

从赔钱到赚钱，一“本”到位

网店

从1万元到百万元的
盈利策略

赵文锴◎编著

网店新密码 财富新观念



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

从赔钱到赚钱，一“本”到位

网店

从1万元到百万元的 盈利策略

赵文锴◎编著

网店新密码 财富新观念

盈利

从足下开始



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

网店从 1 万元到百万元的盈利策略/赵文锴编著. —北京: 经济管理出版社, 2016.1
ISBN 978-7-5096-3561-2

I. ①网… II. ①赵… III. ①电子商务—商业经营 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 298499 号

责任编辑: 杨国强

责任印制: 司东翔

责任校对: 陈 颖

出版发行: 经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 三河市延风印装有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 720mm×1000mm/16

印 张: 14

字 数: 207 千字

版 次: 2016 年 1 月第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5096-3561-2

定 价: 39.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

序言 你的网店为何不赚钱？

当今社会，互联网高速发展，其中所蕴含的巨大商机越来越明显，这激发了人们对于“互联网创业”的冲动。而“互联网创业”中最突出的便是网店的兴起，网络购物现在十分兴旺，而且开网店具有成本低、风险低、交易快捷、产品丰富等优势，因而成为了很多创业者首选的“热土”，出现了一大批在网店经营中获取了丰厚回报的人群，大家开网店的热情更加激昂了。

但是，很多的网店经营者真正创办网店之后，才发现网店的经营远没有自己想象得那么简单，尤其是经营了一段时间之后，很多的网店经营者就会发现，自己的网店不赚钱，而且还在不断地赔钱，为此大家心灰意懒，因此很多的网店经营者选择了退出。

众所周知，开网店就是为了赚钱。如果一家店铺不赚钱，就没有再开下去的必要了。但是现在很多的网店经营者面临着这样的问题：自己的网店不赚钱，但是前期已经做了很大的投入，如果关门所做的一切就打水漂了；但是不关门，还是会亏下去。那么，如何做才能让自己的网店赚钱呢？想要解决这个问题，第一步是要了解自己的网店为何不赚钱。

赚钱的方法多种多样，但是赔钱的原因无外乎几个：

(1) 流量太小。也就是说，很少有买家会进入你的店铺。如果买家都不愿意进入你的店铺看看，那么你的网店赚钱就只能等奇迹发生了。因此，网店经营者首先一定要明确一点，网店能够赚钱，一定要先提高自己店铺的流量，吸引更多的买家进入自己的店铺中浏览。要做到这一点，你就必须想办法推广自己的店铺，只有加大推广力度，才能让更多的买家看到自己的店

铺，从而自然而然地进入到店铺浏览商品。有关网店的推广包含两个方面：投资竞价排名服务和自己进行免费的技术推广。这两种推广方式都有优缺点：花钱推广，非常“烧钱”，效果也不一定有保障，而自己进行免费推广，非常浪费时间和精力，需要网店经营者花大力气钻研。

因此，为了快速地提高店铺的流量，网店经营者完全可以双管齐下，开网店前先选择好适合自己的网店形式，不断努力推广经营，钻研技巧，让自己店铺的流量爆棚。

(2) 转化率太低。有的网店流量并不少，买家进店的人数也不少，但往往到了最后一步成交的时候，很多的买家反悔了，不买了，因而造成了网店成交量过低，也就是店铺转化率太低。买家从进入你的网店，到产生购买欲望，这其中有着一个非常完善的系统化流程。也就是说，为了能够留住买家，让交易顺利达成，这个时候就需要网店经营者对自己网店装修、产品描述等都做到细致入微，以吸引买家的眼球。这可不是偷懒的时候，如果为了一时的偷懒，从别的地方进行复制粘贴，那么可想而知后果如何。试想一下，如果你是买家，你会愿意从这样的店铺中购买商品吗？当然不会。因此，网店经营者在进行销售文案的撰写时最好用到一些营销心理学的技巧，写得诱人一些，那么成交量就会上升，店铺的转化率也就不会太低了。

(3) 竞争力大，利润少。很多人开网店，喜欢薄利多销，这一点是没错，但是薄利多销的商品选几样就行了，没必要全店都是这种商品，这样的话，还怎么赚钱啊？试想一下，销售能赚5元钱的商品，和销售能赚500元钱的商品，耗费的精力其实差不多，但是利润却相差100倍。5元钱你销售10笔才赚50元，500元销售10笔就是5000元，这说明，开网店应该首选一些比较暴利的商品，这样才有赚钱的可能性。

现在的网店经营，很多的店铺都在做同样的商品，相互之间的竞争比较大，出现了大家不断地相互压价，自然利润就少了。为了解决这个问题，网店经营者最好是在不影响竞争力的情况下，合适地选择货源，同时合理地调整价格，只有这样，利润才能上升。

当然，再好的网店也需要网店经营者努力经营，店铺才能赚钱。在店铺

同时满足了流量大、转化率高、利润足的基础上，再加上网店经营者用心去经营，这样的网店开起来会不赚钱吗？

本书针对网店经营的 14 个盈利策略进行逐一分析，循序渐进，引导网店经营者去了解网店经营的奥妙。本书是一本网店经营者盈利的实用“教材”，书中汇集了许多成功的网店经营者在选货源、销售推广、服务等多方面的经验和技巧。通俗易懂，条理清晰。所谓“小技巧蕴含大智慧”，只要网店经营者能够掌握并且灵活运用这些盈利策略，一定能够让自己的网店深入人心，利润自然滚滚来。

目 录

盈利策略 1 找到引爆销量的批发货源	1
一、网店要想经营好，市场调查不能少	1
二、卖什么由市场说了算	3
三、找出优质货源的途径和策略	5
四、商品质量决定店铺能否长久	8
五、货源谈判及防骗技巧	10
盈利策略 2 选择大品牌，让销售事半功倍	13
一、好商品要精挑细选	13
二、好商品不如好品牌	15
三、选择胜过千万倍的努力	17
四、定位准确才能抢占先机	20
五、迅速提升销量的 N 个手法	21
六、商品选得好，利润空间才能高	25
盈利策略 3 创造镇店之宝，财源滚滚来	29
一、选出几个商品，薄利多销赚客户	29
二、商品描述有技巧，凸显特色销量好	32
三、商品要有个性，才能脱颖而出	34
四、洞悉爆款，爆单品到爆全店	36

盈利策略4 如何玩转促销,让流量销量一路飙升	39
一、促销定价六策略,让买家高兴成交	39
二、促销玩法要灵活,核心要点不能少	41
三、网店要做好“秒杀”促销	44
四、巧妙利用小成本促销手段提升流量	47
五、低成本商品促销小技巧	49
六、节日大促,一气呵成	51
盈利策略5 如何利用免费平台,轻轻松松赚大钱	55
一、把握手机淘宝、微淘新机遇	55
二、首页推荐要抓牢	57
三、学会在淘宝搜索的“拉客”之道	59
四、商品详情页完美设计,搜索排行更靠前	62
盈利策略6 如何运营直通车,降低亏钱风险	65
一、直通车,打响销售前奏	65
二、两种方法,提高直通车点击率	68
三、精准词运用得当,驾驭直通车排名	69
四、妙用直通车,让点击率飙升	71
盈利策略7 怎样轻松玩转“淘宝客”	75
一、卖家必知的“淘宝客”推广	75
二、分析流量来源,让自己在搜索排名不落后	79
三、“淘宝客”免费引流技巧实操	82
四、免费引流的橱窗应用技巧	85
五、类目流量优化提升技巧	89
六、如何利用“淘江湖”做“淘宝客”赚钱	91

盈利策略 8 如何吸引免费流量, 提高店铺销量	95
一、店铺装修秘笈	95
二、诊断店铺为什么没有销量的三大步骤	97
三、学会制作引爆销量描述	98
四、引爆销量转化率的 13 个步骤	102
盈利策略 9 如何在客服中创造新销售	107
一、运用客服销售技巧, 提升订单率	107
二、店铺运营, 切勿忽视新手客服	111
三、客服日常工作培训	115
四、学会客服五招必杀技	119
五、售后客服最重要	122
六、提高客服询单转化——HOLD 住你的上帝	125
盈利策略 10 如何获取好评率	127
一、好评是最好的宣传	127
二、六招提高网店好评率	132
三、用“返利”吸引好评	136
四、网店经营定当避开“雷区”	138
五、用心留住老客户	141
六、绝招与悖论: 刷好评的优与略	143
盈利策略 11 如何“制造”你的超级信誉	147
一、信誉就是销量保障	147
二、好信誉是网店盈利的保障和基石	150
三、精准关键词分析, 让标题优化更有效	152
四、打造标题优化, 让店铺搜索排名飙升	154

五、诊断标题优化问题，对症下药提升流量	156
六、标题优化出新出奇	159
盈利策略 12 如何撰写精华帖，勾起客户购买欲	163
一、一个吸引人的主题是成功的一半	163
二、根据商品主题，寻找相关资料	166
三、巧妙打造隐蔽的植入式软广告	169
四、如何回帖顶帖，让自己的帖子升级为精华帖的秘诀	172
盈利策略 13 找到优质物流，省钱省心省烦恼	175
一、物流公司挑选好，省下一半的烦恼	175
二、和物流公司签协议，直来直往更省心	178
三、规范物流出单，减少损失	181
四、如何利用快递省钱	183
盈利策略 14 巧用淘金币，培养回头客	187
一、抓住买家“求金币”的心理	187
二、用淘金币设“陷阱”，快速提高店铺形象	190
三、巧妙运用淘金币，销量噌噌往上升	194
附录 精准案例解析，小技巧蕴含大智慧	197
案例一：御泥坊品牌	197
案例二：茵曼品牌	200
案例三：淘宝“潜规则”——刷信誉遭遇“黑吃黑”	204
案例四：网店经营当避开“雷区”	207
案例五：下岗妈妈开网店，创业成功	210

盈利策略 1 找到引爆销量的 批发货源

一、网店要想经营好，市场调查不能少

电商热潮来袭之后，全国的网店如雨后春笋般纷纷冒出，网络创业的竞争不断增强，越来越多的人需要依靠甚至完全依靠网店收入来维持生计，网店能不能赚钱的问题也越来越尖锐了。开网店，选择经营销售的商品是关键。卖什么商品并不是看到网上什么商品卖得火就做什么，网店能不能赚钱，最根本的原因来自优质货源。只要拥有优质货源，店家再运用其他的盈利手段，完全能够轻松地经营好一家网店。那么，作为网店经营者如何才能快速找到能够轻松赚钱的、适合自己操作的优质货源呢？这需要在网店开张之前，做一个全面的市场调查。也就是说，网店要想经营好，市场调查不能少。

因为，只有通过分析市场的形势，网店经营者才能明确自己的网店需要什么样的商品，即什么样的商品能够成为爆款，通过了解该商品的潜力，消费群体的范围，需求情况如何，从而确定出网店经营什么样的商品能够快速地带来盈利。毕竟有需求才有供给，如果一个商品的需求量很少，那还指望谁能来买呢？除了需求之外，商品的质量问题也要得到足够的重视。要知道，网店想要盈利就必然要打造爆款，而打造爆款的过程也是网店信誉积累

提升的过程，如果商品的质量不行，导致差评如潮，结果可想而知。

因此，市场调查是一定要进行的，虽然说每个人在创业前都会做一些市场调查，但不少人却做得很盲目，完全没有考虑到自己调查的信息是否对自己即将开业的网店有用，是否有利于网店的不断发展和壮大，没有考虑到从哪些要素入手进行分析，得出的结果才最适合自己的网店。所以，市场调查应从以下几个要素着手：

(1) 分析市场饱和度。所谓的市场饱和度是指在一定的供求范围内，根据最基本的经济原理出现供大于求，市场的饱和度较大，销售就会进入举步维艰的地步；当出现供小于求，商品饱和度低的时候，则非常有利于商家进入到市场中。

(2) 商品的选择。选择商品种类的好坏，是关系到网店生存的最为关键的因素。因此经营者完全可以依据市场调研的结果，再结合自身所具备的条件，如资金、时间等，再加上当地的物流系统，就能选出令人满意的商品。想要自己的网店盈利，那么选择商品时一定不能选择那些到处都能买到的商品，既然到处都能买到，为什么大家还要来你的店买，更何况再加上邮寄费，价钱上肯定比从别的地方买贵。这样也就完全招不来买家了，即使招来了买家，能够卖出去，也赚不到什么钱，因为已经有价格在那儿比着了。因此，要想打造出一个赚钱的网店，就要找少见的商品，自然就有人肯花大价钱来买你的商品了！

商品的选择还要考虑到地区的差异。许多商品在不同的地区，价格相差非常之大，因此，经营者完全可以从本地着手，寻找自己身边盛产而其他地方没有的商品，这样才能拥有自己的市场，网店也才能经营下去。

此外，在选择经营商品的时候，要注意尽量选择体积小、好储存、易运输的商品。由于网店特殊的性质，经营此类商品的网店更有竞争力。

(3) 竞争对手的实力。在进行市场调查的时候，一定要对竞争对手进行详细调查，除了关注竞争对手的数量以外，还要从网店的定价情况、种类丰富程度、服务是否热情周到、如何吸引买家到店里消费、经营特色在哪里、有哪些不足等方面进行调查。只有这样才能准确确定出自己的网店要经营什

么，如何经营才能够快速盈利。

(4) 消费群体的能力。要知道买家就是上帝，想要服务好上帝，让买家认定自己的店铺，就需要了解他们的需求，即：这一区域内买家的群体是哪些，年轻时尚一族居多，还是其他人群较多；买家群体的具体要求有哪些，他们能接受的价格范围是什么。通过这些方面的调查就能了解到买家的具体要求，网店开张之后才会很快得到买家的认可。

当然，因为网店经营范围的不同，在做市场调查时，其范围也有着区别，所以调查的范围要适当放宽。除了对可能是竞争对手的调查外，还要调查不同经营范围网店的经营情况，了解清楚这些对自己开店会有很大的帮助。

在网店开张之前，做好详细的市场调查，了解现在市场的最新情况，这样在自己的网店筹备及以后的经营中才能够把握更多的主动权。

二、卖什么由市场说了算

开网店卖什么最赚钱？如何选择商品？关于这两方面的问题，一直都有人问，特别是在当前网店遍地，各类商品多得铺天盖地的时候。网店应如何经营才能突破重围，做到“人无我有，人有我优”的程度。这需要网店经营者根据市场的变化不断地做出改变，简单点说，也就是说卖什么都由市场说了算。

不管做什么生意，总是有亏有赚，没有什么生意是一成不变的。虽然网上开店风险相对于实体店较小，而且货源方面也比实体店轻松，可以做代理，但也避免不了出现盈亏。其实网店盈利最关键的是卖家是否找对了方向，并且坚持不懈，只要做到这两点，经营什么商品都有可能是最赚钱的。

在开店的过程当中，应避开众多的竞争对手，让自己的网店之路走得更顺畅些。可以在适当的范围之内，多选择出一些竞争力度小的商品来

卖。不过竞争力度也要与市场的需求点相切合，不要选一些毫无市场需求度的商品，如果这样做的话，竞争力度是少了，但商品也卖不出去了，更谈不上赚钱了，有的时候甚至会导致亏本。所以，卖家开店卖什么最赚钱，要怎样选择，一定要紧跟市场的形势，卖什么由市场说了算。这包括三个方面：

(1) 了解商品的市场情况。在挑选网店经营商品的时候，要详细了解商品在市场上的情况，通过查询同类店铺的经营情况和竞争情况，罗列出能够盈利的商品名单，再结合自己的实际情况，最终确定出自己要经营的商品。了解商品的市场情况可以为经营者今后在进货控制、价格制定以及宣传策略等方面提供参考依据。有的经营者往往根据朋友的介绍确定市场情况，这会因为个人观察角度的不同，所得到的信息也存在着很大的风险性。因此，想要开一家盈利的网店，经营者要直接请一些提供市场调查服务的公司或机构来帮忙。不过对于大多网店经营者来说，请这样的公司一般价格不菲，所以开网店的朋友们可以自己采取一些简单的方法进行调查。不论运用何种调查方式，一定要在了解商品的市场情况之后再进行经营，这样才能为自己的网店打下好的基础。

(2) 借助免费数据分享平台。淘宝指数是淘宝官方的免费数据分享平台，从那里可以了解到淘宝购物数据，了解淘宝购物趋势及具体商品的搜索热度等。只有借助这些免费的数据分享平台，网店经营者才能够准确地分析出自己想要经营的商品的盈利能力。

(3) 综合所有的条件做出选择。开网店关于卖什么最赚钱这个问题，只有通过综合分析之后，才能选择出最适合自己的商品，也只会有一直持续做下去才能成为最赚钱的网店。因此，网店经营者在确定了商品之后，一定要做进货之前的准备。

在进货之前，经营者要做具体的规划和安排，包括商品种类、各类商品的数量、商品的档次，对于这几点都要做一个非常细致的计算，切记不可没有目的和目标、没有数量和高中低档之分而一把抓地进货，这样只会浪费自己有限的资金，不会产生任何好的效果。

同时，经营者在进货的计划中还要考虑到季节和流行趋势，不可盲目根据自己个人的喜好无节制发挥。进货的时候一定要做到多总结、多调查、多了解需求趋势。要注意自己店铺的风格：走什么路线，消费群体的定位，整体的商品风格要保持一致，切忌在进货中迷失了方向。

要知道，开网店不但是一门生意，也算是一门事业，只要是事业就得有长期经营下去的决心。如果三天打鱼两天晒网，那还是早早放弃为好，不然只会是无谓地消耗自己的资金罢了。所以，建议新手朋友在开网店期间，不要以追求热销商品为目的，一味地以热销为目标去经营网店。每一样商品都有其价值所在，网店经营者要结合市场的需求，做好分析调查，从需求出发，持续渐进，忌太急躁，慢慢努力去做，网店才有可能越做越好。同时也要有一份坚忍不拔、努力拼搏的拼劲，只有这样，才有可能不断收益，从微小的收益到大的收益。所有的东西都是从小到大的，不要因为一时的亏本就放弃自己的网店，只要做好市场分析，紧跟市场脚步，想不盈利都难。

三、找出优质货源的途径和策略

优质的货源通常是商品质量和价格的保障，能够直接决定网店经营者未来的收入。只要找到能够引爆销量的优质货源，就能够让网店的收入顺势而上。那么，如何去寻找既优质又适合网店销售的货源呢？下面就列举几种网店经营者常用的寻找货源的方法：

(一) 代销

所谓代销，就是指某些提供网上批发服务的网站或者能提供批发货源的销售商，他们与想做网店代销的人达成一定协议，为其提供商品图片等数据，而并非实物，并以代销价格提供给网店代销人销售。

通常情况下，网店代销人将批发网站所提供的商品图片等数据放在自己的店铺上进行销售。一旦有了订单，网店代销人会通知批发网站为买家发货。也就是说，售出的商品只从批发网站处发出并直接抵达买家所提供的地址。在这个过程中，网店代销人是看不见所售出的商品的。此外，网店代销的售后服务也由批发网站行使。

很多网店经营者都会选择代销这种方法，通过代理别人的商品从中赚取差价。但是，在选择代销商的时候也要谨慎，因为有很多专门骗钱的代销网站。我们可以通过几个方面来判别：

(1) 观察代销网站制作是否专业。决定一个网站好坏的首要条件通常包括网页的设计、布局、排版，商品图片是否粗制滥造以及页面图片的精美程度。那些相对有实力的商家通常都不会节省网站设计费用。因此，当网店经营者看到那些“偷工减料”的代销网站时，就有必要考虑其是否为骗子网站。

(2) 观察代销网站管理是否专业。代销网站的管理通常包括网站代销的条款制度是否合理、客服的专业程度、响应回复速度以及各方面需要考虑的问题是否都有解决方案等。然后是看代销网站所销售的商品是否过于杂乱。一般情况下，专业代销商会有选择性地销售商品，而不是什么商品都卖。此外，网店经营者还要注意对方公司属于哪个城市，发货地址和公司所在地是否一致等，通常而言大城市的可信度要相对高一些。

(3) 可以先进一点货来进行验证。除了上述说的那些判别方法，网店经营者还可以站在买家的角度去体验对方的服务。例如，可以先进一些货来考察对方包括物流速度、商品质量、售后服务在内的各方面的情况。

(二) 分销

分销服务是淘宝最新推出的一个联系厂家和普通卖家的一个工具。通过淘宝强大的技术支持和整合优势，可以把商品供应商和商品分销商（也就是普通的网店经营者）有效地结合起来，从而能够大大提高工作效率。分销服务既能解决普通网店经营者找不到优质货源的问题，又能解决供应商扩大销

售规模的问题，实属一举两得。

在西方经济学中，所谓分销是指建立销售渠道。也就是指商品通过一定渠道销售给消费者。从这个角度出发，我们可以将任何一种销售方式称为分销。也就是说，分销是商品由生产地点向销售地点运动的过程，商品必须通过某种分销方式才能最终到达消费者手中。

相对代销而言，网店分销拥有投资少、风险低等优势。通过分销，网店经营者可以代理到品质有保证且选择面较广的品牌商品。而分销的劣势在于此服务是刚推出的，所以还存在很多不足，包括退换货、支付延迟、操作复杂和技术支持等。这些问题需要分销服务商不断完善才能得到解决。很显然，分销模式终究会成为网上开店创业的一个新型模式。

（三）通过批发网站进货

随着互联网的不断发展，越来越多的人选择通过网络进货而进行商品销售。然而，网上进货也存在诸多风险，缺乏一定的质量保障，很难鉴别真伪，尤其对于那些第一次进货的新手来说，更容易上当受骗。

例如，有些骗子网站会打着低价批发某商品的旗号，让网店经营者先预付一部分定金。一般而言，批发商品的货物量会比较大，所以如果遇到骗子网站，一般都会被骗走几万元甚至几十万元的货款。对于网络犯罪，法律法规方面还有待完善，通常情况下，金额较小很难立案。所以，只有网店经营者自己谨慎小心，才能尽可能地避免上当受骗的情况出现。在进货过程中，网店经营者一定要以自己的利益为前提，万不可放松警惕，永远不要在未查验货品前付款。

（四）批发市场进货线下的进货渠道

几乎在每个城市中都会存在一些相对较大的小商品批发市场。那里的商品价格比较便宜并且交通方便，所以通常都会吸引很多进货的网店经营者。因“城”而异，每个城市的状况都不一样，所以网店经营者要在进货之前把握好沟通谈判的技巧，做好预算，不打无准备之仗，尽可能地降低进货成本。