

网上开店 轻松赚钱

易趣、淘宝网特别推荐

手把手教你如何零风险网上赚钱！

网上交易平台隆重推荐的第一本专业图书！



成都时代出版社

网上开店 轻松赚钱

旷强 胡小玲 李社 吴后勇 著

江苏工业学院图书馆
藏书章

成都时代出版社

图书在版编目(CIP)数据

网上开店轻松赚钱 / 旷强等编著. — 成都: 成都时代出版社, 2006

ISBN 7-80705-289-9

I. 网... II. 旷... III. 电子商务—基本知识
IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 061891 号

责任编辑: 赵英学 蒋雪梅

封面设计: 敬婕

版式设计: 廖理

责任校对: 赵天

网上开店轻松赚钱

旷强 胡小玲 李社 吴后勇 编著

成都时代出版社出版发行

(成都市庆云南街 19 号 邮政编码: 610017)

新华书店经销

重庆诚凤印务有限公司印刷

787mm × 1092mm 16 开 13 印张 29 千字

2006 年 6 月第 1 版

2006 年 6 月第 1 次印刷

印数: 1-5000 册

ISBN 7-80705-289-9/F·6

定价: 18.00 元

电话: (028) 86619530(综合类) 86613762(棋牌类) 86615250(发行部)

序

网络经济神话破灭后,大家开始反思网络经济,现在网络经济正朝着更加健康的方向发展。网络经济是经济全球化的重要推动力,作为经济全球化的重要部分——中国,网络经济也逐渐受到重视和支持。电子商务是网络经济的主体,但目前国内的电子商务尚未成熟,特别是在个人电子商务领域。当前,中国正在规划和建设物流基础设施系统,随着物流系统的完善和物流企业的竞争,制约中国电子商务发展的瓶颈会得到解决,电子商务会占住商业领域的重要地位。

电子商务按照买卖双方的不同,分为企业和企业、企业和消费者、消费者和消费者等形式。网上开店是消费者对消费者的电子商务,是个人电子商务的主要形式。不过,不管哪种形式的电子商务,“电子”只是手段,而“商务”才是目的和本质。随着互联网的发展,网上交易的成本越来越低,广大网民面对电子商务对传统商业的冲击,不再是一个旁观者,而是可以加入到网商淘金的队伍中去体验个人创业的乐趣和生活,这就给中国的电子商务革命一个推波助澜的作用。但是也有不少网民上网只会浏览网页、打字,不了解如何去操作个人电子商务、如何开网店、如何在网上赚钱。针对这种情况,编写组在自身操作和吸取成功网商经验的基础上编著此书。

该书是一本从入门到提升的网上开店的技能读物。该书内容由六个章节够成,按照网上开店的基本流程编写的。第一章为分享成功网商的创业成功经验和经营秘诀,以增强开店者的信心;第二章为开店前的准备,制定作战方针;第三章讲述的是对淘宝网上开店的全过程实战演习,让开店者能够迅速掌握淘宝网上开店的技能;第四章则是通过对易趣网上开店的介绍,让开店者了解易趣网上开店的技能;第五章为网上经营的提升篇,通过该章来提升网上经营管理的技能,树立网店的财务管理、安全管理、品牌等意识,最终实现网上赚钱;第六章则为独立商城网站建设指南,主要是针对网店已有一定规模时,店主如何去创造一个属于自己品牌的独立店铺。

该书是一本通俗易懂的网上开店读物,具有简单、实用、可操作性强等特点,是一本网上开店的操作指南。由大众网络报策划,旷强、李社、吴后勇等人合著而成,在此非常感谢大众网络报社的孙淑培、罗晶等编辑的协助与指导。因个人水平的有限,缺失的地方避免不了,欢迎大家批评、指正。

旷强

2006年6月20日

目录

CONTENTS

第一章 他人经验是你事业成功的基石

- | | | |
|------|----------------|----|
| 第一节 | 当“鲜花”遇到“eBay” | 3 |
| 第二节 | 网上下单网下提货 | 5 |
| 第三节 | 投资化妆品利润高 | 7 |
| 第四节 | 网络掌柜网上网下都得用心 | 9 |
| 第五节 | 网店成就创业天王 | 13 |
| 第六节 | 开网店乐淘金 | 14 |
| 第七节 | 多种营销手段并举 | 16 |
| 第八节 | 美女开网店一年70万轻松赚 | 18 |
| 第九节 | 网上做老外生意里应外合好赚钱 | 20 |
| 第十节 | 组建团队做大网店规模 | 22 |
| 第十一节 | 大学生网上开数码店 | 23 |
| 第十二节 | 网上开店的经营秘诀 | 25 |
| 第十三节 | 热辣小吃网上卖 | 27 |

第二章 开店前的准备

- | | | |
|-----|------------|----|
| 第一节 | 风险评估 | 31 |
| 第二节 | 适合的人群及能力评估 | 33 |
| 第三节 | 网上开店卖什么 | 35 |
| 第四节 | 客户群的定位 | 44 |
| 第五节 | 店铺的选址和取名 | 47 |
| 第六节 | 定价策略 | 49 |

第三章 淘宝网开店指南

- | | | |
|-----|--------|-----|
| 第一节 | 淘宝入门 | 56 |
| 第二节 | 开办店铺 | 58 |
| 第三节 | 网店的装饰 | 65 |
| 第四节 | 轻松驾御旺旺 | 104 |

目录

contents

第五节	如何使用淘宝助理	112
第六节	如何使用支付宝	115
第七节	利用淘宝网解决问题	120
第四章	易趣网开店指南	
第一节	易趣网开店入门	123
第二节	易趣开店全程指南	126
第三节	店铺的装饰——HTML 代码实例	135
第四节	易趣网店日常管理活动	141
第五节	易趣常用的交易工具简介	146
第六节	轻松玩转易趣客服流程	155
第七节	易趣网常见问题锦囊	157
第五章	店铺的经营技巧	
第一节	网店的宣传推广方式	160
第二节	网上销售策略	164
第三节	多样的支付方式	168
第四节	送货方式也可省钱	172
第五节	网店的品牌建设	174
第六节	如何有效控制存货	176
第七节	如何做好售后	177
第八节	客户管理	178
第九节	网络病毒的预防	180
第六章	独立商城网站建设指南	
第一节	商城网站域名申请	184
第二节	商城网站空间的选择	185
第三节	独立商城网站介绍	191
第四节	独立商城网站的推广	193

第一章

他人经验是你事业成功的基础

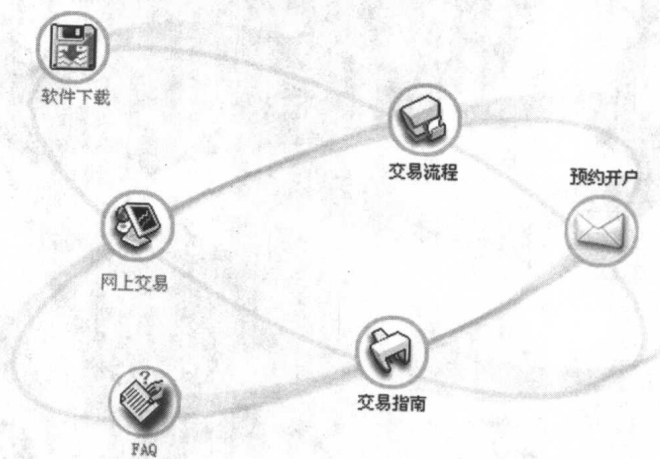


1

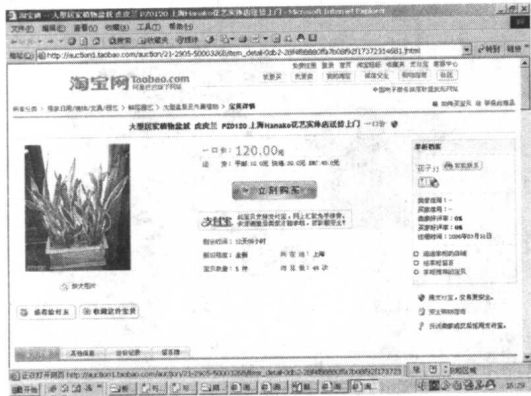
他人经验是你事业成功的基石

本章导读

本章讲述成功者的故事,详实地展示网上开店的方方面面,有网上开店的成功者、在校的学生、刚刚步入社会的青年、博士、已为人母的妈妈……他们从不同的角度,来分享各自的经验,例如:市场地位要准、进货渠道要好、诚信经营、进军国际市场等。这些宝贵的经验是一笔财富,能够给成功者更多的信心,能把希望带给新手和失败者。在分享网上开店成功经验后,明白网上开店是什么、怎么在网上开店、如何在网上赚钱。网络的超级英雄时代已经过去,网商时代是一个人人都能在网商淘金的时代,对此你准备好了吗?对于向往财务自由,向往成功,想在网上创业的人们,前人实践后的经验结晶,能够让你少走些弯路、省去不必要的摸索时间,不妨静下心来好好读读这些成功者的故事,聆听一下他们的真知灼见。



第一节 当“鲜花”遇到“eBay”



KO 这个名字,想必流连于 eBay 卖店的人没有不知道的,他是乡下一个普通的花农,他的花卉种子却散播到了世界各地,他的努力带给了人们众多的喜悦、希望和温暖。他的经历是这样的:

与 eBay 的不解之缘



Ko 在台南乡下拥有 1 亩半的花卉养殖

地的,因心痛于台湾花卉市场价格的破坏,所以不停的寻找着其他的外销管道。就在某一次的机缘下听到 eBay 这个全球性的拍卖网站,觉得有趣之外也觉得这或许是个商机,于是抱着尝试的心态加入到其行列中。他第一次接触 eBay 时,许多网站上的功能操作都不是很清楚,所以刚开始的时候只要有空就到网站上去看别人的卖场,去了解别人如何经营或去学习 eBay 的功能等,就这样东看看西学学几年,他现在已经是成功的国际铁人卖家,同时也在 eBay 的世界中拓宽了自己的销售市场。

清晰的图片及详细的说明是成功的必要条件



因为出售物品是花卉,所以拍照以清晰为主,不论是花卉本身的配色或是花卉的背景颜色都是很重要,都需要去注意的。拍花卉的背景颜色最好是以绿色为主,这样可以更衬托出花本身特有的颜色,并且还不忘帮花卉摆一个完美的 Pose。同时为了减少买卖纠纷,物品说明一定要写得清清楚楚,连同邮资方面也详细的以表格形式呈现出来,更绝的是他还将邮寄资料及包装物品的种类,都拍成照片直接 Show 在页面中,让买家一目了然。

网上开店 轻松赚钱

真诚、细心的服务赢得客户的心



KO 表示自己并没有很积极去做客户群的管理,但是他十分重视每一位会员后续的花卉种植情形,常常会抽空写信去询问买家,花卉的生长情况,如果有问题一定要马上写信回复,有时他也会介绍许多有关种植花卉的专门网站给会员参考。他的这些贴心的举动已经深获众多买家的信任及认同,有很多顾客都是从他一开始从事 eBay 时就一直买到现在,熟客占目前客户群的八成多,甚至有的熟客一上他的 eBay 卖场,短短时间就标走卖场中 50 多样的物品。而且他与这些买家的关系已经不是买卖方的那种利益关系了而是朋友关系。

经营策略及推销手法极其重要

KO 表示初期的经营策略是以巩固客户群为主,顺从客户的需求,一开始真的要做好吃亏的心态准备。慢慢上轨道后,除了稳固现有的市场之外,还要持续多元化的品种研发,加重自己在花卉市场的独特性及优越性,而且也要再想更多方法来提升花卉运送上的便利及降低运送上的损害。他同时还会在网上分享如何推销自己卖场的一些方

法:并到某些花卉的专业网站论坛浏览,除了帮站上会员解答相关的花卉种植问题、张贴信息之外,也会连带推销自己在 eBay 的卖场,就常常因为这样的宣传手法带来许多新会员下标购买。

推陈出新是事业发展的血液



KO 有时也会培育新的花卉品种。有一经历非常有趣,那就是在他的新品种——沙漠玫瑰推出时,刊登的是以北京时间为标准,没有顾虑到各国的时差问题,所以导致有许多客人的抱怨,因为许多会员为了抢标半夜都不敢睡而守在电脑旁,有的会员跟他说只不过打了个盹,惊醒时竟发现自己心爱的花卉被抢标走了,懊恼了好久。还有会员任性的要求他所出售的花卉一定要使用“立刻买”的形式不能用“拍卖”的方式,因为这位会员说他老是抢标不到……这些与买家间的趣谈都是发生在 eBay 上,而也是他之前尚未接触到 eBay 所想象不到的情景。

网拍中遇到最感动的事情

令 KO 最感动地事情就是有个夏威夷的客人,只要是看到他的卖场上有新的品种

或花卉,他一定要买,而且不管价位多高。这位会员某次在无预警的情况下给他寄了10多盒的夏威夷巧克力、日历和风景照,他说:“我在收到礼物的那一刻心里真的都是满满的感动。”

接触 eBay 的国际交易所带来的改变

KO 兴奋地表示自从接触 eBay 的网拍后生意当然是更好了,同时网拍带给他的附加价值是结交了超过 10 多个不同国家的朋友,而这也是让他最珍惜的地方。同时也因为这些朋友,让他产生了去这 10 多个国家旅游的想法。



一定要多花一点时间累积自己高信用评价。国外买家在购买物品时都习惯性先参考这位卖家的信用评价,低信用评价往往得不到买家的信任。

如果交易顺利的话一定要主动并快速给予买家信用评价。国外买家在收到物品没多久看到卖家快速给予信用评价的话,就会马上给卖家信用评价的。

有心经营国际交易的人一定要有半夜起床收回信的心理准备。因为很多买家如果对你的商品有兴趣时通常会想发问,但是买家发问时并不会去想到各国时差的问题(更不会顾虑到卖家这边现在几点),而通常回复问题的时间尽量不要超过 1 天,因为如果时间拖、久了的话会让买家看不到你的诚意,这样买家的购买欲就会降低许多,从而影响销售量。

如果不想半夜守在计算机前的话,可以

在物品说明中将以往会员来信询问的问题或是预先设想的问题及其解答仔细并完整的汇集成 FAQ 的方式直接 Show 于页面中,以减少会员来信发问。

同时也建议一些新手对所要出售到国外的物品最好一定要有独特性,这样才能占有市场的先机,如果只是出售一些容易取得并且网络市场已经饱和了的商品,除非卖家已经巩固好自己的市场了,否则只能削价出售,利润甚少,这样就失去网拍赚钱的意义了。

第二节 网上下单网下提货



东阳青年王群是个网络爱好者,也是一名业余帮老婆经销品牌服装的兼职者。他对未来商店的看法就是:未来的商店 = 实体店面 + 网上店铺。

实体店铺失利决定开创新平台

王群在东阳一家企业做管理。2004 年 3 月,做会计的妻子何雁和同学合伙做起了服

网上开店 轻松赚钱

装生意。但由于经验不足,加上所做服装品牌跟当地市场不是很对路,起步非常艰难。2004年9月,由于亏损较大,合伙人退出了服装店。当时,看到妻子亏了七八万元钱,王群决定帮助妻子经营服装生意。



夫妻两人认真总结了亏本原因,利用网络恶补服装营销方面的知识,寻找适合当地消费群体的女装品牌。不久,他们加盟了上海丝绸集团。选定品牌后,王群对如何扩大该品牌在当地的影响力上动起了脑筋。

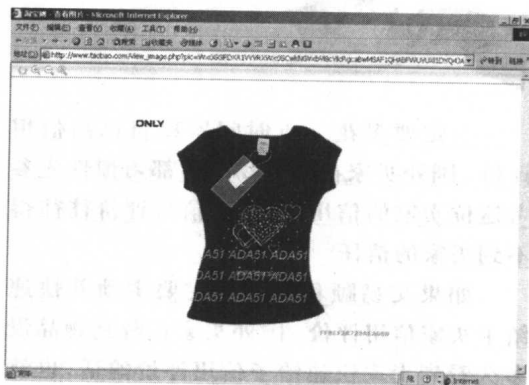
一不小心开起网店

一个偶然的的机会,王群在网上看到了这样一句话。在认真了解了网店的情况后,对网络比较熟悉的王群发现,大部分网店都是租用一些公用平台,没有网下实体店。王群心想“我有店面实体,且有自己早已经注册过的域名,为什么不开一家网上的专卖店?”很快,王群在网上开起了专卖店。

“在网上开店,主要是为了扩大自己产品的知名度。”阿里巴巴的CEO马云曾经说过,今天要想从网上赚大钱很难,但从网上赚钱一定会是明天的趋势。未来两三年内网上开店、网上购物、网上销售,将会成为我们生活中很重要的一部分。因此,尽管网上生

意做起来并不容易,但王群却全身心地投入。他到各种论坛、网站上去发帖子,宣传自己的网上专卖店。同时,还和各地经营同一品牌的经销商联系,凡是顾客在其店中选购衣服,均可在该网站所有的加盟连锁店以网上最优惠的价格提货。

“网店最大的优势是经营的商品比较便宜”,为了吸引网上顾客,他在网上推出了像肯德基店一样的电子优惠券:顾客若持从网上下载的电子优惠券到他们经营的实体店购买衣物,基本上可以打7折。但如果顾客直接在网上下单的话,则可以以6~8折的价格买到实体店不打折或只能打8折的衣物。



“网上购物对许多人来说,有一个顾虑,那就是购买的东西质量如何,是不是适合自己?”对此他推出这种网上下单、网下提货的方式刚好可以解决人们的这种顾虑。顾客在网上下单后,王群会在实体店将顾客下单的衣服保存三天,三天内顾客可以直接到他的实体店去试穿衣服、提货,且享受网上销售的优惠价格。

通过改变实际经营中的一些销售策略,开拓网上专卖店等销售渠道及加强网上宣传,服装店的生意和以前相比有了很大的起

色。目前,他们店里的日营业额达到 2000 元左右。



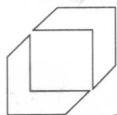
要实现网上下单、网下提货需注意:

要有耐心。网店的管理非常费时,且刚刚起步,在短期内不会有很好的表现。

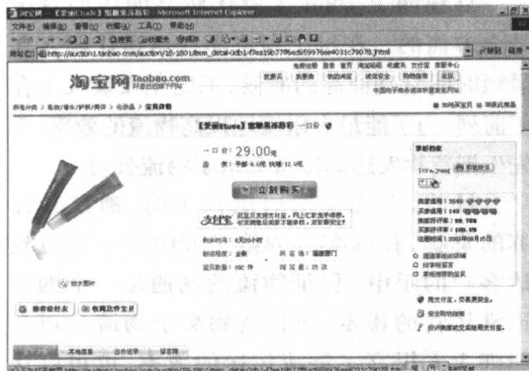
卖家要诚信。承诺对顾客下单的物品在实物店里保留几天,就得保留几天,同时顾客来店提货时也不能随意抬高卖价。

要加强宣传,可以到各地的论坛等发帖子来提高自己的知名度。

网上下单、网下提货的优势除顾客可以第一时间看到实物店里最新款货物及时消除顾客对虚拟交易的疑虑外,最主要的还是以价格取胜。所以要多动脑筋,推出一些能让网民得到实实在在的促销优惠。



第三节 投资化妆品利润高



利润丰厚的化妆品市场无论网上或网下都蕴藏着巨大的商机。这自然吸引了大量商家进入,网上也不例外。一方面,化妆品的高额利润给投资者带来了巨大的商机;另一方面,激烈的竞争却带来了较大的商业风险。化妆品行业激烈的竞争,使得一些缺乏核心竞争力的网店纷纷被迫关门。高收益通常伴随着高风险,令众多商家“进亦忧、退亦忧”。

如何在激烈的竞争中脱颖而出?这个问题一直困扰着众多的网上开店者。

然而,“爵士乐”的老板王先生在短时间内就实现了这种飞跃。在一年多时间里,王先生在易趣上经营的化妆品网店从每月不足 1 万元的销售额,增加到了目前最高的 12 万元。按照该行业 30% 的利润计算,王先生月收入最高达到 3.5 万元!

积累回头客

在网上开店之前,王先生是一名软件工程师,曾经先后在一家加拿大的软件企业和一家医药网站工作。一直以来,王先生拿着 6000 元以上的月收入,过着都市白领轻松的生活。

2003 年 4 月,一位在眼镜公司工作的朋友向王先生介绍了眼镜行业的“暴力”。并且该朋友表示,如果王先生有兴趣投资眼镜店,他可以帮助解决进货渠道的问题。

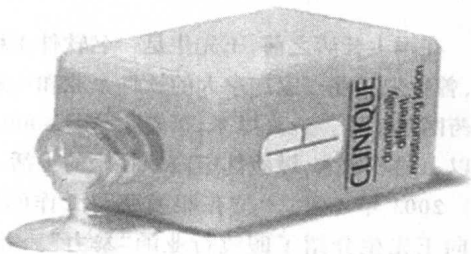
一直有着创业梦想的王先生被打动了,于是他马上辞去了网站的工作,在易趣网上注册了一家网店,主要经营的产品是隐形眼镜。

然而,刚开始的经营却远远没有达到王先生的预想。虽然隐形眼镜行业利润颇高,但是毕竟需求总量有限,形成不了规模。从 2003 年 4~7 月王先生的网店月收入最高仅

仅在 3000 元,这还不及他上班时薪水的一半。

总结几个月来的经验,王先生发现购买隐形眼镜的人群主要是 18~35 岁之间的女性。因为这个年龄的女性特别爱美,一般都不愿意使用框架眼睛。那么,“爱美的女性肯定也需要化妆品”,于是王先生把目标瞄准了化妆品。

从 2003 年 8 月开始,王先生开始了转型之路,他准备将易趣上经营隐形眼镜的网店逐步过渡成为一家主要以经营化妆品为主的网店。因为在卖隐形眼镜的时候积累了大量的老客户,于是王先生很快就打开了市场。在之后一年的时间里,王先生的网店在易趣化妆品行业的排名从原来的 1100 多名飙升到了第 25 名。并且,他依靠化妆品的经营,已经跻身易趣网上所有网店排名的百强。



王先生认为,虽然这次“曲线投资”的成功纯属误打误撞,但是对于新的投资者却有借鉴意义。他认为,一家新开的网店因为知名度和信用度较低,在数以千计的化妆品网店的激烈竞争中,很容易被淹没。

而先将网店的经营定位在隐形眼镜等这些同样以女性消费群为主的产品,等积累了大量回头客,然后再发展化妆品行业,王

先生认为这可能是条捷径。

重视每一个客户

“80%的利润来自于 20%的老客户”,因此,在经营的时候他总是努力去抓住每一个客户。

有一次,一位吉林电视台的女记者在王先生的网店内购买了一件价值 30 元的化妆品。虽然仅仅只是一笔 30 元的交易,但是王先生仍非常重视。他为这位女记者精心挑选了一件,并且将它包装得很好以最快的速度寄了出去。这位电视台的女记者在使用了该产品后非常满意,之后又陆续地购买了一些化妆品。

顾客的赞誉是最好的宣传。几次交易以后,这位女记者开始向电视台的其他的女同事推荐王先生的化妆品。到现在吉林电视台的很多女性工作人员的化妆品都是在王先生的网店购买的,并且交易的数额还在不断扩大。从那位女记者第一次购买 30 元的化妆品到现在,她购买的化妆品总数额超过了 2 万元。

完善物流体系

易趣网上 1000 多家化妆品网店的竞争是全方面的,在每个商家都在承诺让顾客在最短时间拿到商品的时候,王先生无疑又走在了前列。为了能最大限度地提高物流的效率,王先生把货物发送的任务交给了物流公司。

目前,王先生网店送往上海、浙江和江苏的货物,在成交后的第二天中午一定能到达客户的手中。保证物流的畅通是一个网店正常运营的根本,而将货物交予物流公司打理则大大提高了物流运送的效率,也可以让自己有更多的时间在经营的其他环节上多

下功夫。



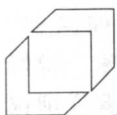
质量要保证

顾客对在网销售的化妆品会心存疑虑,因为一旦使用假化妆品,不但不能美容还很可能被毁容。因此,顾客对于化妆品质量的担忧是网店经营最大的问题。“如果没有顾客信任,对一家新开的网店来说很可能是致命的。”推出“承诺无条件退货”等售后服务对于提高顾客信任很有必要。

定价应适中

为了获得顾客信任,产品的定价也十分讲究。在化妆品的定价上一定要适中,不能太高也不能太低。价格高了会没有竞争力,消费者会认为有“宰客”嫌疑,从而会失去对商家的信任;而价格低了则会引起顾客怀疑该产品的真假,因为消费者总是认为“便宜没好货”。

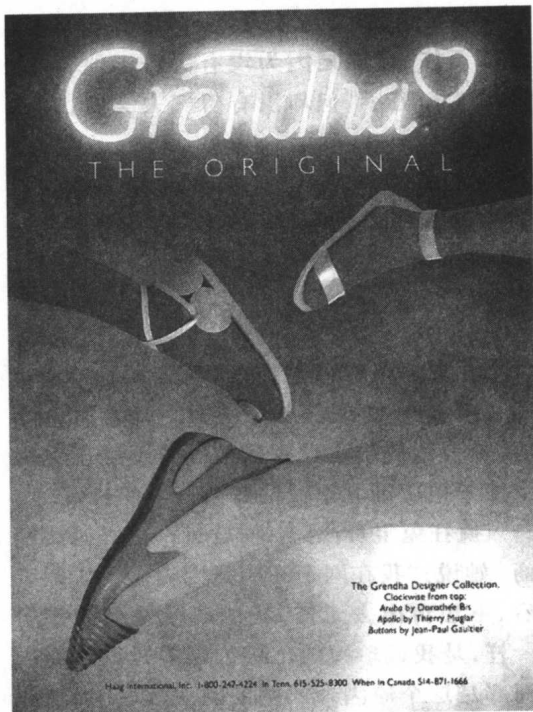
所以在商品的定价上要参考多家网店的价格,再为自己的商品定一个最合理的价格。



第四节 网络掌柜 网上网下都得用心

互联网延伸到哪里,市场就能扩展到哪里。

这就是今天互联网的魅力。在生意人和投资者眼里,网络的魅力在于它正散发着“无处不在”的商机。



能够抓住网络商机的人,就能把自己的生意延伸到传统力量不能到达的空间,而抓不住网络商机的人,只能在传统的空间里“原地打转”。



网上开店 轻松赚钱

事实上,没有人不愿意抓住商机。之所以抓不住,可能是因为没有告诉他,或者是虽然知道了,但却没有勇气去尝试,因为怕失败。

显然,多数有意于在网上开拓生意局面的投资者都需要指导,需要一把能够打开“网络金山”之门的钥匙。

网上开店已成流行

在北京东四时装街开店已经7年的“鞋魔”(网名)在网上注册了一家时尚女鞋网络店,如今他凭借自己独到的经营理念已经坐上了一拍店铺北京诚信部落酋长的位置。

疯狂兔宝贝(网名)则是另一位妈妈级网商。她说:“我在网上开店是因为做了妈妈以后,不想再出去工作,我的店就像我的孩子一样,是我最珍视的。相信很多妈妈级的网商都是这个原因开始网商的生涯。”疯狂兔宝贝是一拍店铺琪卡璐绚彩时尚广场的掌柜,2003年开始作网商,目前也在网下开了实体店。原因是大批进货可以压低成本也能够保证网店的货源,现在网店的销售占其总销售额的比例约为30%。

建议

网上开店由于成本低,宣传范围大,24小时营业等优势,已经成为一种趋势,它不仅是实体店铺的有益补充,甚至在某种行业还可能取而代之。但它也有其网店主们应该注意的地方。

信誉:首先让你相信我

疯狂兔宝贝曾被评为“中国首批诚信卖家”,她认为这个称号是当之无愧的。“开店

两年多了,最重视的就是自己的信用。”的确,实体店里,如果你今天卖了一个有质量问题的东西,只有买家等少数几个人知道,但是在网上就不一样了,这个污点将一直跟随你。

多年的店铺生涯让“鞋魔”有着庞大的固定消费群体,甚至有一些外地的忠实顾客专程“飞”到他的店来购物。现在“鞋魔”上网了,就更加重视自己一点一滴打造出来的信誉,而且还承诺只要不影响二次出售,收货七天内可以无条件退换。



通过完善的售后服务,可以稳定顾客群,而同时通过口碑营销,则可以开发潜在顾客。诚信是一切生意的基础,尤其是网上生意。“有时候买家担心我们为不退货而找理由”,淘宝店铺“布颜布语掌柜如枫99”说:“甚至有时候没有质量问题,买家一说好话,我们也会心软。所以售前一定要详细说明商品的质地和尺寸,而在售中,则需要和买家多沟通”,她认为,诚信的网络是靠买家与卖家共同建立起来的。

产品:只选对的不选贵的

任何产品都可以在网上卖,包括车和房子,你也可以在网上找到所有稀奇古怪的东

西。数码类和女性服装需求最大,但竞争相当激烈,而看似不方便邮递的陶瓷制品如果经营有道也能把生意办的红红火火。一般来说,作为初创者,建议可以从价低但附加值高的小商品入手,可以积累经验,建立良好信用,扩大成交量,从而逐步发展。

淘宝店铺“布颜布语掌柜如枫99”的经验是:“根据每个人对市场的熟悉程度,捡自己熟悉的入手。像电话卡、游戏卡都是很好销售的,女孩子的化妆品、饰品、服装的销量也不小,当然,如果做饰品和服装,需要有好的货源,同时还要有作图的基本功。”

饰品消费一般是不太注重品牌的,我的饰品都是有牌子的,但是我都没有用这些牌子,因为现在的年轻人不关心这个,她们关心的是是否时尚,是否合潮流;而对于服装,则比较注重品牌,由于多是外贸货品,一些大牌的款式质量都有保证,所以要突出特色,最好选择不重复的款式,做到人无我有,人有我精;而如果是很有特色的商品,最多不要超过两款,我希望我的买家到我店里来,是一种常看常新的感觉,事实上,很多买家就是冲着我店里只有一件两件,而别人又没有,才来买的。现在的人,谁都想个性一些,所以一些特色的东西,就很受欢迎,也很抢手。”

渠道:要保证有稳定的货源

做网商,渠道一定要稳定。现在很多人只是把图片、介绍传到网上买空卖空,不仅没有保障,而且对自己的信誉也是一种损害。其实,如果自己没有产品渠道,给别人作代理也是不错的选择,这样可以专注经营,不用为货源操心。

其实上班一族,工薪阶层,完全可以利用身边的优势货源,做网上生意。于先生就是一个成功的例子,他主要是销售望远镜等



光学仪器的,目前他已经在网上销售了不下1万台望远镜了。据悉,他的公司做了很多名牌厂商的东北地区总代理,每个季度需要有大批的产品销售出去,有的时候甚至为了保住代理资格,甚至赔本销售。而他就充分利用“网上销售”这样的机会来“清理库存”,在为网上客户博得实惠的同时,公司领导也肯定了他的这种新的经营模式。

“网上销售的价格平均是市场价的4~6折,如果有好的供货商渠道,也许同样150元卖出去的产品,别人赚10元,我会赚20。”于先生很直白地阐释他的网上的生意经。

推广:设法让你找到我

网上店铺如林,如何让顾客发现你,并