



服装小店的“换季”秘籍

春去夏来，又到了换季的时候了，随着气温的回升，沈阳的服装行业火爆起来。每年的这个时候，沈阳的很多服装小店都会贴出换季甩卖的牌子，其实换季甩卖里面也有很大的学问。如果甩卖成功，服装小店不仅能够得到充足的现金流，还能积累人气，另外这个时候也是服装店进货的季节。

近日，记者就采访了一位经营服装小店多年的小老板徐薇，徐薇用自己的经验，向记者讲述了她的换季甩卖、进货秘籍。

秘籍一：少进新货，卖好再进

换季是很多行业要面对的问题，尤其是服装鞋帽等行业，受季节影响非常明显，因此对商家的换季进货也提出了考验。徐薇说：“换季进货是否恰当直接影响着店面的销售以及库存问题，所以以服装店主应该仔仔细地了解换季进货的技巧。我个人认为，首先，不能像旺季那样一个款式进好多件，要卖了再进，宁愿多跑点路。配合季节特点进货，比如夏季要少进长、厚款。还可以适当地调下一个季节的货品作为储备，这时的价格会便宜点。”

秘籍二：利用供货商的清仓甩货

每当换季的时候，不仅是小店在甩货，大的供应商也在甩货。如果巧妙出手，这个时候还是小服装店老板的一次赚钱的机会。

徐薇说：“换季的时候，有的供应商会清仓，可以适当拿些，这个时候的价格是刚上市时的一半左右。还有就是如果这个时候下一季的衣服厂家尾货出来了，价格便宜东西好可以多拿点，因为这个时候还没有假货上来，东西都是好货。当然要注意不要被供货商骗了，拿到去年的货。”

秘籍三：找些尾货做成特价的甩货品

在徐薇的店里，记者看见很多特价的商品，价格低得都吓人。比如，一件做工、质量都不错的男式棉服才150元。

徐薇说：“换季时候都是淡季，所以在进货时两者都要兼顾，商家可以拿出一些特价商品吸引消费者，而且这是无形的广告。往往购买特价商品的顾客感觉自己占了便宜，还会带朋友或者同事过来。”

秘籍四：可以抢进秋冬新款，进行试销

其实，这个时候不仅是进夏装的机会，更是抢先进点秋冬新货的好时机。徐薇说：“商家还可进点存货，抢先进点秋冬新货。现在秋冬款已开货了，而且现在订货可有折扣优惠，好的秋冬款，到旺季时就没有了。”

在徐薇的店里，记者看见一些秋冬款不打折，而且非常贵。徐薇告诉记者，这些都是2013年的秋冬新款。

为什么夏天还要卖2013年的新款服装？徐薇说：“小服装店这个时候适当进点新货，在店里进行一下试探的销售。换季时一方面要甩货，另一方面要先进少量新款式试销，销路好再多进。”

通过徐薇的讲述，记者感觉换季进货就是一个少、精、试的过程，进货数量要少，不管是新货还是旧货；对新货的款式重质量，轻数量，求精，不断地试探市场，看消费者对新货的反应，然后据此决定进货的多少。现在正值换季时节，广大的店主朋友可以根据这个建议试一试，看看是不是有效。

（摘自《时代商报》杨博 / 文）

“你生产，我销售，零风险投资，分享财富盛宴”……如今，这类极具煽动性的加盟广告在网络、电视等媒体上随处可见。项目涉及养殖、儿童服装、快热水龙头、圆珠笔加工、工艺品制作、十字绣生产等10余种类别，这些加盟是钱景还是陷阱？

8个月忽悠全国200余人

湖北大悟人江某自称曾在北京、广州等多个城市专事加盟公司业务，2011年3月回武汉从事快热水龙头加盟经营。短短数月时间，通过在电视和网络上做虚假宣传广告，诱骗了来自全国各地的200余

加盟骗术顶两张皮忽悠 涉案公司退加盟费400余万

人加盟，收取加盟者少则几千元、多则数万元的加盟代理费。后来由于不能及时提供商品，且产品价格大大高于所签合同定价，被大量投诉。去年11月，在工商部门的重拳整治下，被责令停业并立案查处。

据悉，从2011年8月至今年4月，短短8个月的时间内，东西湖工商分局共受理全国各地加盟被骗投诉573件，立案查处了9家涉案公司的虚假宣传行为，集中整治了涉嫌合同欺诈的加盟公司，共罚款37万元，责令退还加盟费400余万元。

业内人士自曝加盟6套路

调查中，江某曝出了加盟骗局的6个套路：

1、**外衣缜密的合法合同**。注册或通过中介花钱买一家已注册但没经营的公司，找律师帮忙从合同、说辞等方面规避责任，让政府部门从法律条文上也奈何不了他们。

2、**塑造良好形象，蛊惑人心**。把办公场所装饰得看上去很有档次，挂上一些励志的名言，在宣传单

上印上真假二三流的明星代言等。

3、**密集宣传，广种薄收**。江某说，任何一个加盟项目的广告费用每月都在20万左右，他们时时调整策略应对变化的市场。加盟招商“套得”的利润，远远高于投入的成本。

4、**夸大回报，不着边际**。任何项目都有十分诱人的投资回报分析图表，如果有投资加盟商提出疑问，业务经理搞不定时，就煞有介事请出总经理。

5、**服务到“家”，雾里看花**。加盟商无论是到总部参观，还是到生产车间样板店实地探访，都要让他感到被“非常热诚”地对待。招商者们采用人盯人战术，其实所有的参观、考察都是在其完全掌控之中的。

6、**项目简单得连傻瓜都会**。被用来诈骗的项目，一般都极其简单，操作简便。加工回收常见招数是打出高科技幌子设陷阱，用高额回报作诱饵，再让产品永远不合格。

【原因解析】
加盟骗局一般都有“两张皮”

东西湖工商分局专管12315投诉的副局长刘斌说，被举报的公司一般证照齐全，加盟者常陷入投诉无门的境地，工商部门很难从根本上根治这类痼疾。

他进一步介绍说，这类公司，工商部门调查取证比较困难。因为他们办执照时多用假身份证，即公司股东和实际经营人属“两张皮”。事情闹大了，经营者说自己是打工的。查办照登记资料，“老板”的确另有其人，但查无下落。这些加盟的骗术其实并不高明，但为什么能屡屡得手呢？还是加盟者受利益所驱，急于赚大钱的结果。

工商部门提醒，在决定投资目前，最好先打探一下市场的行情，所加盟产品市场的卖价、需求，是否真的像加盟公司吹嘘的那么大等。如果数十元的产品，公司承诺完工后支付上百元的加工费，明显高于成品价格，这显然是为加盟者设下的陷阱。

（摘自《长江商报》郝金奇 庞伟红 / 文）

网络“菜鸟”开网店被骗 22万元只买到淘宝账号

“店铺”升级花了22万元

市民赵先生想在网上做生意，可他对网络知之甚少。于是，他让“懂行”的黄某帮他操作。黄某很“尽心”，主动张罗帮赵先生的网店刷信誉、加入“聚划算”、进“天猫”……赵先生很信任黄某，并通过他在自己的网店上花了22万元，可最后赵先生发现，黄某只给他留下了一个淘宝账号。

“菜鸟”聘帮手开网店

赵先生从事旅游行业多年，去年8月，他准备在网上开家网店，进一步发展生意。但他对网络并不了解，于是贴出招聘广告请人帮忙。广告贴出后，不少人来应聘。赵先生相中了黄某，他觉得黄某不仅对网上业务非常“懂行”，并且做事麻利、务实。

当月，黄某在淘宝网上为赵先生注册ID“xiehoulijiang2011”，并给赵先生出主意，让他出资2万多元给网店刷信誉、做宣传。赵先生同意了，交给黄某2万元。就在赵先生检查网店经营状况时，黄某告诉他已经卖出了5000个“元宝”（指虚拟货币），网店信誉等级也在不断上升。

赵先生听了很满意，可实际上，他对这些网络术语一点都不了解。

“店铺”升级花了22万元

去年10月，黄某给赵先生打来电话说，“网店要申请加入‘聚划算’，之后就可以通过团购的方式吸引更多游客。”黄某刚打完这通电话，赵先生“xiehoulijiang2011”的淘宝ID就收到了一则“系统催款通知”，称“xiehoulijiang2011”已通过系统验证可以加入“聚划算”，需立即缴纳10万元保证金。

收到短信，赵先生对黄某的说法深信不疑，当即将10万元交给了黄某。

两个月后，黄某又找到赵先生，说要缴纳10万元保证金进“天猫（原淘宝网城）”。和上次一样，“系统催款通知”紧接着黄某的消息来了。于是，赵先生又给了10万元。

可交了钱不久，黄某“人间蒸发”了，电话也不接，短信也不回，QQ也不上。赵先生意识到自己上当了，于是立即向公安机关报案。

原来只“买”到个ID

民警通过淘宝网站确认，赵先生收到的“系统催款通知”并非淘宝网发出，只不过是黄某通过一个普通淘宝账号给赵先



生“xiehoulijiang2011”的淘宝ID发送的信息。而黄某拿着赵先生的22万元，既没有为网店申请加入“聚划算”，也没有进“天猫”，只是注册了一个普通淘宝ID。而实际上，对一个熟悉网络的人来说，注册这样一个ID只需简单填写资料，前后只需要5分钟的时间。

赵先生后悔不已，后悔当初自己在不了解网络的情形下，轻信了黄某所说的话。

赵先生报案后，黄某因涉嫌欺诈被公安机关列为网上追逃对象。本月中旬，榕城派出所民警在黄某亲戚家将黄某抓获。黄某是桂林人，不到30岁，在派出所，他交代了自己的所作所为，并希望能和赵先生“私了”。

目前，公安机关对黄某作出了行政拘留的处罚。而案件还在进一步处理中。
（摘自《桂林晚报》陆鑫 蒋华 / 文）

情侣开网店卖假鞋销量67万 女孩被抓判3年罚20万

他们请了专业的网络公司给自己网店刷信誉，生意很快火了，警方介入后，男的跑了，女的被抓，判3年，罚20万。

福州一对情侣，大学毕业后，开始在“淘宝网”开店，通过刷信用方式，很快生意火了。可是，两人卖的都是冒牌货——假“匡威”品牌的运动鞋，一年时间里，销售额达67万元。工商和公安发现后介入，男的跑了，其女友被抓。近日，鼓楼区法院一审此案，判处女孩小林有期徒刑三年，并处罚金20万元。

一年卖了67万元

福州的小林和男朋友小黄在大学时就认识，毕业后，两人在“淘宝网”上开设“正品匡威量贩店”，小黄负责进货，小林负责销售和售后服务，销售大量假冒匡威品牌的各类鞋子（未经过匡威官方授权）。2008年7月，工商部门在小林租用的位于福州市仓山区建新镇的房屋内，查获其准备用于出售假冒的匡威牌鞋子共计1182双，袜子3480双。经鉴定，上述1182双鞋子系假冒注册商标的商品，共价值人民币11.1万

虚拟交易刷信誉

这对毕业不久、无任何经商经验的情侣，如何在短时间内销售量冲到67万元？原来，这对情侣走了两条“捷径”：虚拟交易刷信用；卖单价低的冒牌货。而第二条“捷径”，直接毁了两人的美好人生。

据小林交代，他们从泉州一个人那进的假冒匡威鞋价格一般在每双90元左右，由于价格低，2008年时销售很好。但2007年刚开网店时，确实很困难。她的男友小黄就找人通过虚拟交易的方式，花钱请人买他们的货，并留下好评，之后男友就把货款退给“刷手”。几个月后，信誉和销量都上去了。

揭秘“刷手”如何刷信誉

记者联系到几家专门为淘宝网刷信誉和销量的网络公司，这些公司表示，以前，淘宝管得松，虚拟交易很容易做，往往一个店主可以用多个小号来虚拟购买店里的



商品，一次可以买多件，信誉和销量很快就上去了。如今，淘宝会查网店的销售情况，如果发现异常，比如购买者集中在固定几个IP号，购买者不正常地一次购买多件商品，或是网店之间有频繁的交易往来，系统会对店家进行降权处理——该店搜索排名会很靠后。如今，要刷销量，就要找他们这种专业公司。

他们这种公司，有一整套可以规避淘宝网审查的流程，安全地为店家刷信用和销量，不被淘宝官方发现。此外，他们有许多职业或兼职

的“刷手”，精通整个操作流程，能够尽可能模拟真实的网购过程：从点击网页入口，到淘宝网旺旺的聊天记录，再到网银支付，最后到货运单，能够躲避淘宝网系统的追踪和审查，把商品销量刷上去。而且，他们刷销量是有节奏的，会制定刷销量的计划，模拟真实交易，稳步推进，不会对一个没什么销量的商品狂刷，一下子把销量冲上去，也不会让人在几个固定IP的电脑上操作，否则很容易被发现。

（摘自《海峡都市报》涂明 邱何娟 / 文）

网店转让费也很贵

由于转让网店也能赚钱，一些精明的网商将其视为投资品进行投资。他们大量注册网店，然后雇人“代刷分”、“冲钻”，等到网店到达一定等级后再高价转让。

也许大家实体店贴出的“转让告示”就看得多，不知网店的转让你有没有听过呢？近日，记者在淘宝网上发现，一家皇冠店贴出告示说要把店铺转让，咨询得知，转让费高达万元，令人咋舌。

个体户陈女士告诉记者，她自己开了一家服装店，由于空闲时间较多，于是想开间网店。然而众所周知，开网店信誉是关键，如果要建立一个良好的信誉，那时日可太长。于是她想到直接收购一家饰品店的网店。不过，找了几个店主后才知道，要接手诚信度高的网店，必须要支付一定数额的“转让费”，像一间达到1个皇冠等级的网店“转让价”竟高达1万元。

据记者了解，这个报价是正常行情。实际上，从去年开始，网上收取店铺“转让费”的风气已经愈演愈烈，与实体市场相比一点也不逊色。一般的行情是：一钻店转让费标价350元、两钻店600元、1个皇冠的网店转让价则高达1万元。与现实当中商铺转让需要签署合同等方式不同，这些网店在进行转让时，不会签署类似的合同文件，而是由原来的店主提供全套的店铺资料，等接手人改完密码，绑定手机、申请数字证书后再向原来的店主付款。不过，有的交易行为“转让费”金额很大，如需要，买卖双方也会见面交易，并签订书面转让合同。

由于转让网店也能赚钱，一些精明的网商将其视为投资品进行投资。他们大量注册网店，然后雇人“代刷分”、“冲钻”，等到网店到达一定等级后再高价转让。这同时又催生了另一块市场专门为网店“代刷分”、“冲钻”，一般一钻收费350元，两钻600元。此外，他们还可以冲皇冠店，3个月时间内，店主分期付款，店铺每升一级，便付一次费用，总费用最低也要1万元。

这种“转让生意”看似很好赚，但其实暗藏风险。据淘宝网公关部人士表示，网店转让、代冲钻、代刷分都是购物网站严厉打击的行为，一旦被发现，网站都会视情节给予处罚，还会在店主登记的银行系统里留有信用记录，因此，想在网上投资创业的人，选择接受转让店铺和“刷分”都存在很大风险。此外，网店赚钱并不完全依赖店铺等级，还要靠良好的货源等，因此即使接手有钻店铺，也不一定赚钱。而且网络店铺注册时，店主所提供的身份证、支付宝银行卡号等都是实名认证，如果最初的店主后期通过身份证件取回、更改密码，接手店铺的人将很难维权。

（摘自《番禺日报》简单 / 文）

开网店粗心损失上千元 “时间差”让骗子钻空子

日前，开网店的市民杨先生旅游5天回家后，打开电脑查看近几天的销售情况，可没想到被人利用“申请退款3天时限”骗走了上千元货品。

杨先生告诉记者，他开了一家网店。虽然开店的时间才1个多月，生意却挺火爆。5天前杨先生出门旅游，为了方便老客户，就在网店上注明了出门的时间，可没想到被人钻空子骗走了上千元货品。

记者了解到，杨先生使用了“平台代冲”功能，也就是—些物品只要买家付款后即可收到，待买家充值后确认或系统自动确认，货款就能打到杨先生账户上。如果充值出现问题，买家也可以申请退款并联系卖家。交易规则上规定，买家如果申请退款后72小时卖家不作出拒绝操作，货款将自动退给买家。杨先生新开网店，虽然看到了这条规则，但由于没发生过纠纷，在出门旅行时就忘记将一些商品做下架处理。没想到在旅行期间，有一名买家利用新账号一次性将上千元货品买下，充值成功后立即申请退款，72小时后货款退回，造成在外旅游的杨先生不知不觉中损失了上千元。（摘自《北方网》赵瑜 / 文）