

网上开店 创业指南

网上开店最新、最全面、最实用的实战宝典
25个绝对真实的网店成功案例

轻轻松松赚进 **100万**

这本书教会你：

■60分钟易趣、淘宝、拍拍网上火速开店 ■网上开店卖什么最火，如何
寻觅最佳货源 ■如何拍摄吸引眼球的商品图片 ■几十元建立自己的摄影
工作室 ■如何打出知名度，如何成为四星级的黄金信用卖家 ■如何建立
超人氣的网店……

王剑 / 编著

网上开店 创业指南

轻轻松松赚进 **100万**

王剑 / 编著

中国友谊出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

网上开店创业指南./ 王剑编著. —北京: 中国友谊
出版公司, 2006.11

ISBN 7-5057-2269-7

I. 网... II. 王... III. 电子商务—指南
IV.F713.36-62

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第128003号

书 名 网上开店创业指南

作 者 王剑

出 版 中国友谊出版公司

发 行 中国友谊出版公司

经 销 新华书店

印 刷 河北大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

规 格 710×1040 毫米 16 开本

15.5 印张 150000 字

版 次 2007 年 1 月第 1 版

印 次 2007 年 1 月北京第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-5057-2269-7/G·252

定 价 28.00 元

地 址 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼

邮 编 100028 电话 (010) 64668676

第一章 没有多少钱也可以做老板.....001

第一节	网上开店的最基本条件	001
第二节	不懂电脑也可以开网店	003
第三节	兼职也可以做老板	004
第四节	你是否适合网上创业	004
第五节	成功案例	006
	案例一 诚信让网上手机店蒸蒸日上	006
	案例二 湘妹子开网店, 事业爱情双丰收	008

第二章 60 分钟网上开店实战指导.....012

第一节	网上开店平台简介	012
第二节	如何在易趣网建立自己的网店	017
第三节	如何在淘宝网建立自己的网店	022
第四节	如何在拍拍网建立自己的网店	024
第五节	如何在 8848 网开设自己的网店	027
第六节	如何在富贵网开设自己的网店	030
第七节	如何装饰自己的小店	032
第八节	成功案例	035
	案例一 大四女生的网店发展之路	035
	案例二 女编辑的网店创业	037

第三章 网上开店卖什么最火.....040

有一句话说得很好，想发光，首先要站在有光的地方。网店要想热销，首先就要

选择大热的商品。有了好的商品之后，你的营销技巧才能发挥，否则，再好的销售技巧也帮不了你。

第一节	客户决定大热商品	040
第二节	轻松确定大热商品	041
第三节	网上热卖的4类特殊商品	043
第四节	如何寻觅好货源	044
第五节	成功案例	047
	案例一 选对商品便发家	047
	案例二 诚信经营让小网店发展壮大	048
	案例三 从业余爱好到专业网店	051

第四章 极具竞争力的商品销售策略.....053

商品要具有竞争力，不但在于商品本身的质量，还与卖家的运作、商品的价格有很大的关系。同样的商品，价格低的自然就更有竞争力；相同价格的商品，如果质量相差无几，那么包装、商品的小装饰就能拉开竞争力档次。如何掌握具有竞争力的商品，这里面可有很大的学问呢。

第一节	准确进行商品定位	053
第二节	网上畅销有条件	054
第三节	商品销售必须掌握的四个策略	056
第四节	恰当的修饰让商品更具竞争力	057
第五节	成功案例	058
	案例一 爱情网店双丰收	058
	案例二 第一份工作的创业路	061

第五章 如何拍摄吸引眼球的商品照片.....065

商品好不好，卖相很重要；对于网店来说，如何简单地制作出吸引眼球的商品照片，甚至比寻找货源更重要。好商品更需要好照片来展现。对于网店新手来说，第一件事情，也是最重要的事情，就是给自己的商品拍一个漂漂亮亮的玉照。

第一节	拍摄商品照片的准备工作	065
第二节	几十元拥有自己的摄影工作室	067
第三节	开始拍照啦——学习制作精彩的商品图片	070
第四节	Photoshop 帮你轻松修改商品图片	072

第六章 如何打造知名度.....088

要想让自己的网店脱颖而出，就要考虑如何打出自己的知名度。花钱做广告，效果



确实立竿见影,但付出的资金也大。实际上,网络上自有各种免费的宣传手段,比如利用论坛以及网络通讯软件,比如QQ、MSN、电子邮件等,只要手法适宜,完全可以让你的网店人气不衰。

第一节	无所不在的BBS论坛	088
第二节	便利的电子邮件系统	096
第三节	MSN创意宣传	096
第四节	QQ的妙用	098
第五节	善用淘宝旺旺	101
第六节	新浪UC	103
第七节	联合促销	108
第八节	成功案例	110
	案例一 巧用QQ的网店致富路	110
	案例二 两个月销售十多万元的网店新手	112

第七章 建立超人气的网店.....115

对于网上开店的经营者来说,人气就意味着浏览量,就意味着潜在的购买需求。网上经营如果没有人气,门可罗雀,这个网店的经营很可能就是失败的。作为网店的经营者可以主动采取有效的措施来提升网店的人气,增强网店的吸引力。

第一节	做好前期准备工作	115
第二节	用促销手段来提高人气	116
第三节	六种提高浏览人数的方法	119
第四节	利用搜索引擎和广告	121
第五节	用品牌吸引人气	122
第六节	成功案例	122
	案例一 人气旺盛的“网上餐厅”	122
	案例二 兼职创业也能成功	124

第八章 打造四星级黄金信用卖家.....127

四星级、五星级店铺意味着买家的信任,意味着店铺的实力,意味着店铺经营者经营手段的成熟。这样的级别很难达到吗?看了这一章你就会明白,会者不难这个道理。

第一节	网店等级对营销具有积极意义	127
第二节	淘宝网信用等级实战演练	127
第三节	易趣网信用等级实战演练	130
第四节	成功案例	133
	案例一 实体玩具店老板的电子商务路	133



案例二 小女生开网店做起大老板	137
-----------------	-----

第九章 如何与顾客沟通交流.....139

网店虽然不能面对面与顾客进行沟通,但是利用现有的网络联系方式,反而能够让卖家与顾客的沟通更加丰富多彩,真正体现网店买卖的互动。

第一节	建立多种沟通渠道	139
第二节	网上与顾客沟通的六大原则	140
第三节	让顾客感觉受到重视	142
第四节	成功案例	143
	案例一 良好服务给网店带来巨大商机	143
	案例二 网店比实体店赚的还要多	146

第十章 网店的物流和资金流.....148

物流和资金流,是网店是否创业成功最重要的因素。这两个问题解决不好,即使你拥有好的商品,也难以把自己的优势转化为利润。另外,搞好了物流,但是资金流总是断档,或者资金难以回笼,也会给网店的持续发展造成巨大的困扰。

第一节	网店物流、资金流的新特性	148
第二节	网店主要送货方式	149
第三节	选择适合自己的物流方式	151
第四节	网店经营的支付方式	153
第五节	支付宝使用攻略	158
第六节	易趣安付通使用攻略	165
第七节	成功案例	173
	案例一 宠物摄影馆狗年旺	173
	案例二 “2004 年中国电子商务的风云人物”——郭洪驰	175

第十一章 完善的售后服务.....178

任何好商品总会出问题,精明的商人会利用售后服务来拉近与顾客的关系。所以,售后服务最需要的就是要有一个完整的体系,反应要迅速,不能推诿责任,甚至与顾客对着干。

第一节	建立完整的售后服务体系	178
第二节	快速回复——售后服务的精髓	179
第三节	明确服务规则	180
第四节	面对顾客投诉的处理流程	181



第五节	成功案例	183
	案例一 50岁大妈网上开店	183
	案例二 女警网上创业	185

第十二章 打动 80% 的顾客.....191

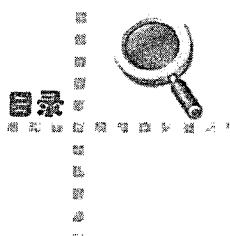
网店的经营中，什么环节最重要？不是商品，是顾客。顾客是卖家收入的源头，如果不能赢得顾客的心，网店的经营前景就很不乐观了。但是无论哪个网店都不可能打动所有的顾客，实际上，只要能够打动 80% 的顾客，就已经是了不起的成就了。

第一节	打动第一次光顾的顾客	191
第二节	用包装细节打动顾客	193
第三节	真诚打动顾客	195
第四节	成功案例	197
	案例一 网店必须打动顾客	197
	案例二 职业化的网店团队	199

第十三章 进军海外市场.....201

很多人都没有想到专门面对国外顾客的网店，其实，面对前景广阔的国际市场，我国的商品具有十分广大的发展潜力。尤其是，开网店，你可以绕开所有的中间商，直接面对国外消费者。

第一节	开网店赚外国人的钱	201
第二节	我国在海外最具竞争力的商品	202
第三节	如何在国外网络平台开店	204
第四节	eBay网开店攻略	205
第五节	如何寻找国际客户	208
第六节	资金管理以及配送业务	210
第七节	成功案例	220
	案例一 建立自己网上商铺的女人	220
	案例二 玫瑰坊如何在网上盛开	222



第一章 没有多少钱也可以做老板

自己开店做老板,是许多人的梦想,但是自己开办公司需要不菲的资金,需要全身心的投入,需要办公场所等,因此大部分人望而却步。随着网络技术的发展,网上开店给人们提供了一个实现梦想的契机。网上开店没有开工厂、办公司那么复杂的程序,不需要那么多的资金,同时上手容易,利润也不小,关键就看你自己是否能把握住这个机会。

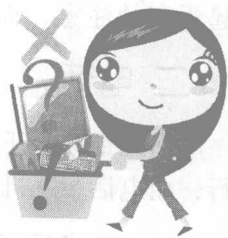


第一节 网上开店的最基本条件

网上开店最大的好处就是不需要太多的资金。只要你拥有一台能够上网的电脑,就可以开始启动你的老板梦。

同实体店相比,网上商店是虚拟商店,不需要昂贵的店面租金,也无需存货、仓库等,这使得开店者几乎不需要任何投资。另外,网上开店不需要自己站柜台,也不需要雇请营业员,只需抽空上网看看订单就足够了。可以说,只要有上网的条件,任何人都可以在网上开家小店,包括在校的学生和上班的白领。

让我们来计算一下网上开店最低的投入资金吧!如果你是公司白领,甚至不用自己购买电脑,这就省下了最基本的资金投入。在网店开始的阶段,你也没有必要购买数码相机,向朋友借一部来使使,也可以解决问题。你只需要投入进货的资金。事实上,不少在校学生开始开办网店的时候,连这个投资都省略了。他们的运作方式是等对方邮寄来货款之后自己再去进货。再加上现在很多网站为了提高人气,对网店暂时实行免费政策,可以说,前期投入的资金为零。



网上开店的另一个好处就是政府有扶持，因为网上开店不会占用太多的社会资源，基本上全世界的政府都在鼓励这个新兴的创业方式。美国、加拿大等国以及欧洲各国政府从税收等各个方面对网上开店给予扶持。我国也不例外。而且，因为种种原因，网上开店在现阶段，也不用与实体店一样上缴那么多的税收，更不用跑繁琐的工商注册等事项。

所以，对于个人来说，这是目前最好的创业方式。而且，这种创业可以用兼职的方式来进行。网上开店没有营业时间限制，全天都可以接受订单。网上开店的经营方式也十分灵活，只需抽空上网查看网店即可，没有严格的时间规定。

另外，从投资回报角度而言，网上开店也很值得期待，根据有关统计：目前80%的网上开店者当年就收回了成本并实现盈利，平均月收入接近2000元。月收入达到万元者并不新鲜。

其实，只要你看看网上开店的特点，就会知道为什么网上开店会如此成功了。因为省去很多环节，网上开店的成本低，所以，商品价格一般为传统商店价格的50%-90%，有的甚至达到25%以下。另外销售范围广，全世界任何有网络的地方都可以销售，上亿的网民，没有地域限制。

再让我们来统计一下网上开店最大的投入吧。网上开店最基本的硬件是电脑和网络接入。但如果你想配置齐全，还可以增加一些数码产品：

一 数码相机和扫描仪

扫描仪的作用不是很大，而数码相机则是基本的装备。因为货物在上“网络货架”之前，一般都需要对其进行拍照并上传照片到店铺上。照片使买家更加有了直观的感受和了解，也使物品更受关注。没有照片的货物很难“出货”，因为没有相片这种直观的“货品”，商品很难引起买家的注意，而且还会让买家怀疑该物品是否存在。

二 电话

电话也是网上开店常用的工具，因为网络联系受制于电脑而无法随时进行，而电话、手机则可以解决这个问题。

三 网络通讯工具

网络通讯工具有许多免费的选择：比如电子邮箱、网上即时通讯工具，包括MSN、QQ、新浪UC以及网易泡泡等，都是你可以免费利用的资



源。

四 手续费

网上开店还需要支付的费用就是网站收取的手续费，这包括：登陆费、交易服务费和月租费。这三种费用根据所卖商品的不同和所卖方式的不同，产生的费用数目也是不同的。现在很多网站，比如淘宝网，虽然是免费的，但是考虑到网站长远发展，将来可能会收取少量的费用。好在无论登陆费、交易服务费或者月租费，都不是很昂贵，比如易趣网的店铺月租费根据等级的不同收取费用如下：普通店铺为35元/月，高级店铺为150元/月，超级店铺为500元/月。对于刚刚开始创业的个人来说，一个普通店铺就足够了。相比实体店来说，这点费用实在不值一提。

总之，网络的发展为广大创业者提供了一个很好的创业契机；低投入，低风险、高回报是网络开店的一大特色。想要轻松发财，就要抓住机会。



第二节 不懂电脑也可以开网店

网上开店，让很多人望而却步的不是资金问题，而是对网络这种“高科技”的恐惧感。实际上，正如一句广告词所说的：科技以人为本。电脑网络的使用并不需要多少技术，你不必要懂得电脑是个什么东西，只要会使用，就可以轻松开店。

看看网上开店的流程吧，只要你能打开电脑，会用电脑打游戏，或者在网上聊过天，那么你对电脑了解的程度就足够你开设一家网店了。

找一家网站，比如易趣网或者淘宝网，进了网站之后，申请一个店铺，这些都十分简单。实在还不懂，本书的第二章有专门的段落帮助你完成这个步骤。剩下的过程就是把商品拍摄成照片，然后把照片放到网络商铺里面去。除此以外就和上网聊天没有什么两样了。

网上开店，绝对不需要技术水平。

很多成功的网上店铺主人，本身对电脑都没有太深的了解。但这并不会妨碍他们开办网店，也不妨碍他们的网店发展壮大。





第三节 兼职也可以做老板

一位朋友曾经感慨，自己虽然工作多年，但是工资收入并不多，虽然管理工作经验已经比较丰富，但是却没有胆量辞职自己创业。因为毕竟自己有家庭负担，而且现有的工作虽然赚钱不多，但还算稳定。

实际上，有这种想法的人还真不少。

如果能够兼职做做老板，既不影响自己的本职工作，还可以展现自己的抱负，如果兼职的效果不错，到时候再决定是专心创业还是守着老本行继续混下去。

在网店时代以前，这个想法只能说是梦想。网店给了这些人一个实现自己梦想的捷径。

开网店，首先不需要自己专有办公场所，所以不需要专人值班；其次网店不需要那些繁琐的手续，也不会占有你太多的时间。在你下班之后，完全有时间和精力照管好你的网店。

网店的进货、销售以及宣传各个环节，都可以利用网络来完成，所以任何人下班之后，只需要花上两三个小时，就可以轻松完成网店的工作。

实际上很多开网店的卖家都是利用自己的业余时间来淘金的。他们有的是正在上学的学生，有的是在公司工作的白领，还有工作相对清闲的公务员等。利用自己的业余时间，他们不但没有影响本职工作，还锻炼了自己的能力，同时也赚了不少。

兼职做老板，你完全可以做到。有心开网店的朋友，快点开始行动吧。



第四节 你是否适合网上创业

你自己是否适合网上开店创业，在进行网上开店经营之前，你必须仔细思考这个问题。要进行网上开店，需要你具有一些特点，比如，足够的上网时间，创业的激情等等。另外，从个人的职业特点来看，也可以让你衡量自己是否适合网上创业。



一般的企业白领

网络开店不需要太繁琐的手续，企业白领一般都具有比较空闲的时间，而且办公室都有网络可以使用，这就决定了他们可以有空闲来兼职。另外，一般的白领都具有相当的眼光，这对他们经营网店具有很好的促进作用。如果把网店作为兼职来做，一不影响工作；二也可以锻炼自己的能力。从经济角度来看，对自己对家庭，也多开辟了一个发财的渠道。实际上，不少人在网上店铺的收入不断增长之后，甚至会辞职专门经营网店。

大学生

大学生的最大特点是网上时间充分，众所周知，现在的大学生课余时间比较充裕，而且大学生求知欲比较强烈，十分适合网店这种新的商业类型。缺点则是实际经营能力比较欠缺。但是即使作为一种人生阅历，开办网店对大学生来说，也有很大益处，开办网店，可以让他们获得经营、管理、沟通上的很多经验和感悟。不可否认的是，现在越来越多的在校大学生加入了网上开店创业的潮流。

拥有自己实体商店的人

网上开店，虽然绕开了很多环节，但是如果你自己具有很充足的货源，无疑可以在网络店铺中占领先机。因为网络相关成本不高，这些人开办网上店铺，很快就能取得显著的效果。拥有自己的实体店，在宣传方面，很容易能让网上购买者产生信任感。网上商店能增加实体店的影响，同时还能拓宽客源。这类人开网店，如果经营得体，就不是赢利与否，而是赢利多少的问题了。

网虫

很多人痴迷于网络游戏或者网络聊天，实际上，如果在网络游戏或者聊天的同时，自己开个小店的话，一方面可以满足娱乐的需要，另外还可以过过做老板的瘾，即使赚不了多少钱，起码锻炼了能力。网虫因为网上时间多，就可以找到更多的客户资源，可以将售后服务等做得更细致，可以说是一举多得。

自由职业者

网上开店的店主中有一部分是为了一种爱好和兴趣而开店。这部分人

大多是自由职业者。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。

开办网店，都希望能够获得丰厚的收获，但同时也要看清自己的长处，看自己是否有足够的资本来做这件事情。网络开店，顾名思义，需要大量的上网时间，每天至少有一小时，当然，时间越多，收获也会越大。商机是诱人的，每个人都可以尝试，但是在尝试之前一定要权衡清楚，看清楚适合自己的路。



第五节 成功案例



案例一 诚信让网上手机店蒸蒸日上



网上卖手机，现在淘宝上已有上百个卖家，竞争十分激烈。但网上手机市场大、需求量多，因此加入该行列的人依然络绎不绝。手机及其相关用品是淘宝网上销售额最大的产品之一。

如何在众多的手机店铺中脱颖而出，“51手机专卖店”有很多这方面的心得，该店店主目前还是在校大学三年级学生，手机月销售额达20万到30万人民币。凭借专业的水准和诚信经营，成为淘宝网上出色的手机专卖店。



专业造就成功

潘小峰在校主修建筑工程和信息技术专业，凭着对手机的兴趣和自己的钻研，不管是对手机的技术还是行情的掌握都达到了专业水准。开始只是在校外打工——修复手机软件，后来萌生了利用自己的知识在网上开店的想法。2004年潘小峰在淘宝网上开张了自己的“51手机专卖店”。第一个买家就是被潘小峰对手机的知识所折服的，这位买家后来陆续在他的店里买了8部手机。平时在淘宝网的“手机通讯居”，他经常为那些要在网上购买手机的人进行指导。做到学有所用，而又能帮助他人，无形中也给他



自己带来了生意。

在“51手机专卖店”店铺中，可以看到每款手机的具体介绍。从手机的规格参数、到手机的基本功能和高级功能，都有非常详细的介绍。这些介绍虽然给人非常踏实的感觉，但是购买者网购手机时仍然会担心寄了钱收不到货或者收到与自己所购手机不符的产品。现在使用淘宝支付宝可以解决这些问题，因此潘小峰力荐买家使用支付宝，可以检验货物，同时保证买家货款的安全。



质量和诚信是网店之本

网上购买手机最怕的是买到问题手机，而目前不可否认的是网上手机鱼龙混杂。若是手机质量不好，受影响最大的不是买家而是卖家，潘小峰如是说。买家可能只买一次，以后就再也不买了，而卖家没有生意无异于自寻死路。潘小峰通过校外打工时结识的手机供应商处拿手机。每部手机都会自己进行测试，确保手机在硬件和软件方面都没有问题。对于手机，他比供应商还了解，因此常常能拿到版本新、质量好的手机。

现在，潘小峰每月手机销售额在20万-30万人民币间，平均每个来到店里的买家会买3部左右，不少人也给朋友代购。只因为认准了他的质量。对于手机类物品，质量好的店家相对于服装、饰品等更容易培养自己的忠实顾客群。

价格优惠是购买者选择网购的主要动因，质量是前提。潘小峰表示，对于价格便宜的太离谱的手机购买者应当小心。网店没有实体店的成本、销售链短，因此价格上相对便宜，同一部手机可以参考多家网上价格，因为一部手机的价格会随着整个行情发生变动。



顾客都说好才是好

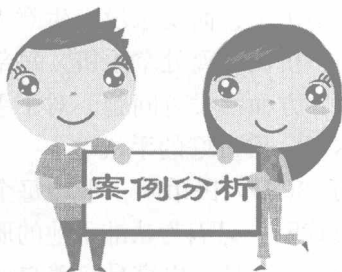
对于店铺，潘小峰表示，他没有在淘宝网上特意做过营销广告，只是做好自己的诚信经营。由于对自己的质量和服务的信心，对于新来的买家，他还让老买家与他们交流。“只有顾客说好才是好。”网上购买手机，购买者比较关心的还有手机维修问题。“51手机专卖店”承诺推出硬件保修一年，软件终身保修服务。这让手机买家享受到和线下买家同样的服务。





51 手机建议

对于准备开手机店的卖家，首先要做到专业，专业才能找到好的货源，专业才能赢得客户。其次，和客户用心交流，对于抱着半信半疑态度来的买家要心平气和、耐心的沟通。对于手机款式，不同的买家有不同的需求，“51手机专卖店”面向的主要是玩手机的新新人群，店主对这部分人的喜好比较熟悉，其次是比较经典的款式。对此，店主表示，刚下市的手机和刚上市的手机在网上比较受欢迎。新开店时，不要拿太多手机，经典款式比较保险，只要质量好一般销路都比较好。



手机作为现代生活的必需品在实体店铺的销售中已经存在相当激烈的竞争。网上开店尽管有快捷的优势，但是顾客在购买时并不能亲眼看见手机的实物，这是网上开店的劣势。潘小峰在网上手机店成功的规避了这一劣势，规避的要点就在专业和诚信经营。



案例二 湘妹子开网店，事业爱情双丰收



龙欣蓉是来自湖南岳阳的湘妹子，今年28岁了，大学毕业后来深圳发展，先后在几家企业做平面设计工作。今年春节她过得很郁闷，因为公司年终考核把她评定为E级，按照公司人事规定，她该离职了。她知道，这是她前不久和部门经理吵架的恶果。

离开公司，龙欣蓉自己在外面租了间小屋，每月租金500元。这些年还略有积蓄，生活暂时还不用发愁，她想给自己放个假，好好休息下，整理一下思路，确定一下今年自己该做些什么。今年的第一件大事是找男朋友，呵呵，家里催了无数次了，自己总觉得条件不错，可是缘分总是不到，让人焦急。女人青春短暂，要是上了三十，恐怕只能拣其他姐妹剩下的餐羹剩饭了。不是没人追，而是没遇到有感觉的，感情这种事情不能马虎，是女人一辈子的大事情，凑合不得。其次是想自己尝试去创业，出来



网上开店

创业指南

工作这么多年了，真的心里感觉很累，也很苦闷，想换一种活法，走一条属于自己的路。其实一些姐妹出来创业做的也挺不错的，难道自己就不行吗？

可是做什么呢？自己积蓄不多，现在随便开个小餐厅都得十万八万的，自己这点钱扔进去恐怕连响儿都听不到，又不能再拖累父母，让辛苦一辈子的父母还要给自己赞助。只能根据目前的资金去找事情做了。一个好姐妹在一家美国公司做网络维护工作，她提出了一个建议：不如去开个网上店铺吧，不用租昂贵的店铺、不用掏大笔的装修费、不用办理工商税务手续、不用雇店员守店……总之几乎不用花费，你只需每天穿着睡衣坐在电脑前上班，就能搞个每天24小时向全球60多亿人卖东西的超级店铺，销售你想销售的产品。这种网络店铺在美国、日本和欧洲已经非常流行了，据说很多美国人买东西就是在网上一点击，就有人或者快递公司把东西送上门，连汽车、冰箱、电视、家具都这样卖呢。现在在中国也开始逐步流行了，非常有前途！

听她这么一说龙欣蓉很感兴趣，自己资金少，很怕担风险，没有商业经验，又想尝试创业，这种创业模式最适合自己这类人啦！自己平时常上网，在网上还买过化妆品、首饰呢，怎么以前就没想到呢？自己做平面设计工作，宿舍就有电脑、宽带，美工是本门专业呀，布置装修网上店铺更是拿手好戏呢。好，就干这个啦！

朋友告诉她，网上开店事先也要好好筹划，最重要的是选择合适的产品和诚信可靠的正规供应商，不然也会无功而返的。女孩子开店最好销售一些女孩子用的产品，沟通交流起来比较方便，比如化妆品之类。所选择的产品应该种类品种很丰富以满足不同顾客的需要，最好不需要什么售后服务，顾客买了不担心以后的维修保养，而且最好是消耗品，用完之后还会购买。最好不用进货存货，还能由商家替自己发货，这样既避免了库存积压，占用有限资金的风险又非常省事，创业变得非常简单容易。当然，投资尽量小，作为初次创业，风险控制非常重要。她把这些都记下来，可是想这样替网店着想的理想供应商会有吗？

网络信息时代，寻找供应商的最佳途径就是网络啦，她在宿舍泡了好几天搜集供应商的资料，终于选择了一家叫美丽湾时尚的供应商，他们有专门的网络代理合作方案，合作方式灵活便利，只需要1500元预付金就可以开始销售名牌化妆品、花草茶、香熏精油及二十多个牌子的时尚服饰，品种多达上万种，非常适合自己。

