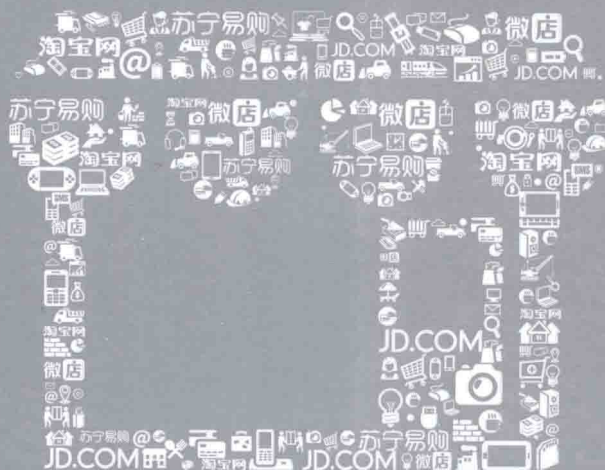


在各大电商平台上经营旺铺



淘宝、京东、苏宁易购、微店 全平台开店创业全攻略

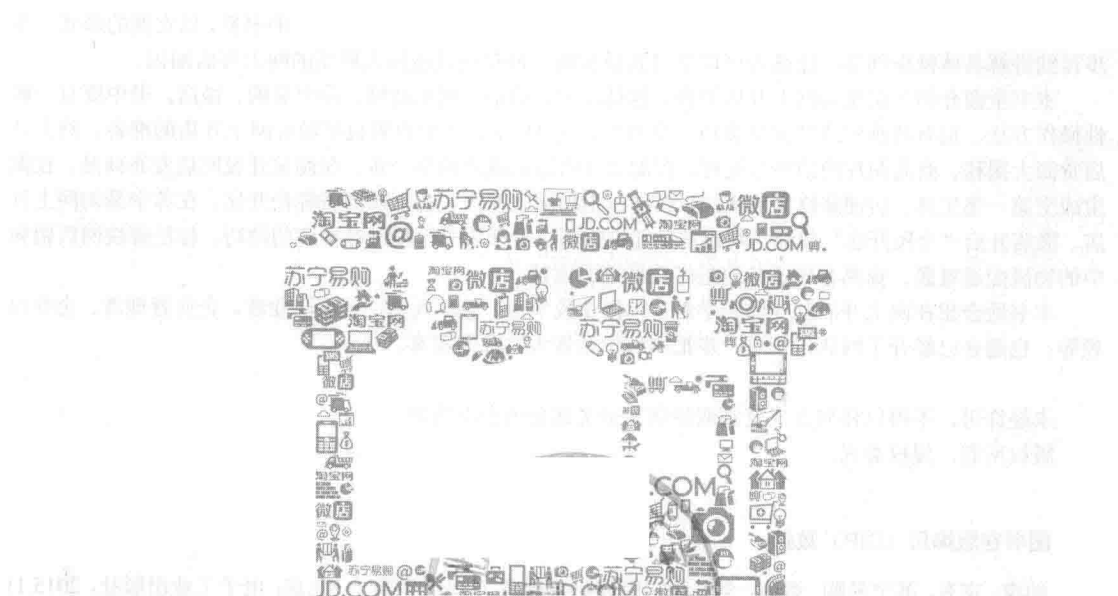
崔恒华◎著



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
http://www.phei.com.cn



淘宝、京东、苏宁易购、微店 全平台开店创业全攻略

崔恒华◎著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书是一本帮助初学者和有一定计算机使用经验的用户学习网上开店知识的书籍,以实例的形式一步步详细讲解具体操作细节,让读者可以学习到最实用、最有效且能长久持续的网上开店知识。

本书全面介绍了常见的网上开店平台,包括淘宝、拍拍、京东商城、苏宁易购、微店,书中既有一般性操作方法,也有各种实战经验和技巧。全书共分为15章,主要内容包括做好网上开店的准备、网上开店货源大揭秘、商品图片的拍摄与处理、在淘宝开店迈出成功的第一步、在淘宝开设网店发布商品、在淘宝成交第一笔生意、店铺装修案例实战、在腾讯拍拍网上开店、在京东商城轻松开店、在苏宁易购网上开店、微店开启“全民开店”热潮、网店常见促销策略、在开店平台外进行推广的技巧、轻松解决网店销售中的物流配送难题、提高客户服务质量打造皇冠级店铺。

本书适合想在网上开店创业的初学者,包括在校学生、兼职人员、自由职业者、企业管理者、企业白领等;也适合已经开了网店,想进一步把网店生意做大做强的卖家。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝、京东、苏宁易购、微店,全平台开店创业全攻略 / 崔恒华著. —北京:电子工业出版社, 2015.11
ISBN 978-7-121-27113-7

I. ①淘… II. ①崔… III. ①网络营销—研究—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第214370号

策划编辑:林瑞和

责任编辑:徐津平

文字编辑:杨璐

印 刷:三河市鑫金马印装有限公司

装 订:三河市鑫金马印装有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编100036

开 本:787×980 1/16 印张:21.75 字数:498千字

版 次:2015年11月第1版

印 次:2015年11月第1次印刷

印 数:4000册 定价:59.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlt@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888。

前言

随着网络购物的不断发展,越来越多的人将创业的目光瞄准了网上开店,尤其是一些年轻人更是视其为就业的另一条出路。我国网络零售企业创造了 900 多万个就业岗位,2015 年预计将达到 3000 万个。

本书作为一本网上开店创业的全程指南,从实际网上开店的准备讲起,同时穿插了最新的网络技术、网络营销和物流知识,总结了很多网上创业者在实际经营中遇到的问题。全书把网络技术、营销知识和成功案例完美地结合到一起,只需要一本书,就可以解决网上开店创业的所有问题,真正做到,一册在手,网上开店创业不用愁。

本书主要内容

本书共 14 章分为 4 部分,主要内容介绍如下。

第一篇网上开店入门篇,包括第 1~3 章内容,介绍了做好网上开店的准备、网上开店货源大揭秘、商品图片的拍摄与处理。

第二篇开店平台篇,包括第 4~11 章,介绍了在淘宝开店注册第一步、在淘宝开设网店发布商品、在淘宝成交第一笔生意、店铺装修案例实战、在腾讯拍拍网上开店、在京东商城轻松开店、在苏宁易购网上开店、微店开启“全民开店”热潮。

第三篇促销推广与经营篇,包括第 12~15 章,介绍了网店常见促销策略、在开店平台外进行推广的技巧、轻松解决网店销售中的物流配送难题、提高顾客服务质量等。

本书特色

- ◆ 全面。网上开店最新、最全面的实战宝典。本书对很多全新的网店平台都有介绍,包括淘宝开店、腾讯拍拍开店、京东商城、苏宁易购、微店。另外,还从商品货源的选择、



店铺的推广与经营等各个方面提供了全面的建议。

- ◆ 案例激励。15个绝对真实的网店成功案例，揭秘皇冠级大卖家的成功秘籍。每一位卖家都是一位开拓者，他们没有很硬的背景、没有很多的资源，基本上都是白手起家，他们在开始的时候甚至没有想到会有今天的成就，但是他们怀揣梦想，脚踏实地，不断摸索，坚持不懈，才有了今天的成功。这些宝贵经验正是千千万万的具有创业梦想的人所需要的，借鉴别人的成功就是复制成功，这也是走向成功的捷径。
- ◆ 图解操作。翔实的内容以详细、直观的步骤讲解相关操作，使读者轻松上手，举一反三。读者只需要根据这些操作步骤便可以自主开店了。
- ◆ 实用。笔者具有多年的网店经验，本书将开店过程中的经验和技巧总结了出来，涵盖了开店过程中遇到的许多细节问题。

本书适合读者

本书适合想在网上开店创业的初学者，包括在校大学生、求兼职的人员、自由职业者、小企业管理者、企业白领等；同时也适合已经开了网店，但想进一步掌握网店经营的高级技巧，想获得更大的市场和更多的利润，想把网店生意做大做强的卖家。

本书的编者中既有具有国内多年开店经验的网店皇冠卖家，又有淘宝大学的老师，参加本书编写的有孙良军、郭海旺、孙东云、邓静静、张连元、孙素华、徐洪峰、王冬霞、刘桂香、陈石送、马武帮、葛俊科、葛俊彬、孙起云、吕志彬、崔恒华等。由于作者水平有限，加之创作时间仓促，本书有不足之处在所难免，欢迎广大读者批评指正。

目 录

第1章 做好网上开店的准备	1	1.5.2 京东商城	9
1.1 什么是网上开店	2	1.5.3 拍拍网	10
1.2 网上开店的“钱”景	2	1.5.4 苏宁易购	10
1.3 网上开店有什么优势	4	1.5.5 微店	11
1.3.1 经营成本低	4	1.6 快速掌握网上开店基本流程	12
1.3.2 对卖家要求不高	4	1.7 成功案例——淘宝村开网店，近万人致富	14
1.3.3 网上开店进退自如	4	第2章 网上开店货源大揭秘	16
1.3.4 顾客来源广	5	2.1 哪些商品适合在网上销售	16
1.3.5 销售时间不限	5	2.1.1 适合在网上卖的商品的特点	17
1.3.6 地域限制小	5	2.1.2 三大竞争策略帮助你选好商品	19
1.4 网上开店的方式	5	2.2 寻找物美价廉的货源	19
1.4.1 自助式开店	5	2.2.1 在批发市场批发	19
1.4.2 自立门户型的网店	6	2.2.2 从厂家直接进货	21
1.4.3 自己建网站和自助式开店相结合的方式	7	2.2.3 外贸尾单货	22
1.5 选择合适的网上开店平台	8	2.2.4 海外代购	23
1.5.1 淘宝网	8	2.2.5 积压库存商品	23



淘宝、京东、苏宁易购、微店全平台开店创业全攻略

2.2.6 寻找换季、拆迁与转让清仓的商品.....	24	3.6.2 更换图片的背景.....	53
2.2.7 网络代销商品.....	25	3.6.3 给宝贝图片加圆角.....	55
2.2.8 民族特色商品.....	26	3.7 批处理大量商品图片.....	57
2.2.9 二手市场进货.....	27	第4章 在淘宝开店迈出成功的第一步.....	60
2.2.10 B2B 电子商务批发网站.....	27	4.1 注册为淘宝会员.....	60
2.3 在阿里巴巴网站批发.....	29	4.1.1 注册淘宝.....	61
2.4 进货成功需要掌握的要领.....	30	4.1.2 使用会员账户.....	65
2.5 成功案例——退休大妈网上开店.....	32	4.2 开通支付宝账户.....	66
第3章 商品图片的拍摄与处理.....	34	4.2.1 支付宝的注册与激活.....	66
3.1 数码相机的使用基础.....	34	4.2.2 支付宝实名认证.....	70
3.1.1 数码相机的日常保养.....	34	4.3 申请网上银行.....	72
3.1.2 怎样用普通数码相机拍出好照片.....	36	4.3.1 开通网上银行.....	72
3.2 拍摄照片的准备工作.....	40	4.3.2 下载安全证书.....	74
3.2.1 了解拍摄工具.....	40	4.4 成功案例——白领兼职开网店月入万元.....	76
3.2.2 拍摄场景布置.....	41	第5章 在淘宝开设网店发布商品.....	78
3.3 简单的照片处理.....	42	5.1 店铺开张.....	78
3.3.1 调整拍歪的照片.....	42	5.1.1 发布商品.....	79
3.3.2 自由裁剪照片.....	43	5.1.2 给宝贝取个好名字.....	82
3.3.3 调整图片适合淘宝发布的大小.....	44	5.1.3 修改上架商品的信息.....	83
3.4 调整照片效果.....	45	5.2 装修美化店面.....	84
3.4.1 调整曝光不足的照片.....	45	5.2.1 选择店铺风格.....	85
3.4.2 调整曝光过度的照片.....	46	5.2.2 店铺的基本设置.....	86
3.4.3 调整模糊的照片.....	47	5.2.3 设置店铺公告.....	88
3.5 为照片添加水印和边框.....	48	5.2.4 添加商品分类.....	90
3.5.1 为照片添加水印.....	48	5.2.5 为店铺添加背景音乐.....	92
3.5.2 为照片添加相框提高商品档次.....	50	5.3 推荐商品.....	95
3.6 照片特殊效果处理技法.....	52	5.4 使用淘宝助理批量发布商品.....	100
3.6.1 抠取商品图片.....	52	5.4.1 下载安装淘宝助理.....	101

5.4.2 创建上传宝贝	102	7.3 制作宝贝描述模板	140
5.4.3 批量编辑宝贝	105	7.3.1 宝贝描述模板的设计要求	140
5.4.4 备份宝贝	106	7.3.2 在 Photoshop 中设计宝贝描述 模板	141
5.5 成功案例——大学毕业开网店月赚 数万元	108	7.3.3 将图片切割为适合网页应用的 元素	144
第 6 章 在淘宝成交第一笔生意	109	7.4 制作旺铺的个性店招	146
6.1 与买家交流	109	7.4.1 店招制作的注意事项	146
6.1.1 使用千牛工作台添加联系人进行 聊天	110	7.4.2 店招设计实例	146
6.1.2 导出和导入聊天记录	111	7.5 成功案例——淘宝催生网店装修师 新职业	150
6.1.3 收发站内信	113	第 8 章 在腾讯拍拍网上开店	152
6.2 进行第一笔交易	115	8.1 注册和认证	152
6.2.1 修改交易价格	115	8.2 使用财付通付款	155
6.2.2 使用支付宝推荐物流发货	116	8.3 发布管理商品	156
6.2.3 为买家评价	118	8.4 开店和店铺管理	160
6.3 用支付宝管理收支账目	119	8.4.1 店铺的基本设置	160
6.3.1 从支付宝中提现	119	8.4.2 添加友情链接	162
6.3.2 查询支付宝账户明细	121	8.4.3 自定义商品分类	162
6.4 成功案例——不费口舌月赚万元的 淘宝客	122	8.4.4 店铺首页模板管理	164
第 7 章 店铺装修案例实战	124	8.5 拍拍助理特色功能	167
7.1 店标的设计与发布	124	8.6 拍拍助理导入淘宝店铺的数据	169
7.1.1 什么是网店的店标	125	8.6.1 利用淘宝助理导出 CSV 文件	169
7.1.2 店标设计的原则	125	8.6.2 利用拍拍助理导入 CSV 文件	170
7.1.3 店标制作的基本方法	126	8.7 成功案例——淘客推广的经验	172
7.1.4 设计动态店标	127	第 9 章 在京东商城轻松开店	174
7.2 宝贝分类设计与设置	132	9.1 卖家入驻	174
7.2.1 宝贝分类制作的注意事项	133	9.1.1 招商方向	175
7.2.2 制作宝贝分类图片	133	9.1.2 招商标准	175



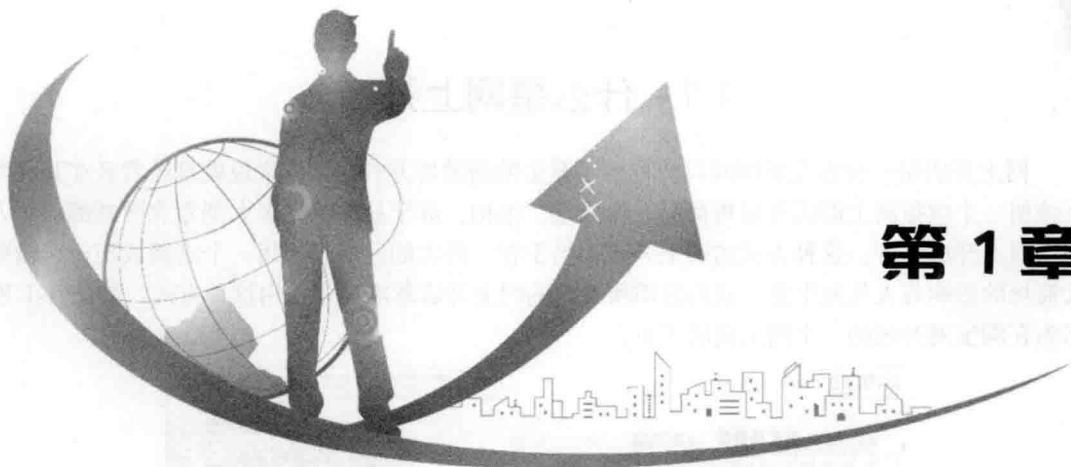
淘宝、京东、苏宁易购、微店全平台开店创业全攻略

9.1.3 京东开放平台卖家店铺命名规则..	176	11.2 常见微店平台.....	211
9.1.4 入驻流程.....	178	11.3 如何注册微店.....	215
9.1.5 卖家在线入驻步骤.....	179	11.4 如何添加商品.....	217
9.1.6 入驻注意事项.....	184	11.5 如何将商品发给微信好友.....	220
9.2 店铺管理.....	186	11.6 设置店铺名称和图标.....	222
9.2.1 如何进行店铺分类.....	186	11.7 使用促销管理.....	224
9.2.2 如何设置店铺的“二级域名”.....	187	11.8 推广自己的微店.....	225
9.2.3 店铺页面介绍.....	187	11.9 如何让微店公众号推广得到最佳效果	227
9.3 促销推广.....	193	11.10 成功案例——白领放弃高薪拍拍	
9.3.1 “满赠促销”活动.....	193	微店日入百万.....	229
9.3.2 满减促销及阶梯满减.....	194	第12章 网店常见促销策略.....	230
9.3.3 如何设置店铺京券、店铺东券.....	194	12.1 网上开店营销策略分析.....	230
9.4 成功案例——新发地网上叫卖水果.....	196	12.2 有礼“赢”遍市场，玩转赠品促销....	231
第10章 在苏宁易购网上开店.....	197	12.2.1 网上赠品促销.....	231
10.1 商家入驻.....	197	12.2.2 赠品促销效果不佳的原因.....	232
10.1.1 入住流程.....	198	12.2.3 赠品促销的设计规则.....	233
10.1.2 收费标准.....	198	12.2.4 如何选择合适的赠品.....	233
10.1.3 入住常见问题.....	199	12.3 购物积分促销.....	236
10.1.4 苏宁云台 2015 年度招商资质		12.3.1 什么是积分促销.....	237
细则.....	200	12.3.2 集分宝超值送，帮店铺爆单的	
10.2 促销手段.....	201	积分促销工具.....	237
10.2.1 限时打折.....	201	12.4 打折促销增加销量有学问.....	238
10.2.2 免运费.....	203	12.5 包邮费促销.....	239
10.2.3 满减功能.....	204	12.6 用好优惠券让流量和销量翻翻.....	240
10.2.4 店铺优惠券.....	205	12.7 免费试用让店铺的流量涨不停.....	241
10.2.5 购物返券.....	205	12.7.1 淘宝试用中心.....	241
10.3 成功案例——失业者网上开店的		12.7.2 参加试用的好处.....	243
成功经验.....	206	12.7.3 试用报告.....	244
第11章 微店开启“全民开店”热潮	208		
11.1 什么是微店.....	208		

12.8 店铺促销中常见的误区.....	245	第 14 章 轻松解决网店销售中的物流 配送难题.....	270
第 13 章 在开店平台外进行推广 的技巧.....	247	14.1 网上开店的主要发货方式.....	270
13.1 利用搜索引擎宣传.....	247	14.1.1 邮局.....	271
13.1.1 将网店提交到各大搜索引擎.....	248	14.1.2 快递公司.....	272
13.1.2 如何让搜索引擎快速收录自己 的网店.....	248	14.1.3 物流托运.....	273
13.1.3 搜索引擎优化与竞价排名.....	249	14.2 商品的包装.....	274
13.2 利用即时聊天工具推广.....	250	14.2.1 常见商品的包装方法.....	274
13.2.1 通过 QQ 签名.....	250	14.2.2 包装时的注意事项.....	278
13.2.2 QQ 空间推广.....	251	14.3 使用运费模板.....	279
13.3 邮件推广也能让你流量上万.....	252	14.4 使用推荐物流发货.....	285
13.3.1 电子邮件推广.....	253	14.5 自己计算运费, 方便又实惠.....	286
13.3.2 让顾客一定回复你的邮件技巧.....	254	14.5.1 计算快递价格.....	286
13.3.3 邮件推广营销的营销诀窍.....	254	14.5.2 计算邮局平邮价格.....	288
13.4 淘宝开店博客营销必不可少.....	255	14.6 各种不同的发货省钱方法.....	289
13.4.1 写出优秀的博文, 打造博客 营销.....	256	14.6.1 选家省钱还能快速到达的快递 公司.....	290
13.4.2 增加博客点击量的妙计.....	256	14.6.2 发平邮节省邮费技巧.....	291
13.5 玩转百度, 轻松增加店铺浏览量.....	258	14.7 成功案例——网店成功创业者的 必备素质.....	293
13.6 在分类信息网站上进行推广.....	261	第 15 章 提高客户服务质量, 打造 皇冠级店铺.....	295
13.7 登录导航网站.....	262	15.1 与客户沟通的技巧.....	295
13.8 微博推广.....	262	15.2 善于把握客户心理.....	299
13.9 微信推广.....	264	15.3 引导客户购买宝贝的绝招.....	302
13.10 投放网络广告, 带来可观的流量.....	266	15.4 怎样应付买家货比三家的心理.....	303
13.11 采用传统方式推广.....	266	15.5 巧妙应对各种类型的客户.....	304
13.12 成功案例——女大学生开网店创业 年营业额达千万元.....	268	15.6 处理客户的抱怨.....	305



15.7 用客户管理服务好每个老客户.....	307	15.11 网店生意冷清的原因.....	315
15.8 设置会员不同等级给老客户优惠.....	311	15.12 组建优秀网络销售团队.....	317
15.9 创建打折活动.....	312	15.13 成功案例——网上开店自创品牌	
15.10 充分利用销售淡季和旺季.....	313	收入百万元.....	320



第 1 章

做好网上开店的准备



开店指导

网络作为现代人生活中不可缺少的一部分，在人们的生活学习中发挥着越来越大的作用。网络改变了我们的很多习惯，几年前人们还习惯于到“人头攒动”、“熙熙攘攘”的商场里购物，如今很多人在家轻轻一点鼠标，即可在网上买到自己喜欢的宝贝。网络这个新鲜的事物，从悄悄侵袭我们的头脑到流行于时尚消费理念中，仅用了几年时间。在这些网络交易中，越来越多的人已经不仅仅满足于买到心爱的宝贝，而是学着在网上开店，自己当老板。全心全意的专职卖家也好，想挣点外快的兼职卖家也好，如果你想改变自己的生活，那不妨尝试开个网店，自己当老板，用自己的理念开辟一块新天地。随着社会的发展，网上开店也越来越受到人们的重视。在正式开店前，需要了解开店的一些准备工作。



1.1 什么是网上开店

网上开店是一种在互联网时代的背景下诞生的新销售方式,具体来说就是经营者在互联网上注册一个虚拟网上商店并出售商品。像淘宝、拍拍、苏宁易购等许多大型专业网站都向个人提供网上开店服务。这种方式的网上开店相当于在一些大的商场里租用一个店铺或柜台,借助大商场的影晌与人气做生意,我们目前所看到的网上开店基本都是采用这种方式,如图 1-1 所示为在淘宝网开设的一个网上商店主页。



图 1-1 在淘宝网开设的网上商店主页

经营者将待售商品的信息以图片和文字的形式发布到网页上,对商品感兴趣的浏览者通过线上或线下的支付方式向经营者付款,经营者通过邮寄、快递等方式将商品实物发送给购买者。相比传统的商业模式,网上开店投入不大、经营方式灵活,可以为经营者提供不错的利润空间,现在越来越多的人都开始选择这种方式进行经营。

1.2 网上开店的“钱”景

网上购物,交易双方无需直接接触,只要轻点鼠标,便可下单购物,不需要多长时间便可收到现货。目前,这种简单方便的网上购物方式正在成为越来越多人的选择。无论在国内还是在国外,网上购物都已进入了快速成长期,网络购物的基础已经十分坚固,这也给许多没有钱,但又想过一把老板瘾的人提供了机会。

随着网民网上购物习惯的养成,网络购物相关规范的逐步建立及网络购物环境的日渐

改善,中国网络购物市场将开始逐渐进入成熟期,未来几年,网络购物市场的增速将趋于稳定。同时,随着传统企业大规模进入电商行业,中国农村的网络购物潜力也将得到进一步开发,加上移动互联网的发展促使移动网络购物日益便捷,中国网络购物市场整体还将保持相对较快地增长,预计到2017年左右中国网络购物市场交易规模将达到40000亿元,如图1-2所示为对中国网络购物市场规模的预估数据。



图 1-2 中国网络购物市场规模预估数据

网购用户规模的迅速扩张为网购市场发展奠定了良好的用户基础。据报告显示,截至2014年5月我国网购人数已超过3亿人,在3亿网购用户中,20岁~29岁用户人群成为网购的主力军,所占比例高达56.4%;其次是30岁~39岁的用户人群,所占比例为22.5%。

手机正在成为PC端购物的渠道补充,根据调查显示,2014年,使用手机购物的网络用户比例达46.1%,并呈现逐年上升的趋势。86.7%的网购顾客在家休闲时使用手机浏览购物网站。60%的网购用户在无法使用计算机联网时会使用手机浏览购物网站,这说明手机购物是PC端购物的补充。作为PC端网络购物的补充和替代者,手机购物在分流PC端网购的同时,也占用了用户的碎片化时间达成网购交易,由此成为网购中不可忽视的力量。

电子商务的普及,给青年网友以更多的工作机会。辞去朝九晚五的枯燥工作,全职在网站开网店,捧杯咖啡,坐在家中创业,已成为越来越多年轻人的全新选择。“今天我们是人们眼中的‘另类’,明天我们将是都市白领的主流!”。

随着网络技术的发展,作为一种时髦的创业模式,网店已经逐渐发展起来,其优势明显、前景广阔,更是众多无本创业者的绝佳机会。淘宝已成为“草根”们实现就业的最大平台,直



接或间接地带动的就业人数约为 1200 万人左右。越来越多的农民、大学生、家庭妇女选择在淘宝网平台上进行网络创业,使其成为社会草根实现自我创业和就业的最大平台。

1.3 网上开店有什么优势

在互联网高速发展的今天,网店一枝独秀成为了电子商务的主流。网上开店的成本低,而且省去了很多环节,所以,商品价格一般很低。另外网店的销售范围广,全世界任何有网络的地方都可以销售,数十亿的网民都是潜在顾客,没有地域限制。

1.3.1 经营成本低

网上有大量的交易平台,如淘宝、拍拍、苏宁易购、京东商城等,卖家只需要支付极低的租金或免费就可以拥有一个网上商店,同时租金不会因为营业面积的增加而增加,投资者也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

网上开店由于租金等各方面的开支比较少,与实物店相比综合成本要低很多,主要表现在以下几个方面。

- ◆ 许多大型购物网站提供租金极低的网店,只收取少量商品上架费与交易费,有的网站甚至免费提供服务。
- ◆ 网店可以根据顾客的订单去进货,不会因为货品积压而占用大量资金。
- ◆ 网店经营主要是通过网络进行,基本不需要水、电、管理费等方面的支出。
- ◆ 网店不需要雇佣专人实时看守,节省了人力方面的投入。

1.3.2 对卖家要求不高

如果害怕因为自己口才不好或形象不佳等原因影响传统店铺的营业额,那么在网店铺中不再存在这个问题。网上开店属于虚拟购物平台,卖家和买家并不会面对面进行交易,所以卖家只需要坐在计算机前与买家进行文字方面的交流就可以轻松进行交易。要想在网上开店,卖家只需要有良好的服务态度,再学会如何操作买卖的流程即可,相信通过对本书的学习,读者就可以成为一个合格的卖家了。

1.3.3 网上开店进退自如

在创业初期,实体店会面临很大风险,进货资金少则几千元,多则数万元,不仅占用大量资金,而且占用创业者大量的时间和精力。而网上商店则不需要占用大量资金,完全可以在有了订单的情况下再去进货,网上商店进退自如,没有包袱。传统商店如果不想继续经营时,则要把原来积压的货物处理掉,而网上商店因为存货很少,也就没有这个包袱了,随时都可以更换品类,或者改行做其他生意。

1.3.4 顾客来源广

传统店铺在店址选择上很受限制,位置好的店铺人流量大,但相应的租金较高;人流量小的店铺虽然租金较低,但店铺的营业额一般不高。该如何解决这个矛盾呢?在网店中这将成为问题,只要开设了网店,你的顾客源就是整个网络中的网民。一旦开设了网店,只要在商品价格、质量上有优势,就不必为客源问题发愁。

1.3.5 销售时间不限

网上开店销售时间不受限制,不必专人看守,却可时时刻刻营业。线上商店无限延长了营业时间,一天24小时、一年365天不停运作,无论刮风下雨,无论白天晚上,不需要专人值班看店,也可照常营业。传统店铺的营业时间一般为8~12小时,遇上坏天气或老板、店员有急事也不得不暂时休息。网上商店则节省了人力方面的投资,不用雇佣帮手,卖家完全可以在享受生活同时把自家的网店打理得井井有条;还避免了因为来不及照看店铺而带来的损失。同时,营业时间不受限制,消费者可以在任何时间登录、购物。

1.3.6 地域限制小

网上商店不受经营地点的限制。网店的流量来自网上,不用担心如何选地址,也不用为繁华地段高昂的租金而烦恼。不管顾客的距离有多远,在网上,顾客一样可以很方便地找到需要的商品。消费群体突破了地域的限制,变得无限广阔。

网上商店所面向的是全国乃至全球的消费者,这个潜在市场是单个商店,甚至是大型商场都无法相提并论的。只要商品有特色,经营得法,网上商店每天将获得成千上万的客流量,大大增加了销售收入。

1.4 网上开店的方式

在网上开店选择什么样的方式,与自己的开业成本有关,也会对自己的销售结果产生一定的影响,你要对网上开店的各种方式进行性价比的分析与比较,这样才会选出适合你的平台。

1.4.1 自助式开店

自助式开店是在专业的大型网站上注册会员后开设的网店。像易趣、淘宝、拍拍等许多大型C2C网站都向个人提供网上开店服务,只要支付少量的费用,就可以拥有个人网店,进行网上销售,如图1-3所示为在京东商城自助开店。



图 1-3 在京东商城自助开店

自助式网上商店主要是采用自助式网站模架建立自己的网店，同样也是一种独立的网上商店。这种方式的网上开店相当于在线下一些大的商场里租用一个店铺或柜台，借助大商场的影响与人气做生意，目前所看到的网上开店基本上都是采用这种方式。

1.4.2 自立门户型的网店

自立门户型的网店是指经营者根据自己的经营情况，自行或委托他人设计一个网站，自立门户型的网店通常都会用一个顶级域名做网址，不挂靠在大型购物网站上，完全依靠经营者通过线上或线下的宣传，吸引浏览者进入自己的网站，完成最终的销售，如图 1-4 所示为自立门户的网店。