

网店 开门红

再也不必绞尽脑汁、冥思苦想为什么自己的店铺没有生意
100个网上开店常用技巧独家揭秘，与你分享大卖家的成功心得
让你学得过瘾、用得开心、卖得火爆

淘宝网开店赚钱

必知100招

孙良军 雷瑛 编著





网店 开门红

淘宝网开店赚钱

必知100招

孙良军 雷瑛 编著

人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

网店开门红: 淘宝网开店赚钱必知100招 / 孙良军, 雷瑛编著. —北京: 人民邮电出版社, 2009. 7
ISBN 978-7-115-20860-6

I. 网… II. ①孙…②雷… III. 电子商务—商业经营—中国 IV. F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第073753号

内 容 提 要

本书汇集和整理了大量成功的淘宝网网店店主的实战经验, 并结合作者自身的网上开店的经历, 提炼出 100 招最实用的网店经营技巧与读者分享。

全书根据网上开店的一般流程, 循序渐进地介绍了网上开店与进货技巧、商品发布与定价技巧、商品图片的拍摄与处理技巧、网店设计与装修技巧、阿里旺旺使用技巧、店铺推广技巧、发货省钱妙招、客户服务技巧等丰富的内容, 小技巧蕴涵大智慧, 掌握并活用这些技巧, 一定能让你的店铺脱颖而出, 把生意做得红红火火。

本书特别适合网上开店的创业者, 包括在校大学生、寻求兼职者、自由职业者等学习和使用。同时也可作为高校或培训机构电子商务相关专业的实践参考用书。

网店开门红——淘宝网开店赚钱必知 100 招

◆ 编 著 孙良军 雷 瑛

责任编辑 汤 倩

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 15

字数: 308 千字

印数: 1—5 000 册

2009 年 7 月第 1 版

2009 年 7 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-20860-6/F

定价: 25.00 元

读者服务热线: (010) 67132692 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

前言

PREFACE

2009年1月,中国互联网络信息中心(CNNIC)发布了《第23次中国互联网络发展状况统计报告》,报告显示截至2008年底,我国网民人数达2.98亿,已稳居世界第一。2008年中国网购市场的年交易额首次突破千亿大关,达到1200亿元,同比增长128.5%。网络购物正凭借方便、快捷,产品丰富等特性,成为越来越多网民喜爱的购物方式。淘宝网作为中国网购市场的领军者,2008年其交易额突破1000亿元,占据了中国网购市场份额的80%左右。

面对如此诱人的网络购物市场,很多人迈出了网上开店的第一步,尤其是一些年轻人,更是视网上开店为自身就业、乃至创业的一种新方式。但是,在调查中我们发现,虽然网上开店的用户人数越来越多,但是很多店主的实际收入并不高,大部分人的月收入集中在1000元以下。为了更好地帮助新卖家熟悉网上开店的基本方法,掌握开店的各类规则和技巧,进一步提高产品的销量,我们汇集和整理了大量成功网店店主的实战经验,并结合作者自身的网上开店的经历,提炼出100招最实用的网店经营技巧与读者分享。本书特别适合网上开店的创业者,包括在校大学生、寻求兼职者、自由职业者等学习和使用。

书中汇集了成功网店店主在销售、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与进货技巧、商品发布与定价技巧、商品图片的拍摄与处理技巧、网店设计与装修技巧、阿里旺旺使用技巧、店铺推广技巧、发货省钱妙招、客户服务技巧等丰富的内容,小技巧蕴涵大智慧,掌握并活用这些技巧,一定能让店铺脱颖而出,把生意做得红红火火。

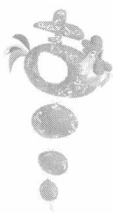
本书在编写过程中得到了众多网店店主的支持,如晁辉、何翠平、王方、孙文记、孙良营、周泉、张亚、吴秀红、何立、何新起、张家志、葛伟、孙雷杰、王艳峰、乔海丽、何本军、何海娟、舒祖明、邓仰伟、何香连、杨丽丽、邓莹莹等,在此表示衷心的感谢。由于时间仓促,书中难免有疏漏之处,恳请读者批评、指正。如果使用本书遇到问题,可以发E-mail至computerbook@126.com与我们联系。

编者

目录

CONTENTS

第1章 网上开店与进货技巧	1
第1招 选择适合在网上销售的商品	2
第2招 确定进货的数量,防止不良存货	3
第3招 获得高利润的秘诀	4
第4招 进货必须遵循的原则	5
第5招 进货成功的要领	6
第6招 低价货源大揭密	7
第7招 避免网络诈骗的技巧	9
第8招 在批发市场进货的技巧	10
第2章 商品发布与定价技巧	13
第9招 把握商品最佳上架时间,提高宝贝人气	14
第10招 详细的商品描述必不可少	16
第11招 善用宝贝推荐	17
第12招 更好地利用橱窗	19
第13招 在宝贝描述里插入图片	22
第14招 使用真人模特,增加商品的直观视觉效果	28
第15招 批量发布商品,提高工作效率	30
第16招 备份网店中的商品	33
第17招 商品定价应考虑的因素	34
第18招 让文字在图片上滚动	35
第19招 网上商品的定价策略	39
第20招 为老客户设置不同的折扣	40
第3章 商品图片的拍摄与处理技巧	45
第21招 数码相机的选购与日常保养	46
第22招 使用数码相机拍出好照片的技巧	47
第23招 调整图片亮度和清晰度	48
第24招 让图片闪闪发亮	50
第25招 抠取完美图像	54
第26招 给商品图片添加边框	56
第27招 轻松为商品图片批量添加水印	58



目录

CONTENTS

第 28 招	调整曝光不足或曝光过度的照片	63
第 29 招	批量优化图像和调整图片大小	66
第 4 章	网店设计与装修技巧	69
第 30 招	确定网店的风格	70
第 31 招	购买旺铺并设计有特色的店铺	71
第 32 招	在宝贝描述里添加漂亮背景	75
第 33 招	为店铺添加计数器	76
第 34 招	为店铺添加背景音乐	78
第 35 招	设计具有视觉冲击力的店标	79
第 36 招	制作漂亮的分类导航按钮	82
第 37 招	设计精美的旺铺店招	85
第 38 招	淘宝网网店模板代码的使用方法	90
第 39 招	设计精美个性化的淘宝旺铺促销区	95
第 40 招	设置旺铺“满就送”	99
第 5 章	玩转阿里旺旺	103
第 41 招	巧妙设置旺旺状态信息	104
第 42 招	添加旺旺图标让生意旺遍天下	107
第 43 招	使用旺旺过滤垃圾消息	109
第 44 招	使用移动旺旺，随时随地谈生意	111
第 45 招	导出和导入聊天记录	113
第 46 招	设置买家付款时旺旺的“叮咚”声音提示	114
第 47 招	旺旺的安全防卫和杀毒秘密	117
第 48 招	使用旺旺增加流量的技巧	119
第 49 招	打造特色的旺旺群	120
第 6 章	百战百胜的店铺推广	123
第 50 招	登录搜索引擎让你的店铺访问量井喷	124

目录

CONTENTS

第 51 招	登录导航网站让你的网店被客户找到	125
第 52 招	多用拍卖提高访问量	125
第 53 招	灵活运用信用评价免费做广告	127
第 54 招	加入网商联盟，商机无限	130
第 55 招	在淘宝社区中推广	132
第 56 招	吸引更多的淘宝客推广你的宝贝	136
第 57 招	开通淘宝旺铺让生意四季兴旺	140
第 58 招	加入消保服务让财运更旺	141
第 59 招	参加淘宝抵价券促销活动，提高成交量	143
第 60 招	通过 QQ、MSN 推广	145
第 61 招	让别人出钱买旺铺，友情链接赚钱奇招	149
第 62 招	旺铺“友情热荐”自定义页面赚钱绝招	152
第 63 招	超强店铺营销工具淘买家，提高生意的好帮手	153
 第 7 章	 发货省钱妙招	 159
第 64 招	使用运费模版设置不同地区的运费价格	160
第 65 招	商品包装的技巧	165
第 66 招	使用支付宝推荐物流好处多	168
第 67 招	自己计算运费，方便又实惠	173
第 68 招	选择快递公司需要注意的问题	176
第 69 招	降低快递费用的妙招	178
第 70 招	巧妙使用 E 邮宝发货	178
第 71 招	发平邮节省邮费的超级技巧	181
第 72 招	向国外发货的省钱秘诀	182
 第 8 章	 使顾客心满意足的客户服务	 185
第 73 招	巧用客户关怀设置，细心服务客户	186
第 74 招	巧用客户管理，服务好老客户	189
第 75 招	有技巧地回答买家提问	192
第 76 招	为顾客着想，让顾客喜欢上你的商品	192
第 77 招	分析顾客心理，跟着顾客需求走	193
第 78 招	引导顾客购买商品的小绝招	194



目录

CONTENTS

第 79 招	让顾客充当你的推销员	196
第 80 招	巧妙对待各种类型的买家	196
第 81 招	服务好老顾客，留住回头客	197
第 82 招	隐藏交易信息	198
第 83 招	开通 E 客服使用多个账号 管理店铺	202
第 9 章	打造皇冠级信用	207
第 84 招	处理顾客投诉的方法	208
第 85 招	做好售后回访是赢得信誉的 重要渠道	209
第 86 招	知己知彼，方可竞争取胜	210
第 87 招	旺季一定要“热卖”	211
第 88 招	充分利用销售淡季	211
第 89 招	店铺营销常用的竞争策略	212
第 90 招	赢得 100%好评的方法	213
第 91 招	利用假日经济，增加销量	214
第 92 招	正确分析网店生意冷清的原因	216
第 93 招	打造优秀的网络销售团队	218
第 10 章	网上开店防诈骗	221
第 94 招	警惕利用中奖信息诈骗	222
第 95 招	鉴别刷钻店铺的方法	223
第 96 招	网上进货如何识别骗子	223
第 97 招	不要进入不安全链接，防止 账号被盗	225
第 98 招	发货时防骗注意几点	226
第 99 招	网上银行交易防骗技巧	227
第 100 招	网上交易的常见骗术	229



第 1 章

网上开店与进货技巧

网上开店卖什么，这是网上开店首先要考虑的问题。在确定卖什么之后，还要掌握好进货技巧。进货是一门学问，进什么货，进多少货，先付钱还是后结账，这些都是网上开店必须掌握的知识。正确的进货意味着完成了销售的一半。进货是网店经营活动的重要环节，关系到商品周转，关系到经营的活力。

第1招 选择适合在网上销售的商品

目前主流网民有两大特征，一是年轻化，学生群体占有网民相当的比重；其次是白领上班族多。了解了主流网民的基本特征，就可以根据自己的资源、条件甚至是爱好来确定商品。

此外，商品自身的属性也对销售有制约作用。一般而言，商品的价值高，收入也高，但投入相对较大。对于既无销售经验，又缺原始资金的创业族来讲，确实是不小的负担。网上交易地域范围广，有些体积较大、较重而又价格偏低的商品是不适合网上销售的，因为在邮寄时商品的物流费用太高，如果将这笔费用分摊到买家头上，势必会降低买家的购买欲。

从理论上讲，只要是商品就可以在网上销售。据分析，适合在网上销售的产品大致具有以下几个显著的特点。

(1) 新、奇：网下不容易买到或买不到的商品，如从国外带回来的产品、新产品等。新产品由于刚推出，缺乏大规模推广，不易在传统店铺里销售，而网上低廉的销售模式就更容易产生效果。

(2) 体积较小：便于邮寄，能够降低购买成本的商品。

(3) 质量容易控制：如书籍、音像产品、电子产品及标准化的商品，更适合在网上销售。

(4) 附加值较高：现在商业已经很发达，一般的日用品批零之间的差价已经很小，显然不适合在网上直接销售。应当尽量选择利润率比较高，能够给顾客提供较大折扣的商品。

(5) 价格便宜：网上销售的商品要比网下的价格便宜，以相同的价格在网下买得到的话，就不会有人在网上购买。

(6) 具有独特性、时尚性：与众不同，紧跟时尚潮流，具有个性的商品很容易成为抢手货。

(7) 用户对象尽可能广泛：大多数人都会选择的产品。

(8) 能被普遍接受的产品：产品具有较高的可靠性，其质量、性能易于鉴别，一旦发生质量纠纷容易解决。

网上购物行为也呈现明显的性别倾向。从男性与女性买家角度来看，3C类商品(计算机、个人数码与家电产品)、游戏类和通信充值卡类产品呈现为男性消费特征，化妆

品、母婴用品、首饰类和服装类商品则呈现为女性消费特征。表 1-1 所示为 2008 年淘宝商品销售 TOP15（按销售额排名）。

表 1-1 2008 年淘宝商品销售 TOP15（按销售量排名）

排 名	类 目	成 交 数 量
1	服饰	1.4 亿件
2	手机	1366 万部
3	化妆品	7148 万件
4	家居日用	4739 万件
5	户外运动	3222 万件
6	PC 及配件	1448 万台
7	珠宝首饰	3024 万件
8	笔记本电脑	1180 万台
9	小家电	1328 万台
10	充值卡	3130 万张
11	食品保健品	2346 万个
12	母婴产品	3178 万个
13	相机摄像机	612 万台
14	汽车配件	768 万个
15	书籍音像	2541 万本

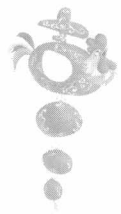
目前网上交易量比较大的商品主要是服装、手机、化妆品、家居日用、充值卡等。不过随着时间、环境和消费观念的变化，适合在网上销售的产品也会发生变化。其实不管卖什么，网上网下都差不多，寻找有竞争力的商品，是成功的关键。

第 2 招 确定进货的数量，防止不良存货

网上开店首先是确定进货的数量、质量、种类，什么时候补货及如何确定补货的数量，作为经营者都应该了解。下面，就把开店进货中常用的基本知识介绍一下，希望能对开店的新手有所启发。

（1）选择好进货方向，例如经营服装的，是以男装为主还是女装为主，要做到头脑很清楚。不要一到服装批发市场，看什么都好，什么都想进。一定要有一个清晰的思路，新手开店卖服装最好专一，如果店铺很大，可以同时做男装和女装。

（2）进货要根据时尚潮流、消费者需求、习惯特点等，以一个高明买家的眼光科学配货。必须要能准确地把握目前流行趋势、消费心理等。如果自己拿不准，也可以



在淘宝上多看看，什么商品、哪种款式最热卖。

(3) 进货前，要预测每种商品在一段时间内的销售情况。根据预测销售情况进货，这样会使网店的库存负担减轻。有些店主认为大量进货是降低成本的秘诀，但这种观念在一些行业不是切实可行的，货进的多了，销售不出去，一定会占用大量资金。进货的商品一定要以满足市场需求为目的，才能提高销售业绩，才能赢利。

(4) 如果资金允许的话，进货商品的种类第一次应该尽可能的多，因为需要给顾客多种选择的机会。如经营时装的店铺，时装的流行性决定了销售的时效性，经营者在选购商品时应注意数量不要太多，在花色、款式方面要多选一些。这样既可保证店铺的特色，也可以解除资金、存货的压力。

(5) 从有多年开店的经验来看，每种商品要备有 3 件才能够维持一个比较良性的商品周转。当进了 1 件商品而这件商品非常热销，很快就需要为这个商品单独补货，这时无论从所花费的时间和资金上看，都是得不偿失的。而不补货，又只好眼睁睁看着顾客失望地离开。但如果进了 3 件同样的商品的话，在销售完这 3 件商品的期间其他的商品也很可能需要补货，这样店主就可以一次性去补货来提高补货的效率，从而节约补货开支。

第 3 招 获得高利润的秘诀

开店做生意，进货是很重要的一环。进货也是一门学问，如进货的数量、质量、品种如何确定，什么时候补货及如何确定补货的数量，作为店铺经营者都应该了解。

尤其在网批进货，商品的成本供货商一般不会告诉你。因为商品的成本是个秘密，这就是为什么那么多的供应商没有报价单，只能选好商品，确定数量后才给报价是一样的。

如果进错货，可能会把多日来的经营信誉毁掉。另一方面，店里的商品有很多种，有的畅销，有的滞销，有的压了几个月还没有生意。所以作为卖家，一定要有敏锐的眼光，能够察觉到什么时候需要补货，否则，买家可能就跑到别的竞争对手那里去了。

精明的店主在进货时要注意如下秘诀，才能获得大利润。

1. 对店铺的经营了如指掌

店主要想将进货工作切实抓好，就要对店铺的经营洞悉分明。只有这样才不至于采购到顾客不喜欢的商品。这就需要店主尽量在短时间内积累大量的店铺经营经验，从而增加对所购商品的判断能力。所以在进货前需要深入了解客户人群的需求，对自己的选货眼光有绝对的信心，进货过程中给予批发商足够的诚意和信心，用数量来为自己争取拿到好的批发价格。

2. 货比三家

为了使进货价格最合理,可以向多家供货商咨询,并从中挑选出各方面都适合自己的店铺销售的商品。

3. 积累丰富的商品知识

一些店主在进货时通常会一味杀价,而对于其他交易条件从不考虑。这样一来,就会十分容易跌入别人的圈套。倘若供货商知道进货者有这种习惯,一定会有所准备地提高价格,来等待进货人员砍价。因此店主在进货时应该洞悉市场动向,商品知识丰富,这样才不至于被欺骗。

4. 按不同商品的供求规律进货

对于供求平衡,货源正常的商品,少销少进,多销多进。对于货源时断时续,供不应求的商品,根据市场需求来开辟货源,随时了解供货情况,随时进货。对于采取了促销措施,仍然销量不大的商品,应当少进,甚至不进。

5. 按商品季节产销特点进货

对于季节生产、季节销售的商品,采取季初多进,季中少进,季末补进的原则。对于常年生产、季节销售的商品,应淡季少进,旺季多进。

6. 进货的数量

进货数量包括多个方面,如进货总额、商品种类数量等。

进货商品种类第一次应该尽可能的多,因为需要给顾客多种选择的机会。当对顾客有了一定了解时,就可以锁定一定种类的产品了,因为资金总是有限的,只有把资金集中投入到有限的种类中,才可能使单个产品进货量大,要求批发商给予更低的批发价格。

7. 获得供货商的支持

能影响到供货商支持有两个因素:第一是首次进货金额,如果首次进货金额太少,供货商就会认为没有实力,或对他的产品信心不足;第二是补货的频率,如果经常到供货商那里去补货,即使数量不多,但供货商还是认为货物周转快,能够为他带来长期的效益。供货商支持表现在一旦有新货会尽快通知,而且可能下次进货的时候他会自动把价格调整下来,还有就是供货商如果认为是重要客户,一般都会透露近期哪类商品热销,了解这些行情会对市场和客户判断更准确。

第4招 进货必须遵循的原则

店主网上开店进货时应该遵循以下几个原则。

1. 勤进快销

勤进快销是加快资金周转、避免商品积压的先决条件,也是促进网店经营发展的必要措施。店铺经营需投入较少的资金,经营品种繁多、种类齐全的商品,从而加速



商品周转,将生意做活。当然,也不是进货越勤越好,需要考虑网店的条件及商品的特点、货源状态、进货方式等多种因素。

2. 诚实守信

店主在进货过程中要信守合同,诚实守信,保证合同的严肃性、合法性、有效性,树立良好的店铺形象,将网店与各种相关群体间的关系协调好,从而使店铺销售更顺利。

3. 以需定进

以需定进指的是根据市场的需求来决定进货量,保持进货商品符合买家需求,能够快速销售出去,它能使店铺避免盲目采购,从而扩大商品销售额。

为保证货物及时流通,扩大商品品种,必须广开进货渠道,建立固定的进货渠道和固定的购销业务关系,这有利于互相支持和信赖。由于彼此了解情况,便于符合进货要求,同时能够减少人员采购,节约费用。另外,在保持固定进货渠道的同时,要不断开辟新的进货渠道,使得进货渠道多样化,从而防止多种风险带来的损害。通常来讲,店铺的进货渠道有 3 条:从厂商处直接进货,从批发商处进货、代理或代销商品。

4. 注意季节性

新手往往并不知道服装进货时间一般会比市场提前两到三个月,在炎炎夏季时,批发市场的生产厂家们已经在忙着准备秋衫了。如果不明白这个道理,还在大张旗鼓的进夏季尾货,还在为占了厂家清季而处理的便宜货得意时,乐的可是批发商,而你进的货也可能会因转季打折而卖不了好价钱,或需求少影响到销售不理想,所以看准季节时机慎重进货也是一个方面。

另外,在店铺采购商品、选择供货单位时,要考虑 3 条因素:

- (1) 所供商品的品种、数量、规格、质量情况;
- (2) 考虑供货商的信誉情况,譬如生产是否正常、质量是否可靠、货价是否合理、合同如何履行等;
- (3) 供货者的条件,如路程的远近、交通运输工具、运输线路、运输费用等。

总之,进货要以经济效益作标准,运用科学的分析决策方法,进行综合分析比较,从而在众多的供货商中找出最理想的。

第 5 招 进货成功的要领

对于店主来说,进货是一门大学问。进货时,掌握一定的要领有助于进货的成功。一般来说,进货成功的要领有以下几个方面。

1. 顾客的需求

顾客的需求可作为决策的向导。进货时可以遵循以下要领:设置工作手册,设立

顾客意见簿，有意识地记录顾客对商品的反映，然后将这些意见整理；建立缺货登记簿，对顾客需要但缺货的商品进行登记，并以此作为进货的依据；应对顾客意见簿进行长期检查，用心聆听顾客们的建设性意见。

通过以上措施就可以准确预测市场，了解顾客对商品的质量、品种、价格等方面的需求，从而采购到适销的商品，避免积压库存而造成不必要的损失，使经济效益得到提高。

2. 进货时机巧把握

对于货源不足、供不应求的商品，应根据市场需求来开辟货源，随时掌握进货情况，随供随进；对季节生产、季节销售的日常用品，应该本着“季初多进，季中少进，季末补进”的方针；新产品要先试销，打开销路后，进货量再从少到多。

3. 比较供货商

为了进到价格合理、品质优良的产品，可以让多家供货商提供价格表，以作参考，然后从中挑选适合店铺经营的商品。

4. 先进货后付款

进货后再付款可以赚取更多的利息，对中小型店铺还能起到规避风险的作用。

掌握以上各条进货要领，就会进到称心如意的商品，进一步符合顾客的意愿，满足市场的需要。

第6招 低价货源大揭秘

确定卖什么，了解了进货的原则和要领后，就要开始找货源了。网上开店之所以有利润空间，成本较低是重要因素。拥有了物美价廉的货源，便取得了制胜的法宝。下面介绍一些寻找价格低廉货源的常见方法。

1. 依靠大型批发市场

批发市场的商品价格一般比较便宜，这也是经营者选择最多的货源地，从批发市场进货一般有以下特点。

- 进货时间、数量自由度很大
- 品种繁多、数量充足，便于卖家挑选
- 价格低，有利于薄利多销

新手卖家一定要多跑地区性的批发市场。在北京的网店经营者，可以多跑动物园、木樨园、秀水街、红桥；在上海可以去襄阳路、城隍庙等。多与批发商交往不但可以熟悉行情，还可以拿到很便宜的批发价格。

通过和批发商建立良好的供求关系，能够拿到第一手的流行商品，而且能够保证网上销售的低价位。这不仅有利于商品的销售，而且有利于卖家快速地积累信用。



2. 厂家货源

如果可以直接从厂家进货，且有稳定的进货量，无疑可以拿到理想的价格。而且正规的厂家货源充足，信誉度高，如果长期合作，一般都能争取产品调换和退货退款。但是，一般能从厂家拿到货的店主并不多，因为多数厂家不屑于与小规模的卖家打交道，因为厂家要求的起批量非常大。但有些网下不算热销的商品是可以从厂家进货的，以外贸服装为例，厂家要求的批发量至少要在近百件或上千件，达不到要求是很难争取到合作的。

3. 关注外贸产品

目前许多外贸厂在订单之外会有一些剩余产品处理，价格通常十分低廉，通常为市场价格的两三折，品质做工绝对保证，这是一个不错的进货渠道。

外贸产品因其质量、款式、面料、价格等优势，一直是网上销售的热门品种。很多在国外售价上百美元的名牌商品，网上的售价仅有几百元人民币，使众多买家对此趋之若鹜。

4. 拿到国外打折商品

不仅可以在国内寻找货源，还可以利用网络来销售国外的品牌。国外的世界一线品牌在换季或节日前夕，价格非常便宜，可以直接和国外的厂家联系。如果卖家在国外有亲戚朋友，可以拿到诱人的折扣在网上销售，即使售价是传统商场的4至7折，也还有10%~40%的利润空间。这种销售方式正在被一些留学生所关注。

5. 寻找品牌积压库存

品牌商品在网上是备受关注的分类之一，很多买家都通过搜索的方式直接寻找自己心仪的品牌商品。有些品牌商品的库存积压很多，一些商家干脆把库存全部卖给专职网络销售卖家。不少品牌虽然在某一地域属于积压品，但利用网络覆盖面广的特性，完全可使其在其他地域成为畅销品。如果你能经常淘到积压的品牌服饰、鞋等货物，拿到网上来销售，一定能获得丰厚的利润。这是因为品牌积压库存有其自身优势。

- 质量好，竞争力强
- 需求量大，市场前景看好
- 利用网络的地域性差异提高价格

6. 寻找换季、拆迁与转让清仓的商品

在很多情况下，商家因换季节等原因而清仓处理，因为这时他们已经收回成本了或是赚够了，剩下的能卖多少就卖多少，根本无关紧要。这时对网店的店主来说蕴涵着良好的商机，但在进货时也要小心，像日用品、高科技产品及有效期短的商品，最好不要大量进货。

7. 网络代销

在网上交易中，代销指的是在网上展示商家给的图片、产品介绍等资料，然后向买家收取定金，再给商家一定的资金，让他发货，代销者赚取其中的差额。选择代销

一般有两个原因：一是自身缺乏做生意的启动资金；二是尝试做生意，并不准备长期投资。

要注意的是网络代销虽然有一定的优越性，但是因为代销商具有“联系商家和买家，但是看不见商品”这个特点，所以使得代销有时候能成为一朵带刺的玫瑰。而且网络代销因为牵扯第三方交易，所以它的利润相对偏低，准备代销的卖家要做好一定的心理准备。

8. 二手闲置与跳蚤市场

虽然二手物品具有不合时宜、无法保证品质、不可退换等缺点，但它还是具有许多适合在网上销售的特点。

- 二手闲置商品不用担心压货
- 有利于改掉浪费的习惯
- 为他人提供方便
- 货源广，成本低

找到货源后，可先进少量的货，在网上试卖一下，如果销量好再考虑增加进货量。在网上，有些卖家和批发商关系很好，往往是商品卖出后才去进货，这样既不会占资金又不会造成商品的积压。总之，不管是通过哪种渠道寻找货源，低廉的价格是关键因素。找到了物美价廉的货源，网上商店就有了成功的基础。

第7招 避免网络诈骗的技巧

近年来，为了节省时间，不少店主不再去批发市场，而是通过网络进货。在电子商务高度发展的网络世界里，充满了形形色色的网上批发商，网络给我们带来了很多有价值的信息，也有很多不良的骗子，应该怎样通过网络寻找好的供货商呢？

下面介绍通过网络寻找好的供货商的技巧，这也是对付网络诈骗的必杀绝技。

(1) 做好对供货商的网上审查。首先要对供货商的基本信息进行审查，以避免陷入后面的陷阱。要考虑的方面包括：是否有独立的网站？有一定经营能力的供应商一般都有网站的；网站是否备案？短期行为的不良供货商一般是不会做备案的。

(2) 搜地址。网上供货商应该有一个固定地址，即便是骗子也会编一个地址出来。可以利用搜索引擎搜一下这个地址，从中可以找到很多信息。骗子的地址漏洞最主要的表现是地址与公司名称所包含的地址不符。另外，可能会搜索到一些受骗者曝光骗子公司信息。

(3) 查黄页。注意批发商的实体公司名称，各地一般都有很多的网络黄页，找到供应商的公司名称。去查一下，看看是否有，如果有是如何介绍的，是否和进货的商品类型相符。

(4) 看执照。实体公司名称还可以查相关营业执照，看这个公司是不是确实注册