



淘宝大学

淘宝论坛
bbs.taobao.com

创业先锋
Entrepreneurial Pioneer

兵者，诡道也。
——孙子兵法

淘宝开店 兵法

吾含逸 miss颜
enjoy0521 yinchuanling

著



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

淘宝开店 兵法

吾含逸 miss颜
enjoy0521 yinchuanking

著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

“六六三十六，数中有术，术中有数；阴阳燮理，机在其中；机不可设，设则不中。”这是“三十六计”的典故。

有竞争才有机会。在战场上，要想赢，就要精准到每一个计划，取决于每一个决定。“创业先锋”凝聚“三十六计”淘宝兵法，揭秘淘宝作战细节，直述大卖家成功战略。每一计，都从零开始，有如带你亲临曾经的战局。希望读者能够找到适合自己的“计谋”，更好地运用和转变，从而提升自我，得到更进一步的升华。

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

淘宝开店兵法 / 吾含逸等著. —北京：电子工业出版社，2012.10
ISBN 978-7-121-18609-7

I. ①淘… II. ①吾… III. ①电子商务—商业经营—基本知识—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2012）第 226903 号

策划编辑：林瑞和

责任编辑：张丹阳

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：18.25 字数：408 千字

印 次：2012 年 10 月第 1 次印刷

印 数：4000 册 定价：45.00 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

创业先锋——

梦想从这里起航；

改变从这里开始；

经验从这里成长；

最终从这里找回自我的创业梦。

生活节奏不断加快，人们变得盲目，开始跟随人流，然后拼命在夹缝中挤出一个出口，却常常把自己曾经描绘的蓝图遗忘。

淘宝可以给你一片土地，让你种下梦想；“创业先锋”可以给你指引方向，让你再次点亮希望，不再彷徨。

人生的旅程像是乘坐着列车，每一个站点的停靠，都会有人上车、下车；正因为大家都有不同的想法和最终目的地，生活才会变得如此色彩斑斓。

欢迎大家搭乘“创业先锋”的列车，现在开始出发，穿越“三十六计”驶入淘宝创业梦想之源……

对于一个真正的创业者，创业过程不但充满了激情、艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊，还需要付出坚持不懈的努力，当然，渐进的成功也将带来无穷的欢乐与分享无尽的幸福。创业是一种劳动方式，是一种无中生有的财富现象，是一种需要创业者组织、运用服务、技术、器物作业的思考、推理、判断的行为。

本书是淘宝创业先锋社区从众多精华帖中精心甄选出淘宝牛人卖家的成功案例访谈，用浅显易懂的方式讲述了他们在淘宝从最初开店到最终成功所经历过的每一个细节，让每一位读者都能很清晰地了解一个成功卖家的操作模式。只要你用心，就一定能够读懂本书，从中分析出经营智慧及成功品质，掌握网上开店特有的经营模式，塑造自己的独特店铺，永远快人一步，成为网商中的佼佼者。

网店的运营模式有很多，淘宝网的店主每天都在上演一个个的奇迹，每个奇迹都值得研究，值得学习。不同的店铺有不同的营销方式，通过集中归纳，从中寻找出最适合自己的模式，才能让我们如虎添翼，少走弯路，快速迈上成功的征途。

本书精选 52 位淘宝网人气店主，采用现身说法，让店主自述其网店经营历程、销售方式与创业捷径，介绍自己的网商之路，通过寻找货源到店铺装修管理、营销推广到售后服务、运营理念到阵地实战等一系列的创业故事与大家尽情享受成功之道。

每个店主的经验都是不同的，通过这些案例，会给读者多元化的启发，从中可以掌握“如何寻找一手货源”、“如何打造养眼店铺”、“如何运用 SEO 推广”等一系列前辈们的实战经验，分析出店主们的经营理念与创新思路，并且通过自己的思考、分析之后运用到自己的运营中，改善网店的种种缺陷，摆脱经营不善的窘迫。

本书由创业先锋记者组负责采访相关卖家，记者组组长徐雪松（yinchuanking）、副组长孙玉兰（enjoy0521）统撰定稿，创业先锋掌门陈韬（吾含逸）及护法颜美玲（miss 颜）负责资料的整理与编写。在此，要特别感谢创业先锋全体同人所付出的努力，没有他们高效率的工作，本书不会按期完成。

目 录

第 1 章	无中生有	1
	雅依儿格格：小学店主化茧成蝶摘皇冠，一年拿下一套房	2
	大理佳茗轩：金花姑娘白手起家，140 天赚 10 万元	9
第 2 章	暗度陈仓	14
	花开无眠 1：女研究生三度创业失败战淘宝，52 天双皇冠	15
	东东西西蓝蓝贝贝：双皇冠掌柜月销万单，诀窍大曝光之 寻找“淘宝客”	18
第 3 章	顺手牵羊	21
	JUYO 居优鞋贸：兼职掌柜波折人生，分享收获的点点滴滴	22
	海鸥令主：电商老师不花钱做淘宝，一年两皇冠	28
第 4 章	欲擒故纵	32
	心雨之窝：虚拟转战实物，四钻小女子月销 10 万元	33
	如家睡衣：80 后男生卖睡衣，一年不到坐拥两皇冠	39
	猫咪风暴：23 岁麻豆坐拥天猫、皇冠店的精彩人生	42

第 5 章 抛砖引玉	48
矮子卖袜子：89 新人类，每天 1000 信誉，两月皇冠不是传说	49
夏末秋初：小小良品，大大世界，看我绚烂的童真生活	55
第 6 章 美人计	60
蜜妮 baby：90 后美女早发现，发帖发出一皇冠	61
小室 xiaoshi：80 后美女自力更生，创业总比打工强	64
第 7 章 苦肉计	68
睛睐世界旗舰店：60 后经理人转战淘宝，敢闯敢拼实现 46 年一梦	69
老百姓不容易：从电脑盲到三皇冠，农村大叔为求温饱创奇迹	74
第 8 章 釜底抽薪	78
hyj_2008：夫妻两人 3 天打包 700 件，一起从四心走到双皇冠	79
liangyu0525：农村妹勇闯淘宝，月利过万的美丽蜕变	84
zzp13607016731：低调做人，高调做事，销量才是王道	88
第 9 章 树上开花	92
十月多多：四皇冠文艺女店主，用思想缔造自己的品牌帝国	93
用心创世界：盲人团队齐创淘宝，奋发图强谁与争锋	98
瓷娃娃罕见病关爱中心：谁能帮他们实现愿望？瓷娃娃基金淘宝起航	103
第 10 章 连环计	108
布尔曼水洗休闲服饰：3 个月做百万业绩，做良品，得天下	109
阿里童鞋：数据魔方+直通车，牛人掌柜一年一皇冠	117
乐亿多旗舰店：不到一年开公司，拥有 6 家天猫店铺	122
第 11 章 擒贼先擒王	129
小木的角角：代销也疯狂，量子统计玩转淘宝	130
百川通母婴专营店：“负二代”强势出击，免费活动爆销 10 万元	135

第 12 章 远交近攻	143
松桂访：软件学院研究生卖腊肉，一年狂销 80 万元冲皇冠	144
UME 爱与礼物：浙大研究生不花一分钱做推广，也能半年五钻	149
聪明的老公公：4 个月四钻，看摄影师与模特情侣档玩转淘宝	155
第 13 章 反客为主	160
汽配摩配批发中心：兵哥哥零推广，一年四钻玩转汽配王国	161
小馨 monica 的家：手工皂美女掌柜变身公司老总，两年四皇冠， 月销 70 万元	166
第 14 章 李代桃僵	171
本草药妆：90 后化妆品卖家，保洁-建筑工-地摊-学徒，一年五钻	172
天使尧尧宝贝：精英姐弟加冕皇冠，口碑营销是王道	177
第 15 章 浑水摸鱼	184
可爱的海洋 mm：谁说女子不如男，5000 元起家到月销 4 万元双皇冠	185
倩衣儿日韩衣铺：伏蛰 3 年，一个月 3000 信誉之掌柜蜕变史	189
第 16 章 笑里藏刀	195
红星宝贝用品店：低学历却有大智慧，89 年掌柜月入过万元	196
方圆精品店：100%好评皇冠店家解说如何应对差评	202
第 17 章 借刀杀人	206
泰格信家居旗舰店：刚毕业大学生，没钱也能闯天猫	207
恋上女人花：女装年度最“给力”护法，口碑相传经营两皇冠	213
第 18 章 假痴不癫	217
上海钻石牌机械闹钟：上海钟厂门卫老大爷在淘宝大显身手	218
蒋公剿匪：“经理”级组合教你排兵布阵，分销也能 3 个月四钻	224
魔术基地：玩乐收藏，80 后大学尖子生的“魔幻”人生旅程	230

第 19 章 金蝉脱壳	233
阿爽原单旗舰：潮男闯淘宝，皇冠店铺月销 30 万元	234
鬼鬼怕怕：明星不做来玩淘宝，小胖哥卖胖胖潮服一年成皇冠	239
张生 2007：古董哥从捡破烂到开奔驰，做自己命运的主宰	243
第 20 章 以逸待劳	249
金豆的店：憨憨的妈妈，糊涂的皇冠，执著的掌柜	250
缘来小筑：若莲细语，一朵简单的女子和一间不简单的作坊	255
HITOMI の石碱工房：低碳、环保主义美女店主，惹得诸多媒体 纷纷造访	262
第 21 章 围魏救赵	265
八零九零工艺：看大学生如何靠直通车把汽车饰品卖得风生水起	266
王伟 55 轮滑：85 大学生淘宝创业，两年皇冠年入百万元	270
第 22 章 借尸还魂	275
美人的助理：“黑帮老大”混淘宝，不要害怕哥，哥只是个传说	276
柠檬时尚内衣馆：“新时代”PK“传统销售模式”	280

第 1 章

无中生有

- ◎ 雅依儿格格：小学店主化茧成蝶摘皇冠，一年拿下一套房
- ◎ 大理佳茗轩：金花姑娘白手起家，140 天赚 10 万元

雅依儿格格：小学店主化茧成蝶摘皇冠，一年拿下一套房

记者：enjoy0521

嘉宾：雅依儿格格

店铺名称：栀子洋坊婴儿礼服

店铺主营：母婴

店铺链接：<http://shop35894250.taobao.com>

父亲将学费借亲戚，心破碎，辍学打工

enjoy0521：看到掌柜的店铺感觉特别可爱，我也见过不少卖童装的店铺，但还是第一次看到这么可爱的童装，首先介绍一下你和你的店铺吧。

雅依儿格格：大家好，我叫琴琴，是1984年出生的。小时候我没有穿过公主裙，没有戴过头花，但是我特别会想办法，那时候，我把爸爸的长衬衣的两个袖子往身腰里一系，就当是公主裙。我把自己当成公主，转啊转啊，能转得跟裙摆一样圆圆的、飘飘的。这件事以后一直出现在我的梦里。15岁那年，我第一次穿公主裙，用我自己赚的钱，我特别高兴。

enjoy0521：每个女孩都是公主，不过你却没有和公主梦擦肩而过，这点我很佩服。15岁就赚钱了吗？那个年纪应该还在上初中。

雅依儿格格：这是我一生难以磨灭的印记。在我13岁时，家里仅有的300元本来是留给我上学的报名费，开学前两个星期爸爸禁不住亲戚的软磨硬泡，将我读书的学费借给了这位亲戚，哥哥上学的报名费是爸爸卖了陪伴我一年多的大狗“花花”换来的，给哥哥交了报名费后只剩下十几元了，家里就再也拿不出钱来给我上学了，心里有苦涩，有委屈，有沉痛，甚至有过轻生的念头，但是最后，想让妈妈过好日子的念头无比强烈，我要出去打工，于是我经常写信央求远在外地的姐姐带我出去工作。

离家的第一站我就到了汕尾，那时我才15岁，姐姐的经济能力有限，只好把我送到附近一个陶瓷厂上班。我进厂后分到了样板组，每天的工作就是用水和沙子把大理石磨光滑，

然后再用 502 胶水把大理石样固定在玻璃上。一天工作下来，十个手指尖都被沙子磨出了血泡，手掌心也被 502 胶水粘掉了一层皮，当血泡磨破时，鲜红的血直往外冒，我咬着牙不敢告诉姐姐。在这里虽然辛苦，但起码我能自己养活自己了。

enjoy0521: 真的没有想到你小小年纪就要承担这些苦痛，那么，之后的你是如何度过艰辛的打工生涯呢？

雅依儿格格: 姐姐对我的要求很严厉，除了工作，她要求我自学，每到放假都会拿很多书给我看，并且要我理解其中的含义。几个月下来，姐姐自考大学用的现代汉语言文学、古代汉语言文学、工商管理、人力资源管理等各类书籍都被我看得掉了书皮。那个时候姐姐自己买了电脑，还教了我电脑知识。她对我说：过去的事情是你无力去改变的，一个人读多少书那也只是她的过去，以后的路要怎么走才是你自己能决定的。

后来姐姐为了让我学到更多本领，通过各种关系让我进了一家美资厂，厂里的各类管理培训我都不会缺席，晚上还上夜大。在工厂里，我首次接触到了服装设计，唤醒了我内心深处对于公主裙的热爱。工作之余我努力学习电脑知识，学习关于公主裙的相关知识。凭着自己的能力，我一步步的由小组长升到生产主任然后升到主管。可是我不能只满足于这些，我相信我的才干能为我赢得体面的生活，我要过上舒适的生活，所以我离开了那家工厂，来到了广州。



出色的工作表现，让琴琴在公司里颇受器重

广州的繁华和紧张的生活节奏立刻燃起了我对生活的信心，然而几天下来工作一点着落都没有，心里开始有些慌了，一天晚上，我照例去网吧查看网站上公布的招聘信息，没想到在 QQ 上遇到了我在美资厂的同事马宏伟，她告诉我她也在广州，而且离我住的地方很近，和她见了面，在了解了我的状况后，她主动让我搬到她家里住，然后再慢慢找工作！有了她的鼓励和支持我很快在一家优百特 MP3 公司应聘做了生产主管，我出色的工作能力立刻引起了老总的注意，他把我调入人力资源部任主管，全权负责整个公司的人事、行政、培训、

后勤工作，我的事业可以说到达了顶峰。

enjoy0521: 后来你又是怎么接触到淘宝的呢？

雅依儿格格: 2008年3月，我认识了一个在淘宝开网店的朋友，他的成功深深地触动了我。之前选择到广州发展，也是想了解广州批发市场的货源，为以后打基础。在广州工作的同时，我会去批发市场拿婴儿裙，在天桥下摆摊卖。我想，我也要开自己的淘宝店，并且信念很坚定。我想要自己的事业，想实现我的梦想。

放弃高薪职位，选择淘宝重新开始

enjoy0521: 一开始做淘宝，货源从何而来？

雅依儿格格: 因为淘宝没有保障，没有人能给你承诺一个月收入多少，没有人给你买保险，没有一点安全感。所以如果打算全职做淘宝，最好先想清楚。做别的品牌的代理成本很低，就算是兼职也可以，我的店就是从兼职做起的。代理就是空手套白狼，卖出买进。挂人家的商品，卖出，然后再去上家那里订货，让上家代发。

enjoy0521: 代理确实是新手卖家比较好的一条路，后来为什么又不想继续代理了呢？有什么故事发生吗？

雅依儿格格: 没有，只是随着生意越来越好，我感觉，做代理永远只会处于被动的状态，对货品不了解，库存又不好掌控。所以我决定自己找货源，找突破口。



选择自己拿货，自己设计，自己掌控货源

enjoy0521: 看得出来这些公主裙是你自己设计的，不像是批发进的货。

雅依儿格格: 是的，从代理升级到自己拿货的时候，发生了一件让我很痛心的事。一位深交的朋友拿走了我所有的批发客人资料，这些是小事，重要的是八年的友谊就此告终……

我醒悟了！批发市场找的货，你卖的好，有人就盯着你跟你进一样的货，同样的货就容易出现恶性竞争打价格战，连自己的朋友都起了坏心思，更何况别人？我只有做与众不同的特色商品，才能赢得市场。我要尝试卖原创，卖自己的品牌。这件事更让我懂得了不管是先学做人还是先学做事，重要的是要先学会保护自己。

enjoy0521: 琴琴这皇冠戴的真的是酸甜苦辣咸，人生百味，方便透露一下店铺是如何推广的吗？

雅依儿格格: 到四钻之前，我都是一个人在做，那时我老公还没有辞职。现在弄得一身是病，颈椎、腰部都变形了，脖子随便往哪个方向转一下都要响四下，但还是值得的。推广我主要使用直通车，淘宝客也是必需的。

enjoy0521: 直通车的200个关键词都不一样吗？价格大概是多少呢？

雅依儿格格: 200个关键词都不同，价格是0.6~1元，我默认的出价是0.6元。

enjoy0521: 在直通车使用方面有什么心得分享吗？

雅依儿格格: 每设置一个关键词我都要看质量得分，然后预测一下关键词出价的排位，随时调整价格，让宝贝靠前。所以预测关键词的价格是比较重要的，可以少烧钱。

enjoy0521: 现如今大部分客源还是通过直通车推广得到的吗？

雅依儿格格: 大部分客源是香港地区的贸易部。

enjoy0521: 原来你们还做香港地区的生意呀。

雅依儿格格: 是我老公的妹妹，她是做国际贸易的，从我这里拿货。

enjoy0521: 琴琴家的衣服都是自己设计的吗？然后再联系工厂生产？

雅依儿格格: 大部分是自己设计的，再找工厂生产。其实我没有学过专业的设计，甚至连最简单的图纸都不会画，每次都要拿着一件裙子，跟厂里的师傅比划着要怎么改，怎么做。也有画出来的，只是画出来的东西只有自己能看懂，但是只要有一颗童心就会有更多的灵感。

细节决定成败，教你如何减少客户纠纷

enjoy0521: 我看了一下琴琴店铺的客服，个个都是能人呀，琴琴不愧是人事主管，请的人丝毫不逊色。

雅依儿格格: 嗯，两个客服配合很默契，大家每天相处都很开心。阿古以前是部队出来的，有着良好的自律性、责任心。

enjoy0521: 琴琴对发货有很好的心得体会，让大家学习一下吧。

雅依儿格格: 好的，其实我觉得凡事都需要有一套完善的程序，通常我们需要按照以下流程，尽管烦琐，但是能够百分百保证不出错。

① 客服接单：谁接单就由谁配货，目的是为了保证不出错（客人在与客服沟通的过程中，

特殊的要求只有接单的人知道)。配好货后用内部 QQ 通知发货部打单 (谁出错谁负责, 有据可依)。



客服冬子, 平时少言寡语, 工作很敬业



打单中的阿古

② 等待检验的货品: 必须有序排列好, 才不会徒劳。

③ 衣服的检查: 我们分为平检及挂检, 琴琴家所有商品的最终检验工作都是由琴琴来完成的。

平检就是将衣服平铺在工作台上检查。要求: 第一, 在检查前, 检验员必须核对所订商品是否与实际一致才可检查。第二, 一个工作台上只能放一个客人的货, 其他等待检查的货品用椅子分开放置。

挂检是为了杜绝平检没有发现的问题，即用衣架挂着再看一遍。

检查好的商品，再一次核对与快递单上是否一致，一致的就打上钩，并签上自己的名字（谁检查，谁负责）。

④ 装袋发货：装袋后在快递袋子上写上快递单的最后四位数。

这样做的目的是为了以防快递中途破包，快递员私下换袋子而丢失商品的情况发生（我们的字迹别人模仿不来，一旦出现问题，起到可追溯性的作用）。

快递单子上印有“急件，请联系本人签收，谢谢”（更温馨，更人性化）。

快递袋子封好后用双手压一压，将袋中余气排出，以防破包。最后贴上快递单，快递单要贴在快递袋子的封口处。

发完货后还要跟进快递当天是否即时走件。凌晨开始对每一位当天发货的客人的快递单号进行查询。如果正常走件我们会发一个提醒签收的信息给客人，如果出现异常我们也及时跟进。

enjoy0521: 真的是很详细的发货流程，感谢琴琴的经验分享，你觉得一路走来，什么是最重要的呢？

雅依儿格格: 坚持、诚信、良心是最重要的。坚持是不管遇到什么困难都不能放弃；诚信才能赢得客人；良心监督着我们的品质。

enjoy0521: 琴琴的衣服都是针对皮肤非常细嫩的女孩，如何挑选舒适的公主裙可以给孕妈妈一些建议吗？

雅依儿格格: 礼服因特性问题（蓬度、衬裙、纱、缎）不及棉舒服柔软，但是棉又不能用在一般的礼服上，因为棉会缩水，会导致漂亮的礼服变形。怎么办呢？我们在给宝宝穿礼服时会在里面加件打底或者像下图那样的三角哈衣后再穿礼服。



给宝宝穿礼服时里面加三角哈衣

enjoy0521: 每次的衣服设计都是自己的心血，在遇到中差评时会难过吗？

雅依儿格格: 刚开始会难过，现在不会了，只会激励自己做得更好。来琴琴店里买婴儿礼服的客人，都是冲着琴琴的设计及实拍来的。

enjoy0521: 我觉得现在新手起步很艰难，跟大家说些鼓励的话吧。

雅依儿格格: 我不能不负责的让他们坚持。我身边好多朋友刚开始都信心满满，说没钱，有的是时间。结果开店不到一个月，信心就没有了，店铺也关了。坚持的同时要找对方向，做好计划。