

网店达人必读丛书

网店 货物管理

全程指导

朱志明 编著



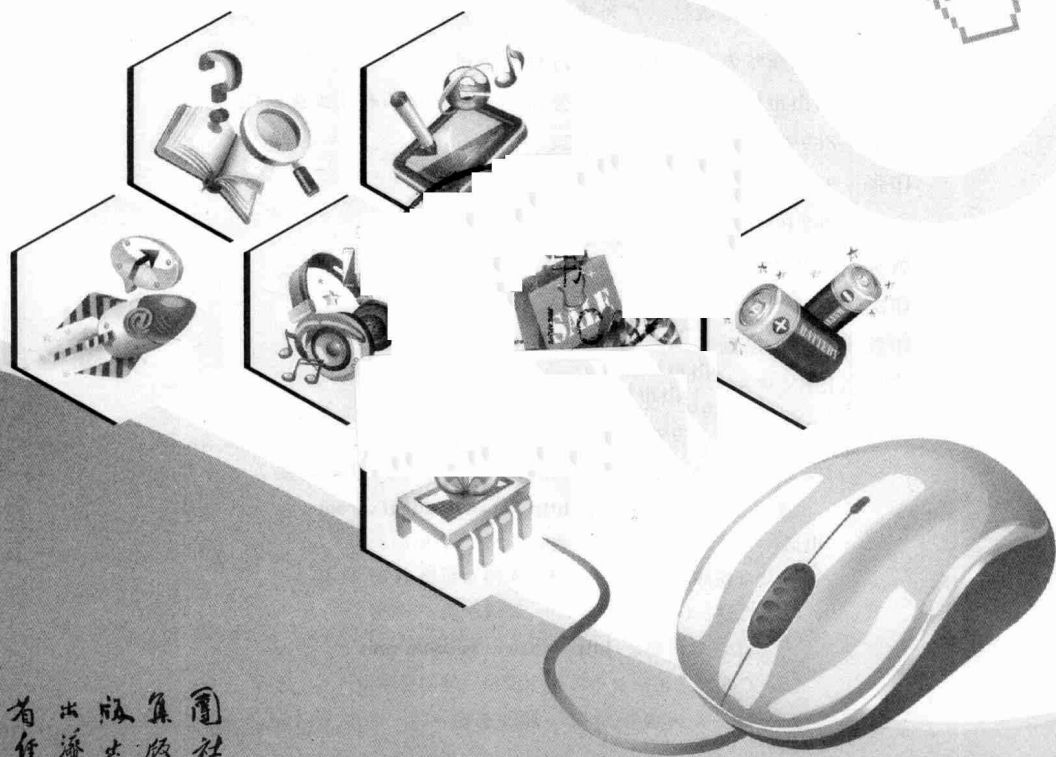
广东人民出版社

网店达人必读丛书

网店货物管理

全程指导

朱志明 编著



广东人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

网店货物管理全程指导 / 朱志明编著. 广州: 广东经济出版社, 2010. 2

(网店达人必读丛书)

ISBN 978-7-5454-0412-8

I. ①网… II. ①朱… 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 (2010) 第 019244 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	广东新华发行集团图书发行有限公司
印刷	佛山市浩文彩色印刷有限公司 (南海区狮山科技工业园 A 区)
开本	889 毫米×1194 毫米 1/24
印张	9
字数	262 000 字
版次	2010 年 2 月第 1 版
印次	2010 年 2 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978-7-5454-0412-8
定价	20.80 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

图书发行有限公司网址: <http://www.gdpgfx.com>

电话: (020) 83781559 销售: (020) 83781543 / 57 / 27

本社市场部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 邮政编码: 510075

本社营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻印必究 •



前言

网上赚钱真的如想象中那么简单吗?赚钱是多么不简单,但是您的身边可能就有这么一群人,点点鼠标,敲敲键盘,就做成了成百上千笔生意,已经成为E时代的百万富翁。

目前,网上开店不仅成为一种时尚,甚至成为一些人的主业。本套丛书正是在这个背景下产生的,帮助想在E时代赚钱的人们快速掌握网上开店的流程,网上赚钱的技巧。如果您想在网上开店,想通过网络赚取人生中第一桶金,那么就请阅读《网店达人必读》丛书。

《网上开店达人必读》丛书覆盖面广、知识点全面,本书的书目如下所示。

- ✓《开家赚钱的网店》
- ✓《淘宝开店一本通》
- ✓《网店货物管理全程指导》

本书主要内容

全书精心安排了六章内容,具体内容如下。

本书章目	主要内容
第一章 开个好头奔成功	介绍了开店前的准备、开店的三要素和决定库存的因素等
第二章 我的货源我做主	介绍了品牌代理、代销式供应商、普通批发市场、民族工艺品、二手闲置与跳蚤市场、外贸尾单和工厂货源的相关知识,详细分析了各自的优势与不足
第三章 还能这样找货源	介绍了凭借行业关系、地理优势和个人技能特长创造货源,还详细讲解了打造个人品牌的知识,并且列举了不少成功的案例
第四章 E时代的货源	介绍了如何利用网络来搜索货源以及进货技巧,着重介绍了搜索货源以及网络防骗的技巧
第五章 做好物流很重要	介绍了商品包装技巧以及各种物流方式的大比拼,强调了包装的重要性以及选择物流时的注意事项
第六章 有了库存怎么办	介绍了如何防止库存以及如何处理积压库存的知识,并介绍了宣传网店的技巧和减少库存的办法

丛书创作团队

丛书由“诚嘉文化”集体创作，参与编写的人员有陈镇、谢霞玲、陈迪茜、刘均超、朱志明、徐苇、周玲、徐海霞、王静、彭文芳等。

在编写过程中力求精益求精，但由于编者水平有限，以及网络 and 软件升级速度快，书中难免有疏漏和不足之处，敬请广大读者批评指正，提出宝贵意见，以便日后作进一步的改进。

诚嘉文化
2009年12月



目 录

第一章 开个好头奔成功/1

一、开店前的准备	2
开店要有良好的心态	2
事先做好市场调查	3
确定店铺的定位	9
确定准备出售的宝贝	10
二、一个好汉三个帮	13
足够的资金	13
找到可靠的物流很重要	16
三、“仓库”大小由谁定	19
库存是什么	19
合理库存很重要	21
零库存的优点缺点	22
决定库存多少的因素	24
不同的经营方式有不同的库存	25

第二章 我的货源我做主/31

一、品牌代理商	32
何谓品牌代理商	32
品牌代理商的优点	33
品牌代理商的缺点	34
选择品牌代理商应注意的事项	35
二、代销式供应商	36

何谓代销式供应商	36
代销式供应商的优点	37
代销式供应商的缺点	37
选好供货方	39
三、普通批发市场	39
普通批发市场	40
普通小商品批发市场的优点、缺点	40
从批发市场订货的注意事项	40
四、民族特色工艺品	43
民族特色工艺品的优点	43
民族特色工艺品的缺点	47
非物质文化遗产	47
常见的民族特色工艺品	48
五、二手闲置与跳蚤市场	51
二手闲置物品的优点、缺点	51
跳蚤市场物品的缺点	51
六、外贸订单的尾单	52
何谓“外贸订单的尾单”	52
外贸尾单的优点	54
外贸尾单的缺点	54
如何判断真假外贸尾单	55
网络上的外贸尾单	56
亲自找外销厂家才是硬道理	56
七、工厂货源	56
为什么产品的零售价都那么高	57
工厂货源的优点	57
工厂货源的缺点	58

第三章 还能这样找货源/61

一、借行业关系组织货源	62
-------------------	----



失败的转行	62
隔行如隔山	64
坚守本行	65
在本行业内组织货源的优势	66
关于特殊情况	67
行业的宏观概念就是环境	68
二、从地理位置寻找货源	68
沿海地区	68
山区	70
三、凭技能特长自创货源	75
货源的危机	75
有形货源	76
无形货源	80
四、打造个人品牌	83
网店的品牌意识	83
商品品牌	85
店铺品牌	87
个人品牌	89
让货源自动找上门来	93

第四章 E 时代的货源/99

一、网络搜索货源	100
搜索无边,精力有限	100
网络搜索货源时的注意事项	107
搜索引擎的使用技巧	109
商务网站的内部搜索	111
论坛搜索	115
常见网络货源网站	117
二、网上进货技巧	121
多找些网上批发网站	122

认真核查网络骗子	122
注意批发细节	122
挑选货品和款式	122
查看发货通知	123

第五章 做好物流很重要/127

一、用心给你的宝贝做嫁衣	128
配货的注意事项	128
包装的重要性	128
包装卖品的常用材料	130
包装保护技术	138
二、物流方式大比拼	140
只选对的，不选贵的	140
选一个好的快递公司	144
E 邮宝确实是个宝	146
使用支付宝推荐物流好处多	149
传统渠道，邮局攻略	150
快递运单条款十大法律陷阱	160

第六章 有了库存怎么办/171

一、巧妙解决库存	172
适度特卖	172
及时与批发商调货	174
与实体卖家合作	175
淡季多种经营	175
寻找特殊的销售渠道	175
用库存品交换广告	176
组织、参加展销会	176
二、管理库存	177

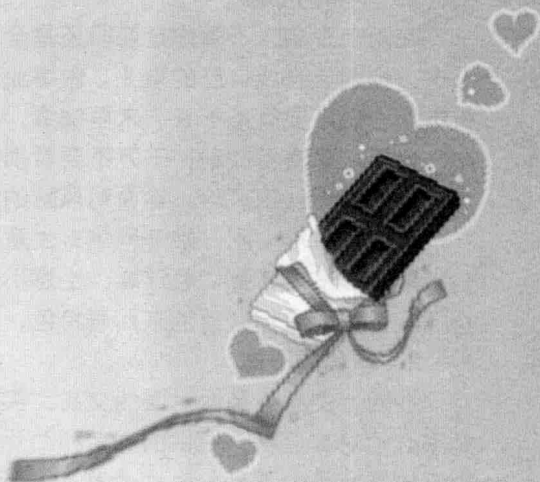


及时统计库存	177
有效分析库存	178
三、通过宣传帮忙减少库存	179
使用聊天工具宣传	179
在淘宝社区中宣传	181
个人博客中宣传	183
附录1 全国最大的 50 个专业批发市场	193
附录2 全国 5 大箱包批发市场	194
附录3 中国各地土特产名录	197
附录4 国内快递公司网站	205

开个好头奔成功

掌柜：网店马上要开张了，
还要做些什么准备工作呢？

网店达人：本章介绍了开店前的
准备，开店的三要素等内容。



一、开店前的准备

网店的生意好不好，在很大程度上取决于卖家的营销能力。怎样让买家在自己的店铺中驻足，并满载而归，则要看卖家的营销技巧。热情地对待每一位上门的买家，开拓市场、积累客户、促成交易是每一位卖家必须练就的基本功。

开店要有良好的心态

在进入任何一个行业之前，我们都应该做好充分的思想准备，良好的心理准备和工作态度可以使我们在面对压力和挫折时有更强的心理承受能力。

1. 平和的心态

在网上开店，不管你是兼职还是全职，不管你的店铺是大还是小，都应本着长期经营的心态，把网店当成自己的事业。做事业总是有风险，我们要用冷静的头脑、平和的心态去分析市场，做事要有条不紊、未雨绸缪，将风险控制的最小范围。做一个网商，要切忌畏缩不前，也要切忌盲目冲动，千万不要看别人做得好就羡慕，自己也盲目地跟风开店。开店之前一定要正确地认识风险，在面对风险的时候，做到有勇有谋。

万事开头难。刚开始开网店，生意可能会不太好，此时心态一定要平和。不管店铺生意是兴隆还是冷清，都切忌浮躁，生意不好时要客观地去分析，找出原因，然后有针对性地进行调整。只要我们经营的东西有特色，又有优势，成功一定会在前方向我们招手的。

2. 诚信的心态

在网上交易不是面对面的交易，买家是通过卖家提供的文字和图片来了解商品的，所以卖家必须对其负责，提供的文字和图片要真实，确保商品质量，做到既不夸大商品的优点，也不掩饰商品的不足。有些卖家用一元拍设置底价，或者用马甲抬价，让很多买家深恶痛绝。也有些新手卖家，为了提升自己的信用度，走向了信用炒作的歧途。只有真诚对待，卖家才能拥有长期合作的买家，才会欣喜地看到一个个褒奖的好评！



说网店

以下行为, 将被淘宝网认为是“信用炒作”行为。

(1) 注册多个会员名: 如一个用户注册多个会员名, 相互进行出价和给予评价, 或同一公司的多个职员间的相互评价等。

(2) 会员之间协议换好评: 如买家卖家之间没有实际成交但给予评价等。

(3) 利用信息工具要求与他人换好评: 如利用阿里旺旺、QQ 等聊天工具, 或利用站内信件及商品页面的留言等方式要求与他人进行相互出价、给予评价等。

3. 学习的心态

只有不断地学习, 才有不断地进步。我们可以通过淘宝大学学习, 或从书本上及同行之间学习, 及时掌握最新的知识, 学习优秀网店的经验和教训。我们不仅仅要在开店之初学习, 开店之后更要时时学习。现在的信息变化很快, 只有不断地充实自己, 才能取得辉煌的成绩。

事先做好市场调查

在熟悉网上开店的流程之后, 就可以着手准备开店。开店前做好准备也是非常有必要的。此时, 需要做好市场调查, 然后确定店铺定位、确定该卖什么。

对市场进行调查之前, 先来了解一下国际、国内网络市场的热卖产品。一般适合网上开店销售的商品都具备以下条件。

- ✓ 体积较小。因为体积较小的商品方便运输, 可以降低运输的成本; 体积较大或较重的商品运输时费用较高, 物流费用的增加无疑会降低买家的购买欲望。
- ✓ 价格较合理。如果商品可以在实体店用相同的价格买到, 买家就不愿意在网店购买了。
- ✓ 附加值较高。价值低于运费的单件商品是不适合在网上销售的, 因为买家在网上购物节省的费用还不足以支付运费。
- ✓ 具备独特性或时尚性。特色商品无论在哪里都受欢迎, 如果能寻找到既时尚又独具特色的商品, 如定制饰品、玩具 DIY 和定做服饰等, 将是网店卖家的极佳选择。
- ✓ 通过网站了解就可以激起浏览者的购买欲。如果商品必须亲自见到才可以达到购买所需要的信任, 那么就不适合在网上开店销售。
- ✓ 网下没有或者不方便购买。比如外贸订单产品或者直接从国外带回来的商品。

1. 国际网络市场热卖产品。

从国际网络购物市场来看，卖家经营以下几类产品比较容易获得成功。

(1) 健康美容产品。

如今，人们越来越注重健康与养生，因此健康美容产品在网上的销售市场是很广阔的。消费者可以通过网络直接获得大量相关产品的信息。许多风险投资家和网络营销专家认为，健康美容产品非常适合在网上销售，而且多数医药产品不易被腐蚀，便于运输，这些都是健康美容产品在网销售的优势。

许多著名的美容化妆品公司在网上都建立了自己的网站，如欧莱雅、资生堂以及兰蔻等知名品牌。如图所示为兰蔻网上商城。



(2) 手工艺品或收藏品。

中国传统文化历史悠久，特色手工艺品的收藏更是经久不衰，至今在民间仍蕴藏着大量的手工艺品和收藏品。互联网逐渐打破了传统束缚和局限性，收藏者利用互联网能够快速有效地将信息传达出去，吸引了众多收藏爱好者的目光。

如图所示为中华古玩网中的第一届秀宝大赛的部分秀宝精品。



说网店

(3) 珠宝和首饰。

为了使珠宝和首饰广销海外,获取更高的利润,网上销售成为一种趋势。此外,高利润和低运输成本也是网店卖家首选饰品的因素之一。下图所示为淘宝网人气饰品。



(4) 体育与旅游用品。

随着人们生活水平的提高，体育与旅游产品销售在互联网上逐渐火爆。下页图所示为某体育用品网。



2. 国内网络市场热卖商品

据有关统计报告显示,从国内网络购物市场来看,以下几类产品的销售比率相对较大。

(1) 服饰类。

流行服饰是一个永远不变的话题，无论是实体店还是网店，服饰店总是最多的。目前，牛仔和韩版服饰是最热销的产品。无论出席何种场所，只要搭配得适当，牛仔就能显出独特的魅力。据统计，易趣网曾创下每月卖掉 2500 条左右牛仔裤的记录。目前，韩流来袭，各种韩版服饰更是占据了各类网店的服饰专区，如下图所示的淘宝网服饰专区。





(2) 手机及数码产品。

随着新技术的发展和年轻人追求时尚个性的心理,人们拥有的手机及数码产品也在不停地更换。从单色屏到彩屏,从单一的发短信到发彩信,从单一的铃声到具有和弦功能的,拥有一部超百万像素并携带上网功能的3G数码相机手机,更是时下年轻人追求的目标。下图所示为淘宝网手机数码热销产品。



(3) 运动类。

近年来兴起了运动的热潮,也迅速带动了相关产品的销售。健身球、瑜伽用品等适合在室内运动的健身器材更是销量不俗,运动教学DVD也在网上受到了人们的追捧。下图所示为大受年轻人喜爱的跳舞毯。

