



Taobao.com

网店

新生活

网络创业生存报告

上海伟雅 著

这是一块**哺育小草生长**的绿地，在这块自由的土地上，
网店**各呈其态**生活着，重要的是，它们都是**以网为生**。

商城精选类目推荐

食品/特产/礼品

坚果炒货 | 健康蜜饯 | 巧克力
肉制品 | 调味品 | 糕点主食
海鲜 | 果蔬 | 饮品类

服饰/鞋帽/箱包

服装 | 男装 | 女装 | 童装
内衣/家居服 | 休闲服饰 | 运动服饰
鞋帽 | 袜子 | 手套 | 围巾 | 腰带

家居/生活/数码

家纺 | 厨具 | 收纳 | 装饰
家具 | 灯具 | 钟表 | 玩具
办公用品 | 文具 | 乐器

数码/家电/手机/IT周边

四件套 | 枕套 | 羊毛毯 | 蚕丝被
枕头 | 床品 | 衣柜 | 生活家具
沙发 | 实木桌 | 收纳五金 | 灯具

母婴/玩具/宠物/美容

婴童 | 母婴用品 | 童装 | 孕产用品
孕产 | 婴童 | 童装 | 孕产用品
孕产 | 婴童 | 童装 | 孕产用品

美容/护肤/彩妆/香水

护肤品 | 彩妆 | 香水 | 美甲
护肤品 | 彩妆 | 香水 | 美甲
护肤品 | 彩妆 | 香水 | 美甲

图书/音像/文具/办公用品

小说 | 散文 | 诗歌 | 传记 | 历史
小说 | 散文 | 诗歌 | 传记 | 历史
小说 | 散文 | 诗歌 | 传记 | 历史

运动/户外/旅游/摄影

运动 | 户外 | 旅游 | 摄影
运动 | 户外 | 旅游 | 摄影
运动 | 户外 | 旅游 | 摄影

汽车/汽配/保险/金融

汽车 | 汽配 | 保险 | 金融
汽车 | 汽配 | 保险 | 金融
汽车 | 汽配 | 保险 | 金融

教育/培训/留学/考试

文房 | 书画 | 乐器 | 玩具 | 文具
文房 | 书画 | 乐器 | 玩具 | 文具
文房 | 书画 | 乐器 | 玩具 | 文具

健康/保健/医药/医疗

文房 | 书画 | 乐器 | 玩具 | 文具
文房 | 书画 | 乐器 | 玩具 | 文具
文房 | 书画 | 乐器 | 玩具 | 文具

宠物/宠物用品/宠物服务

文房 | 书画 | 乐器 | 玩具 | 文具
文房 | 书画 | 乐器 | 玩具 | 文具
文房 | 书画 | 乐器 | 玩具 | 文具

图书/音像/文具/办公用品

小说 | 散文 | 诗歌 | 传记 | 历史
小说 | 散文 | 诗歌 | 传记 | 历史
小说 | 散文 | 诗歌 | 传记 | 历史

运动/户外/旅游/摄影

运动 | 户外 | 旅游 | 摄影
运动 | 户外 | 旅游 | 摄影
运动 | 户外 | 旅游 | 摄影

汽车/汽配/保险/金融

汽车 | 汽配 | 保险 | 金融
汽车 | 汽配 | 保险 | 金融
汽车 | 汽配 | 保险 | 金融



清华大学出版社



Taobao.com

网店

新生活

网络创业生存报告

上海伟雅 著

清华大学出版社
北 京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

网店,新生活——网络创业生存报告/上海伟雅 著. —北京:清华大学出版社, 2009.4

ISBN 978-7-302-19912-0

I. 网… II. 上… III. 电子商务—商业经营—中国 IV. F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 051065 号

责任编辑:荣春献 高晓晴

封面设计:周周设计局

版式设计:孔祥丰

责任校对:胡雁翎

责任印制:杨 艳

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:清华大学印刷厂

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:180×250 印 张:13.5 字 数:214 千字

版 次:2009 年 4 月第 1 版 印 次:2009 年 4 月第 1 次印刷

印 数:1~8000

定 价:25.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:031188-01

序 言

发现自己 启迪梦想

经常有朋友问我：“想创业了，做什么比较好？”通常，我都会告诉他们同一个答案：“来淘宝吧！”

说实话，推荐他们到淘宝来开店创业，并不仅仅因为我是淘宝的“店小二”，更多的，是因为我目睹了、感同身受了许多许多同样拥有梦想的人，在淘宝创业快速的成功！在这个群体里面，让我感触最深的是一群社会弱势群体也能依靠淘宝自强不息、自食其力地实现自己的社会价值。

从第一批受助的“魔豆妈妈”储讯政，到拥有自己的“梦工坊”的大男孩张勇，再到靠着祖传秘方成功创业的女生魏云，凡此种种，不胜枚举的一个又一个真实案例，不得不令人信服。淘宝网在这个网络时代里给予了人们无限的机会，通过淘宝，让我们一同去创造美好未来。

从注册淘宝会员、轻松成为淘宝卖家的第一天开始，也许你还无法预见你的网络生活将由此开启一个全新的华彩篇章！真实存在的网络虚拟社区，将地球的距离拉近了，让我们能轻而易举地同地球那一端的人联系。淘宝网可以让你触及最真实的网络世界！

从最前沿的流行时尚，到最新款的数码产品，以及奇珍异果、家常美味等等都可以在琳琅满目的淘宝大世界里找到，在这里你不仅可以以消费者的身份出现，更可以以此为自己的发展平台，通过淘宝，你可以把自身的优势产品或者渠道充分利用起来，使你的产品闪耀在整个网络浪潮的大千世界里，使你原本狭隘的销售范畴得到充分地延伸，电子商务的时代一定让你激动不已！

也许有人会有质疑，我没有高额的成本投入，也没有丰富的社会经验，能创业吗？回答当然是肯定的！在淘宝网，最低的风险，零成本的投入，只需要注册成为会员，我们就可以开始全新的淘宝旅程，在这里有很多刚起步的新手

卖家，也有很多资深的皇冠卖家，与新卖家在一起，我们可以找到创业的激情；与老卖家在一起，我们可以学到成熟干练，规避风险；而与顾客在一起，也许我们更能够感同身受，不负所托。

心有多大，舞台就有多大！成千上万的人，已经在淘宝网实现了自己心中的梦想。在淘宝网，你总会有新发现，发现新的产品，发现新的流行风尚，发现新的经营之道，发现新的自我，发现全新的生命价值。

张宇(语嫣)

淘宝(中国)软件有限公司副总裁





淘宝网上学淘宝——网上交易入门手册(第2版)

作者: 天天心悦等

书号: 978-7-302-16274-2

定价: 28.00 元(含光盘)

内容简介:

本书通过通俗易懂的语言,以实际生活中买和卖的思维为主线,详细介绍如何在淘宝网这个电子商城中买和卖。力图使读者用最短的时间,建立网上交易的概念,并在淘宝网上实现这一过程。通过完成书中所介绍的网上交易活动,打消还没有接触过网上交易的广大网民对这一新生事物的神秘感,引导大家尽快加入到电子商务的热潮中,尽情享受电子商务给人们生活带来的方便、快捷和实惠,以及创业良机。



网上交易实战提高篇——购物平台、创业准备、进货、选址、店铺装修

作者: 天天心悦等

书号: 978-7-302-16729-7

定价: 28.00 元(含光盘)

内容简介:

本书为“我们是网商丛书”中的提高篇之一。本书前面用小部分内容介绍了一些有影响力的网上商城、常见的网上购物方式和网上购物实用技巧,能帮助网购爱好者节省在线摸索的时间和精力,用最短时间在网上“淘”到心仪的宝贝,享受到网上进行了“手把手”的引导,对新卖家在增强网上创业信心,做好创业前准备,寻找进货渠道,选择网上店址,网店装修专业化商品页面制作方面有所帮助。其中着重用实例介绍了如何对网店进行精美的装修以及如何制作专业化的商品页面,为网商的网上成功创业提供最有价值的帮助。



网上交易实战提高篇——销售工具、商品定价、店铺推广

作者: 天天心悦等

书号: 978-7-302-16730-3

定价: 26.00 元(含光盘)

内容简介:

本书为“我们是网商丛书”中的提高篇之一。全书主要介绍了网上卖家应当如何运用网上商品定价技巧提高成交率;如何利用销售工具对网店进行高效维护,以及如何利用各种渠道对自己的网店进行有效的宣传。全书承接了本丛书进行“手把手”引导的特点,读者在阅读时只需按照书中提供的实例自己实践一遍,即刻能应用到实际的网店经营和宣传过程中。



网店经营辅助技术全攻略

作者：东东

书号：978-7-302-17297-0

定价：35.00 元

内容简介：

当您雄心勃勃地选择网上创业作为自己的事业时，一切美好的宏图即将展开。可网店开张无人问津，点击数寥寥无几，是否会让您灰心丧气呢？本书以通俗易懂的步骤示范和诙谐的语言，较为全面地讲述了网络营销中涉及的商品摄影、图片制作及网页设计等辅助技术，无论电脑“菜鸟”还是中老年卖家均能迅速掌握，帮助您灵活运用图片语言来吸引买家，虽不见面但依然能使您赢得更多信任，快速达成交易。



网店经营宝典——从“新手”到职业网商的蜕变

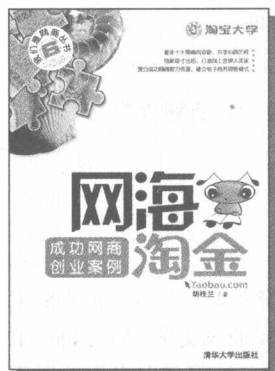
作者：岚姐姐

书号：978-7-302-17298-7

定价：35.00 元

内容简介：

您对网店经营仅仅是动心一族呢，还是早已进步到动口、甚至动手或动脑一族了？本书完全从实战角度出发，讲述对网商最实用的经营管理经验和技巧。如果您对电子商务饶有兴趣，如果您对网络销售还有迷茫，如果您对经营管理还有疑惑，如果您对自己的选择还在彷徨……那么，这本书将会帮您答疑、解惑。详细地操作指导能锻炼我们的动手能力，每一节的要点总结培养我们的动脑习惯，令人豁然开朗，信心倍增，在增加网上创业动力同时，伴随我们取得动人的业绩。



网海淘金——成功网商创业案例

作者：胡桂兰

书号：978-7-302-17152-2

定价：28.00 元

内容简介：

人们对网商早已不再陌生，在淘宝、阿里巴巴上，涌现出越来越多的钻石卖家、皇冠卖家和网商企业。这些成功的网商是怎样一步步走过来的？他们成功又源自于什么？我们是否也能成功？这些都是众多网络商家关注的问题。本书中，靠“草根”化妆品品牌崛起的“自然美人”，把裤钩生意做到国外的李裳华，凭借网络代理整合高端品牌的网美，依托阿里巴巴把船模生意做到欧美的朱秋成……这十五位网商代表的曲折经历将会为这些问题找到最真实、最生动的答案，让我们一同进入网海淘金之旅！

目 录

第一篇 弱势群体开网店

第 1 章	彭的梦：做皇冠卖家，月入过万.....	3
	彭小波，双下肢截瘫.....	3
	月收入在 600 元到 700 元之间.....	4
	对她帮助最多的人.....	5
	说说你网上的群吧.....	5
	你自学产品知识吗.....	6
	彭小波告诉我她在网上开店的感受.....	6
	我要做皇冠卖家.....	6
第 2 章	我们坐在轮椅上也喜欢穿高跟鞋.....	9
	这是一次小心翼翼的采访.....	9
	你们现在身体好吗.....	10
	我们不怕死，但我们怕死得很难看.....	10
	到北京开始新的生活.....	11
	姐妹俩现在的情况.....	12
	张越的一段话.....	13
第 3 章	管爽爽开始有了梦想.....	15
	先认识一下爽爽的爸爸妈妈.....	16
	爽爽说，从小我就知道要懂事.....	16
	爽爽网上做生意.....	17
	爽爽的 20 岁生日.....	18
第 4 章	采访到最后，萍儿说，我想哭.....	21
	萍儿说，采访我？我不信，结果你真的来了.....	21

	我很关心萍儿的病	22
	萍儿怎么会上淘宝的呢	23
	在淘宝上认识了很多非常真诚的朋友	23
	但是萍儿的回复竟然是：“.....我想哭。”	24
	你会经常担心自己的病吗	24
	萍儿的几段博客文章	25
	说说我的感想	26
第 5 章	我是魔豆工程受助的第一批母亲	29
	进入受助母亲这条主线进行采访	29
	“我是淘宝魔豆工程所帮助的第一批母亲”	29
	“我曾经陷入很无助的状态”	30
	“我终于成为受助母亲里的第一个 5 钻店”	31
第 6 章	兰卡卓玛对残疾人的兄妹感情	33
	彭小波帮助我认识了卓玛	33
	淘宝网开店，卓玛遇到芳草集老板	34
	卓玛集合了好几个“无头苍蝇”	35
	卓玛是一个很热心的“丐帮头”	35
	卓玛还帮助过谁	36
	网上的好心人真多	36
第 7 章	淘宝网上我们坚强并且乐观	39
	乐观的“皇冠”店主	39
	网络上他如鱼得水	40
	多交朋友，主动出击寻找代理商机会	40
	在网络上寻找幸福	41
第 8 章	互联网是我的另外一个世界	43
	我在采访李梅时的犹豫	43
	李梅凄婉的爱情故事	43
	我给李梅的一连串的问题	45

李梅说, 互联网是我们的另外一个世界.....	45
互联网上有上千人关心我们, 鼓励我们站起来.....	46
我的一些补充说明.....	48
第 9 章 淘宝网上爱的传递.....	51
一个志愿者要求对他进行采访.....	51
和张云成兄弟的故事.....	52
和管爽爽的故事.....	52
加入“跟帖互助群”.....	53
没有想到, 自己也成了受助者.....	53
互联网是我最好的生活工作感情平台.....	54
叶枫的建议.....	55
第 10 章 皇冠店主陈晓良的征婚故事.....	57
陈晓良委托我发一个网上招聘启事.....	57
陈晓良是怎样一个人.....	58
陈晓良也有他的苦恼.....	59
陈晓良给我的印象.....	60
互联网让残疾人有了追求幸福的想象和可能.....	61

第二篇 大学生开网店

第 11 章 淘宝网上的小草精神.....	65
这是淘宝网上一个很普通的网店.....	65
和弟弟合作, 帮助弟弟自食其力.....	67
淘宝网上的小草精神.....	68
第 12 章 从转让闲置中走出来的美丽.....	71
接触淘宝, 我成了“败家”.....	71
“败家”乐趣, 从写“解释”到写“心情”.....	72
淘宝博客, 帮助我成为点评产品的高手.....	74
一语心情, 被创意公司猎奇.....	75



	转让闲置，柳暗花明又一种美丽	76
第 13 章	一个聚合营销的网店	79
	一个大胆的设想油然而生	79
	产品定位要为代理商着想	81
	巧妙利用同行的销售网络	81
	在网上寻找有实体店铺的代理商	82
	做宣传和组织活动，让代理找上门来	82
	走自己的品牌扩展道路	83
第 14 章	开家网店聚光帽子	85
	故事从被闲置的帽子说起	85
	帽子的诱惑	86
	从闲置转让到帽子专卖	87
	一不小心成为网上零售大户	88
第 15 章	做母亲的生活阅历帮助她成为皇冠	91
	她很平淡，拥有的是做母亲的生活阅历	91
	开始的念头，只是想处理一些闲置用品	91
	学习做品牌代理	92
	做妈妈的经历很重要	92
	皇冠是一种无形资产	93
第 16 章	互联网让我们发挥专长为自己打工	95
	又是一个中国美院大学生淘宝开店的案例	95
	发挥专长为自己打工	96
	我们的美术功底更适合做古典设计	96
	为网商服务的产业已经成熟	97
	如何建立和客户的沟通渠道很重要	98
	捷诚网的设计愿景	99



第 17 章	制造童话的娃娃屋“梦工坊”	101
	淘宝网上有个出售娃娃屋的店铺	101
	打造一个梦想王国	101
	每个顾客都是后援团	102
	延展性服务走向未来	103
第 18 章	一个皇冠店铺在中评差评上的细节管理	105
	一个无差评无中评的皇冠店铺，很少有人这样追求了	105
	选择李宁品牌做代理，只有在服务上竞争了	106
	我有个客服，他不干别的，就是售后服务	106
	他告诉我几个故事	107
	我的底线就是一条，不能有中差评	108
	在挣钱的背后还要体现自己这辈子没白来	108
第 19 章	奢侈品转让的玄妙与快乐	111
	甲之鸡肋，乙之瑰宝	111
	转让商品，收获快乐	112
	丹青转让奢侈品秘诀	113
第 20 章	网店是我的另外一个孩子	115
	赵华开了一个网店，卖情趣靠垫和拖鞋	115
	辉煌的 10 月，小店赚得盆满钵满	116
	崴泥了，出事了，断货了	116
	对已经订货的 400 个客户的紧急解释“活动”	117
	拖鞋风波之后的风波	118
	希望自己的淘宝路也可以一路顺畅走得叭叭哒哒	118

第三篇 其他创业者开网店

第 21 章	爷爷配的面膜在互联网上流行	123
	偶然知道，爷爷会配制面膜	123
	起个名字叫“爷爷配的”	124

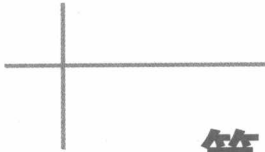
	互联网上出现的奇迹	124
	“爷爷配的”面膜出现热销	126
	魏云决心发掘更多的类似“爷爷配的”产品	127
第 22 章	把每一件简单的事做好就是不简单	129
	退伍军人开网店的优势	129
	退伍回来，我曾经无所事事	130
	把每一件小事都做得比别人更完美	131
	诚信是靠细节做出来的	131
	搜集全国和世界各地的特色小吃	132
第 23 章	乐乐原创小熊屋	135
	从别人的成功大道起步	136
	每只小熊都有故事	136
	许乐乐牌手工小熊	138
第 24 章	在名声扫地的市场上重建名声	141
	一个炒作过分而声名狼藉的产品	141
	开网店选产品要近虑远忧	142
	像呵护生命一样呵护新产品	143
	让案例成为口碑营销的信息源	145
	让口碑进入 QQ 车友群里	146
第 25 章	用产品体验报告堆出来的皇冠店铺	149
	一个求购的帖子让她决心开个网店	149
	产品体验报告也是一种网络推广方法	150
	她的报告带来许多感人的故事	151
	把体验的精神延续开来	152
第 26 章	敢和线下眼镜店 PK 的网店	155
	马新在淘宝网开了一家“前卫眼镜”店	155
	开店之初，只是出于一种好奇	156

小店的产品很专很全，并且开始有自己的品牌	156
最主要的是打造诚信品牌	157
几项有创意的服务	158
第 27 章 互联网是 80 后的好去处	161
一个网店两个掌柜，起个名字叫“1981 好去处”	161
80 后网店的文化	163
80 后网店的模式	164
80 后网店的精神	165
第 28 章 嘘！我有一条通向皇冠的秘密通道	169
“画眉鸟”说她有一条自己的皇冠成长道路	169
在中国，其实有一批 BBS 卖场是可以做生意的	170
这些 BBS 卖场的基本做法和特点	171
在小网站上如何聚集自己的稳定客户群	171
BBS 卖场走向淘宝网店的通道究竟是怎么样的	173
论坛里的认证卖家制度很重要	173
我对秘密通道的思考	174
第 29 章 将来的互联网你可以吃到许多私家菜	177
阿里巴巴内部网站的一则新闻	178
他叫周密，12 岁学做私家菜	178
15 岁拜师学艺，16 岁闯荡广州	180
这个年轻人很希望在网上实现自己的理想	181
互联网将会保存私家菜的文化遗产	182
第 30 章 淘宝网上唱大戏的两个平民角色	185
“三创”和“农民”的合作，预示了“三创农民”模式的开始	185
三创和农民被御泥坊老板看中，开始和企业合作	187
开发新产品，定位面膜，赶超贝佳斯	188
借助大规模体验活动，实现口碑营销	189
建立企业文化	190

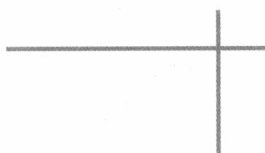


招募淘宝网上 100 多家网店代理	192
荣获淘宝网 2007 年度最佳面膜	193
新的机会，新的挑战，也是新的发展	194
后 记 这是一块哺育小草生长的绿地	197





第一篇 弱势群体开网店



- 第1章 彭的梦：做皇冠卖家，月入过万
- 第2章 我们坐在轮椅上也喜欢穿高跟鞋
- 第3章 管爽爽开始有了梦想
- 第4章 采访到最后，萍儿说，我想哭
- 第5章 我是魔豆工程受助的第一批母亲
- 第6章 兰卡卓玛对残疾人的兄妹感情
- 第7章 淘宝网上我们坚强并且乐观
- 第8章 互联网是我的另外一个世界
- 第9章 淘宝网上爱的传递
- 第10章 皇冠店主陈晓良的征婚故事

