

WANGDIAN YINGLI DE
13 GE GUANJIAN

全面细致超实用的网络开店指南

网店盈利的 13个关键

赵文锴◎编著

把握13个关键，就能让您的网店财源滚滚！

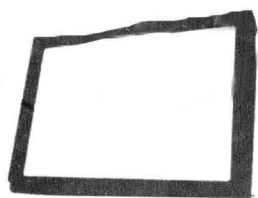
留住亲们的人，留住亲们的钱，赚最大的盈利！

广东省出版集团
广东经济出版社

网店盈利的

13个关键

赵文锴◎编著



广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

网店盈利的 13 个关键 / 赵文锴编著. —广州: 广东经济出版社, 2013. 6

ISBN 978-7-5454-2296-2

I. ①网… II. ①赵… III. ①网络营销 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 101535 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	全国新华书店
印刷	湛江日报社印刷厂 (湛江康宁路 17 号)
开本	730 毫米×1020 毫米 1/16
印张	18 1 插页
字数	258 000 字
版次	2013 年 6 月第 1 版
印次	2013 年 6 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978-7-5454-2296-2
定价	36.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 38306107 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 37601950 营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博: <http://e.weibo.com/gebook>

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

随着就业形势的日益严峻和生活压力的逐渐加大，很多人都萌生了自主创业的想法。互联网高速增长所蕴涵的巨大商机，也激发出了人们的“互联网创业”冲动。网络购物的兴旺带动了网店经营的热潮。凭借着低成本、低风险、交易快捷、产品丰富等优势，网店经营越来越受到人们的追捧，成为创业者首选的“热土”。许多用户通过在网上开店获得了较为丰厚的回报，成为或大或小的网店卖家，一起分享电子商务的巨大蛋糕。

鉴于这种大趋势，本书总结了13个有针对性的关键点。那些毫无经验却怀揣梦想的创业者可以在本书中找到打开网店经营大门的钥匙，了解开店前要做哪些准备，是全职还是兼职，如何保持良好的心态……就像先打好地基再盖楼房一样，网店经营者只有掌握了这些必备知识，才能保证在之后的经营中少走弯路。

那些整日忙忙碌碌却赚不到钱的经营者的可以在本书中找到提升店铺人气的秘诀以及论坛管理、物流管理、财务管理等方面的技巧。只有不断完善自己的准备工作，才有可能迎来日进斗金的成功。

此外，那些热衷于刷信誉、赚人气的经营者的也不妨翻开本书，了解一些能够提高店铺信誉的诀窍，而不是利用法律的漏洞来制造虚拟的信誉。要知道，空中楼阁在现实中是不存在的，虚拟的信誉终究会使店铺濒临崩



溃的边缘。

本书针对网店经营的13个关键点进行逐一分析，循序渐进，引导经营者去了解网店经营的技巧：

“盈利关键1”主要是引导读者熟悉网店的开设流程、了解“软硬件”储备和介绍一些心态调整策略。此外，还对大家比较关注的问题——开网店，是全职还是兼职这个问题作了一些探讨，针对两种选择的利弊进行细致的分析。

“盈利关键2”主要讲述产品的定位。精准的定位往往能决定网店日后的方向和品位。

“盈利关键3”主要是讲述如何凸显产品的特色，让顾客能够一见倾心。

“盈利关键4”主要讲的是论坛的管理策略。通常情况下，玩转论坛就意味着在不断地为自己挖金矿，那些潜在客户往往就躲在论坛的某一个角落，只有够细心、有智慧的网店经营者，才有可能使顾客走进自己的店铺。

“盈利关键5”主要讲的是淘宝客推广。网店经营者可以利用“淘江湖”这样一些平台，将自己的产品成功推广出去。

“盈利关键6”主要针对淘金币时代进行细致分析，让读者深刻认识这种虚拟货币的“魔力”以及其能够给经营者带来什么样的利益。

“盈利关键7”主要讲财务管理。经营者要懂得从细节入手，省下来的就是利润。

“盈利关键8”主要讲产品推广，简介一些推广方式，例如促销。网店经营者可以对消费市场和消费人群进行细致的分析，然后再针对他们各自的特点策划不同的推广方案。

“盈利关键9”主要讲物流管理。可以毫不夸张地说，物流决定产品的“生死”，经营者要重视物流各方面的细节，不要让产品和店铺的信誉一起夭折在物流手中。

“盈利关键10”主要讲店铺人气。人气就是利润，每一个网店经营者

的终极目标都是将自己的店铺打造成人气爆棚的“皇冠”店铺。

“盈利关键 11”主要讲诚信经营。店无信不立，信誉就是网店存活下去的“氧气”，经营者只有充分了解这一点，才能使自己的店铺立稳脚跟。

“盈利关键 12”主要讲评价管理。在“好评如潮”的时代，一个差评足以摧垮整间店铺。重视评价管理，避开一些“雷区”，这是每个网店经营者的必要工作。

“盈利关键 13”主要讲品牌建设。再好的商品都需要一个大气的品牌作路标，这样才能让消费者更清晰地看见它、认知它、接受它，直到它深入人心，你也就成功了！

本书就是一本网店经营者的实用“教材”，通俗易懂，条理清晰。书中用了大量鲜明的构图和贴近生活的案例为读者解惑，汇集了成功经营者在销售、经营、服务等多方面的经验和技巧，并根据网上开店的一般流程，循序渐进地介绍了网上开店的各种技巧。所谓“小技巧蕴涵大智慧”，只要网店经营者能够掌握并灵活运用这些关键点，一定能够使自己的店铺深入人心，实现盈利。

适合阅读本书的读者：

刚毕业还未找到工作，想要自主创业的大学生；

无事业且没有确定目标的人群；

拥有实体店铺，想要在网上兼职经营的店主；

想在网络或者现实中创业的有志青年；

已经拥有淘宝店铺的经营者；

电子商务、互联网从业人员。

盈利关键 1

打工不如开网店：小投入也有大收入 1

- ◎ 熟悉网店开设流程 / 2
- ◎ 开店需要哪些条件 / 6
- ◎ 心态决定小店的前途 / 10
- ◎ 物力、资金、人力准备 / 13
- ◎ 开网店，全职还是兼职 / 15
- ◎ 其他页面细节准备 / 19

盈利关键 2

选对方向赚大钱：精准定位，找到让网店日进斗金的经营项目 25

- ◎ 精确定位——致富的加速器 / 26
- ◎ 兴趣和能力 / 29
- ◎ 选对产品赚大钱 / 31



- ◎ 选择热门商品 / 35
- ◎ 打造爆款的准备工作 / 37
- ◎ 找货源的各种途径和策略 / 40
- ◎ 这样的产品千万不能在淘宝卖 / 44
- ◎ 如何巧妙利用淘宝价格工具增加利润 / 47

盈利关键 3

同质化时代，差异化经营：凸显产品特色，让顾客一见倾心 51

- ◎ 如何选择合适的关键词让店铺流量翻番 / 52
- ◎ 撰写产品描述的五大步骤 / 54
- ◎ 如何让网店的标题更吸引人 / 58
- ◎ 撰写产品描述的营销技巧和原则 / 61
- ◎ 什么样的图片才是合格的淘宝图片 / 65
- ◎ 解读“知己知彼，百战不殆” / 67

盈利关键 4

论坛管理：发帖就是在挖金矿，学会“挖”出潜在客户 71

- ◎ 如何省时省力地撰写精华帖 / 72
- ◎ 如何回帖顶帖，让自己的帖子永远火爆 / 76
- ◎ 如何稳固潜在顾客 / 77
- ◎ 如何利用你的客户名单短时间内获得大量利润 / 82
- ◎ 如何高效地在论坛发帖，推广你的主推产品 / 86
- ◎ 普通帖百分之百升级精华帖的秘诀 / 88



盈利关键 5

“淘宝客”推广：利用免费平台淘产品推出“江湖”

91

- ◎ 如何进行“淘宝客”推广 / 92
- ◎ 什么是“淘江湖” / 97
- ◎ 如何简单设置你的“淘江湖”以吸引流量 / 98
- ◎ 如何利用“淘江湖”做“淘宝客”赚钱 / 100

盈利关键 6

淘金币时代：虚拟货币也能“魅惑人心”

105

- ◎ 淘金币的定位 / 106
- ◎ 淘金币的应用 / 109
- ◎ 淘金币的报名条件 / 112
- ◎ 淘金币的基础运作 / 116

盈利关键 7

省下来的就是利润：财务管理，细节决定成败

121

- ◎ 网店销售的成本构成 / 122
- ◎ 定价的方法和技巧 / 125
- ◎ 邮费成本的合理控制 / 129
- ◎ 学会简单的记账方法 / 132
- ◎ 在选择和进货时的防骗技巧 / 134

盈利关键 8

酒香也怕巷子深：再好的商品也需要宣传推广

139

- ⊙ 明确经营方向和范围 / 140
- ⊙ 网店推广十项基本功 / 143
- ⊙ 网店推广的三个阶段 / 147
- ⊙ 网店推广的要点和技巧 / 151
- ⊙ 网店经营有妙招 / 154
- ⊙ 网店如何进行“秒杀”促销 / 158

盈利关键 9

物流决定生死：别让你的网店折在物流手里

163

- ⊙ 发货前的物流准则 / 164
- ⊙ 网店的主要物流配送方式 / 168
- ⊙ 如何利用快递省钱 / 172
- ⊙ 如何选择优质的物流服务 / 176
- ⊙ 如何规范你的物流，减少损失 / 180

盈利关键 10

人气就是利润：如何打造人气爆棚的“皇冠”店铺

185

- ⊙ 积攒人气的五个忠告 / 186
- ⊙ 网店经营细节 / 189
- ⊙ 如何灵活应对买家的讲价 / 193
- ⊙ 防止顾客流失的方法 / 198
- ⊙ 如何有效利用老顾客增值 / 201



盈利关键 11

诚信经营：店无信不立，信誉是网店生存的“氧气” 205

- ◎ 诚信是最好的招牌 / 206
- ◎ 诚意沟通为店铺积攒人气 / 209
- ◎ 案例：下岗妈妈开网店，创业成功 / 214
- ◎ 案例：淘宝“潜规则”——刷信誉遭遇“黑吃黑” / 217

盈利关键 12

评价管理：“好评如潮”的时代，一个差评足以摧毁你的网店 221

- ◎ 淘宝信誉评价规则 / 222
- ◎ 赢得 100% 好评率 / 228
- ◎ 如何引导消费者写好评 / 234
- ◎ 网店经营定当避开“雷区” / 237

盈利关键 13

品牌建设：好商品不如好品牌，学会让你的店铺深入人心 243

- ◎ 品牌的定位 / 244
- ◎ 如何打造自己的网店品牌 / 247
- ◎ 小网店也要大品牌 / 250
- ◎ 品牌建设抢占先机 / 252
- ◎ 案例一：御泥坊品牌 / 255
- ◎ 案例二：茵曼品牌 / 258

附录 《淘宝规则》 / 263

盈利关键 **1**

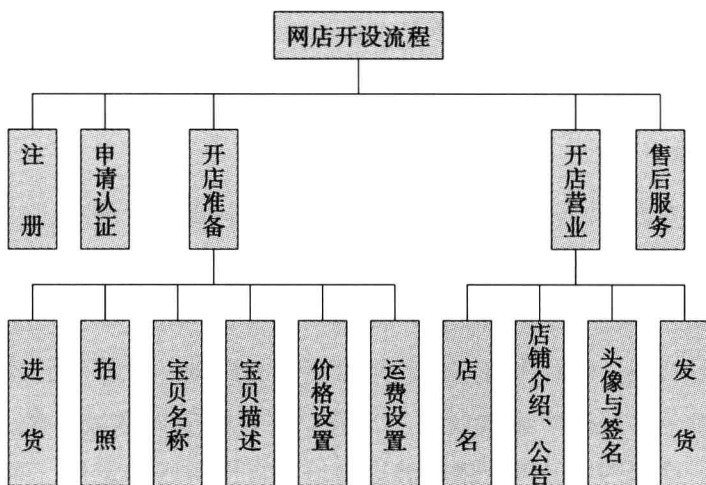
打工不如开网店：
小投入也有大收入

熟悉网店开设流程

随着社会的不断进步和互联网的不断发展，网上开店已经逐渐成为一种最便捷、最流行的创业方式。尽管不能与一个浩大的工程相比，但是开网店也需要投入很大的精力，很多的时间和资金，并且只有用心去经营，找到正确的方法，才能使网店快速步入正轨，使收益向自己的预期靠拢。因此，只有抱着“兵马未动，粮草先行”的远见，不打无准备之仗，才能为网店赢得一个光明的未来。

很多人都只是在网上开店的门外不断徘徊，蠢蠢欲动，却又因为不熟悉网络而显得犹豫不决。网店竞争逐渐进入了一种白热化的状态，价格完全公开，这也使得依靠网上开店赚钱越发具有难度。所以，要想真正融入e时代的创业热潮，首先就必须清楚网店开设的流程。





一、注册，起个好名字

别具一格的名字会让人在第一时间注意到，而一旦吸引了人们的注意力，这就是一个好的开始，甚至往往还会给网店经营者带来意想不到的收获。那么，如何才能堪称别具一格呢？这就见仁见智了。举一些反面例子吧，比方说那些比较长甚至是超长的英文名或者毫无意义的一串数字，这些名字通常情况下只会让顾客“打马走过”，丝毫不会留下深刻印象。

在注册的时候，系统会提醒网店经营者一些重要内容，例如在设置密码的时候，一定要注重安全性和易记性，最好是英文、数字、符号的无序组合，而且最好是 16 位的。

二、申请认证

在申请认证的时候，需要上传身份证。最好是将身份证扫描下来，或者用数码相机拍下来。然后等待 3 个工作日，认证就会有结果了。有时候或许会因为某些原因而导致认证无法通过，出现这种情况客服就会与网店经营者取得联系，到时候网店经营者再完善自己的资料，重新认证即可。

三、开店准备

1. 进货

在进货方面，网店经营者一定要注重市场调查和货价对比。市场上什么东西最受欢迎？在哪家进货能够减少成本？一般情况下，网购迷多数是在校学生或者年轻的上班族，而年龄也多半在 15 岁至 35 岁之间。了解这群人的喜好特点，平日多研究一些相对高级的店铺，看看他们的宝贝、销售情况、特色，这样才能做到知己知彼。出售的宝贝也最好是人无我有，别具一格。这样网店经营者就能够准确地为自己的店铺定位，而只有有了精准的定位，网店经营者才能将自己的产品推往更大的市场上去。

2. 拍照

在这里不推荐用供货商提供的照片，买家往往更重视那些极具真实性的照片。然而，这里所说的极具真实性也并非说丝毫不加修饰，甚至无论像素好坏都直接放到店铺招牌上，而应学会修饰照片。总之，网店经营者要在不失真实的大前提下尽量将宝贝拍得美美的，那些过分处理过的照片往往会适得其反，给交易带来不必要的麻烦。

3. 宝贝名称

完善工作做完之后，就可以让宝贝上架了。网店经营者一定要将宝贝的名称起得独具特色。网店经营者可以换位思考一下，假设自己是买家，在想要买这款产品的时候，会在搜索栏里输入什么样的关键字呢？这就要求网店经营者除了要给宝宝起个很独特的名称外，还要注重常用的关键字，这是保证宝贝被广泛搜索到的重要因素之一。

4. 宝贝描述

宝贝上架之后，买家们除了会关注名称、图片外，还会去关注宝贝的描述。网店经营者要注意网页界面的整体美感。真正吸引人的宝贝描述要做到阅读方便，重点突出，条理分明，令人感觉舒适。此外，描述比较琐



碎的时候，可以使用表格来规范，这样可以让买家一目了然，方便阅读。

5. 价格设置

价格的设置也是商品成交与否的一个重要因素。很大一部分人在购物的时候都会最先考虑价格因素。也就是说，网店经营者需要为自己的产品设置一个有竞争力的价格。

6. 运费设置

除了价格因素，运费也是买家十分关注的一个重点。很多买家都很在意自己所买的东西是否具有低邮价的特点。特别是那些比较便宜的商品，往往一看见高邮价，买家就会十分反感。

四、开店营业

1. 店名

和会员名一样，网店经营者的店名也需要起得十分有吸引力，能够让人在第一时间内锁定店铺——只因店名响亮且独特。但是，起店名有一个前提条件，那就是要让买家知道店铺是卖什么的。

2. 店铺介绍、公告

鲜明大方的店标、店铺介绍与公告都是开店必不可少的因素，千万不要让这些地方空着。做一个漂亮的店标，将店里的促销说明等都清晰地写在网店的公告栏上，店铺介绍可以写上主营产品，再写些小文章，让买家感受到经营者的用心，因为用心的网店经营者往往能够使买家安心。

3. 头像与签名

论坛可谓是网店非常好的一个交流窗口，当然也是宣传的好地方，但是发广告帖是被明令禁止的。所以，聪明的网店经营者可以将自己的广告做到论坛的头像与签名上去，漂亮的头像跟签名往往能够给经营者带来意想不到的收获。

4. 发货

当看到订单的时候，千万不要太过于得意。运送关可谓是重中之重，无论是平邮还是快递，都要尽可能地省钱，但是也要保证宝贝能够安全地被运送到买家手中。

五、售后服务

当网店经营者成功地卖出了自己的宝贝，这并不是说交易就此结束。如果经营者懂得完善售后服务，就不难发现，这一块可以为自己赢得很多“回头客”，买家对于售后服务的期望往往不亚于对宝贝质量的要求。因此，对自己的宝贝有信心的网店经营者，售后服务都必须做得非常好，无论是退换货服务还是技术支持服务，经营者都要尽量做到最好，这样才能保证自己的店铺能够客流不断。

总之，在做任何事情之前，网店经营者都需要清楚其流程，这样才能拥有一种很清晰的思路去进行之后的计划。经营网店也是如此，当熟悉了网上开店的流程后，网店才可能做到开张大吉。



经营网店需要有一个详细的计划，而开店流程则是计划中最为重要的一部分，经营者务必在开店前熟悉这套流程，以便在开店后实现稳定盈利。

开店需要哪些条件

从某种意义上讲，网店是一种虚拟商店。它不需要支付昂贵的店面租