

1CD多媒体语音教学录像



提供36堂多媒体语音视频教学课程，全程演示网上开店的每一步操作，一看就会，节省学习时间

网上开店必读

-  做好网上创业前的准备工作
-  在网上开家自己的店铺
-  选择适合网上营销的商品
-  打造自己网站的知名度
-  向海外销售自己的商品

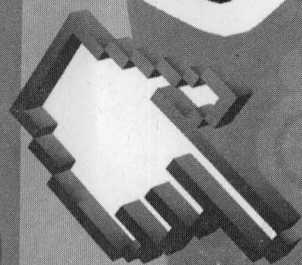
武新华 编著

# 大赢家

轻松实现  
网上开店创业

武新华 编著

# 大赢家



轻松实现  
网上开店创业

## 图书在版编目(CIP)数据

轻松实现网上开店创业/武新华编著.

北京:中国人民大学出版社, 2008

ISBN 978-7-300-09124-2

I. 轻…

II. 武…

III. 电子商务—基本知识

IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 035916 号

## 轻松实现网上开店创业

---

出版发行 中国人民大学出版社 北京科海电子出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

北京市海淀区上地七街国际创业园 2 号楼 14 层

邮政编码 100085

电 话 (010) 82896442 62630320

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.khp.com.cn> (科海图书服务网站)

经 销 新华书店

印 刷 北京市鑫山源印刷有限公司

规 格 185×230mm 1/16 异开本

版 次 2008 年 5 月第 1 版

印 张 23

印 次 2008 年 5 月第 1 次印刷

字 数 559 000

定 价 38.00 元 (含 1CD 价格)

---

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

# 前言

网上创业其实很简单，拥有本书，助你一臂成功之力！

自己开公司创业做老板是许多人的梦想，但自己开办公司却不是件容易的事情，公司开办者往往需要面对不菲的资金支持、全身心的精力投入、租用办公场地、雇佣办公人员等，这些无形中就抬高了创业的门槛，使许多人望而却步。

随着互联网技术的飞速发展，通过网上开店创业成为许多人的愿望。与传统的创业模式相比，网上创业的门槛降低了很多。虽然近年来在网上购物的人渐渐多了起来，在网上开店的用户也越来越多，但对许多人来说网上创业仍然感觉很陌生。如何在网上创业、如何开店、从何处找到适合网上销售的商品、如何提高网店的知名度等一系列问题，是许多想在网上开店的读者很关心的。本书正是为了回答读者的这些问题而编写的。

本书作为一本网上开店创业的全程指南，从实际网上开店的操作流程讲起，同时穿插了最新的网络营销、物流和金融知识，总结了很多网上创业者在实际经营中遇到的问题，并尝试给出了现在最为可行的解决方法。全书把电脑技术、营销知识和成功案例完美地结合到一起，只需要一本书，就可以解决网上开店创业的所有问题，真正做到，一册在手，网上开店创业不用愁。

## 本书内容要点：

网上创业前的准备

在易趣eBay开家自己的店铺

在其他网站开设自己的店铺

选择适合网上销售的商品

网上开店的商品营销策略

## 前言

打造自己网站的知名度

售后服务和客户关系

决胜网上炒股和炒外汇

鹊桥和电子出版物类网站

咨询和竞拍类网站

共享软件类网站

网店的物流和资金流

向海外市场销售自己的商品

用“巨蟹星云”轻松创建网络商城

本书由经验丰富的网店老鸟与电脑技术高手编写，同时也得到了众多网友的支持，在此一并表示衷心的感谢。

网络世界是丰富多彩的，只要肯钻研，就一定会有成功的机会摆在你的面前，不过需要注意的是，尽管网络商机无限，但投资的风险仍不能避免，因此想在网上开店创业的读者还要做好应有的心理准备。

不要犹豫，赶快行动，愿大家能够在网上实现自己的梦想，掘得人生中最大的“金矿”！

编者

2008.2

# 目 录 Contents

## Chapter 01

### 网上创业前的准备

- 1.1 你是否适合网上创业 \ 2
- 1.2 进行网上创业前的准备 \ 2
  - 1.2.1 需要做的准备工作 \ 3
  - 1.2.2 如何找到合适的项目 \ 4
  - 1.2.3 寻找必要的合作者 \ 8
- 1.3 风险投资与网络企业 \ 10
  - 1.3.1 没有足够的资金怎么办 \ 10
  - 1.3.2 为投资者写商业计划书 \ 12
- 1.4 网上创业的两个基本条件 \ 20
  - 1.4.1 必要的硬件设备 \ 20
  - 1.4.2 软件基本条件 \ 22
- 1.5 做好进行网上创业的准备 \ 24
- 1.6 网上创业成功案例分析 \ 26
  - 1.6.1 案例1:白领网上开店创业 \ 27
  - 1.6.2 案例2:实体玩具店老板的开店路 \ 27
  - 1.6.3 案例3:淘宝网上的异国风情——搜罗22巷 \ 28
- 1.7 可能出现的问题与解决方法 \ 30
- 1.8 总结与经验积累 \ 30

## Chapter 02

### 在易趣eBay开家自己的店铺

- 2.1 做好网上开店的准备 \ 32
  - 2.1.1 选择网上开店的平台 \ 32
  - 2.1.2 方便快捷的网上销售 \ 32
  - 2.1.3 选择适合自己的网上购物站点 \ 34
  - 2.1.4 设计更漂亮的店铺分类 \ 35
- 2.2 网上开店操作流程 \ 36
  - 2.2.1 完成自己的账号注册 \ 37

2.2.2 如何设计独特的店标 \ 39

2.2.3 发布自己的店铺信息 \ 40

2.2.4 如何装饰自己的小店 \ 43

2.2.5 怎样关闭自己的店铺 \ 45

2.3 扩大自己网上店铺的规模 \ 45

2.3.1 发展连锁分店 \ 45

2.3.2 网上销售连锁 \ 46

2.4 网上开店成功案例分析 \ 47

2.4.1 数字化产品怎样经营成功 \ 47

2.4.2 独辟蹊径:个性化产品

经营之路 \ 50

2.5 可能出现的问题与解决方法 \ 54

2.6 总结与经验积累 \ 54

## Chapter 03

### 在其他网站开设自己的店铺

- 3.1 在淘宝网开店的操作流程 \ 56
  - 3.1.1 完成账号注册 \ 56
  - 3.1.2 设计独特的店标 \ 60
  - 3.1.3 发布自己的店铺信息 \ 60
  - 3.1.4 怎样关闭自己的店铺 \ 63
- 3.2 在拍拍网开店的操作流程 \ 63
  - 3.2.1 完成自己的账号注册 \ 63
  - 3.2.2 设计独特的店标 \ 65
  - 3.2.3 发布自己的店铺信息 \ 66
  - 3.2.4 怎样关闭自己的店铺 \ 68
- 3.3 在富贵网开店的操作流程 \ 68
  - 3.3.1 完成自己的账号注册 \ 68
  - 3.3.2 如何设计独特的店标 \ 71
  - 3.3.3 发布自己的店铺信息 \ 71
  - 3.3.4 怎样关闭自己的店铺 \ 73

3.4 可能出现的问题与解决方法 \ 73

3.5 总结与经验积累 \ 73

## Chapter 04

### 选择适合网上销售的商品

4.1 网络零售商店的经营思路 \ 75

4.1.1 网上零售的商品特点 \ 75

4.1.2 网上开店的行业选择 \ 76

4.1.3 哪些消费群体是真正的客户 \ 79

4.2 从发现商机到寻觅货源 \ 80

4.2.1 要具备发现商机的敏锐眼光 \ 80

4.2.2 如何寻找好的货源渠道 \ 85

4.2.3 怎样找到好的批发商 \ 88

4.3 解析网上开店 \ 90

4.3.1 国外网上开店现状解析 \ 90

4.3.2 国内网上开店现状解析 \ 92

4.4 网上开店成功案例分析 \ 95

4.4.1 案例1:一个靠诚信经营发展壮大的小店 \ 95

4.4.2 案例2:选对网店商品就可使网店火爆 \ 96

4.5 可能出现的问题与解决方法 \ 97

4.6 总结与经验积累 \ 98

## Chapter 05

### 网上开店的商品营销策略

5.1 准确对网店商品进行定位 \ 100

5.1.1 网店商品适合销售的条件 \ 100

5.1.2 网络商品销售策略 \ 100

5.1.3 不可缺少的适当修饰 \ 101

5.2 使自己的商品描述更具吸引力 \ 102

5.2.1 一定要配备清晰的图片 \ 102

5.2.2 简洁、客观的文字描述 \ 106

5.2.3 确定更具竞争力的商品定价 \ 110

5.3 积极参与多渠道的沟通方式 \ 120

5.3.1 与访问者沟通是把握市场脉搏的最好方式 \ 120

5.3.2 与供应商沟通是保障货源的方法 \ 123

5.3.3 从与平台提供商沟通中获取信息 \ 123

5.3.4 竞争者也是合作伙伴 \ 124

5.4 利用一切可行的方式推广店铺 \ 124

5.4.1 购买浏览量大的推荐位(促销位) \ 125

5.4.2 如何做好网络广告 \ 130

5.4.3 网络实名和通用网址 \ 135

5.4.4 在搜索引擎中竞价排名 \ 140

5.4.5 传统营销和网络营销手段的整合 \ 140

5.5 网上开店成功案例分析 \ 142

5.5.1 案例1:独辟蹊径——巧用QQ实现网店致富 \ 142

5.5.2 案例2:新手上路——两个月狂赚10多万 \ 143

5.6 可能出现的问题与解决方法 \ 144

5.7 总结与经验积累 \ 144

## Chapter 06

### 打造自己网站的知名度

6.1 电子邮件的申请与使用 \ 146

6.1.1 如何申请免费邮箱 \ 146

6.1.2 用电子邮箱收发邮件及其他功能 \ 148

6.1.3 电子邮件商务礼仪 \ 157

6.2 实现即时信息交流的QQ \ 158

6.2.1 申请并登录自己的QQ账户 \ 158

6.2.2 通过QQ进行信息交流 \ 162

- 6.2.3 实现语音和视频交流 \ 166
- 6.2.4 极具商业价值的QQ群 \ 167
- 6.3 MSN创意宣传 \ 172
  - 6.3.1 申请并登录自己的MSN账号 \ 172
  - 6.3.2 运用MSN进行创意宣传 \ 175
- 6.4 网上开店成功案例分析 \ 179
  - 6.4.1 案例1:人气旺盛的  
“网上餐厅” \ 179
  - 6.4.2 案例2:兼职创业也能成功 \ 180
- 6.5 可能出现的问题与解决方法 \ 181
- 6.6 总结与经验积累 \ 181

## Chapter 07

### 售后服务和客户关系

- 7.1 完善的售后服务 \ 183
  - 7.1.1 建立完整的售后服务体系 \ 183
  - 7.1.2 快速回复:售后服务的精髓 \ 184
- 7.2 客户抱怨的危机处理 \ 184
  - 7.2.1 从网上开店配送环节说起 \ 185
  - 7.2.2 抱怨甚至警告的产生缘由 \ 193
  - 7.2.3 抱怨和差评处理方法一览 \ 194
- 7.3 客户关系管理和客户服务 \ 196
  - 7.3.1 处理顾客退货和换货 \ 196
  - 7.3.2 客户关系管理的运用 \ 198
  - 7.3.3 运用“网店管家”软件  
进行管理 \ 204
- 7.4 网上开店成功案例分析 \ 212
  - 7.4.1 案例1:良好服务给网店带来  
巨大商机 \ 212
  - 7.4.2 案例2:网店比实体店  
赚的还要多 \ 213
- 7.5 可能出现的问题与解决方法 \ 214
- 7.6 总结与经验积累 \ 214

## Chapter 08

### 决胜网上炒股和炒外汇

- 8.1 网上在线模拟炒股 \ 216
  - 8.1.1 漫谈网上炒股 \ 216
  - 8.1.2 安装模拟炒股软件 \ 216
  - 8.1.3 使用模拟炒股软件在线  
模拟炒股 \ 218
- 8.2 网上炒股实战 \ 222
  - 8.2.1 浏览财经新闻 \ 223
  - 8.2.2 上市公司资料 \ 224
  - 8.2.3 网上实时行情 \ 228
  - 8.2.4 网上股评与论坛 \ 232
- 8.3 网上炒外汇 \ 234
  - 8.3.1 漫谈网上炒外汇 \ 234
  - 8.3.2 炒外汇软件的使用 \ 236
- 8.4 证券综合网站指南 \ 240
- 8.5 可能出现的问题与解决方法 \ 241
- 8.6 总结与经验积累 \ 241

## Chapter 09

### 鹊桥和电子出版物类网站

- 9.1 网上的鹊桥业务 \ 243
  - 9.1.1 鹊桥业务网站概述 \ 243
  - 9.1.2 如何在网上开展鹊桥业务 \ 246
  - 9.1.3 几个著名的鹊桥业务网站 \ 246
- 9.2 网上的电子出版业务 \ 248
  - 9.2.1 电子出版物网站概述 \ 249
  - 9.2.2 网络出版的盈利模式 \ 254
  - 9.2.3 电子出版物的广告经营 \ 256
  - 9.2.4 几个著名的电子出版物网站 \ 259
- 9.3 可能出现的问题与解决方法 \ 262
- 9.4 总结与经验积累 \ 262

## Chapter 10

### 咨询和竞拍类网站

- 10.1 网上的咨询业务 \ 264
  - 10.1.1 咨询业务网站概述 \ 264
  - 10.1.2 如何在网上开展咨询业务 \ 273
  - 10.1.3 几个著名的咨询业务网站 \ 275
- 10.2 网上的商品竞拍业务 \ 283
  - 10.2.1 竞拍业务网站概述 \ 283
  - 10.2.2 如何使自己的商品在网上进行拍卖 \ 287
  - 10.2.3 几个著名的拍卖网站 \ 290
- 10.3 可能出现的问题与解决方法 \ 292
- 10.4 总结与经验积累 \ 293

## Chapter 11

### 共享软件类网站

- 11.1 共享软件业务网站概述 \ 295
- 11.2 通过注册费来实现创业 \ 297
- 11.3 几个著名的共享软件网站 \ 305
- 11.4 可能出现的问题与解决方法 \ 308
- 11.5 总结与经验积累 \ 308

## Chapter 12

### 网店的物流和资金流

- 12.1 网店物流、资金流的新特性 \ 310
- 12.2 网店主要送货方式 \ 310
- 12.3 选择适合自己的物流方式 \ 312
- 12.4 网店经营的支付方式 \ 312
- 12.5 支付宝使用攻略 \ 315
  - 12.5.1 支付宝的交易流程 \ 315
  - 12.5.2 注册支付宝 \ 316
  - 12.5.3 支付宝的账户管理 \ 317
- 12.6 易趣安付通使用攻略 \ 320
- 12.7 可能出现的问题与解决方法 \ 321

- 12.8 总结与经验积累 \ 322

## Chapter 13

### 向海外市场销售自己的商品

- 13.1 进军海外市场的准备 \ 324
  - 13.1.1 开网店赚外国人的钱 \ 324
  - 13.1.2 海外热销的国货商品 \ 324
  - 13.1.3 如何在国外网络平台开店 \ 326
- 13.2 国外网络开店平台实战 \ 327
  - 13.2.1 如何寻找国际客户 \ 327
  - 13.2.2 资金管理以及配送业务 \ 328
- 13.3 网上开店成功案例分析 \ 335
  - 13.3.1 案例1:盛开在网上的玫瑰坊 \ 336
  - 13.3.2 面向海外的职业化网店 \ 337
- 13.4 可能出现的问题与解决方法 \ 338
- 13.5 总结与经验积累 \ 338

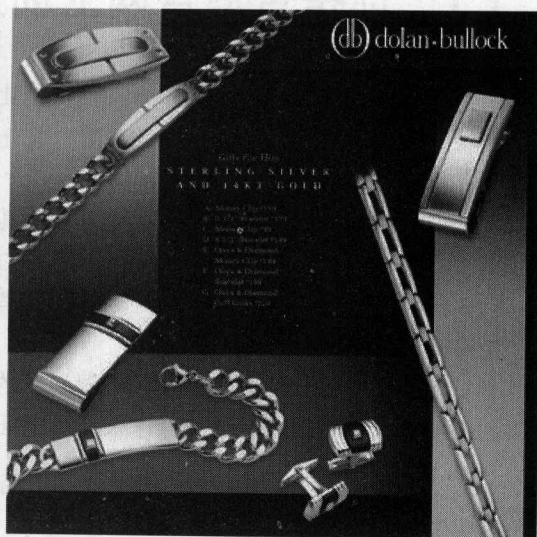
## Chapter 14

### 用“巨蟹星云”轻松创建网络商城

- 14.1 “巨蟹星云”的网上开店解决方案 \ 340
  - 14.1.1 “巨蟹星云”的网上开店系统概述 \ 340
  - 14.1.2 “巨蟹星云”的安装流程 \ 343
- 14.2 “巨蟹星云”网上开店操作实战 \ 348
  - 14.2.1 用“巨蟹星云”创建电子商城 \ 348
  - 14.2.2 用CuteFTP XP上传“巨蟹星云” \ 350
  - 14.2.3 用“巨蟹星云”管理电子商城 \ 353
- 14.3 可能出现的问题与解决方法 \ 360
- 14.4 总结与经验积累 \ 360

# 01

## 网上创业前的准备



随着计算机技术的发展和互联网的日益普及，越来越多的人抓住网络这个先进武器，掘到了人生中的第一桶“金子”，这桶“金子”吸引了众多人的眼球，于是对网上创业跃跃欲试者层出不穷。但进行网上创业并不容易，需要做好全面周密的准备。



### ▶▶▶ 本章精粹

本章主要讲解网上创业必须具备的基本条件：如何寻找到合适的项目，如何找到合适的合作者，当资金不足时应该怎么办，如何编写一份完美的商业计划以便吸引投资商等，以便为顺利实现网上创业做好铺垫。

## 1.1 你是否适合网上创业

网上创业确实富裕了很多人在，但在创业过程中由于各种原因导致破产、血本无归的也是大有人在。因此，在决定网上创业之前，首先要做的就是自我衡量，看看自己是否具有成功创业的必备条件。

一般情况下，一个成功的创业者必须具备的条件是：自律、自强，具有相当强的识人能力，超强超硬的管理技能，还要有丰富的想象力，良好的口才，永恒的毅力，乐观、奉献的精神，积极客观的人生态度，以及一定的产品推销、独立作业的能力等，这些都是一个网上创业者必须具备的最基本的能力。

当确定好了创业之路后，还要对自己的创业计划进行评估，具体分析自己选择的这个行业是否可行，可以通过如下的操作来进行验证：

(1) 创业者能否用语言清晰明确地描述出自己的创业构想，而且必须有一个明确缜密的创业思路。

(2) 创业者是否对自己选择的行业了如指掌，之前是否从事过此行业或相关行业，对此行业内的各个环节的运作是否掌握得很清楚。

(3) 创业者是否具有特殊、独到并且具有现实意义的想法和观点，这是吸引消费者的关键。

(4) 创业者的创业之路是否经得起时间的考验，是否具有可持续性。

(5) 创业者的创业目的要明确，争取在多长时间达到什么样的创业效果，是否有把握能够全身心地投入到自己的创业计划当中去。

(6) 创业者是否具有一定的人际关系网，比如供应商、承包商、咨询员、工人等关系网，以避免造成运行中断或消失的情况发生。

(7) 创业者是否明白什么是潜在的回报，不能只看重钱，还要注重成就感、价值感、诚信等潜在的社会回报。

创业者如果都一一具备上面提到的条件，并且时间、空间都非常有利，则可以放手大胆地去实现自己的创业梦想。

## 1.2 进行网上创业前的准备

创业者最忌讳的就是只说不做，所以要想在创业过程中获得更大的成功，首先就是要从头做起，从最基本的开始，其中做好创业前的各项准备工作至关重要，因为准备工作是整个创业的根基，如果根基打不牢固，就更不用提什么创业了。



### 1.2.1 需要做的准备工作

随着网络上经营零售的企业越来越多,市场竞争也越来越激烈,消费者选择的余地也就越来越宽广。在这种情况下,如何招揽更多的消费者,将是网上创业者面临的首要问题。

如果选择网上开店,则在开店初期一定要时刻保持冷静心态,除了要学习电子商务知识和一些常用软件的使用方法之外,还要时刻注意跟随年轻人的步伐,融入到他们的群体当中去。

此外,网上开店的店主还很容易患上上网综合症(即每天不看几次自己的店铺和留言信箱,心里就总感觉不踏实),视力较差等弊病。对于这些问题应该提前做好相应的防范措施。

#### 1. 市场环境

网上销售面临的困难总结起来有三点,即:诚信、支付和配送。

##### (1) 诚信

诚信对买卖双方一直是一个难以解决的问题,买家担心自己购买的商品与网店图片和描述不符,而卖家又担心货发出去后无法收回货款。更有甚者,现在有一些大规模的购物交易网站本身就没有诚信保障,出售一些假货和水货坑骗消费者。

其实,诚信问题不是在短时间内就能解决的,它和全民素质有关,无论是作为买家还是卖家,都应时刻谨记“己所不欲,勿施于人”的道理,时刻自律。

##### (2) 支付

虽然每家网店都有网上转账的支付途径,但真正敢在网上输入自己银行账号和密码的人还是少之又少。而用邮局汇款和银行电子汇兑却各有优缺点,其实卖家可以提供给买家多种支付方式,以方便买家根据自己的实际情况进行选择。

##### (3) 配送

在配送方面应该注意既要使配送成本尽可能低,同时又要保证配送货物的质量。

尽管网上开店前景无限美好,但可能并不是一帆风顺,在困难出现时应坚定信心,努力克服,稳步前进。

#### 2. 选择合适的搜索工具

网上创业需要时刻保持学习的心态,不断接受互联网上出现的一些新事物、新理念。而如要想迅速找到自己需要的相关信息,搜索引擎(基本上可以分为引擎检索和分类目录式两种)则是一个必不可少的得力助手。

搜索引擎实际上是对网页进行完全的索引,很像黄页电话簿,在里面不会查找到某一个人具体居住地址类的信息,但却能很容易得到所有叫XX的列表。而分类目录则是由人工编辑整

理的网站链接，一般对于链接的网址都有相应文字描述，可以通过这些文字描述来决定自己是否需要进一步查看。

搜索引擎的特点是量大，分类目录的特点是网站经过挑选的。如果需要查找非常具体或特殊的问题，用搜索引擎比较方便；如果需要查找的是某方面的信息或专题，则可以使用分类目录。此外，还有一些较为专业的垂直搜索工具，能够查找到某些确定的信息，如百度的 MP3 搜索功能。

不同的搜索工具有不同的优势，具体采用哪种工具进行信息搜索，则主要取决于用户自己的实际需要。而 Google 和百度作为搜索引擎领域的佼佼者，为越来越多的用户所使用。如图 1-1 所示为 Google 的首页，如图 1-2 所示为百度的首页。

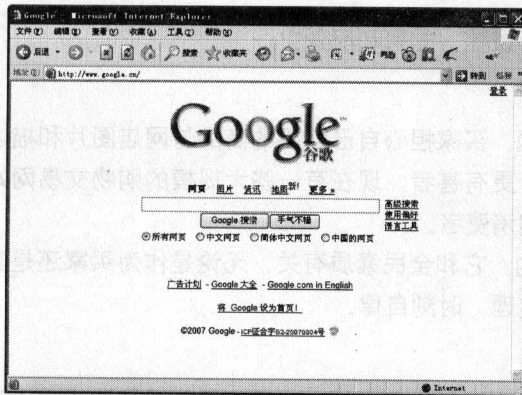


图 1-1 Google 首页

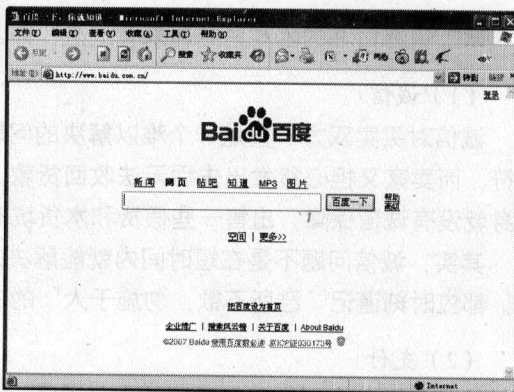


图 1-2 百度首页

## 1.2.2 如何找到合适的项目

### 1. 抓住商机

商机无论大小，从经济意义上讲就是能够产生利润的机会。商机表现为对产品的需求和满足需求的生产在时间、成本、数量、对象上的不平衡状态等。当旧的商机消失之后，新的商机又会出现。因此，也可以这么理解，没有商机就不会有“交易”活动。商机要想转化为财富，就必定要满足 5 个“合适”：合适的产品或服务、合适的客户、合适的地点、合适的时间和价格、合适的渠道。

商机归纳起来可以大致分为如下 14 种。

#### (1) 短缺商机

物以稀为贵，短缺是牟利的第一动因。空气不短缺，可在高原或在密封空间里，空气也会有商机。一切有用的东西都可以是商机，比如高科技、真情、真品、知识等。



### (2) 时间商机

远水解不了近渴。在需求表现为时间短缺的时候,时间就是商机。飞机比火车快,激素虽不治病却能延缓生命,因此它们都有商机的存在。

### (3) 价格与成本商机

水往低处流,“货”往高价上卖。在需求上和满足上,能用更低成本满足需要时,低价替代物的出现也是商机,如国货或国产软件。

### (4) 方便性商机

江山易改,惰性难移。花钱买个方便,因此才会出现“超市”与“小店”并存的现象。手机比电话贵,可是因为其实用性好,也就变成了商机。

### (5) 通用需求商机

吃、穿、住、行这些人们必须的东西,每天都在继续着,并且周而复始,永续不断。所以有人生活的地方,都会有各种商机出现。

### (6) 价值发现性商机

天生某物必有用。一旦司空见惯的东西出现了新用途,肯定会身价大增,板蓝根能防非典,醋能消毒,所以在特殊时期就能涨价,就有利可图。

### (7) 中间性商机

俗语说的好:螳螂捕蝉,黄雀在后。人们有时候难免会急功近利,为求最后的结果而“不择手段”,结果却忽略了过程。比如挖金矿时,谁会去计较“买水”的价格,结果黄金没有挖到,到富了“卖”水的了,科技市场卖电脑的没有赚到钱,却富了卖快餐的了。

### (8) 基础性商机

基础性商机是指引起所有商机的商机,这对于长期的投资者而言十分重要,比如社会制度、基础建设、商业规则等。中国在加入 WTO 之后的 5 年内,将会重新出现一系列的商机。

### (9) 战略商机

指在未来一段时间必然会出现的重大商机。20 年前的中国人就面临了这种商机,这就是“下岗”和“下海”的天壤之别,主动“下岗”就变成了致富。

### (10) 关联性商机

指的是由需求的互补性、继承性、选择性所决定的商机,就是地区间、行业间、商品间的关联商机,也就是会出现“一荣俱荣,一损俱损”的情况。



### (11) 系统性商机

发源于某一独立价值链上的纵向商机。如电信繁荣、IT 需求旺盛、IT 厂商赢利、众多配套商增加、增值服务商出现、电信消费大众化等。

### (12) 文化与习惯性商机

由生活方式决定的一些商机。比如各种节日用品、生活用品与“烧香拜佛”的道具。

### (13) 回归性商机

人们的追求，当远离过去追随时尚一段时期之后，过去的东西又成为“短缺”物，于是，复古的商品必然就会出现。至于多久回归，那就要看商家的理解能力了。

### (14) 灾难性商机

由重大的突发危机事件引起的商机，如非典时期卖板蓝根，春运期间倒火车票等。

电子商务的发展已经经历了很长的时间，很多的商务网站纷纷破土而出，争奇斗艳，但更多的网站却在咬牙攻关，蓄积力量，随时准备伺机而发。电子商务将以其空间、时间无限性，中间环节简单性，以及购物方便快捷性而受到广大民众的青睐，从而在全社会范围内对商业运作的模式产生深远影响。

因此，电子商务必将形成产业化的结构，对人类的文明产生又一次革命。富有远见的商家经营的不仅是今天，而是为明天做好准备，只有随时随地洞观局势，才能处处领先对手。

## 2. 行业选择

那么，什么样的行业是最应该也最适合尽早介入电子商务领域，在网络上展开营销活动的呢？以下列举了 10 种不同行业的产品，作为创业者的参考。

### (1) 书籍

估计最早在网络上销售的应该是书籍了。现今世界的头号电子商务网站亚马逊 ([www.amazon.com](http://www.amazon.com)) 就是以卖书起家的。

网上卖书的一个很大特点就是折扣可以打得很多，至于为什么可以有这么大的让价空间，固然与少了中间商有关，但主要原因恐怕只有从业人员才会真正了解。

网上卖书最普遍的做法就是把书的封面、作者、出版社以及价格等信息发布到网上，有些还会把内容简介也附上。国外有一家著名的计算机书籍出版社做得更彻底，干脆把整本书的内容都放在网上，读者可以不付一分钱就通读该书，这个网站相信人们的阅读习惯还是以纸质书本为第一选择，其实没有几个人是愿意坐在电脑前把《红楼梦》读完的。

因此，读者在网上大概浏览了电子书的内容之后，如果对该书产生了兴趣，买的可能性绝对比读电子版要大得多。



## (2) CD

自从 MP3 出现之后, 大有取代 CD 之势, 不过现在的主流音乐载体还是以 CD 为主。在网上销售 CD 的最大优势就是可以将新出炉 CD 的主打歌转录制成 MP3, 让有兴趣购买 CD 的网友先听为快, 还可以让用户随意挑选, 这就比在音像店购买要方便得多。此外, CD 在包装上相对比较容易邮寄, 所以很多网站上的 CD 都卖得挺火。

## (3) 软件

由于国内商业软件开发公司不多, 因此在网上卖软件的公司也不多, 但在国外却屡见不鲜, 特别是一些可以立刻通过网上下载的小软件。

在国外, 软件销售是属于一手交钱一手交货的交易。消费者上网连接到某个软件公司的主页并选定要购买的某个产品, 再按照其支付途径输入信用卡账号并付款之后, 就可以立即下载该软件了, 只需要花几分钟就可以获得需要的商品。

国内随着网上交易支付技术的日趋成熟, 将来在线销售软件的站点也必将会增多, 可以预见, 以后越来越多的软件公司都将会直接在自己的站点上销售和测试软件。

## (4) 电脑整机和配件

DELL 是目前世界上通过网络卖出计算机最多的公司, 也是全球排名前列的计算机销售商之一。在网络上卖计算机不但可以减少库存, 减少中间销售商的价格盘剥, 还可以直接为客户量身订做, 因此, 销售成本也就可以做得比传统的商店低, 这就是 DELL 公开的商业秘诀。

上网的人多多少少对电脑的组装配置都有一定了解, 在网上销售电脑配件, 能够第一时间接触到最终用户, 相对于数量众多的 DIY (电脑组装机爱好者) 而言, 在网上往往能提早买到还未在本地上市的配件。

## (5) 特色礼品

逢年过节, 探亲访友, 送上一些有地方特色的礼品, 总能让亲友感受到自己的关怀和爱意。特色礼品是如工艺品、土特产、小玩意等地方特色很强的东西, 除非生产经营规模非常大, 否则很难在多个不同的城市销售, 而借助网络销售则可轻易实现。

在网上销售特色礼品, 对客户而言, 商品的照片和文字介绍以及典故来历等都是非常重要的购买信息, 只有具备了这些基本要素, 才可使自己的特色礼品店迎来五湖四海的顾客。

## (6) 性保健用品

揭开性的神秘面纱之后, 性保健用品已经开始显示它们存在的必要性和巨大的市场空间。然而传统的观念, 让大部分的中国人都不敢轻易踏进街头的情趣商店。那么, 网上性用品店盛行起来的原因就很简单了:

- 卖的人可以正大光明, 大做广告。

- 买的人可以悄悄交易，无人知道。
- 网络多媒体技术可以图文并茂地介绍各种保健用品的特点和用法。

### (7) 增值信息

如果读者某天突然发现自己的 Email 地址变得值钱起来，开始经常收到一些产品、站点的信息甚至垃圾信息，可能是因为该 Email 地址已经被卖掉了。现在网络上不少人开始在卖电子邮件地址，有的竟然达到 40 万个邮件地址可以卖人民币 15 块钱的地步。

这虽然是种不正常的现象，但却预示着网络增值信息服务，将成为电子商务交易中的另一种重要商品。诸如电子邮件列表、网上调查分析报告、行情展望等，凡是一切有价值的信息都可以在网络上销售，而产品的配送甚至不需要任何费用（一般通过电子邮件或 QQ 就足够了）。

### (8) 房地产

事实上，房地产销售的地域限制性很大，上海的房地产商如果在成都做售楼广告就没太大意义。随着服务城市的城域网逐渐增多，如果商家考虑在城域网上建立售房部，则既可以在线接受客户订单，又可以随心所欲地大做广告。

例如，在网上建立一个用最新 Flash 技术表现的售房站点，可以把建筑物的照片、介绍、图纸等各种信息发布到上面，并可以在线接受顾客订单和看房约定。

### (9) 日用百货

柴米油盐酱醋这些生活必需品是人们非常熟悉的商品，其实，只要认定某种品牌和规格，根本没有必要亲自去商店挑选。目前有不少的小区百货店提供电话预订就可以送货上门的服务，货到收款。同样，在一个立足城市服务区域的电子商务站点上出售这些商品也是非常适合的。

### (10) 家用电器

这是一种适合于城域电子商务站点经营的商品。一般买家在购买家用电器时，都会进行全面的价格比较，有时甚至为了一个电饭煲跑遍半个城市。如果把这些商品直接在网上销售，配合厂家的售后服务保证说明，则有价格优势的商家立即就可以尝到甜头，顾客也不必跑断腿了。

以上所列举的这 10 种商品目前看来是最适合在网上销售的，除此之外还有很多，就不在这里一一列举了。

## 1.2.3 寻找必要的合作者

无论是多么成功的企业家，其事业成功也并非只靠一个人的力量，而是通过各个环节各个渠道的不同合作伙伴共同实现的。因此，网上创业者寻找合作者也是创业所必须的，只有这样，才可以取长补短地稳步向前发展。

一般来讲，能与创业者合作成功的人应该具备如下几个条件。