才能将成本额度降低，赚取更多的利润，母婴店进货渠道传统以及主要的进货渠道有三种：

首先，需要了解母婴店进货渠道有哪些。根据经营形式，母婴店可分为加盟店和自主经营店，加盟店有统一的供货体系，价格和品牌统一管理，不用自己找进货渠道，较为省事轻松，但是商品的利润相对有限。自主经营店要自己进货，搭配商品结构，需要找进货渠道，事事都要亲力亲为，但利率要比加盟店要高一些，所以很多人更愿意自己开店。因此，关注母婴店进货渠道的人，主要是自主经营的零售商。

区域代理商进货：为了快速进入全国市场，大多数母婴品牌商会采用发展代理商的形式开发区域市场，如发展省级代理、市级代理，该区域内的零售商需要通过他们这里进货，代理商通过赚取差价获得利润。在一些重要市场，品牌会设立办事处，或者分公司直接负责，市场成熟的大品牌会采用的这种形式。采用这种渠道的品牌主要以奶粉、纸尿裤、日用品等快消产品居多。

批发贸易网站：常用的莫过于阿里巴巴了，这主要是针对一些批发类产品，如果玩具、用品、童车、童床等，但是这些主要是低端消费产品，很少有知名的品牌，适合一些消费能力较低的三线市场。人们大都对奶粉、纸尿裤、奶瓶等品孕婴店排行榜 加盟店品牌 加盟店排行榜 加盟品牌 价格

加盟有风险，投资需谨慎

皇家孕婴母婴生活馆 http://www.feisuxs 质要求较高，这类产品如果是通过批发渠道进货，那么即使在低端消费市场，消费者也不会购买，切不可一位追求低价。

展会现场订货：很多的零售商会选择到行业展会现场订货，展会现场大量的产品为他们提供了充分的选择，而且可以直接面对厂商，更有利于以较低的价格拿到货品。但是，很多零售商表示，行业大型展会数量有限，而且大多数都在外地，差旅费用非常高，而且展会时间非常有限，两三天时间非常匆忙，很难认认真真了解每个产品，所以参观完展会腰酸背疼。如果没人帮忙看店，还的关上几天门，损失也不小。

品牌厂商进货：有经验的人都知道，通过直接将品牌厂商进货的价格降低。没有了中间商层层提取利润，零售商直接以厂价直接拿到产品，可以降低10个点左右的价格。销售这样的产品，不仅可以获得更高的利润，消费者也获得了实惠，容易成为忠实顾客，提高了门店在当地竞争力。但是，直接联系品牌上不是一件容易的事情，不仅信息匮乏，而且大量商品很难一一联系不同的品牌，费时费力。

皇家孕婴是2024年创立的一家专注于0-6岁宝宝产品和服务的全国连锁零售机构，总部设在南京。主要销售食品辅食、洗护用品、喂养用品、孕产妇用品、婴童服饰、礼品礼盒、纸制用品、童鞋童帽、童车童床等十二大类，几万种单品，涉及国内外几百个品牌。设有婴儿游泳、产后护理、婴儿理发等七位一体营销模式，集合创新商业设计、孕婴护理服务升级，营造出全新购物体验，实现为新生儿家庭提供一站式全程服务。

经过10年的发展，皇家孕婴已经在全国所有省份开设超过2200余家母婴生活馆，已经成为国内覆盖区域较多的母婴用品连锁品牌。产品安全，严格把关，皇家孕婴总部所有商品都需经过26道专业品控审核，确保每一件商品都用得安孕婴店排行榜 加盟店品牌 加盟店排行榜 加盟品牌 价格

加盟有风险，投资需谨慎

皇家孕婴母婴生活馆 http://www.feisuxs 全，用的满意。皇家孕婴除自主品牌外代理国内外品牌母婴产品几百种，产品规模采购造就皇家孕婴优势的价格。

在全国12000余名皇家人的共同努力下，已经为500万中国家庭提供了高品质母婴商品和育儿服务。成功的营销策划，具有魅力的经营模式，以积极进取、谦虚的姿态，树立公司良好企业形象，努力打造成为中国孕婴童产业强势品牌。在千帆竞渡、百舸争流的高潮中，皇家孕婴将用质量与创新打造中\*\*婴用品生活馆自主品牌。共同促进中国孕婴产业发展方向，共创皇家孕婴辉煌的明天。

孕婴店排行榜 加盟店品牌 加盟店排行榜 加盟品牌 价格

加盟有风险，投资需谨慎

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！