

66个真实的事件和案例，
帮助网商吸取经验，破解陷阱或困局。

网商大智慧

走出**淘宝**创业迷局

meyes 阿加加菲 / 著
树袋熊和桉树 zgyL_2001



网商大智慧 走出淘宝创业迷局

meyes 阿加加菲 树袋熊和桉树 zgyl_2001 / 著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京•BEIJING

内 容 简 介

为什么有些人能够月入万元，而自己的网店成交却寥寥无几？为何自己被亿万财富拒之门外？如何才能少走弯路？本书可谓网商不得不看的一本案例集。

本书精选了经验畅谈居近两年具有代表性的 66 个事件，抽丝剥茧还原事件过程，加以解析，以真实的事件、鲜活的案例阐明道理，希望读者能够通过这些真实的经历吸取经验。

本书适合所有想要在淘宝创业成功的人士阅读。无论您是否拥有自己的网店，站在前人的肩上，将会看得更远。

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

网商大智慧：走出淘宝创业迷局 / 刘秀伟等著. —北京：电子工业出版社，2013.8
ISBN 978-7-121-20725-9

I. ①网… II. ①刘… 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（2013）第 131727 号

策划编辑：林瑞和

责任编辑：徐津平

特约编辑：赵树刚

印 刷：北京中新伟业印刷有限公司

装 订：北京中新伟业印刷有限公司

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：16.75 字数：349 千字

印 次：2013 年 8 月第 1 次印刷

印 数：4000 册 定价：49.00 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 zltts@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

今年是淘宝发展的第十年，淘宝给人们的生活带来了巨大的变化，2012年11月11日，淘宝和天猫商城总销售额191亿元，同比增长260%。比去年美国网络销售单日最高销售额78亿元高出了100多亿元，中国消费者的消费热情和消费力超乎想象。随着网上购物人群逐步扩大，网络购物现在已经不是什么新鲜事物，网络购物开始成为一种生活方式。

淘宝是个梦想的舞台，淘宝也从来不缺乏成功的例子，打开淘宝论坛，“月入万元”、“迅速升钻”的帖子铺天盖地，淘宝成就的百万富翁不计其数。怀揣梦想，期待成功的创业者投身到淘宝创业的浪潮中，想有一番作为，跃跃欲试地发布宝贝，有了自己的网店。

然而，随着时间的推移，相对于一些人的月入万元，还存在着许多“新店开了没流量”、“每天流量几百却没有一个成交”等诸如此类的问题。为什么有些人能够月入万元，而自己的网店成交却寥寥无几？为何自己被亿万财富拒之门外？创业的艰辛无时无刻不在困扰着创业者，各种问题层出不穷。对于一些卖家来说，淘宝就像一个错综复杂的迷局，没有信誉，缺少经验，推广无门，犹如在迷宫里行走，找不到出口。

在《淘宝牛人的秘密》出版后，我们收到了许多读者的反馈，很多卖家希望能够获知更多的失败案例，从而吸取经验与教训，避免犯雷同的错误，于是我们的编写团队一直在想，怎样才能帮助卖家少走弯路，帮助他们从困境中看到希望，帮助他们做得更好、走得更远，《淘宝大迷局》这本书因此而诞生。

本书精选了经验畅谈居近两年具有代表性的 66 个事件，抽丝剥茧还原事件过程，加以解析，以真实的事件、鲜活的案例阐明道理，希望读者能够通过这些真实的案例吸取经验。本书分为门、路、局 3 篇，从分析淘宝中真实的案例出发，以诚信经营、真诚服务等方法作为路标，解析经营中遇到的从规则到骗术等众多迷局。

本书没有具体讲如何开店，如何操作，更多的是提供各种观点。我们希望读者以阅读小说的方式来读这本书，将它看成一本推理小说，在扑朔迷离的事件中寻找真相，从事件中窥视细节，分析事件背后隐含的意义，获得经验。

本书的编写团队都是淘宝一线的卖家，有着丰富的网店实操经验，在本书的编写过程中，经历了很多波折，为此笔者对本书进行了多次修订。参与本书编写的人员有刘秀伟、孟晓宇、韩军燕、周胡平等，在这里要感谢各位作者的家人给予的大力支持，还要特别感谢经验畅谈居全体同人所付出的努力。

编 著 者

目 录

第 1 篇 门

第 1 章 淘宝现在时——知晓大势功定成	2
淘宝免费餐谁能分得一杯羹	3
一台电脑一根线，月入万元	7
只有淡季的思想，没有淡季的市场	10
为什么我们离不开淘宝	13
第 2 章 电商亦公益——无处不在爱相随	15
唤回漂泊心，全家喜相逢	16
淘宝阿甘，双脚撑起生命脊梁	22

第 2 篇 路

第 3 章 网购诚信赋——意想不到被感动	26
坐头等舱送货，只为一句承诺	27
因小瓶盖缺陷，皇冠召回已发货	32
火烧衣服鉴纯棉，我只在乎信誉	34
砸 3800 元玉器，敲击诚信尺度	37
火烧过期食，不做亏心商	41
徒手碰戒指，员工险被辞	46
宝马 740 送的只是试穿衣	50
把皇冠清零，风清云淡看信誉	53
真善击败伪善，新手买家也可爱	59

零信誉买家，退款也不要	62
第4章 买卖纠纷——你死我活大不必	64
悍马淘买家，炫富没商量	65
价值七百元鞋子被扣，掌柜诚信抛何方	70
为何退货的包裹中藏匿未洗之袜	75
顾客变狰狞，和谐被抛至九霄	79
美女家住别墅，却剪衣退货	83
糊涂买家，换货竟把钱包和美金寄给卖家	87
买家被敷衍，一次网购历时半月	89
因一张说明书被举报三次	93
千元皮衣变鸡皮，百元赔偿合理否	97
一石激起千层浪，皇冠客服欲集体辞职	101
第5章 服务于亲——差评好评您说话	105
“犯贱”就是真服务，怎样正视那些差评与中评	106
五百元改差评，谁用金钱昧良知	109
评价解释也讲究，客人却步悔不该	113
二十六个差评面前，皇冠不妥协	117
专给中评的买家，掌柜如何应对	120
八差评皆事出有因，变好评非难事	123
执着掌柜，差评原因追查两年	126
差评不是枪，纠缠缠为何故	129
一款产品百差评，无视品质必自断后路	132

第3篇 局

第6章 规则禁区——历经悲剧警后人	138
SKU作弊，打压流量，销量顿减	139
金冠店被封，诚信是立足之本	142
血的代价，一张照片侵权赔20万元	145
商城超级商家月销售669万元，一夜归零	149
遭遇封店千年，我该怎么办	154
违规之最，一次被扣192分	158

细思量，虚假发货错在谁	161
需谨记，延迟发货要赔款	164
被罚一万六，皆因缺货赔偿四字经	167
第 7 章 快递惹祸——第三方是非多	170
保价虚与实，为何快递理赔难	171
一百个包裹被烧毁，皇冠怎应对	174
货到付款太大意，险酿悲剧	177
快递失职货尽毁，掌柜泪满襟	180
80 克黄金离奇失踪，谁动了我的包裹	183
快递爆仓，招顾客怨	187
选择合适物流，三方都无忧	190
第 8 章 小小疏忽——稍不留神巨亏损	194
缘何小卖家一天会狂亏 200 万元	195
套餐误设置，三倍发货，谁埋单	199
自酿苦果，误删月销 9491 件爆款	202
两皇冠歇店一月，销量归零	207
直通车竞价错设 33 元，3 分钟点击逾百	211
感冒忘处理退款，损失近三千	214
痛惜八五后掌柜之死，君莫忘健康	218
忽视了宝贝描述，错过千万成交	224
第 9 章 悉知防骗——事前备案弯路少	231
三百元欲钓十万元货	232
职业退款师，不可不知的行业	236
客服小疏忽，险致买家失财	241
得不偿失，花了两万元差评依然在	244
乘虚而入，小金额交易套取运费险	248
签收有诈，4500 元相机离奇失踪	252
骗子冒充淘宝云客服，掌柜慧眼识诡计	256

第

1

篇



第 1 章 淘宝现在时

——知晓大势功定成

- ◎ 淘宝免费餐谁能分得一杯羹
- ◎ 一台电脑一根线，月入万元
- ◎ 只有淡季的思想，没有淡季的市场
- ◎ 为什么我们离不开淘宝

淘宝免费餐谁能分得一杯羹

本篇导读：创业难，守业难，做强做大更难！销量有了，销售额有了，可是买家确认收货不及时，资金周转难。淘宝看似容易，做起来难。好不容易上了聚划算，却交不起保证金。真的是这样吗？曾几何时，淘宝试用中心推出百万元贷款试用，这份试用是为了支持淘宝卖家创业、守业，做强做大，史上最给力的试用品来袭，你开店我出钱试用中心贷款试用一经推出，顷刻掀起轩然大波，仿佛向平静的湖水投入了一枚重磅炸弹！到底此次行为志在何方，众说纷纭。百万试用的余温还在，淘宝免费餐，到底如何分得一杯羹呢？

淘宝贷款依旧如火如荼地进行着，利息低，门槛低，分为订单贷款、信用贷款、聚划算保证金贷款和天猫商家运营服务商贷款。不管你是C店，还是商城，不管你是大卖家还是小卖家，只要有订单，只要有信用，无须担保即可贷款，贷款额度从一万元到几十万元甚至百万元不等。

事情经过：

淘宝贷款由来已久，但是了解的人却不多。而印象最深刻的无非是：

2012年，历来火爆异常的“淘宝试用中心”重拳出击，强力推出无敌型试用品——贷款！最近，淘宝网的试用频道出现了一款特殊的“试用物品”——贷款。淘宝贷款旗下的淘宝信用贷款、天猫信用贷款（原淘宝商城信用贷款）携手发起贷款试用活动，总计2000个名额，最高额度100万元。本次活动总计试用资金高达2000万元。活动上线第一天，已经有超过800位淘宝、天猫上的卖家申请该贷款。

申请试用的淘宝、天猫卖家显然比旁观者更清楚信用贷款的底细。“我在淘宝上的网店是做家具的，厂家是提款发货，而且货物标价也比小商品高，单子多的时候我的资金压力

就非常大”，网友“周某某”在淘宝上开了“汉城家私”的网店，资金并不宽裕的她常被备货的资金所困扰，这次也申请了贷款试用。没有贷款经验的她申请前也对淘宝信用贷款做足了功课，“淘宝的信用贷款是针对淘宝、天猫上的卖家的，是靠卖家在网上的信用申请的，不是任何人都能申请的”。

靠信用申请——这其实也是淘宝贷款旗下信用贷款的最大特质。无论是淘宝信用贷款还是天猫信用贷款，其都是以卖家在淘宝网或天猫网上的网络行为数据做一个综合的授信评分，卖家完全凭信用拿贷款，无须抵押物，无须担保人。而且其申请、获贷、支用的整套流程都是在线上完成的，卖家在自己店铺的管理后台即可对应进行贷款的相关管理。据悉，2010年投入运营的淘宝信用贷款及2011年运营的天猫信用贷款，已经为超过30 000家的网上卖家解决了融资需求。

淘宝贷款工作人员介绍，这其实并不是淘宝贷款第一次采用电子商务特有的营销手段发放贷款，去年淘宝信用贷款曾经登录团购平台聚划算，用团购的形式发放贷款。500位淘宝卖家分享总额约3000万元的淘宝信用贷款。

“正因为淘宝信用贷款新颖的线上申请模式，以及放贷技术，才能让其在电子商务平台上使用‘试用’这么新鲜的贷款形式。”金融信用专家管晓永教授认为，淘宝贷款的信用贷款产品其实是新型微贷技术在淘宝、天猫等电商平台上的卖家群体中的成功应用，“正像淘宝信用贷款所体现的那样，这种新型微贷技术不依赖抵押、担保，而是看重企业的信用，同时，通过数据的运算来评核企业的信用，不仅降低了申请贷款的门槛，也极大简化了申请贷款的流程，使其有了完全在互联网上作业的可能性。”

截至2013年3月淘宝网交易平台带给社会的是：

网络创业就业累计制造岗位超过1000万个；

2012年11月30日晚9点50分，其旗下淘宝和天猫的交易额本年度突破10 000亿元；

“中国红十字总会”与“淘宝网”合作开展的“魔豆爱心工程”在全国范围内已累计赞助上万名“魔豆妈妈”。

淘宝网首拍国有土地使用权，起拍价高达1.55亿元。

截至2013年淘宝网交易平台带给淘友的是：

11.11购物狂欢节天猫和淘宝的支付宝总销售额达到191亿元，是去年的三倍多，其中仅天猫就达成了132亿元，淘宝则完成了59亿元；

每分钟卖出2358件衣服，全年出售衣服连起来的长度可往返月球两次。家居、家电产品售出3.1亿件，数码产品售出2.1亿件，饰品售出1.3亿个，玩具售出8364万套。

淘宝网和天猫商城每天的包裹量逾800万，占整个快递业总包裹量的近六成，而这些包裹堆积起来每月可盖一座胡夫金字塔。

截止 2013 年淘宝网带给旗下员工的是：

“阿里巴巴集团”提供 30 亿元无息贷款给旗下员工买房，解决了 100 余位员工的住房问题；

投入 5 亿元作为员工子女教育基金；

一次性发放 4000 万元作为员工福利。

截至 2013 年手机用户突破 3 亿，交易额年增长翻六倍。

预计 2020 年电商规模将达 30 万亿元。

小编追访：

到底如何申请贷款呢？就此记者小风做了一些追访，希望能点亮您的钱途！贷款不需要担保，既然不需要担保，那么其他方面就会相对要求比较全面。

第一步：商品质量，不管你是心级，钻级，皇冠还是商城，首先要保证自己商品的质量；

第二步：dsr 分，当你保证了商品质量，那么你就必须要提高你的 dsr 分数了，dsr 分数高，那么你就高高在上！事半功倍了！

第三步：店铺累计及最近有效交易量及经营稳定性，如果你没有交易，那还款能力就差了吧。稳定的交易会说明你的偿还能力。而虚假交易就更万万要不得了。

第四步：服务能力、客户满意度。第三方对你的评价很重要，他们对你的评价，就是淘宝变相的担保了。而一个人的担保，哪能敌过这千千万万作为对立方的客户的担保呢？

第五步：虚假交易；淘宝违规处罚；在人民银行征信报告和阿里巴巴金融有不良记录；有谁会愿意将钱贷给一个满是处罚、借钱不还的人呢？

另外还要提醒大家，淘宝贷款暂时没有开放虚拟类目。

众说纷纭：

淘友 A：自己一直不是个幸运儿！去年在试用中心看到标题的时候，以为是又一次沽名钓誉的炒作。而点进去一看，的确是试用中心官方推出了活动。当时很兴奋，不过总感觉这样的好事不会轻易落到自己头上，所以也就持观望状态吧！

淘友 B：没有资格，被拒之门外。我申请了，可是填了半天的资料最后发现自己不够资格啊。而资格的限定无疑是我们拒在了门外，到底此次贷款是真正切实地为我们解决问题，还是仅仅为了哗众取宠，沽名钓誉，我内心自然有自己的一杆秤！突然想起，潘石屹在所有贫困山区建厕所了。水冲式厕所的建立，或许是为了卫生，为了他们所生活的环境；为了减少细菌的传播，保证他们生活的健康。可是对于缺水的地方，饮用水，日用水都成问题，那么厕所的作用到底有多大呢？而不考虑实际就盖了与学校风格完全不搭的厕所，到底是为了

公益还是哗众取宠呢？似乎一个时代性人物做任何事情都会有争议吧。这件事也不会例外。但是最终结果可能是，不需要贷款的拿到贷款，真正需要贷款的却是空欢喜一场吧！

淘友 C：淘宝贷款真的很有用。我现在可以贷款 6 万多元。这 6 万多元对于我来说那真是相当重要了，没有这些钱，恐怕我想扩大规模是不可能的。利息不高，订单贷款，每天万分之五，半年还清，也可以随时还清。

淘友 D：做淘宝不久，目前只是努力学习探索中。其实我刚刚做淘宝不久，对淘宝不是特别了解，很多人做淘宝，要不停试水，不停探索学习。那么目前除了学习探索，别的并不是很关注。如果有，可能会是真的。如果淘宝没有那么大的魅力，又怎么会吸引那么多人！

淘友 E：时刻准备着，机遇垂青于有准备之人！我去申请了，但是由于小店信誉等级比较低没有成功。我的朋友倒是符合申请试用贷款的条件，前段时间他为了资金的事，到处找亲朋好友想办法，也没筹到多少钱。没想到淘宝官方居然提供了这样一次难得的机会，当然要准备好了！而且利息每天也才 3 毛钱，感觉这次淘宝官方太给力了，对我们卖家的帮助也是用最直接、最实际的方式来体现。我个人虽然没有申请条件，但是也给了我一点鞭策，努力提高自己的信用等级，争取下次有资格申请。而这次我和朋友一起期待试用申请的最终结果，除了期待结果之外也有一些感触吧。所谓机遇永远垂青于有准备之人，那么平常一定要以积极的心态去贮备自己的硬件，只有这样，机遇来临的时候才不会与自己失之交臂。同时除了提醒自己也提醒广大淘友别去埋怨别人设立的条件，每个人做任何事情都会期待最终的结果，就算是帮助也会选择被助者的条件，因为即便是自己也是希望帮助那些值得帮助的人，试问谁会去帮助一个天天怨天尤人的人呢？恐怕最终成了“斗米恩，升米怨”吧！而通过这次，我更加有斗志，像朱军写的《时刻准备着》一样，提醒自己时刻准备着，最终走向自己的成功之路！

小编解析：

机遇是才华的试金石：聪明的人创造机遇；普通的人把握机遇；平庸的人放弃机遇。普通人在没有准备无法抓住机遇的时候，会继续等待下个机遇，但是等待和时刻准备着，却是两个概念。睿智的您会怎么选择呢？淘宝平台的成长历经了千辛万苦；而您的淘宝之路究竟有着怎样不为人知的辛酸与痛苦？艰难吗？无助吗？心力憔悴吗？但我们从未放弃过！因为一个信念我们会继续走下去，因为一个信念机遇出现在我们眼前；因为一个信念我们的明天将会拥抱成功！您错过了一个机遇，如果怨天尤人，您会错过所有机遇！您时刻准备着，会有很多机遇。此时此刻，不再是机遇垂青于有准备之人，而是机遇等待有准备的人！只要您有准备，机遇无时无刻不在等着您！

一台电脑一根线，月入万元

本篇导读：打开旺旺焦点，很多类似的“大学生，弃学自创淘宝品牌”、“公务员辞职专职淘宝”、“不辞职就分手，邮局工作也不是铁饭碗！”等；纵观论坛，“六十岁老太做淘宝”、“从住猪圈到百万富翁”、“小学毕业做淘宝，成富豪”、“硕士生不找工作，只做淘宝”等。这样的帖子，铺天盖地而来。

淘宝成功的人士不计其数，MBA 培训，虽然年销售额八百万元以上的卖家才能报名，但 MBA 培训却是一片繁荣，您到底会不会成为淘宝众多成功卖家的一员呢？

淘宝真的有那么风光吗？“11 月份生意不好，到底是怎么回事呢？”、“为何我一单生意都没有呢？”、“服装旺季，怎么淡季都不如呢？”、“各位生意怎么样啊，最近好冷清哦！”、“店铺开了那么长时间没有生意怎么办呢？”、“每天早上一早就守在电脑前，晚上 12 点还舍不得去睡觉，苦苦守着电脑，难道只是发呆、发呆再发呆？……”这些问题又有多少关注呢？

淘宝成就的百万富翁多，还是生意冷清的多呢？我没有做过调查。如今的淘宝，还是一条网线，一台电脑，就能轻轻松松地月入万元吗？

事件过程：

当“月入万元”、“迅速升钻”摆在面前的时候，满满都是羡慕，多么希望在某一天能成为他们。相反看看自己的小店，流量不理想，成交寥寥，差距到底在哪呢？为什么付出和回报没有成正比呢？

创业两个字在我们脑海中盘旋的时候，心中的激情无限澎湃。“年销百万”，“快速升钻”总是被关注，于是，跃跃欲试的您终于有了自己的店铺，怀揣梦想，期待成功。

这里，奇迹频出；这里，草根创业；这里，大学生就业；这里，职场成功转型；这里就是淘宝。您终于来到淘宝。为了小店，您忘了一日三餐；为了小店，您零点还对着那屏幕；为了小店，您舍了闲暇时光；为了小店，您成了十足的“宅”者。

没有信誉，亏本售卖，信誉利润，徘徊，徘徊，再徘徊。

缺少经验，推广无门，叮咚不闻，心焦，心焦，再心焦。

不知学习，一不小心违规，店铺被屏蔽，垂泪，垂泪，再垂泪。

多少个日夜蹲点电脑，没得到应有的成绩。于是，便有了抱怨，说月入万元是吹牛，对快速升钻质疑。甚至，创业的寂寞消磨了当初的激情，淘宝难道真的是有钱人的世界？没钱就寸步难行？这时，初入淘宝的您将会如何讨论淘宝得失呢？月入万元诱惑了谁？几人成功几人败，几家欢笑几家愁呢？

小编追访：

带着这些问题，小编追访了淘宝网上较为知名的卖家小蝌蚪蚕宝宝。他在淘宝 3C 数码领域一直都是佼佼者。

淘宝确实是一个创造奇迹的平台。可是每个奇迹的背后都离不开汗水的挥洒。一台电脑和一根网线是前提，但不是有了这个前提就可以随随便便成功的。那么成功需要什么呢？大家先回答以下问题：

第一，您对淘宝了解多少？要做好淘宝需要掌握哪些知识？

第二，您的店铺有什么优势足以让您立足淘宝并发展下去？

第三，您有没有平和的心态，足够的毅力，坚持做下去？

第四，您知道的推广方式有哪些？而哪些对您自己有利，哪些不适合您呢？

第五，您对客服的了解有多少？到底怎么营造回头客，怎么营造口碑效应，利用客服树立自己店铺的文化，树立自己的品牌呢？

第六，您有没有适合的货源，考虑您的市场定位，您的顾客群是哪些呢？

第七，您有没有注意淘宝规则，淘宝的变化日新月异，到底怎么做能够适应这些变化呢？

以上问题，您能够回答吗？答案是什么呢？如果您能回答这些问题，可以走入淘宝并开始您的淘宝之旅；如果您对这些问题都不知道如何回答，那么我只能劝您，去好好学习一下，再走入淘宝。提醒大家淘宝有风险，入市请谨慎！

众说纷纭：

淘友 A：在淡季，利润额突破万元！做淘宝四个月，现在四钻了。说实话，觉得自己非常幸运！初入淘宝，遇到几个淘友，很悉心地带自己。自己真的去学了，确实很受用。我之

所以能在四个月挣四钻，这和自己的努力是分不开的。说实话，睡觉都极少。有时候几乎几天几夜不睡觉。不停地学习，不停地试水。从开始的每天两单到每天三十单左右这个过程真的是难以想象的辛苦！但是淘宝真的成就了我的梦想，我指望着在淘宝创业成功！

淘友 B：或许只能坚持到年底了。最近生意很差，所有能试的都试了，但是确实不能提高交易额。我只能坚持到年底了，如果年底的生意还是这么差，那么我也只能离开淘宝了。实在没有办法啊！要生存下去，就必须选择！

小编解析：

一个人要想成功，有三种方法可以选择，第一种是自己摔倒了自己爬起来，继续寻找成功，称为摸索型；第二种是自己摔倒了，在别人的帮助下爬起来，继续寻找成功，称为外力型；第三种是听别人讲或者让别人教摔倒爬起来的办法，再去寻找成功，称为模仿型。在这三种途径中，模仿是效率最高的办法。这就是复制的技巧，复制就是把经验从别人那搬到自己大脑中的过程。我们在看帖的时候，走马观花要不得，一味羡慕也不可取，舍弃这两者不妨多做对比思考。成功者之所以成功，在其大脑当中一定有成功的思想存在，只有成功的思想才能导致成功的行为，学习成功者的思维，模仿成功者的行为，找到属于自己的成功，这就是捷径。

能不能有所成，首先，您的心态摆正了吗？其次，您行动起来了么？最后，每天的重复耐得住吗？其实，每个人的背后都有一段不为人知的辛酸。月入万元的虚虚实实，当您也列入其中的时候，就会懂得。我们学习的是方法，而不是一味羡慕、质疑。多问几个为什么，然后去寻找答案，这就是您成长的过程。

既然，自己选择了创业这条路，唯有热爱才能继续。收起抱怨，别再彷徨！淘宝是谁的天下？淘宝是那些自信迈开步子，认准了就去努力去圆淘宝之梦的掌柜的！