

# 网上开

WANGSHANG KAI

# 店

红霞 主编

# com



中国科学技术出版社

F713.36  
54

红霞 主编

# 网上 开店

中国科学技术出版社

·北 京·

## 图书在版编目(CIP)数据

网上开店/红霞主编. - 北京:中国科学技术出版社,2006.5

ISBN 7-5046-4370-X

I.网… II.红… 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 051044 号

自 2006 年 4 月起本社图书封面均贴有防伪标志,未贴防伪标志的为盗版图书

中国科学技术出版社出版

北京市海淀区中关村南大街 16 号 邮政编码:100081

电话:010-62103210 传真:010-62183872

<http://www.kjpbooks.com.cn>

科学普及出版社发行部发行

北京玥实印刷有限公司印刷

\*

开本:850 毫米×1168 毫米 1/32 印张:7.25 字数:150 千字

2006 年 5 月第 1 版 2006 年 11 月第 2 次印刷

印数:4001-7000 册 定价:20.00 元

(凡购买本社图书,如有缺页、倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

# 前 言

今天的网络时代,都市悄然兴起一个生活群体——“网上淘金族”。这些人手里虽没有大笔资金,却能坐在家里的电脑前自得其乐地当老板,利用互联网“时尚创业”。

2005年我国的电子商务交易额达到7400亿元,网上购物用户达2200万户。

2005年,中国上网用户总数为1.1亿人。我国网民数和宽带上网人数均仅次于美国,位居世界第二。由此可见,短短几年,“网络销售”这种独特的模式,已从小打小闹到了大张旗鼓之时。

相对于传统的经营模式,网上创业有着成本低、时效快、风险小、方式灵活等优点,从中国中小企业情况调查显示,个人在网下启动销售公司的平均费用至少5万元。但在网上,成本只是上互联网的费用。

网上购物的便捷性和实用性日益凸显。从发展的角度看,以不断扩大的网民数量为基础,随着电子商务的不断发展以及网络信用、电子支付和物流配送等瓶颈的逐渐突破,网上创业的前景必然更加广阔。

# 目 录

|                                |               |
|--------------------------------|---------------|
| <b>第一章 网上开店概述 .....</b>        | <b>1</b>      |
| 第一节 网上开店的定义 .....              | 1             |
| 第二节 适合网上开店的人 .....             | 2             |
| 第三节 网上开店的基本要求 .....            | 6             |
| 第四节 网上开店的形式 .....              | 8             |
| 第五节 网上开店的优势 .....              | 10            |
| 第六节 网上开店的费用 .....              | 14            |
| 第七节 网上开店支付平台 .....             | 17            |
| 第八节 网上开店的资金来源 .....            | 27            |
| 第九节 理性对待网上开店 .....             | 29            |
| <br><b>第二章 网上开店之步步为营 .....</b> | <br><b>31</b> |
| 第一节 确定经营方向 .....               | 31            |
| 第二节 选好网上店址 .....               | 42            |
| 第三节 开设网上店铺 .....               | 51            |
| 第四节 确定进货渠道 .....               | 57            |
| 第五节 经营商品登录 .....               | 61            |
| 第六节 商品广告投入 .....               | 81            |
| 第七节 网上售中服务 .....               | 85            |
| 第八节 根据约定交易 .....               | 89            |
| 第九节 建立网上信用 .....               | 96            |
| 第十节 商品售后服务 .....               | 106           |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| <b>第三章 网上开店之财源滚滚</b> | 109 |
| 第一节 网上开店的营销技巧        | 109 |
| 第二节 如何发挥商品的宣传效果      | 113 |
| 第三节 如何找到价格低廉的货源      | 115 |
| 第四节 增加在线销售的方法        | 117 |
| 第五节 如何进行网上促销         | 119 |
| 第六节 网上开店的经营秘籍        | 123 |
| 第七节 网上开店的成功经验        | 126 |
| 第八节 网上开店的注意事项        | 128 |
| 第九节 网上开店生意兴隆的诀窍      | 129 |
| 第十节 网上开店如何获取更大利润     | 131 |
| 第十一节 网上开店销售赢利的秘诀     | 132 |
| <b>第四章 网上开店投资要诀</b>  | 135 |
| 第一节 网上书店的投资要诀        | 135 |
| 第二节 网上饰品店的投资要诀       | 140 |
| 第三节 网上家用电器店的投资要诀     | 142 |
| 第四节 网上舞蹈用品店的投资要诀     | 146 |
| 第五节 网上军品专卖店的投资要诀     | 150 |
| 第六节 网上仿真花艺店的投资要诀     | 152 |
| 第七节 网上山野茶专卖店的投资要诀    | 154 |
| 第八节 网上手工巧克力店的投资要诀    | 155 |
| 第九节 网上化妆品店的投资要诀      | 157 |
| 第十节 网上成人用品店的投资要诀     | 158 |
| 第十一节 网上宠物用品店的投资要诀    | 161 |
| 第十二节 网上充气产品店的投资要诀    | 162 |

|                   |                       |            |
|-------------------|-----------------------|------------|
| 第十三节              | 网上特色商品店的投资要诀 .....    | 164        |
| 第十四节              | 网上婴儿用品店的投资要诀 .....    | 167        |
| 第十五节              | 网上鲜花批零店的投资要诀 .....    | 168        |
| <b>第五章</b>        | <b>网上开店成功案例 .....</b> | <b>171</b> |
| 第一节               | 网上卖银饰收益高回报 .....      | 171        |
| 第二节               | 利用专业知识网上开店 .....      | 174        |
| 第三节               | 积压商品开网店现金滚滚来 .....    | 177        |
| 第四节               | 服装热卖靠网上分析数据 .....     | 181        |
| 第五节               | 应对刁钻客户扩大网店生意 .....    | 185        |
| 第六节               | 从网上零售到网下开工厂 .....     | 189        |
| 第七节               | 网上卖网络产品巧妙周转 .....     | 192        |
| 第八节               | 好评如潮讲信用成就辉煌 .....     | 195        |
| 第九节               | 网上开店绣出锦绣前程 .....      | 199        |
| 第十节               | 兼职卖化妆品月入9 000元 .....  | 205        |
| 第十一节              | 网上开店不走纯商业路线 .....     | 207        |
| 第十二节              | 网上卖玩具成为大赢家 .....      | 211        |
| 第十三节              | 袜子以精致取胜 .....         | 213        |
| 第十四节              | 网上邮票交易获利丰厚 .....      | 216        |
| <b>参考文献</b> ..... |                       | <b>220</b> |
| <b>后记</b> .....   |                       | <b>221</b> |

# 网上开店概述

## 第一节 网上开店的定义

一、所谓网上开店,就是在一些提供网上交易空间和服务的网站上进行商品交易。不用租柜台、也不用雇员工,就能让所有上网的人成为你的潜在客户,销售商品。

网上开店是一个新兴的词汇,具体来说就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上商店(以下简称网店),将待售商品的信息发布到网页上,对商品感兴趣的浏览者通过网上或网下的支付方式向经营者付款,经营者通过邮寄等方式,将商品发送给购买者。

二、网上开店是一种在互联网时代的背景下诞生的新销售方式,区别于网下的传统商业模式,与大规模的网上商城及零星的个人品网上拍卖相比,网上开店投入不大,经营方式灵活,可以为经营者提供不错的利润空间,成为许多人的创业途径。

规模不大的网上商店,却能比销售同样产品的实体商店获得更多的收入。据统计,2005年第一季度我国市场上仅亿贝易趣、淘宝网上交易平台的交易额,就已经相当

于同期 8 家沃尔玛中国门店的销售水平。中国互联网络信息中心最新发布的数据也显示,目前在我国超过 1 亿人的网民中,今年曾在网上购买过商品的人数已经达到 2 000 万,上半年内累计购物 100 亿元。已经有 10 年历史的全球最大的在线交易市场 eBay 对中国市场今年以来的迅猛发展非常关注。

亿贝易趣首席运营官告诉记者:“现在我们已经有了 1 300 万的(中国)用户。在 eBay 所有的国家里面排行第二,仅次于美国。我们的会员交易非常热。今天的易趣如果你上网看的话,每 5 分钟就有一幅国画就卖掉了,每 3 分钟有个照相机机会卖掉,每 1 分钟有个手机会卖掉。最有趣的是说每 10 秒钟有 1 件 T 恤衫就会卖掉。然后每 4 秒钟我们就有一个新的会员加入。”

中国电子信息产业发展研究院高级研究员认为:“这种模式应该说是给很多新兴的创业者提供了一个平台和机会,使得他们自己能够通过互联网低成本的平台去创造商业机会。”

## 第二节 适合网上开店的人

网上开店由于成本比较低,但并不是所有的人都适合开网店。那么哪些人适合开网店呢?在网上开店的人大致分为以下种类。

### 一、企业管理者

对于小型企业,网上销售,网上开店无可厚非地是一种必需的选择,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,网络店铺给他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。

### 二、大学生

据了解,有很多在淘宝和易趣开店的年轻人,都是在校大学生,他们红红火火地做着网上销售,这种边学边玩边创业的快乐的生活,并非不可行。因为大学生平时的学习生活比较清闲,对网络的应用得心应手,推出的商品一般也以个性化的为主。

### 三、初创业者

网上开店创业风险小,只要能有一点点的收入,对于初创业者就是一种鼓舞,因为初创业者心中的成功并非是赚大把大把的现钞,而是那第一笔订单的喜悦,是对自己选择的肯定。那种开心是常人无法体会的,“网下开店当老板,网上开店铺做掌柜,网上网下两不误,生意实现双丰收。”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,开个网络商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。

#### 四、具有产品货源的小商户

我有货,那就是资源,现在需要更好的销售推广,那就可以网上开店,一次性的投资,专业的推广,自己的产品,马上就可以取得立竿见影的效果,网上开店的一个必要因素就是货源,有货源的小商户网上开店是一种很有眼光的选择。当然也要知道如何运作。

#### 五、整天活动在网上的人

网上开店并不需要整天活动在网,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,那也是一种绝对的资源,有时间又勤奋,就一定有收获。

- 1.经常活动在网,可以找到更多的网上客户资源,可以在客户服务上尽可能地做到尽善尽美。
- 2.经常活动在网,可以掌握更先进的技术,可以把自己的网上商店调理得很好。
- 3.经常活动在网,花费时间来照顾推广自己的网店是轻而易举的事情。

#### 六、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,拓宽社会交往的圈子,为今后的发展作铺垫。

### 七、整天忙碌的企业白领

整天忙碌,月薪不低的白领适合开店吗?答案是肯定的,因为白领的工作是接触网络的,紧张又有节奏!开一家自己的网上小店,是一件非常有品位的事情,网店虽小,但是意义却不同,在这里可以体会到做老板的感觉,可以结识更多的朋友,网络销售是生活的一种乐趣,回到家中,和自己的爱人一起在网上上传自己买回来的新产品,是一种多么惬意的事情。特别是 30 岁以后,可以把网上开店作为自己的第二职业!

### 八、生活在大都市的人们

北京,上海,深圳……生活在大都市的人们,那就是一种资源,在这些快节奏的城市,遍地都是机遇,只要去努力就一定能成功,网上开店有很多的机遇。即使不懂网络,因为生活在大都市,这里的人们已经肯定了网上购物的这种消费方式,有网上购物的消费需求。这里就是市场,就是创业的地方。

### 九、把网络作为自己未来理想的人们

如果你很喜欢网络,希望未来的日子不再奔波,过着属于自己的 IT 白领生活,是一位很热爱生活的人,如果喜欢网络销售,那就去追求梦想吧。那并非虚幻而遥不可及。网上购物必将成为未来 10 年的一个发展方向!只要

做得早,就一定能够成为行业的领跑者。

#### 十、其他人

1. 有固定的工作,现实中没有时间和精力照看固定的店面,且有一定货源渠道的人。

2. 家中积累了不少弃之可惜、留之多余的杂物,苦于没有销售渠道的人。这一类人严格地说不是做生意,而是调剂商品。

3. 在商贸公司中负责业务的人。这些人开网店往往是为了扩展自己的供求信息渠道。

### 第三节 网上开店的基本要求

#### 一、硬件要求

要开一个网店,基本的硬件配置一定要准备齐全。除了电脑和宽带上网这些必备设施外,最好还购置一台扫描仪以便及时扫描发货清单通知客户,一部传真机方便与对方联系以及一部 400 万像素的数码相机。也可以购买激光多功能一体机,打印、扫描、复印、传真四合一。总之,硬件要尽量配齐,方便经营。投资支出:

1. 电话费 + 上网费:200 元;
2. 400 万像素数码相机:1 800 元;
3. 扫描仪:500 元;
4. 电脑:4 000 元;
5. 传真机:900 元;

6. 激光多功能一体机:1 600 元。

## 二、软件要求

1. 基本的上网操作要熟练 首先要会打开自己的网站,如果连自己的网站都不会打开,那就谈不上开网店做生意。

2. 必须能熟练收发电子邮件 首先要拥有自己的电子邮箱,网上开店做生意,电子邮件还是比较重要的一种沟通方式。

3. 能熟练地运用聊天软件 比如自己的 MSN,聊天可以用 QQ,淘宝网站的淘宝旺旺也很有意思。主要需要练习打字,打字要熟练,否则,客户会认为你不认真,打字聊天是最好的联系方式,你的生意就是在手指敲击键盘的时候谈成的。

4. 学会应用 word 软件 这是入门级的文字编辑软件。学会基本的操作以后,就可以很方便地编写合同,编写自己的网站文案。文案编写的好坏程度在网上销售中有很大的影响。所以一定要尽可能地把文案写好,当然也就不能离开文字编辑软件。所以对 word 软件应用不熟练的朋友,可以赶快熟悉一下。

5. 拥有自己的商品商城网站 这个也是必须的。功能比较全面的商城,自己开发起来比较困难,但是现在可以找一个服务商来定做一个这样的商城。

6. 学会基本的网站设计软件 “我已经拥有了自己的网上商城了,为什么还需要学习网站设计软件呢?”这是因为至少可以知道网上商城的建设原理,并且还可以为自己

的商城建设几个漂亮的宣传广告页面,一个大型的商城再配合几个漂亮的广告页面,效果会更好!基本的网站设计软件主要是 office 系列软件中的 frontpage,还有就是 dreamweaver,前者很适合初学者学习,后者的优势就是更专业。

7. 作图软件 photoshop 网上开店除了很好的文案编写,另外一个非常重要的部分就是要有精美的商品图片,因为客户主要是通过图片来看你的产品的,不精美的图片会流失很多客户,是否能做出合适的图片,对网上开店来是个至关重要的因素,现在的作图软件有很多种,网上开店的人只需要简单的作图,所以只要能熟练的操作一个作图软件就可以了!这里推荐学习 photoshop,因为学习它非常实用。

8. ftp 网站上传软件 商城是自己的,网站也是自己的,这个软件是必须的。

## 第四节 网上开店的形式

### 一、从网站类型可以分为

1. 在专业的大型网站上注册会员 像易趣、淘宝、一拍等许多大型专业网站向个人提供网上开店服务,只需支付少量的相应费用(网店租金、商品登录费、网上广告费、商品交易费等),就可以拥有个人的网店,进行网上销售。

这种方式的网上开店相当于网下去一些大的商场里租用一个店铺或柜台,借助大商场的影晌与人气做生意,我们目前所看到的网上开店基本多是采用这种方式。

2. 自立门户型的网上开店 经营者自己亲自动手或

者委托他人进行网店的设计,完全依靠经营者个人的宣传吸引浏览者。这种方式开店,前期需要大量的资金投入,包括域名、主机、网站建设等,而且每年都会投入大量的网络宣传费用,对于没有实体店铺的非专业卖家来说,自立门户需要投入的资金与精力都比较大,上手管理也比较困难,目前这种方式很少有个人采用。因此建议新手先到大型电子商务网站上开店,效益好了觉得有需要,再自建网站,这样比较保险。

3. 前两种方式结合 既在大型网站上开设网店,又有独立的商品销售网站。这种方式将前两者的优点集合,不足之处是投入会相对较高。

## 二、从开店方式可以分为

1. 实际店铺与网络店铺相结合 实际店铺与网络店铺相结合的创业者一般拥有一个不大的实际店铺,有一定的启动资金、销售经验和销售渠道。因为实际店铺已有租金支出,所以此类店主一般选择人气较旺的 BBS 或免费的网络交易平台开店。

2. 纯网络店铺 纯网络店铺的店主则完全通过网络完成交易。免费型的网络店铺可选择在一些热门的 BBS 中开设讨论版,或利用网络交易平台提供的一些免费服务,门槛最低,除了进一些样品外不需要任何支出,只要解决好货源问题就行了,最适合本钱不多的创业人士。

## 三、从经营者的就业情况可以分为

1. 网上开店与网下开店相结合的经营方式;

2. 全职经营网店；

3. 兼职经营网店。

其中第一种方式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，也更容易取得消费者的认可与信任。

## 第五节 网上开店的优势

### 一、政策支持

我国政府对从事网上创业者实行支持扶持，给予诸多的优惠政策和措施，将网上创业视为解决就业难的途径之一，为更多渴望做网上老板的市民提供创业机会。

### 二、投资少，回收快

一项针对中国中小企业的情况调查显示，个人在网下启动销售公司的平均费用至少 5 万元，而网上开店建店成本非常低。一般说，筹办一家网上的商店投入很少，不用去办营业执照，不用去租门面，不用囤积货品，所需资金不过 1 500 元；网上商店比同等规模的地面商店“租金”要低得多，同时租金不会因为营业面积的增加而增加，投资者也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

例如，目前城市里的小礼品店比比皆是，竞争日趋激烈。根据零点公司一份委托调查显示，以国内某一级城市的地铁商城为代表，大约有 38% 的小店店主收支平衡，22% 的小礼品店略有盈余，37% 面临倒闭风险。小礼品店