

淘宝网副总裁语嫣

为本书作序，并倾力推荐

淘宝

创业英雄

皇冠卖家财富路

邱恒明著

他们中多为年轻的80后

他们中有人仅仅用了一年时间做到了双皇冠

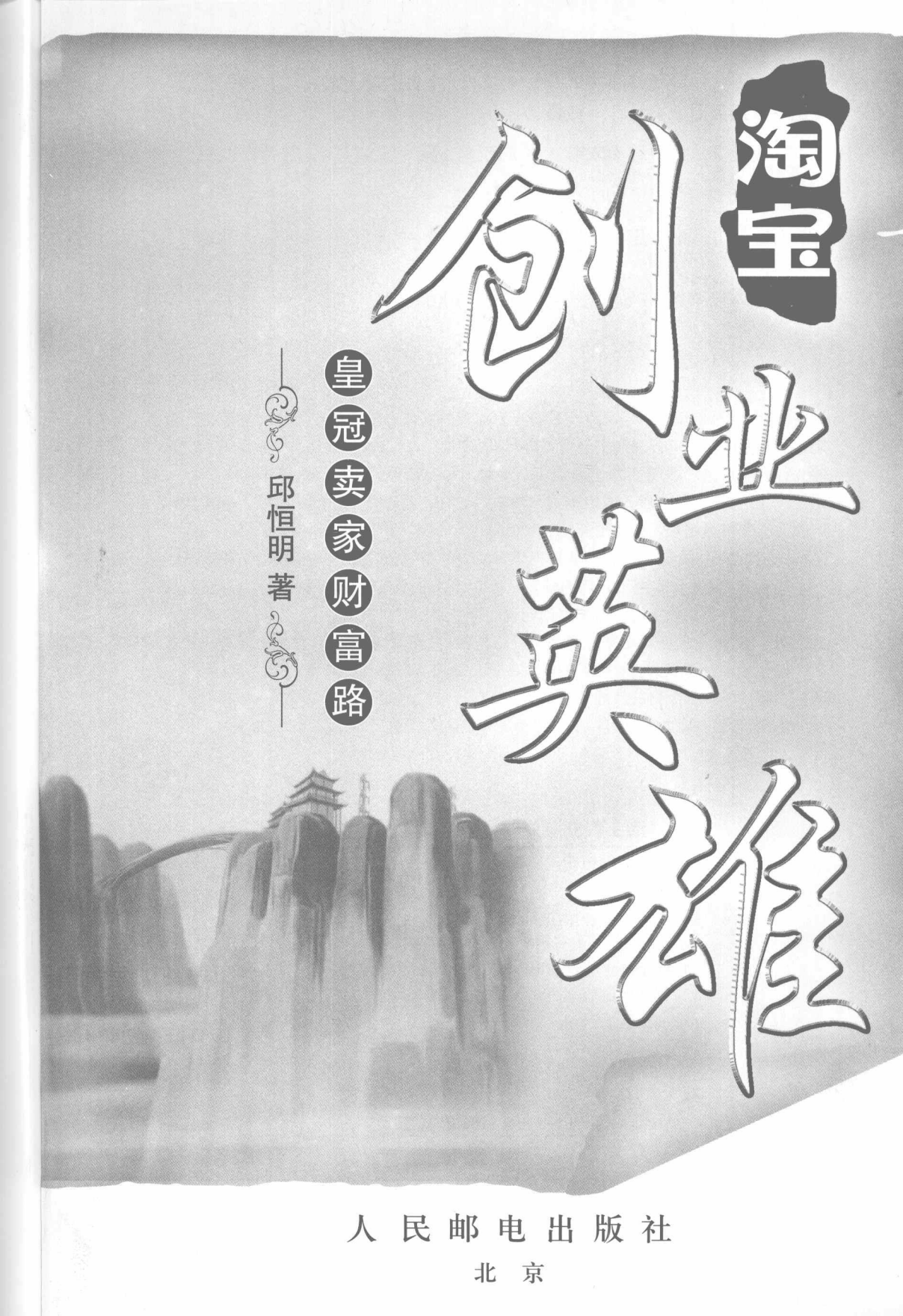
他们有着年销售上百万乃至上千万元的骄人业绩

他们经营的品牌甚至超越国际知名品牌



人民邮电出版社

POSTS & TELECOM PRESS



淘宝创业英雄

皇冠卖家财富路

邱恒明 著

人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

淘宝创业英雄: 皇冠卖家财富路 / 邱恒明著. —北京:
人民邮电出版社, 2009.3
ISBN 978-7-115-19500-5

I. 淘… II. 邱… III. 电子商务—商业经营—中国—通俗读物 IV. F724.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第001736号

内 容 提 要

学习他人经验, 少走弯路, 是淘宝创业者的共同心愿, 淘宝的皇冠卖家们, 就是他们当中的先行者。《淘宝创业英雄》一书, 第一次有血有肉地、完整地勾勒出这些先行者的形象, 展现了 21 世纪最具代表性且事有所成的那个杰出群体。

他们中有音乐教师、退伍军人、学生, 还有普通职员。他们的生活, 因淘宝网的经营变得更精彩, 变得更充实。

一手的采访资料, 精彩的故事提炼, 实用的皇冠技巧, 《淘宝创业英雄》既是一本故事书, 又是一本网上开店的秘笈。书中介绍的网店技术、寻找货源、制度建设、打造品牌等内容新颖实用, 是淘宝创业者们可借鉴的宝贵财富。

淘宝的每一位皇冠卖家, 都是一位开拓者, 他们大多数没有背景, 没有进货渠道, 甚至根本没有想到会有今天的成就, 但是他们心怀梦想、脚踏实地、不断摸索、坚持不懈, 成就了今日的辉煌。

阅读此书, 读者收获的, 除了感动, 一定还有行动!

淘宝创业英雄——皇冠卖家财富路

- ◆ 著 邱恒明
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>
北京铭成印刷有限公司印刷
- ◆ 开本: 700×1000 1/16
印张: 14.75
字数: 215 千字
印数: 1—5 000 册
- 2009 年 3 月第 1 版
2009 年 3 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-19500-5/F

定价: 28.00 元

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

反盗版热线: (010)67171154

序

很多人已经注意到,淘宝网发展到今天,淘宝皇冠店家都有了不错的收入,甚至成立了自己的公司,有了自己的品牌。但是,或许我们只看到了他们表面的风光,看到他们今天已经取得的成就,却没有注意到他们成功背后的艰辛。淘宝皇冠们一定都有这样的感触:从网店诞生的第一天起,各种艰难就一个接着一个,但他们始终咬牙坚持着。

或许不少人都有过要在淘宝开店的念头,但他们只是停留在想一想的层面,而没有真正去行动;或许有人行动了,但一遇到困难就放弃了,而没有坚持。

要成功就要行动,要成功就要坚持。

那些皇冠们,如今可以说都是取得一定成绩的卖家了,他们都曾经受了各种煎熬,尤其是初期。每次谈到淘宝的卖家,我都会想起一些令人感动的故事——在淘宝工作总是被感动着,很多人在淘宝实现着自己的梦想,找到了生活的希望。我愿意随手撷取两个小故事,与大家分享。

一个西安的小女孩,非常漂亮,大学毕业后找不到工作,因为她是小儿麻痹患者。她花了半年的时间去找工作却四处碰壁,后来她落户淘宝,在淘宝上经营了一个自己的小店,现在已经有两年的时间。她跟我说:“姐姐,我已经有四千块的月收入了,我还雇了一个人,我在西安是很白的白领。”听了她的话,我非常感动,非常开心。

一个店主,他在自己的店铺里放了一张他穿军装的照片,他告诉他的买家:“我曾是一个军人。即使我退伍了,我也不会去做对不起军人形象的事情。我是一个有诚信的卖家。”

我敬佩这些卖家。

这本《淘宝创业英雄》描述了近 20 家皇冠的故事,相信很多卖家都会在中找到找到自己的身影。这些皇冠卖家都有成功的欲望,很多人在起步阶段时甚至还处于现实社会的边缘:或者是在家生孩子的家庭主妇,或者是短时间内找不到工作的人群……这些人克服万难,相互扶持,实现着自己的理想,建立着属于自己的事业。这里描述的皇冠群体中,很多人会让你感动,让你感到温暖,备受鼓舞。

通过第三方数据,我们了解到:淘宝网 3 年来创造了 40 万个就业机会,其中有 1/4 的卖家是由学生、失业人员、下岗职工及退伍军人组成的。5 年前

的淘宝,是一支只有 10 个“小二”的创业团队,卖家不足百人;5 年后的今天,淘宝的年交易额突破 1000 亿人民币,活跃的店铺数有 85 万家!

这是些多么令人鼓舞的数据!

然而,这一切对于淘宝网来说,只是万里长征刚走完了第一步。

正如淘宝网的坚持一样,淘宝卖家的坚持,也是他们成功的最坚实的基础。从零信用做到一个皇冠,这中间需要的,不仅仅是 1 万笔的交易,更需要的是交易的过程中的漫长的等待,交易产生纠纷时的平和的心态,交易时的微笑客服,网店发展中的经营思路等。焦急,愤怒,惊喜……成功道路上的酸甜苦辣,淘宝网上的每一个店主都曾经历。

在淘宝开店,其实是为自己开辟一条新的创业、工作的渠道,也是社会重新进行资源分配的一个机会。而且,与传统的创业方式相比,淘宝开店是一种更灵活的创业方式:可以进比较少的货,投入少些;也可以雇人,进大量的货,做出自己的品牌、自己的事业。这些皇冠们就是抢得了先机,开辟了属于自己的领地。

三年前,我们说要创造 100 万个就业机会,每个淘宝人每天都记得这个目标,我们相信会用更短的时间去实现这个目标。这也需要这些活跃的卖家,这些皇冠们,和我们共同努力。

我愿意与大家分享一个观点:目前,电子商务是零售渠道的一个补充,但未来它将成为主流渠道。未来 10 年,新科技的发展会超出我们的想象,所有的电子商务都可能进行网上销售。到那时,电子商务就不是什么特别的渠道了,它也可以进行零售、批发。

最后,我要说,互联网是一个分享的平台,卖家与卖家之间、买家与卖家之间都是双赢的。买家把信息留下来,可以作为下一个买家的参考。当然,学习别人的经验,自己也应该让他人分享自己的经验。互联网是一个分享的平台,同时也是一个商业文明进化的过程。

网络不仅是买卖商品的场所,它也是实现个人理想、个人价值的场所。网络购物是零售发展的趋势。希望心怀梦想、渴望创业的朋友都参与进来,或许这里就是你成功的起点;更希望那些有心人——那些行动且坚持下来的人,都成为皇冠卖家!

淘宝运营掌门人 语嫣

作者序

我们都有各自的故事，但或许因为不够精彩，留下记忆的太少；我们都有自己的梦想，但或许缺乏对梦想的坚持，真正实现的太少。《淘宝创业英雄》记录的主人公们，却有太多太多的故事要讲述。

写完这本书，让我感触最深的是皇冠卖家们每一段成长历程甚至每一笔交易都曾经经历的艰辛和煎熬。几年来，他们没有闲暇回忆，没有时间庆贺成功。在采访中，很多人回想起辛酸的创业历程，都一时难以自制。

“娃娃想你”的店主赵霁月开店的想法很简单，“就是不想让母亲出去工作，她洗盘子的工作我有点接受不了。”父母离异后，赵霁月的大学学费没有着落，下岗的母亲只好决定出去刷盘子。赵霁月开网店是无奈的，迫不得已的：“妈妈只给我一个月的时间，如果一个月内网店不能赚到500块，她就要出去打工洗盘子了，所以刚开店我很拼命。”

“小冬瓜瓜”的店主袁笑东说：“其实我的事业能成功，有一半要归功于我的家人。”开网店杂事太多，自己脾气也变坏了，可是一家人对自己都很宽容，“想想那时候就有点心酸，创业初期就是这样，就差睡地板了，父母亲也跟着受罪。”

“东大安安”的店主安安从小与奶奶相依为命，有着让人心酸的童年，现在她也算成家立业了。回忆过去的日子，安安感慨地说：只有亲人的爱，才是世界上最真实、最宝贵的，“我对未来生活唯一的要求，就是让90高龄的奶奶能快快乐乐多活几年。她能活着，就是我的幸福。”

“巴登魔瓶”网店掌柜徐仕红的日记“为爱我在努力”，感动过无数的人。徐仕红的家有5口人，儿子出生仅7个月，老公就检查出得了结肠癌，公公瘫痪在床，婆婆无业，一直在家照顾着公公……生活的艰难让她开网店的目标单一得多，坚定得多。她说：“我很在乎这个店子，真的很在乎！其中不仅仅因为自己付出的艰辛努力，更重要的是孩子、老公，他们都需要我好好地经营下去……”

还有阿卡的忙碌：宝贝留言积累到了七八千条，旺旺刚上两分钟就爆掉，站内信每天上限只能回100封，于是每天累积几百封看得见却回不过去的站内信。

还有“农民小戴”的名言：我们要去的地方，不是我们要找的地方，而是我们要创造的地方。自从接受“御泥坊”化妆产品开始，戴跃锋就决定将

御泥坊当作事业来做，目标是通过淘宝打造出一个民族的世界品牌，让消费者通过 21 世纪新的购物模式，花最少的钱买到最好的天然护肤品。

更不能忘了张帅的梦想：“期望自己能从生意人慢慢过渡到企业家，做一个有责任心，为社会、为他人创造价值的企业家。”

这里有音乐老师，有退伍军人，有学生，有辍学者，还有普通职员。他们的生活，都因淘宝网店而变得更精彩、更充实。

.....

皇冠们的起步，或是抱着好玩的心态，或是想在网店中赚足够多的钱，成就自己的事业；或是有着自己的理念，要在这里打造出自己的品牌……起步虽不一样，但成功的足迹却又相同——都不是随随便便轻而易举就获得了成功。

这些故事的主人公，他们都是真诚的、透明的。他们用最质朴的语言，讲述着自己的故事，展现出真实的自我。

更难能可贵的是，这些创业英雄还提供了实用的皇冠技巧，就像一个老朋友在你我面前，无私地、手把手传授着自己的经验，袒露自己的独门秘诀。大多数皇冠们都总结了几条自己的皇冠技巧，细细品味，你会发现它们都是十分宝贵的财富。

比如，蓝海二掌柜说：要建立好你的制度，放权资深员工；要学会用自己的左手温暖自己的右手；遇到困难时要懂得自我调节与自我激励。

海青蛇说：服务自己应该服务的顾客，那些目标顾客才是上帝，针对不同的顾客服务内容也是有区别的，并不是一视同仁。

还有“旺财孕婴童用品专营店”掌柜马荣尉，他把经营一家小网店比作经营一座商业大厦，他认为，经营商厦要做的事情网店都要去做。

这些淘宝创业英雄无疑都有着充实的人生。

在不经意间回顾过去历程的时候，对比我笔下的淘宝英雄，我在想：回头看，自己走过的路程，是否也有着坚持不懈的努力？也有着酸苦的艰难，成功的喜悦？生活中的点点滴滴才能真正体现出生命的张力，生活的完满。

希望把这本书献给我即将出生的孩子，也献给孩子的母亲宋慧丽女士。我们的小家庭，不求达贵，但求真实与达观。

邱恒明

于北京五棵松



三年后赚够 500 万 / 1

从 2 万到 500 万 / 3

多灾多难的童年 / 4

一则留言开启网商之路 / 5

羞涩经营成人用品 / 6

“内衣”成就“皇冠” / 7

内衣：悦己悦人的美丽私品 / 9

一次退货带来上万成交额 / 10

皇冠心得：与亲人同行，爱无疆 / 11

五招皇冠经验 / 12

为爱我在努力 / 17

有多心酸，就有多坚强 / 19

开网吧的先行者 / 21

淘宝是草根的机会 / 21

与研究所合作，成就“精油”王 / 23

口口相传是致胜法宝 / 25

招聘是个难题 / 26

被骗经历促我成长 / 27

我倔，要强，还有点“大炮” / 27

香港女网商追梦武汉 / 29

“莎啦宝贝”要成为知名品牌 / 31

只用 7 天，从相见到结婚 / 32

让老公为我打工 / 33

货源是关键 / 34

起步阶段要主动 / 35

有调查，才有选择 / 36
我的服务意识有先天优势 / 37
我走在潮流的前端 / 38
未雨绸缪，应对“冬季” / 38

“农民小戴”：两年打造 1500 万元规模网店 / 41

兼职两年，进退两难 / 43
商盟会上识商机 / 45
民族品牌 VS 国际大牌 / 46
销售额是国际知名品牌的 10 倍 / 49
开创“线上经营”路线的营销模式 / 50
天生的商业嗅觉 / 52

赚足学费，赚得未来 / 55

刷盘子 or 淘宝开店 / 57
上网上到想吐 / 58
两次销售高峰冲皇冠 / 59
两次危机公关促增长 / 60
最难忘母亲累到病倒 / 61
不断创业的大学四年 / 62
网店经营难，学习也难 / 63
五招皇冠经验 / 64

“放纵”的自由贸易商 / 67

自由贸易商转战淘宝 / 69
海中怪物打理皇冠店铺 / 70
竞争残酷勇往直前 / 71
想清楚挣谁的钱 / 73
以下客人谢绝来访 / 73
进货不盲从 / 74

书包义卖：有爱心，赢口碑 / 75	
五大皇冠技巧 / 77	
网商的军人本色 / 79	
军人不会轻言放弃 / 81	
大联盟成就皇冠之路 / 82	
竞争对手亦是合作伙伴 / 83	
连鼠标都不懂的学校勤杂工 / 84	
为人父的生活压力 / 85	
真空章鱼片带来突破 / 87	
皇冠前后的辛苦与喜悦 / 87	
无诚信，不网商 / 88	
经历过崩溃的感觉 / 89	
裂帛服饰：神秘的、异域的、民族的 / 91	
入职一周的客服全权接手 / 93	
裂帛的活力在于创造 / 95	
北漂者的梦里有摇滚 / 96	
由尼泊尔服饰开始 / 97	
感受网络的温暖 / 99	
乐观心念打造激情生活 / 100	
姐妹皇冠心得 / 102	
从音乐“大师”到设计“大王” / 105	
网店竞争，学习为先 / 107	
小网店堪比大商厦 / 108	
女儿出生点亮经商灵感 / 109	
动手设计，自创品牌 / 110	
做过乐手，当过老师 / 112	
勤奋比货源重要 / 113	

做精不做杂 / 114
不推广就难生存 / 114

3 万人口，3 皇冠 / 117

创品牌，搞渠道 / 119
兴趣是最有力支撑 / 120
从卖 QQ 号开始 / 121
四川香肠带来的突破 / 123
亏损堆聚的人气 / 124
承诺不加防腐剂 / 125
没有自己的特色不行 / 126
别中了骗子的连环套 / 127

最好的选择了我 / 129

因迷惘，淘宝开店 / 131
曾想关店不做了 / 132
被最好的选中 / 133
偷偷在公司储物室发货 / 135
家人是最好的帮手 / 136
举家迁居到广东 / 136
搭建自己的规则 / 138
认真负责是最大秘诀 / 139
怀着感恩的心工作 / 139

阿卡的轨迹，创意、梦想、享受 / 143

唯美阿卡，打造四皇冠店铺 / 145
太多顾客，几近崩溃 / 146
曾是郁闷的涂料工 / 147
剪剪裁裁得到网络认可 / 148
最大的特点是设计 / 149

从一个人到一个团队 / 150	
要有放手意识 / 151	
阿卡的面试题 / 152	
个性魅力难 COPY / 155	
淘宝皇冠店只是一小步 / 157	
立志成为中国第一的网络销售企业 / 159	
创业是原始冲动 / 160	
被淘宝男装频道选中 / 161	
从模仿起步 / 163	
曾经无疾而终 / 164	
俏卖品“空军一号” / 165	
被注鸡血一样亢奋 / 166	
一致的理念最重要 / 167	
印象深刻的交易 / 169	
经营店铺的独特技巧 / 170	
年营业额 700 万元的 80 后老板 / 173	
辍学创业 / 175	
伤痕累累 / 176	
专职小家电 / 176	
信任最让人兴奋 / 177	
立志成为企业家 / 178	
走向皇冠的法宝 / 180	
从“绝对挑战”到“醉美网” / 183	
桔黄色淘宝的触动 / 185	
曾经做到图书音像 No.1 / 186	
化妆品是更大的蛋糕 / 188	
做其他卖家的盟主 / 189	

全新服务，全新体验 / 191
曾经的 CCTV “绝对挑战” / 192
四招皇冠经验 / 193

乐天派的票券生活 / 197

票券产品，太新了 / 199
与高中同学合伙 / 200
做了四年工程师 / 201
度过最孤独的日子 / 202
香港旅游成为突破口 / 203
起步前拥有正规团队 / 205
制度建设，做好内功 / 207
3 条皇冠经验及 3 个建议 / 208
个人网站注意两个问题 / 210
影响至深的人 / 210

衣路情缘的制胜之道 / 213

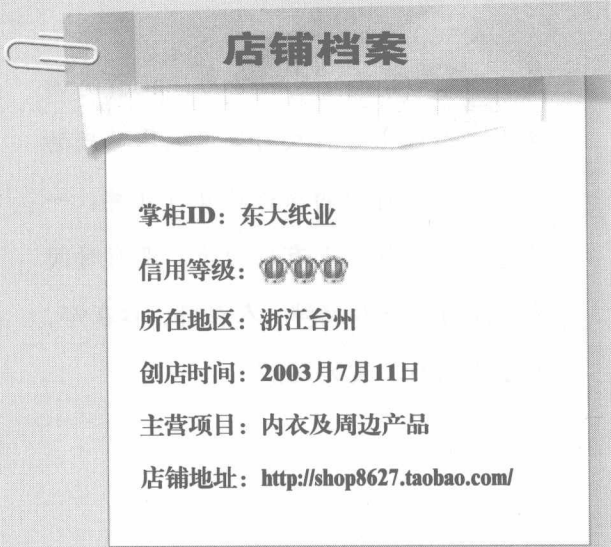
体重骤减 30 多斤 / 215
曾是淘宝小二 / 216
最艰难的日子 / 217
一款鞋卖掉 6000 双 / 218
举家搬迁到广州 / 220
4 个实际操作技巧 / 221
竞争对手，为我所用 / 222
新手需远离有尺码区分的行业 / 223

三年后赚够 500 万



“我希望通过我的努力，我所有的
亲人都能过上一种相对安逸的、健康的
生活。我心目中的旅行是且行且游，一
路上都是风景，没有目的地、没有时间
表、没有牵挂和羁绊；人在哪，心在哪，
与亲人同行，爱无疆。”





店铺档案

掌柜ID: 东大纸业

信用等级: 

所在地区: 浙江台州

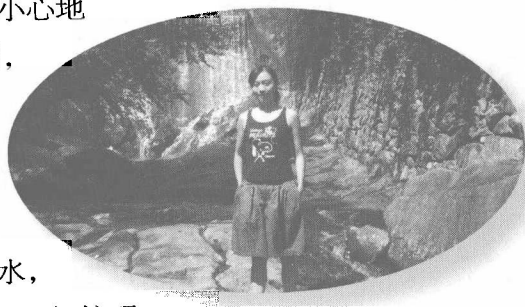
创店时间: 2003月7月11日

主营项目: 内衣及周边产品

店铺地址: <http://shop8627.taobao.com/>



淘宝商铺经营到皇冠级别后，让所有的亲人过上相对安逸、幸福的生活成为了可能。2008年8月的一个深夜，东大纸业的掌柜安安在日记本中小心地写下纤细的文字：“赚到500万后，过一种相对安逸的生活：相夫教子，享受生命，享受生活。那可一直是我的梦想！”



安安爱运动，喜欢阳光和水，还希望随时能陪伴着自己的亲人，但忙碌的网商生活打乱了这个设想。如果非要说皇冠掌柜有什么不足的话，她会说：没有了悠闲的生活。“我以前喜欢用文字表达自己，喜欢听着音乐做家务。”但回忆起自己的创业经历，欣喜、亢奋、激动会掩盖了曾经的苦和痛，艰辛的奋斗历程和傲人的成绩仿佛就在昨日。

从2万到500万

恐怕不会有几个客户（哪怕是骨灰级的忠实客户）能记住安安的真名——张慧玉。在客户的眼里，在日常沟通工具淘宝旺旺上，或者在两个闪闪发出金光的皇冠店铺上，她的名字就是东大纸业。好事的记者，或者聊得投机的客户不免多问几句，为什么取名叫“东大纸业”？答案毫无悬念：东大纸业是安安做网商之前的单位名称。



和绝大多数刚毕业的大学生一样，她一个月大概2000元的工资，却幻想着每年能存上个2万块。

1998年毕业后，安安进入东大纸业工作的时候，和绝大多数刚毕业的大学生一样，她一个月大概2000元的工资，却幻想着每年能存上个2万块。当时安安和同事们一起注



“2003年四五月间，我用家中的电脑摄像头，卖完了我所有的闲置衣服，甚至那一年初夏我都没衣服穿了！”



“我给自己定的赚钱目标是500万，赚到500万后，我希望能过一种相对安逸的生活：相夫教子，享受生活，享受生活。”

册了“东大纸业”这个淘宝ID，在午休或者工作空暇之际，由安安统一为同事们购买各自喜爱的小饰品。后来安安又利用这个ID，上传了公司的一些产品，开始体味做卖主的快乐。之后离开单位，开始网上卖内衣，又迅速聚集人气，冲到了2皇冠级别。

那是个流行卖闲置品的年代，能卖掉自己的闲置物品激发了许多淘宝初级卖客做大做强甚至更疯狂的念头。安安兴奋地回忆到：“2003年四五月间，我用家中的电脑摄像头，卖完了我所有的闲置衣服，甚至那一年初夏我都没衣服穿了！”先从网络上买东西，之后，尝试着卖自己的闲置物，就这样，安安走上漫漫网商之路。

5年前，怀着每月赚2000元，每年存20000元的梦想；现如今，每月有3万多元的收入。安安坦言，做网商前后的变化是：“有着几屋子库存和几十万存款，终于可以不必为空调开了几小时算上半天的电费，也不必竖着耳朵听楼下送煤气的又在喊‘煤气又涨价了’；我给自己定的赚钱目标是500万，赚到500万后，我希望能过一种相对安逸的生活：相夫教子，享受生命，享受生活。”

浙江台州是个沿海开放小城，民营经济相当发达。如果按目前最好时段的销售计算，且不考虑各种可能的不利变化，安安说，挣500万元大概需要三到五年时间吧。

多灾多难的童年

安安曾在一篇日记中写道：“首先就得为我的出世请求她的原谅，那虽没有肉体上的磨难，但在日后，我在精神上，