



必会 120招

网店赚钱

淘宝大赢家

前沿文化 编著



皇冠级卖家

淘宝大赢家
之路

Sale!

安全保障
绝招

管理
绝招

营销
绝招

运营
绝招

买家

1DVD 多媒体教学光盘

长达2小时共38个典型实例的教学视频
让您的学习倍加轻松

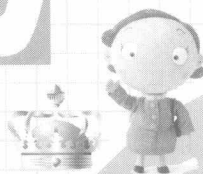
加赠《非常简单学会电脑安全与黑客攻防》视频
让您网上开店能力更上一层楼

淘宝大赢家

前沿文化 编著

网店赚钱

必会招



皇冠级卖家

安全保障
绝招

管理
绝招

营销
绝招

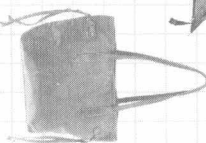
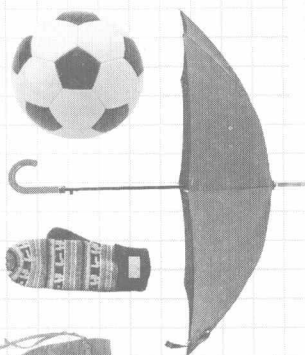
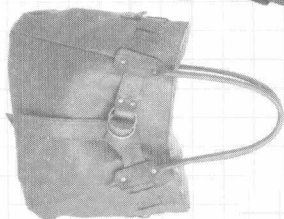
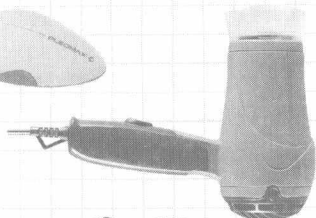
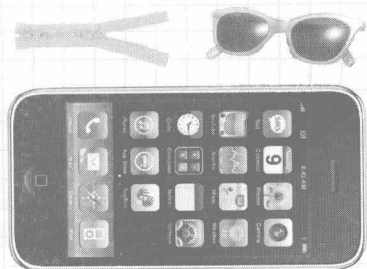
运营
绝招

淘宝大赢家
之路

Sale!

买家

科学出版社



内 容 简 介

本书从读者自学需求的角度出发,以解决实际问题为中心,使用图解方式,剖析大量的网店卖家成功实例,详细地讲解了网店经营与赢利的120个经验技巧。

本书共分为10章,内容涵盖开店过程中每个环节的经验与技巧,包括网店货源的寻找、网店的开张与装修、商品照片的拍摄与美化、商品的发布与展示、与买家的交流与沟通、网店的推广与经营、资金与账目的管理、商品的物流与发货、网店信誉的提升、网店安全的维护等知识。

同时,本书还配备了一张多媒体语音教学光盘,包含了38个、2小时精心录制的教学视频,其光盘讲解与图书内容同步。这样,读者可以采用“书盘结合”的方式,在短时间内快速地掌握网上开店与经营的技巧,并最终为自己的网店带来直接的经济收益。

本书通俗易懂,条理清晰,可操作性强,非常适合准备在网上开店创业的初学者,以及已经开店并想进一步提升网店销量的卖家阅读和使用。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝大赢家:网店赚钱必会120招/前沿文化编著.

—北京:科学出版社,2010.8

ISBN 978-7-03-028004-6

I. ①淘… II. ①前… III. ①电子商务—商业经营—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第114407号

责任编辑:胡子平 周 勤 / 责任校对:杨慧芳

责任印刷:新世纪书局 / 封面设计:彭琳君

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

中国科学出版集团新世纪书局策划

北京市艺辉印刷有限公司印刷

中国科学出版集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2010年8月第 一 版

开本:16开

2010年8月第一次印刷

印张:14

印数:1—4 000

字数:341 000

定价:26.80元(含1DVD价格)

(如有印装质量问题,我社负责调换)

前言

网络购物逐渐成为实体店购物、电话购物、电视购物之后的又一种新型购物手段。随着互联网技术的普及与深入应用,越来越多的电脑用户选择网上购物。因此,网购市场的空间将越来越大,网上开店做生意也逐渐成为很多人迈出创业步伐、实现创业梦想的主要手段。

◎ 为什么写这本书

网上开店做生意,看似简单,其实这个过程涉及了许多专业知识,广大卖家之所以开店,就是为了获取利润。因而如果要想让自己的店铺越开越旺,生意越做越大,就需要掌握网店开设方方面面的技巧,包括网店的经营、推广以及与顾客的交流等。同时,还需要将各种经营经验结合到其中,只有这样,才能让自己的网店经营更有成效。为此,我们编写了《淘宝大赢家——网店赚钱必会120招》这本图书。

本书从读者自学需求的角度出发,以解决实际问题为中心,使用图解方式,剖析大量网店卖家的成功实例,详细地讲解了网店经营与赢利的120个经验技巧。

◎ 本书适合哪些读者

如果您是以下情况之一的需求者,可以选择购买本书。

- ❖ 现已有店铺,但缺少经营技巧与经验者。
- ❖ 在读学生:想通过开网店来学习一些创业经验,或自己想在网上开店创业者。
- ❖ 广大上班族:想利用工作之余开网店增加收入者。
- ❖ 自由职业者:想通过空闲时间开网店充实生活,或通过开网店赚钱者。
- ❖ 广大个体商店老板或企业销售人员:想结合网店来扩大销售范围和提升经营业绩者。

◎ 本书内容

本书汇集了120招行之有效的开店技能,内容涉及网店货源、店铺装修、商品管理、资金管理、商品交易以及网店安全等内容,这些内容都是广大网店卖家在开店与经营过程中必须了解和掌握的知识。全书共分为10章,内容安排如下。

第1章:介绍了网店货源的寻找与甄选技巧,让网店进货更省心。

第2章:介绍了网店开张、装修与设计的相关技巧,把自己的店铺装修得漂漂亮亮。

第3章:介绍了商品图片的拍摄与处理技巧,制作出美轮美奂的商品展示图。

第4章：介绍了淘宝网商品发布与展示的相关技巧，让店铺中的商品更加吸引买家。

第5章：介绍了与买家交流的各种技巧，通过沟通赢得买家信任。

第6章：介绍了网店各种推广与经营技巧，让更多人知道自己的网店。

第7章：介绍了网店资金与账目的管理技巧，使经营状况一目了然。

第8章：介绍了物流与发货的相关技巧，让发货更方便、更安全。

第9章：介绍了网店信誉提升的各种技巧，让自己的店铺信誉蒸蒸日上。

第10章：介绍了网店安全保障的相关技巧，使自己的网店账户以及资金更加安全。

◎ 本书特色

本书通俗易懂，条理清晰，可操作性强，非常适合准备在网上开店创业的初学者，以及已经开店并想进一步提升网店销量的卖家阅读和使用。本书具有以下特色。

■ 结构清晰，内容合理

本书编写之前，对淘宝网店所有功能与网店开设流程进行了细致的汇总与梳理，整理出120招网店实用技巧，不但利于准备开店的读者学习，而且也适合已经开店的读者进行选择性的补充学习。

■ 知识全面，充分掌握

本书120招技巧包含了淘宝网店所涉及的绝大部分实用功能，同时整理了资深网店卖家的开店经验。读者在阅读完本书以后，不但能够全面掌握网上开店的详细方法，而且能够学习到各种成熟的开店经验。

■ 全程实战，切实可用

本书在编写过程中，以店铺shop60227515.taobao.com为模板，真实地再现了从申请店铺到店铺经营与推广的详细流程，全程展现了网店的开设与经营方法，更加贴近新手卖家，便于卖家学习与借鉴使用。

■ 配套光盘，互动学习

本书配备了网店开设与经营的DVD多媒体语音教学光盘，包含了所有网店功能的场景再现视频。这样，读者可以采用“书盘结合”的方式，在短时间内快速地掌握网上开店与经营技巧，并最终为自己的网店带来直接的经济收益。

参与本书编写的人员有于昕杰、何兵、胡小梅、陈小银、赵松、何一科、蒲建、李大雷、王小红、吴明月、冉智梦、陈东、张彬彬、刘海涛。另外，感谢淘宝网卖家张燕（shop60227515.taobao.com）与谭莉（scgreenhome.taobao.com）的大力支持。

最后，真诚感谢您购买本书。您的支持是我们最大的动力，我们将不断努力，为您奉献更多、更优秀的图书！由于网络营销发展非常迅速，加上编者水平有限，疏漏之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。

编著者

2010年5月

多媒体光盘使用说明

本书配套的多媒体教学光盘包括38个视频教学录像,播放时间长达2小时。读者可以先阅读图书再浏览光盘,也可以直接通过光盘学习应用知识。另外,随光盘附赠了畅销图书《非常简单学会电脑安全与黑客攻防》一书的视频教学录像,使读者能够游刃有余地保障网络交易的安全。

光盘使用方法

1. 将本书的配套光盘放入光驱后会自动运行多媒体程序,并进入光盘的主界面,如图1所示。
2. 光盘主界面上方的导航菜单中包括“多媒体视频教学”、“浏览光盘”和“使用说明”等项目,如图1所示。单击“多媒体视频教学”按钮,在界面的“目录浏览区”中可以找到书中所有视频的文件名,单击以小节名称命名的链接,视频文件将在“视频播放区”中自动播放,如图2所示。

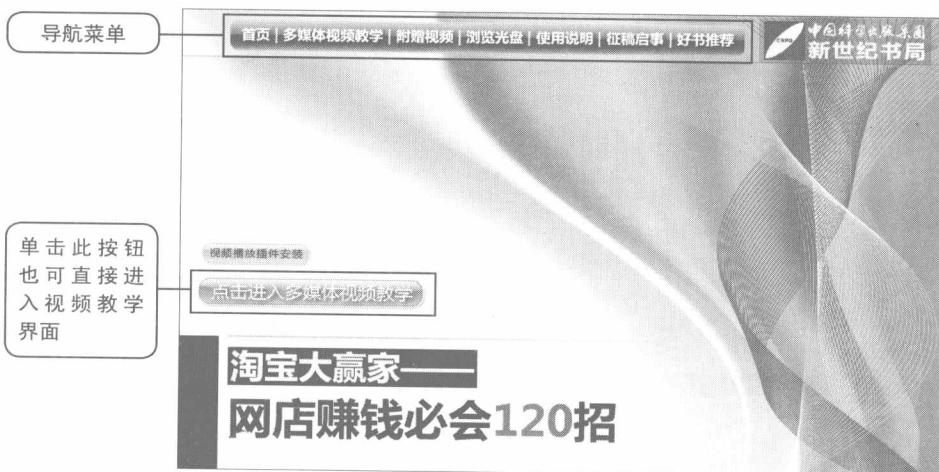


图1 光盘主界面

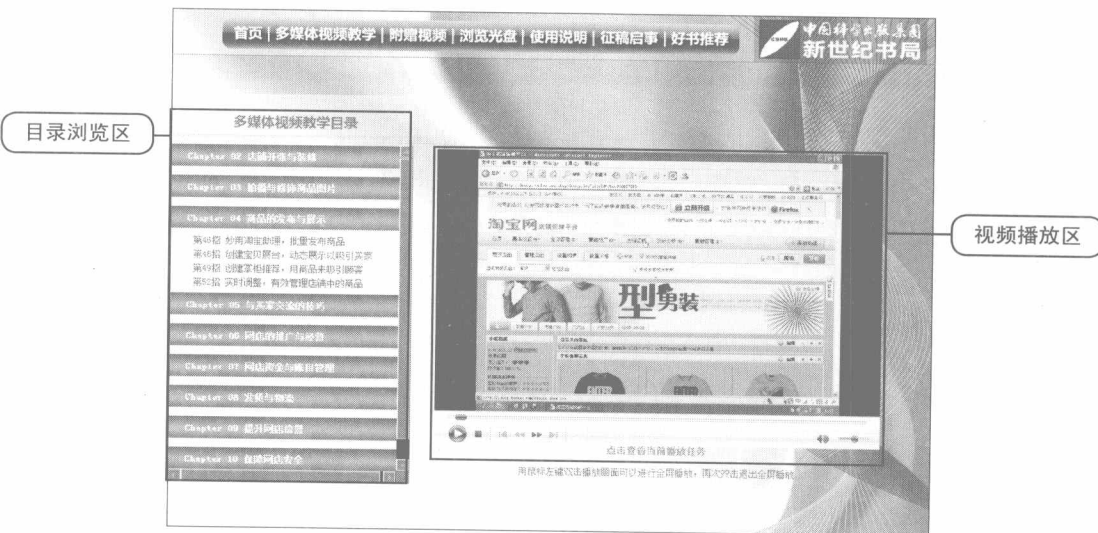


图2 光盘视频播放界面

提示

如果光盘没有自动运行,只需在“我的电脑”窗口中双击光驱的盘符进入配套光盘,然后双击start.exe文件即可。

目录浏览区和视频播放区

“目录浏览区”是书中所有视频教程的目录，“视频播放区”是播放视频文件的窗口。在“目录浏览区”中有以章序号顺序排列的按钮，单击按钮将在下方显示该章以小节标题命名的所有视频文件的链接，如图2所示。单击选择要学习的内容，对应的视频文件将在“视频播放区”中播放。

单击“视频播放区”中控制条上的按钮可以控制视频的播放，如暂停、快进；双击播放画面可以全屏播放视频，如图3所示；再次双击全屏播放的视频可以回到如图2所示的播放模式。



图3 全屏播放的视频文件

浏览其他内容

通过单击导航菜单（见图4）中不同的项目按钮，可浏览光盘中的其他内容。

首页 | 多媒体视频教学 | 附赠视频 | 浏览光盘 | 使用说明 | 征稿启事 | 好书推荐

图4 导航菜单

- ❖ 单击“浏览光盘”按钮，进入光盘根目录，可以查看光盘中的文件，如图5所示。
- ❖ 单击“附赠视频”按钮，进入附赠视频所在文件夹，可以查看并播放相应的视频教程，如图6所示。



图5 查看光盘文件



图6 查看附赠视频

- ❖ 单击“使用说明”按钮，可以查看光盘的设备要求及使用方法。
- ❖ 单击“征稿启事”按钮，有合作意向的作者可通过该页面的联系方式与我社取得联系。

Contents 目录

Chapter 01 网店货源与进货

1

第1招 分析自身, 是否适合经营网店	2
第2招 前期准备很重要, 软、硬件条件不能少	3
第3招 分析需求, 找到适合网店销售的商品	3
第4招 资金、时间不充裕, 网店代销也可以	6
第5招 双赢模式, 实体店与网店相结合	8
第6招 调查与对比, 批发市场进货要注意	9
第7招 商品类别, 宜专不宜杂	9
第8招 掌握时机, 换季商品好赚钱	10
第9招 虚拟商品, 卖好也赚钱	10

Chapter 02 店铺开张与装修

12

第10招 实名认证两步走, 网络身份证拿到手	13
第11招 店铺开张, 记住自己的店铺地址	18
第12招 独享第一份喜悦, 我的店铺我先逛	20
第13招 让顾客记住你, 给店铺一个好记的店名	21
第14招 店铺LOGO, 网店也能有“商标”	22
第15招 招牌要响亮, 为旺铺设计漂亮的动态店招	23
第16招 一目了然, 架构清晰的店铺分类	26
第17招 相得益彰, 让店铺风格与商品相协调	32
第18招 进一步留住顾客, 店铺公告很重要	33
第19招 交流与宣传同步, 充分利用店铺交流区	37
第20招 让店铺炫起来, 添加背景音乐与鼠标动画	38
第21招 访问知多少, 使用店铺流量计数器	40
第22招 各取所需, 为淘宝店铺添加更多增值服务	42
第23招 个性域名, 让买家更容易记住店铺	43

第24招 小细节大学问，淘宝店铺常用装修代码	45
第25招 注重整体视觉，合理装修网店	46

Chapter 03 拍摄与修饰商品图片

48

第26招 先利其器，相机与器材、场地的选择	49
第27招 因材施教（一），服饰类商品的拍摄方案	50
第28招 因材施教（二），化妆品类商品的拍摄方案	50
第29招 因材施教（三），数码类商品的拍摄方案	51
第30招 因材施教（四），生活用品类商品的拍摄方案	52
第31招 分析拍照模糊的原因，拍出清晰的照片	52
第32招 避免照片太暗，光线因素很重要	52
第33招 照片偏色，正确调整白平衡	53
第34招 一网打尽，分析影响照片效果的其他因素	53
第35招 为我所用，把照片复制到电脑中	54
第36招 还原真相，调整图片色调	56
第37招 按需取物，将商品从照片中“抠”出来	59
第38招 以假乱真，更换商品图像背景	61
第39招 添加标识，为图片添加店铺水印	63
第40招 裁剪图片，使之适合网络传播	65
第41招 保存图片，了解网店支持的图片类型	66
第42招 动态展示，学习制作商品动画	68
第43招 增强美感，为图片添加漂亮的边框	71

Chapter 04 商品的发布与展示

72

第44招 价格很重要，了解合理的商品定价策略	73
第45招 详尽准确，将商品形象地展示出来	73
第46招 妙用淘宝助理，批量发布商品	77
第47招 一劳永逸，设计商品模板	84
第48招 创建宝贝展台，动态展示以吸引买家	85

第49招 创建掌柜推荐，用商品来吸引顾客	87
第50招 让买家放心，在所有商品页面放置购物说明	89
第51招 动态展示，让买家在不经意间查看商品	90
第52招 实时调整，有效管理店铺中的商品	92
第53招 图片搬家，把外部图片放到淘宝图片空间	95
第54招 发布商品要注意，防止违规商品影响店铺经营	96

Chapter 05 与买家交流的技巧

97

第55招 知己知彼，了解不同顾客的心理	98
第56招 留住生意，了解买家网购的顾虑	99
第57招 掌握分寸，注意与买家交流的禁忌	100
第58招 生意是谈出来的，了解阿里旺旺的使用	101
第59招 关注每一个买家，添加旺旺好友备注	103
第60招 明确顾客群体，对不同好友分类管理	105
第61招 查看聊天记录，回忆好友详情	106
第62招 贴心服务，留言区与交流区的热情	107
第63招 完善售后交流，增加回头客	108
第64招 使用移动旺旺，让沟通无局限	108
第65招 站内短信，离线交流最好的选择	110
第66招 方便顾客咨询，为店铺提供咨询QQ	113

Chapter 06 网店的推广与经营

114

第67招 开店之初，少赚利润多赚人气	115
第68招 商品拍卖，收益宣传两不误	115
第69招 利润不变吸引人，邮费里面赚利润	117
第70招 让顾客有保障，加入“消费者保障服务”	118
第71招 卖家也是买家，加入淘宝旺旺群	121
第72招 小支出大收益，用淘宝直通车推广商品	124
第73招 有的放矢，让淘宝直通车进行有效推广	129

第74招	了然于胸，关注直通车推广效果	131
第75招	相互受益，友情链接其他店铺	134
第76招	选用淘宝旺铺，让你的生意旺起来	136
第77招	宣传不能少，让更多人知道你的店铺	139
第78招	在淘宝社区发帖，让顾客慕名而来	141
第79招	购物“满就送”，用营销工具推广店铺	143
第80招	利用橱窗推荐，让更多人看到商品	145
第81招	小关怀大收益，给老顾客送红包	146
第82招	修改交易价格，讲价买家的应对策略	149
第83招	无法继续的交易，关闭了事	150

Chapter 07 网店资金与账目管理

151

第84招	账户资金知多少，查询支付宝账户余额	152
第85招	卖家也需要购物，向支付宝账户充值	153
第86招	简单快捷，用支付宝余额支付交易	154
第87招	方便快捷，使用支付宝完成淘宝网以外的交易	156
第88招	资金变现，将支付宝资金转到银行卡	158
第89招	一览而尽，查看交易明细	160
第90招	心中有数，了解与分析店铺资金流动情况	162
第91招	交易退款，买卖不成仁义在	164
第92招	我的资金你别动，为支付宝安装数字证书	165
第93招	有备无患，备份支付宝数字证书	168
第94招	销售趋势每天看，掌握网店销售业绩	171
第95招	合理控制资金流量，降低支付宝手续费	172

Chapter 08 发货与物流

173

第96招	商品包装很重要，了解不同商品的包装方法	174
第97招	使用运费模板，运费设置更加方便	175
第98招	比较价格和服务，选择合适的物流方式	178

第99招 省时省事，选择淘宝网在线物流	180
第100招 物流跟踪，实时了解货物运输进度	181
第101招 省就是赚，快递省钱攻略	183
第102招 货物丢失或损坏，及时进行快递纠纷的处理	184
第103招 同城交易，快捷又方便	184
第104招 做得更专业，用淘宝助理打印快递单	185

Chapter 09 提升网店信誉

188

第105招 让顾客满意，理性对待退换货	189
第106招 分清责任，不是所有退换货都接受	190
第107招 交易出问题了，如何应对顾客的投诉	190
第108招 卖家要牢记，信用对店铺的影响	191
第109招 得了差评别心慌，引导买家修改评价	193
第110招 百分百好评，了解影响好评的因素	194
第111招 发表评价解释，给买家心理上的关怀	195
第112招 简单省事，批量给买家评价	196

Chapter 10 保障网店安全

198

第113招 设置好你的电脑，打造安全平台	199
第114招 防患于未然，用防火墙保障网络安全	201
第115招 有备无患，为账户设置密码保护	204
第116招 让账户更安全，把淘宝账户与手机进行绑定	205
第117招 忘记密码怎么办，重新设置新密码	207
第118招 让资金更安全，定期修改支付宝密码	208
第119招 给资金双重保障，开通手机动态口令	209
第120招 支付宝密码丢失，快速找回	211

Chapter

01

网店货源与进货

I 本章导读

对于打算开网店的朋友，开店之前首先应该找到合适的货源，然后才能准备开店。货源是开网店的基本条件，但同时也是开网店最让人困惑的因素，很多准备开店的朋友往往不知道自己到底该在网店中销售什么商品，以及从哪里找到最佳的商品货源。本章我们将分析并了解网店货源的各种寻找途径与方法。

I 技能提要

- \$ 选择网店商品
- \$ 选择网店货源途径
- \$ 网店进货技巧
- \$ 自身开店分析
- \$ 虚拟商品的进货



网上赚钱

其实简单

年终大回馈 史上最疯狂 全场满 200立减50元 	 超人气甜美圣诞装 ¥318.00 ¥148.00	 手绘奢华水晶手链 ¥498.00 ¥218.00	 央视推荐休闲2用包 ¥298.00 ¥149.00	 日系牛皮拼接翻边靴 ¥259.00 ¥129.00	 甜蜜圣诞节 流行中长款毛衣
 阿札 Belle	 麦包包 Levi's	 UNI QLO	 A.o.s.a 杰克·琼斯 Grace gift	 棉衣7折促销 圣诞好礼送不停	 渐变色棉衣 展示独特的你

第 1 招 分析自身，是否适合经营网店

虽然开网店的条件很简单，只要有可以销售的商品，并且卖家有足够的时间上网就可以，但是网店的经营是一个长期的过程，要通过网店获取利润，需要我们花费较多的时间、精力。因此，对于网店卖家来说，开店前对自身进行分析也是非常必要的。

1. 货源是否稳定

当我们决定开网店并选择好商品后，要考虑所寻找的货源是否稳定，在日后的经营过程中是否会影响网店销售。货源是否稳定的主要因素包括是否会缺货、供货能否及时、货物质量是否参差不齐、售后服务是否完好等，这些因素对网店的经营有着至关重要的影响。

准备开网店之前，往往货源已经基本确定下来，这就需要进一步对供货商家进行分析考察。供货商的规模与能力在一定程度上决定了货源是否稳定，如果要长期经营其商品，那么供货商的发展与前景也是需要关注的。

所以，即使我们已经联系好了供货商，在开店之前，也要对供货商进行进一步了解。如果没有稳定的货源支持，我们只有延缓网店的开张时间，并继续寻找新的供货商。

商品货源是网店的根本，如果无法找到稳定的货源，那么即使具备再好的条件，也是无法开网店的。

2. 时间是否充足

网店是在网上经营的，这就需要有足够的时间上网，而且在经营过程中必不可少地要与各种买家进行网上交流。在开网店之前，必须要考虑自己上网是否方便，以及是否有足够的上网时间。因为无论是经营网店，还是与买家交流，都是一个长期的过程。

网店的进货、发货也需要占用一定的时间，尤其是在网店生意步入正轨之后，这就需要有足够的时间寻找货源、进货、打包商品以及联系快递公司发货等。

这些因素也是开网店需要考虑的。我们举个简单的例子，对于办公室在职人员，多数具备了可以长时间上网的条件，而且可以利用休息日去进货，但发货就成了最大的问题。一是因为公司在上班时间一般不允许员工外出；二是快递服务的工作时间和卖家上班时间大致相同，下班后发货又不大可能。所以开店之前，一定要考虑时间因素，而不能等店铺开张并有买家下单后才发现自己时间不足。

那么，是不是这类人群就不适合经营网店了呢？答案是否定的，是否有充足的时间只是一个方面，我们还需要结合其他条件进行综合分析，如没有足够时间发货的办公室在职人员，可以选择网店代销的方式，这样就无须为货源、发货而费事费神了。

3. 物流是否方便

物流是网店经营中非常重要的一个环节，如果我们自己进货并在网店中销售，那么快递的方便与否是必须要考虑的问题。目前，快递服务在一些大中城市的市区非常方便，但对于城市郊区或一些小县城，就需要考虑快递是否方便了，快递一般有以下两种情况。

- ❖ **快递无法到达。**如果快递公司无法上门服务，那么发货就是非常麻烦的事情了，所以，如果自己不在各大快递公司的服务范围，那么可能就无法开网店了。
- ❖ **快递费用高昂。**对于城市郊区等偏远地方，有些快递公司是可以加价上门服务的，也就意味着买家需要支付更多的费用。在充满竞争的购物网站中，如果自己的运费高于其他卖家，多半是无法留住买家的。除非我们的商品利润非常高，可以通过高利润来抵消快递费用高出的那一部分。

同时，对于货物快递而言，自己最好拥有一个固定的联系地址，便于快递上门取货，并且最好能够选择一家服务、信誉均良好的快递公司建立长期合作关系，这样不但发货及时方便，而且便于处理货物发生损坏、丢失等情况。

第 2 招 前期准备很重要，软、硬件条件不能少

要开设属于自己的网店，我们还应该了解开网店需要的条件以及自己是否具备这些条件。开网店的条件可以概括为软件条件与硬件条件两个方面。

1. 开网店的软件条件

网店是通过已经联网的电脑进行管理和经营的，因此卖家需要具备一定的电脑使用技能，包括对电脑的使用、网页的浏览、通信软件的使用等。考虑到网店会涉及一些交易，因此也需要了解与掌握电脑的安全知识。

另外，由于网店需要展示商品图片，因此我们还需要掌握数码相机的使用、商品图片的拍摄技巧以及一些图像处理工具（如 Photoshop 等）的使用。

2. 开网店的硬件条件

要开网店，一台能够上网的电脑是必需的，可以是自己家中的电脑，也可以是公司的电脑，只要保证卖家能够经常上网即可。

对于需要自行拍摄商品图片的卖家来说，一部性能优良、像素较高的数码相机也是必需的。一般来说，普通的家用数码相机就可以满足商品的拍摄需求，如果要获取更好的拍摄效果，那么可以使用专业的单反相机。如果条件允许，还可以拥有自己的摄影场所，以及拍摄商品图片需要用到的各种辅助器材等。

最后，卖家要有一个固定的、便于快递上门取货的地址。一般来说，只要在各大中小城市市区中，快递都可以免费上门取货。如果卖家采用网店代销，就不用考虑这个问题。

第 3 招 分析需求，找到适合网店销售的商品

开店的第一步就是先找到自己所要销售的商品，也就是找到所谓的网店货源。对于所有准备开网店的群体，这是最困扰的问题，因为销售商品的类型在很大程度上会影响商品的销量以及网店的生意。

那么,对于将要开网店的卖家来说,应该选择什么商品来销售呢?从理论上来说,任何商品都可以通过网店销售,但就目前各大购物网站的商品销售情况来看,畅销的商品很多,滞销的商品也很多。下面我们就来分析一下哪些商品适合通过网店销售,哪些商品不适合通过网店销售。

1. 不适合网店销售的商品

影响网店商品销售的因素主要有价格、运输、商品特性几个方面,网店商品宜价格低廉(性价比高)、运输方便、具备一定特色。只有符合这些条件,才能在以后获得较好的销量。如果商品不具备这些特性,就不太适合在网店中销售。不宜通过网店销售的商品主要有以下几种类型。

- ❖ **体积太大或重量太重的商品:**网店中的商品交易一般都是通过物流交付买家的,而物流的运输费用都是按照商品的体积与重量来收取的。如果商品太重,就需要支付较多的运费;同样如果商品体积太大,不但会增加运费,而且物流运输时比较麻烦。
- ❖ **附加值低的商品:**交易的商品是通过物流交付买家的如果一件商品的运费要高于商品本身的价格,那么买家购买的可能性就非常小,这时需要考虑商品的附加值。目前物流运输的收费多以千克计算,一般每千克 6~10 元,以 1 千克商品为例,如果商品价格只有 10 元,但运费也需要 10 元,那么这类商品就不适合通过网店销售。一般来说,商品运费不超过商品价格的 20% 比较合适。
- ❖ **商品特性:**网店所选择的商品最好具备相应的特色,如服装类商品的时尚性、个性化,数码类商品的独特性等。如果销售的商品在现实中随处可见,那么买家也就没必要在网上购买了。另外,一些商品的时效性也必须要考虑,如是否流行、季节性等。
- ❖ **价格优势不明显的商品:**买家在网上购物的主要目的就是为了省钱,同样对于卖家来说,由于网店没有额外的开支,因此在利润一定的情况下,销售价格会低于市面商品的销售价格。如果所销售的商品没有明显的价格优势,那么很难吸引买家,因而也不太适合网店销售。这主要取决于货源的渠道,只要能够找到好的供货渠道,进价降低,销售价格自然就会降下来了。
- ❖ **法律法规禁止销售的物品:**这类物品是绝对不可以在网店中销售的,包括武器弹药、管制刀具、文物、淫秽品、毒品、伪劣商品等。
- ❖ **其他不宜网上销售的商品:**医疗器械、药品、股票、债券和抵押品、偷盗品、走私品或者以其他非法途径获得的商品等。

2. 适合网店销售的商品

我们在选择商品货源时,排除了不适合网上销售的商品后,接着就应该分析与了解哪些商品更适合网店销售。一般来说,在购物网站中,销售某类商品的卖家越多,说明该商品越适合网上销售;销售某类商品的资深卖家越多,说明网上购买该类商品的群体越大。

以淘宝网为例,目前销量最好的商品依次为化妆品、女装、饰品,而销售这类商品的卖家中,钻石卖家与皇冠卖家也非常多。到底应该选择什么样的商品,最终还得根据自己的实际情况来选择,这需要综合考虑个人优势、行业优势、地域优势等因素,从商品价格、利润以及是否便于运输几个方面进行对比。下面推荐几种网店商品货源的寻找方式,准备开店的读者可以在寻找货源时作为参考。

- ❖ **地方特色产品：**网店的购买群体分布非常广泛，作为一个卖家，可以把销售延伸到全国各地，而自己所在地的特产无疑是一个很好的选择，如当地的特色服饰、食品以及工艺品等。需要考虑的是，由于是地方特产，因此有些商品不一定适合其他地区的人们。如果准备在网店中销售地方特产，就需要分析哪些商品在其他地区有市场，哪些商品在本地之外是没有市场的。
- ❖ **关注商品市场动态：**各大商场或者专柜都会在一定时间进行打折销售，如商场活动、换季优惠等，这就需要我们密切关注市场动态，充分利用商品打折活动找到价格低廉的商品，然后再放到自己网店中销售，从而赚取其中的差价。以服装为例，季节交替时，各大品牌都会打折销售，有时折扣非常低，就可以以低价购买，然后适当提高价格，在网店中销售。由于不同地区的季节交换存在时差，如南方冬装下市时，北方气候依旧寒冷，因此可以灵活地通过网店将打折商品销售给其他地区的买家，以赚取一定利润。
- ❖ **关注外贸商品：**目前，在各大购物网站中，外贸商品的销量一直非常不错。外贸商品具有较好的质量、品牌、款式等特点，价格通常也较为低廉，因此备受广大买家的关注。同时，由于外贸商品的独特性，并不是所有买家都可以在当地买到，因此如果拥有外贸商品的渠道，那么无疑是开网店最好的选择。在热门外贸商品中，服装占据的比重是最大的，有兴趣销售外贸服装的卖家可以进一步了解当地经营外贸商品的商家或者批发商，并联系洽谈以及建立合作关系。
- ❖ **买入品牌积压库存：**有些品牌在特定时期会积压很多库存商品，而商家一般都会将这些商品低价处理给网店卖家。这样的商品在网上销售有着明显的优势，一是品牌影响力，二是价格低廉。由于网店的销售范围广泛，因此某一地区的积压商品可能在其他地区非常畅销，只要我们拥有这方面的渠道，并掌握砍价技巧，就可以在网店中销售当地商家的品牌积压库存。
- ❖ **批发商品：**选择网店商品时，可以到当地的批发市场去看看。批发市场的价格肯定是低于零售市场的，同时更便于我们了解商品的行情。另外，在批发市场寻找商家时，最好能找到商品的一级批发商，这样进货价格会更加便宜，从而保证在网上能以较低价位进行销售。这里存在一个误区，很多刚开店的卖家往往会批发大量商品，如果商品销量不好，就会形成积压并占用大量资金。正确的方法是先进少量货试卖，如果销量好就再批量进货。

3. 自身的优势

目前各大购物网站中的商品种类繁多，这意味着无论我们选择什么商品来销售，都会存在竞争。因而在选择商品时，除了考虑商品是否适合网店销售外，还应该分析自己与同类卖家相比是否占有优势，这主要体现在品牌、价格以及售后3个方面。

- ❖ **是否具备品牌优势：**品牌在网上购物中的影响比现实中更为重要。由于无法看到商品实物，因此很多买家在选购商品时，对品牌的依赖性非常大。毕竟一个影响力大的品牌，在一定程度上间接体现了其产品的优良性。
- ❖ **是否具备价格优势：**网上购物的优势就在于物美价廉，多数购物者选择网上购物就是因为网上销售的商品价格要低于现实中的价格。商品的销售价格=卖家的进货价格+卖家的利润。在利润一定的情况下，能找到价格更低的货源渠道，就意味着商品的销售价格可以更低一些，这样自己的商品在同类商品中就更具有竞争力，更容易吸引买家。
- ❖ **是否具备售后优势：**商品的售后服务是非常重要的，尤其对于一些比较注重售后需求的商品，如数码、电器等。顾客在选购商品的同时，也会关注商品的售后服务，如果卖家能提供更加完