



网上开店 做老板

* E-Shop

* E-Shop



白玉 等编著



中国轻工业出版社

最实用的网店经营策略 轻松获得创业第一桶金 让你足不出户买卖天下



网上开店 做老板

* Internet Shopping

* Internet Shopping



白玉等 @ 编著

 中国轻工业出版社



网上开店做老板

图书在版编目 (C I P) 数据

网上开店做老板 / 白玉等编著; —北京: 中国轻工业出版社,
2008. 1

ISBN 978-7-5019-5695-1

Ⅰ. 网… Ⅱ. 白… Ⅲ. 电子商务…基本知识 Ⅳ. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 130600 号

责任编辑: 戴 婕

策划编辑: 戴 婕 责任终审: 孟寿萱 封面设计: 刘亚宁

版式设计: 武 文 责任校对: 李 靖 责任监印: 胡 兵 张 可

出版发行: 中国轻工业出版社 (北京东长安街 6 号, 邮编: 100740)

印 刷: 三河市世纪兴源印刷有限公司印刷

经 销: 各地新华书店

版 次: 2008 年 1 月第 1 版第一次印刷

开 本: 889 × 1092 1/32

印 张: 7.75

字 数: 150 千字

定 价: 18.00 元

书 号: ISBN 978-7-5019-5695-1/F·388

读者服务部邮购热线电话: 010-65241695 85111729 传真: 85111730

发行电话: 010-85119845 65128898 传真: 85113293

网 址: <http://www.chlip.com.cn>

Email: club@chlip.com.cn

如发现图书残缺请直接与我社读者服务部联系调换

60448SAX101ZBW



引言

网络是个充满无数可能性的地方，它的神奇不仅可以让彼此陌生的人成为无话不谈的知己，更可以让一个平平常常的小网民，通过网络成为明天的百万、千万富翁。别以这是什么天方夜谭，这样的例子不管是在国内还是在外国都比比皆是。

美国 19 岁大学生贝尔尼克白手起家，14 岁时自创网站专卖国外制造的椅子，现在每年营业额达 1500 万美元，拥有 40 多名员工及 4 万平方英尺货仓，连美国国防部都是他的客户！当然了，并不是每个在网上经营生意的人都有这位美国兄弟的运气成为千万富翁，但网络确实成就了不少人的创业梦和老板梦。

和很多网上创业的朋友一样，蒋凌也是偶然中进入这片天地的。“2002 年 9 月的一天，上班时闲来无事，想上网买瓶化妆水，没想到却成了我创业的契机”。2003 年，蒋凌辞职，通过一个亲戚的介绍，成为香港某品牌首饰的内地代理商。目前，她的小店在深圳地区网上首饰店中首屈一指，每月营业额 4 万，而且“还在稳步增长”。

去年 7 月从四川大学毕业的周一铭一直都没有找工作，基本上每天都在家里的电脑前捣鼓四五个小时。不过，周一铭的父母并没有对他的“不务正业”表示不满，因为毕业不到半年的周一铭如今月收入近 3000 元。而他现在的职业就是在网上开店，卖电脑配件等



网上开店做老板

数码产品。一台奔 4 的电脑 (约 4000 元)、3000~5000 元流动资金、300 元的网络空间申请费、一台 400 万像素的数码相机 (3000 元左右) 和周一铭自己就是开店的全部投入。周一铭的店每天有上百人次的浏览量, 一天能做上五六单生意, 每月赢利在 3500 元左右, 除每个月缴纳 50 元左右的网络空间维护费、寄货品费用 200 多元、小灵通电话费 100 多元、电信宽带费用约 70 元, 每个月的净收入在 3000 元左右。

网上开店, 对于很多人来说都是一个新兴词汇 + 新兴职业 + 新兴工作的新兴事物。你可能会想, 这么新? 还是在互联网上? 不会是什么高科技吧! 其实, 在网上开店那是一件相当很简单的事, 就算你是菜鸟一级的电脑白痴, 只要给你几天时间学习学习, 出师是绝对没问题的。

看到这里, 你是不是也已经开始跃跃欲试了?

冷静, 虽然网络开店是零门槛, 但是其中的知识、奥妙可不少。有的人能在网上挣自己的第一筒金, 而有的人在网上开了店, 没过多久就黯然消失了。如果你想在网上开店, 想成功, 就好好阅读这本实用的网络开店指南书吧, 它将会从项目选择、经营、技术等各个方面给你全面实用的建议。



contents

目录

• 第一章 开网店，你想好了没？

- 4 我适合在网上开店吗？
- 12 卖什么？
- 20 卖给谁？
- 27 开网店得有这样的“资本”
- 28 选择网络平台就是选店址
- 32 网店的运行七步走
- 36 没有资金，怎么进货？
- 40 别把赚钱想得太容易

• 第二章 做个精致漂亮的网店

- 50 如何申请网店
- 51 背靠大树好乘凉——在专业类网站开设网店
- 55 我的地盘我做主——拥有自己独立域名的网店网站
- 56 装修出一个诱人的店面
- 58 用好描述模板，做个漂亮页面
- 63 做好你的友情链接
- 65 好生意要有好图片
- 66 如何拍出好照片
- 70 如何合适的选购摄影工具
- 72 高性价比的选购建议
- 79 拍得好不如做得好——图片处理很重要
- 81 Photoshop 抠图的技巧

• 第三章 沟通、交易、运输一个都不能少

- 92 沟通、交易工具全攻略
- 95 关乎成功的运输、包装
- 97 运输方式大比拼
- 105 不可忽视的包装程序
- 111 运费是这样定出来
- 114 你的账号、密码是安全的吗？



• 第四章 怎样把网店开得出类拔萃

- 120 先有一个好心态
- 122 给网店起个好名字
- 126 如何给宝贝定个好价钱
- 130 一口价 VS 拍卖
- 132 如何给自己的网店做广告
- 137 商品描述抓住重点
- 139 经营中的小妙招
- 142 最好的售后服务

• 第五章 在线销售致胜法

- 150 沟通才能无极限
- 153 小赠品留住大顾客
- 156 吸引眼球的推广法
- 165 在线销售十个关键时刻
- 174 把“上帝”变成“朋友”

• 第六章 我就是这么成功的

- 180 好评犹比金子贵 信用累积成赢家
- 186 做网店的后勤 赚卖家的银子
- 192 卖就卖别人没有的
- 196 我的绝招在售后

• 第七章 不走这样老路

- 208 懒散经营害了自己
- 212 进货渠道定成败
- 214 网络开店，推广沟通很重要
- 216 再坚持一下，我可能会成功

• 第八章 在家里做国际贸易

- 224 选店：找个好平台，把生意做到国外去
- 226 沟通：做国际贸易先过语言关
- 228 独特宝贝：东方魅力吸引外国买家
- 230 诚信：让你的信任度一高再高
- 232 回款：国际收钱变得很重要
- 235 货运：最后一个环节

• 后记

242

第一章

开网店 你想好了没？

我适合在网上开店吗？

卖什么？

卖给谁？

开网店得有“资本”

选择网络平台就是选店址

网店运行七步走

没有资金，怎么进货？

别把赚钱想得太容易





第一章

开网店，你想好了没？

开网店，必须确定并做好心理上的准备：要开属于自己的网店了，从此，你将可能没有星期天、没有假日；有时必须工作到深夜；必须负责这家店的成败；必须承担投资的风险和处理买卖上的各种烦恼的问题……如果对于这些改变都能欣然接受的话，那你便完成做网店老板之前的心理建设了。恭喜你！

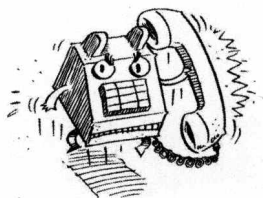
3

有了充足的心理准备后，那要做的就是实质性的问题了。经营什么才能赚钱呢？选择在哪儿开自己的网店呢？网店应该怎样运行呢？等等一系列的问题也许都会在你的脑袋里打上不小的问号。好了，别让问号把你的头都搞大了，下面就让我们一起一项一项地分析看看吧，来个开网店前的大盘点！



我适合在网上开店吗? ■

在进入正题之前先来轻松一下，做一个小小的心理测试：正酣然入睡的你忽然被手机铃声惊醒，你会做何反应呢？



4

- 1.立即接通
- 2.关机拒接
- 3.看电话号码后定
- 4.不去理睬继续睡

看看你的选择

解析：

选择 1：

敏感的反应验证了你“求机若渴”的心态，开创事业的机遇也随之而来了，并且来得突然让你有些摸不清头脑，抓住时机迎接挑战吧，但切记要具体问题具体分析，适时而动。

选择 2：

你个人不追逐名利，对自己的生活现状比较满意，对未来的憧憬是“过了今天再说”的心态，忙碌的你却不会因此而失去发



财的机会，但真正开始自己的事业还需待时日。

选择3：

你是位处事不惊的潜在生意人，能够相时而动，把握有利时机，沉稳的你往往会在失意中出现佳遇，并且此时还会有人大力扶持，记住：失败不要气馁，成功就要到来！

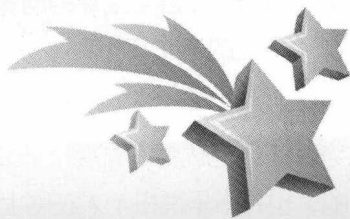
选择4：

看来你确实太累啦，一直在为事业奔波劳累的你饱受过多失败，致使对未来失去了信心，调整心态，重新开始吧，在你重整旗鼓后不久，真正适合自己的创业时机也许就会到来。

这是一个对你是否适合创业的心理测试。自己开网店，就是自己要做老板了，就是一次创业。现在网上开店之所以大行其道，是因为网上开店具有一些很特别的优势，对于想要自己做生意的人来说，这些优势那可是相当诱人的。

1. 资金投入少

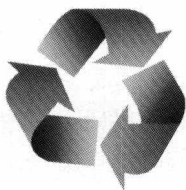
不管做什么生意，前期的投入都是不可缺少的。而对于很多刚刚创业的人来说，自己就没有多少资本，其一是拿不出来很多钱，二也怕投入的钱变成了泡沫。而在网上开店，先期投入要比网下开店低得多。许多大型购物网站提供租金极低的网店，有的甚至免费提供，只是收取少量商品上架费与交易费；网店可以根据顾客的订单再去进货，不会因为进货占用大量资金；网店经营





主要是通过网络进行，基本不需要水、电、管理费等方面的支出；网店不需要专人时时看守，节省了人力方面的投资。

2. 经营方式灵活



开网店，往往都是自己的生意，什么时间上班，什么时间下班，基本上都是自己说了算。开网店，做生意，一切都是通过互联网进行的，网店的老板们可以全职经营，也可以兼职。而虚拟的店面又不需要请专人时时看守，只要能及时对浏览者的咨询给予回复就不会影响生意了。而且网上开店也不需要像实体店铺那样必须经过严格的注册登记手续，网店在商品销售之前只需要少量存货，甚至可以不需要存货，因此可以随时转换经营其他商品，可以进退自如，没有包袱。

3. 能把商品卖到全世界

网店开在网络上，你知道网络有多大吗？应该说它是无限的，你在互联网上会认识全国各地不同的人，甚至外国人。也就是说，你在网上开店，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至全球的网民。想想，这是多么大的一个市场啊。



说到这，你是不是也动心了，虽然优势很多，但优势归优势，在商场中，有成功的，当然也会有失败的，也并不是说每个人在网上开店都会一帆风顺，财源不断。如



果你正在考虑网上开店，应该根据个人的实际情况，选择一种适合自己的经营方式。如今，网上开店的经营方式主要有以下三种：

1. 网上网下齐开店

这种开店的经营方式算是比较保险的了，在网下有实体店铺的情况下，在网上再开一个网店，这样做的好处：其一，网店可以为网下的店铺做宣传；其二，网下店铺可以成为网店的一个保障。有实体店铺，顾客也会觉得你不会欺骗他们。而此种网店因为有网下店铺的支持，在商品的价位、销售的技巧方面都更高一筹，也容易取得消费者的认可与信任。

2. 一心一意开网店

一心一意地开网店，当然就是全身心投入，不搞其他副业的全职经营网店的人了。他们的主要收入都来自网店的收入，这样的全职经营者现如今可不少。

7

3. 给自己找个第二职业

除了专职的网店经营者，还有很多人是在兼职经营着自己的网络小店。在原来工作允许的情况下，将经营网店作为自己的副业，开辟一个第二职业，也多了一份收入。在这些兼职经营网店





的人群中，大学生和职场白领占了很大的比重，主要原因就是他们都有比较充裕的时间，可以把部分精力放到经营网店中来。

在网上开店的人群主要分布在以下几个方面，看看你是不是跟他们有相同的切合点。

1. 在校学生

在校学生主要是指大学生，因为学业压力相对中学减轻了，可以有时间进行商品的采购，进行网上的交易。有很多经营网店的成功者都是大学生，他们热情、执著，又对网络得心应手，上网开店也就变得简单易行了。

8

在网上开店的大学生中，更有不少已经可以算得上是成功人士了。Helen 的父母一直经营着一个茶叶店，虽然没赔钱，但效益一直挺一般的。当 Helen 听见周围很多同学在谈论有关网上“开店”的事时，于是便想自己其实也可以在网上开个网店啊，让自己家店里的茶叶在网上拥有一个销售平台，自己又不用有什么先期投入，说不定会带来不错的效益呢。于是她便在易趣网申请了一个账号，开起“茶叶店”来。而开张几个月后，她终于迎来一位大顾客——一位瑞士人，他一下子在 Helen 的店里买了近一万元的茶叶。如今，Helen 不但可以解决家里茶叶销路不畅的问题，还把自己在校期间的生活费和学费也赚了出来。现在她的网络茶叶店生意不错，她还找了几位同学帮自己打工，俨然当起了网店小老板。





2. 自由职业者

不少自由职业者喜欢上网冲浪，他们开设网络店铺并不在意自己的东西能卖多少钱，而是希望那些平时逛街所觅来的东西同样会有人欣赏和喜爱，其目的是通过开店来充实生活，寻找一些志趣相投的朋友。因此这类人投资风险较小，还可以以此为契机，拓宽社会圈子，为今后的发展作铺垫。之所以受到自由职业者的青睐，还是因为网上开店手续简单、投资较少、容易操作。

3. 网下开店经营者

许多有实体店面的经营者在网上也开店，将生意渠道扩展到网上，增加一个销售渠道。“网下小店当老板，网上开店做‘掌柜’，网上网下两不误，生意实现双丰收。”

4. 收藏爱好者

收藏者的收藏品往往都是市场上不容易看到的，开一个网店进行销售，通常效果不错。

5. 拥有特别进货渠道的经营者

一些有特别进货渠道的人在網上开店比较容易成功，因为进货渠道特别，比如海关罚没品、国外带回来的商品，这些商品通常价格比较低，或者在国内不常见，可以取得不错的收入。如果你跟外贸服装厂有联系，厂里的尾货、样品你都可以拿到网上出





售，价格便宜、做工上乘、款式新颖的外贸服装最受欢迎，还没有囤货的压力，厂里有什么产品直接抓来开卖便是，那么尽管开网店吧，不用担心，你的风险是零，稳赚！

6. 企业管理者

对于小型企业，网上销售，网上开店无疑是一种必然需要的选择，过去，那些名不见经传的中小企业，要想把产品送进大百货店的大门简直比登天还难，可如今网络店铺给它们提供了一个广阔的天地，解开了中小企业产品“销售难”的死结。不受地理位置、经营规模、项目等因素制约，只要上网就能资源共享，中小企业在网络店铺上与知名大品牌实现了平等，而且还可以开展以前想都不敢想的全球经营。

7. 创业者

网上开店的最大优点就是投入小，创业的风险也小，最适合想自己创业的人。创业者在公司建立的初期，知名度低，没有人知道自然就没有生意，开个网络店铺让客户知道有这么一个店铺，网民也可以用搜索引擎找到店铺的链接，建立起知名度就迈出了创业的第一步。

8. 网虫

网上开店并不需要整天活动在网上，作为网上店主，也许每天只需要1个小时就完全可以照顾好自己的商店，但是假如你是一个绝对的网虫，那也是一种宝贵的资源，有时间又勤奋，就一定有收获！经常活动在网上，可以找到更多的网上客户，可以在客户服