

WEB SHOP

BIG WINNERS

网店
大赢家

——开个快速赚钱的网店

张琳◎编著

别不迷恋我，我不仅是个传说……

开店赚钱才是硬道理



科学出版社

WEB SHOP
BIG WINNERS

网店
大赢家

张琳◎编著

科学出版社
北京

内 容 简 介

本书对网店创业者们如何快速盈利进行了深刻的剖析和有针对性的指导,全书共有十一章。本书有三大重点内容,一是做好网店的各项准备工作和各种技巧;二是阐述了开网店后如何快速盈利的经营秘诀,包括巧妙赢得客户、合理的物流方式、如何防范陷阱等内容;三是列举了成功的案例,可供复制。可以说,本书不仅为那些网店经营者解决了创业前后的诸多疑难问题及困惑,还能使网店经营者能够快速盈利。

本书是一本网店经营者的实用“教材”,一看就懂,拿来就用,值得一读。

图书在版编目(CIP)数据

网店大赢家——开个快速赚钱的网店/张琳编著. —北京:科学出版社, 2011

ISBN 978-7-03-030321-9

I.网… II.张… III.电子商务-商业经营-基本知识 IV.F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第024929号

责任编辑:张丽娜 赵丽艳 / 责任制作:董立颖 魏 谨

责任印制:赵德静 / 封面设计:柏拉图创意机构

北京东方科龙图文有限公司 制作

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

科 学 出 版 社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

中国科学院印刷厂 印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2011年4月第 一 版 开本: B5 (720×1000)

2011年4月第一次印刷 印张: 17

印数: 1—8 000 字数: 205 000

定价: 29.80元

(如有印装质量问题,我社负责调换)



前 言

伴随着社会经济的日益发展，网络技术也呈现出了突飞猛进的态势。如今，人们肩上几乎都挑着所谓的“双重压力”，即生活中的压力和工作中的压力。值得一提的是，许多人在职场重压之下，更多地将自己的视线聚焦到了网店经营方面。

可以说，网店经营在现代社会已经成了一种潮流，而实际上，在大多数网店经营者看来，网店经营不仅投资小，而且风险也小。正因为如此，才有越来越多的人将其作为了自己的第二职业，或者有的索性将其当成了自己一生的职业。

有这样一句俗语叫做“万事开头难”。大多数网店经营者在创业初期所遇到的困难可谓是五花八门，有的经营者看不到网店盈利的迹象，而有的经营者尽管已经看到了盈利前景，但是网店盈利却是微乎其微。因此，“如何快速赚钱？”倒成了一些网店经营者目前所面临的最大困惑。那么，究竟网店经营竞争的核心内容是什么呢？经营网店怎样才能快速实现可观的盈利呢？针对这些问题，本书专门作了详细的分析和针对性指导。

事实上，网店经营得好与坏，其关键因素是网店的采购能力如何、网络推广能力如何、规模如何、融资能力如何，等等。如果想打造一家成功的网店，这些细节都是缺一不可的，也就是说，只有网店的各种能力都同时具备了，才能真正使其快速地盈利，才能更有助于在该行业中立于不败之地。



其实，网店经营者们若想提升自己网店的声誉度和信誉度，需要做的主要工作包括具体明确网店产品的定位与价格策略、详细说明网店所卖产品、知悉推广网店产品的技巧、打造网店优质的服务质量、降低投递网店产品的相关费用、向经营网店的同行们积极讨论和学习，等等。

为了给网店经营者们提供更好的指导，本书在内容、语言等方面都作了细致、精心的安排。本书内容共分为11章，有网店主要经营产品、如何寻找网店产品进货的渠道、网店的经营策略、网店的盈利秘诀、网店合理的物流和结算方式、防范网店经营者掉入网上“陷阱”的方法，以及网上开店的一些典型案例，等等。

本书各个章节的内容都很实用、丰富，语言也很通俗、易懂。可以说，本书为正在经营网店者和将要经营网店者提供了一个稳固、良好的平台，可以使其能够很好地借鉴运用。这样一来，不光可以使网店经营者们掌握一套适合自己的经营网店方式、网店盈利技巧等，还能使其活学活用一些适合自己的成功案例。

在内容特色方面，本书主要具备以下几大特点。

一、全面性。本书所囊括的知识面广泛，而这些也正是网店经营者们需要了解的核心知识。网店经营者们若想在该行业中站稳脚跟，看来了解并掌握本书的内容是必需的。

二、工具性。本书的写作脉络十分清晰，读者一看就能够一目了然。

三、针对性。由于网店经营行业的新颖性和时尚性，对此，本书着重在专业技巧方面下了大的功夫，主要目的是为了网店经营者们可以根据自己网店的实际情况“对症下药”。

四、简明性。由于网店经营者们的学习能力高低不平，而每个经营者的时间也是很有限的，考虑到这些情况，本书自始至终都在坚持一种简明性原则，就是为了大大节省网店经营者们的时间和精力。

五、实用性。本书精心设计的11章内容，对于刚刚经营网店的人和将要经营网店的人而言，都算得上一本非常实用的工具书和指导书。如果您在经营网店的过程中遇到了某些无法解决的问题，那么建议您不妨翻阅一遍本书，或许您很快就能找到问题的答案啦。

应该说，本书是网店经营者们的首选“教科书”，也是网店经营者们必须具备的知识宝典，同时也是使网店能够快速盈利的“灵丹妙药”。总之，本书不仅实用性很强，而且指导性也非常强。不管您是接触网店经营的新手还是老手，相信这本书一定會在很短的时间内，让您迅速掌握“致富密码”，同时您也会很快成为一大网店赢家。

需要特别说明的是，本书是专门针对网店快速盈利问题的，能为计划开网店和正在开网店但盈利微薄的人起到实际的指导作用，真的很希望它能为您提供一定的帮助。

由于时间仓促和水平的局限，本书难免会有不完善的地方，请读者朋友给予包涵和谅解，在此，也非常希望读者朋友提出宝贵的意见和建议。同时也希望能和有关专业人士共同努力，为网店市场的未来发展写下精彩的一笔。

编 者

2011年元月



目 录

第一章 足不出户赚大钱

第一节 网店“钱景”诱人 2

- 一、互联网在中国的普及 2
- 二、网上购物在中国的发展 3

第二节 你适合开网店吗 5

- 一、网上开店需具备的能力 5
- 二、适合网上开店的人群 7

第三节 开网店的优势与风险 9

- 一、没有钱也可以做老板 9
- 二、生意不受时间、空间限制 10
- 三、经营灵活，适应性强 12
- 四、网上开店的风险 12

第二章 网上开店卖什么

第一节 适合网上销售商品的特点 16

- 一、便于文字和图片描述 16
- 二、便于长距离运输 16
- 三、价格要有竞争力 17
- 四、具备时尚性和独特性 17
- 五、商品无须试用 17
- 六、具有地方特色 18

第二节 如何确定主营产品 18

- 一、确定主营商品的原则 18
- 二、确定主营商品的窍门 20



——开个快速赚钱的网店

第三节 具有盈利潜力的热卖商品 22

- 一、图书类产品 22
- 二、军事体育类产品 23
- 三、电脑及数码产品 23
- 四、性保健品 24
- 五、男性用品 24

第三章 开店前必做的各项准备

第一节 硬件和软件的准备 28

- 一、硬件方面 28
- 二、软件方面 30

第二节 市场调研的准备 32

- 一、网上买家的特点 33
- 二、网上买家的消费行为分析 34
- 三、欲销售产品的市场调查 36

第三节 进货渠道的准备 38

- 一、从厂家进货 39
- 二、从批发市场进货 39
- 三、做网上代理 40
- 四、与地方代理合作 40
- 五、关注外贸尾货 41
- 六、买入库存或清仓产品 41
- 七、特别的进货渠道 42

第四节 心理的准备 43

- 一、不可急功近利 43
- 二、要积极乐观、自信向上 44
- 三、逆境中要坚持 44
- 四、要有冷静理性的的心态 45
- 五、作好独立分析和决策的心理准备 45
- 六、不把赚钱放在第一位 45
- 七、不嫉妒比自己强的人 46
- 八、能正确处理兼职与专职 46

第四章 如何寻找进货渠道

- 第一节 蓦然回首——渠道就在你身边 50
- 一、世上无难事，只怕有心人 50
 - 二、财上要分明，细节定成败 51
- 第二节 寻寻觅觅——巧用网络寻找渠道 53
- 一、利用搜索引擎 53
 - 二、从阿里巴巴寻找供应商 54
 - 三、关注各大专业网站 55
 - 四、加盟连锁网站寻找商机 55
 - 五、发布求购信息 56
- 第三节 集思广益——借用人际关系
挖掘渠道 56
- 一、主要的人际关系类型 57
 - 二、维护好自己的人际关系 59
- 第四节 捷足先登——在本行业内建立渠道 61
- 一、行业内组织货源的优势 61
 - 二、行业内组织货源应注意的细节 62
- 第五节 精挑细选——走进批发市场开发
渠道 63
- 一、如何寻找批发商 64
 - 二、与批发商打交道要注意的事项 65

第五章 建起一个自己的个性化网店

- 第一节 在哪里建立适合自己的网店 68
- 一、网上开店模式 68
 - 二、主要的注册会员型交易平台 69
- 第二节 如何建起自己的网上商店 76
- 一、建起一个拥有独立域名的网上店铺 76
 - 二、在大型网上交易平台上建起自己的网上店铺 81



——开个快速赚钱的网店

第三节 如何给网店起个好名字 84

一、为网店起名的原则 84

二、为网店起名的方法 85

第四节 如何美化自己的网店 87

一、网店装修的原则 88

二、网店装修的内容 89

第五节 如何把图片做得有吸引力 91

一、怎样拍出好图片 91

二、拍摄图片的技巧 93

三、不同物品的拍摄方法 94

四、图片处理一样重要 96

第六节 如何让文字描述到位 97

一、给商品起个好名字 97

二、详尽的商品描述 98

三、其他情况的备注 99

第六章 开网店的经营策略

第一节 确定网店的目标客户群 102

一、如何将顾客分类 102

二、分析目标客户的消费特点 103

三、分析目标客户群体的意义 104

四、出现认知偏差的原因 104

第二节 对网店进行恰当的市场定位 105

一、市场定位的含义 105

二、市场定位的原则 106

三、为网店进行市场定位的程序 107

四、市场定位的方式 109

第三节 合理组合网店经营的商品 110

一、商品组合中的分类 110

二、优化商品组合的策略 112

第四节	掌握商品的定价策略	113
一、	网上商品的定价原则	114
二、	网上商品的定价方法	115
第五节	向日常管理要效益	118
一、	商品展示管理	118
二、	网店财务管理	119
三、	网店库存管理	120
第六节	掌握好新品的上架时间	122
一、	不同群体的上网时间段	122
二、	确定目标客户的上网时间	123
第七节	写好销售日志，总结经验教训	125
一、	利用表格形式记录销售状况	125
二、	以文字形式记录当日交易情况	126
三、	利用网店管理软件记录每日交易情况	126
第七章	开网店的盈利秘诀	
第一节	做好网店推广，打造网店品牌	132
一、	网上店铺的推广方法	132
二、	选择网店推广方法的原则	136
第二节	提升网店人气，做好网上促销	138
一、	促销的作用	138
二、	促销的形式	139
三、	促销效果评估	143
第三节	重视拍卖活动， 提高网店浏览量	145
一、	拍卖的种类	145
二、	拍卖的重要意义	147
三、	参加拍卖的原则	147



——开个快速赚钱的网店

第四节 注意交易技巧，远离麻烦陷阱 149

- 一、达成交易的技巧 149
- 二、让交易远离麻烦的技巧 153

第五节 扩大生意范围，跨国经营生意 156

- 一、选准行业和商品 156
- 二、过好语言及宣传关 157
- 三、外销商品的定价 157
- 四、支付工具的选择 157
- 五、物流发货方式 159
- 六、注意对外国客户的维护 159

第八章 巧妙赢得你的客户

第一节 赢得客户，沟通是关键 162

- 一、与顾客沟通的四个目的 162
- 二、影响沟通的三个因素 163
- 三、与顾客沟通的八大技巧 164

第二节 赢得客户，信用是基础 167

- 一、留下真实的个人信息 169
- 二、真实地展示商品 169
- 三、充分利用网络培养店铺的信任感 170
- 四、必要时申请800或400客服电话 170

第三节 赢得客户，服务是保障 171

- 一、顾客为什么会投诉 172
- 二、如何处理顾客的投诉 174
- 三、如何提供售后服务 176

第九章 合理的物流与结算方式

第一节 不能忽视的包装 180

- 一、包装的原则 180
- 二、包装的类型 181
- 三、不同商品的包装方法 182

第二节 网店的主要物流配送渠道	187
一、邮局	187
二、快递公司	188
三、支付宝合作快递公司	189
四、货运公司	189
五、托 运	190
第三节 选择合适的结算方式	194
一、货到付款	195
二、银行汇款	195
三、邮局汇款	195
四、网上银行支付	196
五、第三方支付	197

第十章 如何防范网上陷阱

第一节 防范进货渠道的陷阱	210
一、注意厂家或批发商提供的地址	210
二、注意厂家或批发商提供的公司名称	210
三、注意厂家或批发商提供的注册商标	210
四、注意厂家或批发商提供的电话	211
五、注意厂家或批发商提供的网址	211
六、注意厂家或批发商提供的商品图片	211
七、注意厂家或批发商提供的汇款途径	211
八、对商品的质量一定要订下文字标准	212
九、不要轻易相信海关罚没等低价批发	212
第二节 防范销售过程的陷阱	212
一、用户名及地址陷阱	212
二、空手套白狼	213
三、拒绝使用平台的支付工具	213
四、利用木马病毒盗取卖家密码	214
五、利用恶评、投诉威胁退款或赔偿	214
六、先小笔交易后再大笔，要求先货后款	214
七、有质量问题要求卖家先退钱或换货	215
八、同城见面交易耍各种花招	215



——开个快速赚钱的网店

第三节 防范网上支付的陷阱 216

一、网上银行犯罪的主要形式 216

二、主要的自我保护措施 218

第十一章 网上开店成功案例

案例一 大学生休学开网店，一年成学生白领 222

案例二 漂亮女警网上创业成传奇 225

案例三 网上开化妆品店，以服务和诚信取胜 227

案例四 白领小姐网上开店卖箱包，兼职变专职 230

案例五 老阿姨网上开店创业不输年轻人 233

案例六 网上开手工编织店，用自己的双手赚钱 235

案例七 大学生的新疆商品交易网 237

案例八 eBay易趣打造跨国贸易网络快车 238

案例九 小企业主网上做成大生意 240

人者“景”西网，花一景

第一章 足不出户赚大钱

- 第一节 网店“钱景”诱人
- 第二节 你适合开网店吗
- 第三节 开网店的优势与风险





第一节 网店“钱景”诱人

网上开店，是一种在互联网背景下诞生的新的销售方式，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，将待售商品的信息以图片和文字的形式发布到特定网页上，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，经营者通过邮寄或其他物流方式，将商品发到购买者手中。网上开店的发展壮大是与互联网在中国的发展壮大密不可分的。

一、互联网在中国的普及

1987年9月20日，钱天白教授在互联网上发出了中国第一封电子邮件，主题是“越过长城，通向世界”八个字，这封邮件揭开了中国人使用互联网的序幕。互联网在中国的发展，正像这封邮件主题所暗示的那样，已经超越了技术、人群、国界以及文化等许许多多边界，全面走向了世界。随着电脑、宽带等技术在中的应用普及，互联网在中国已经成为了一种大众工具，使用互联网的网民人数也在呈几何级增长。据中国互联网络信息中心（CNNIC）统计，截至2008年2月底，中国网民人数已达2.21亿人，超越了美国而居全球首位。而在2007年新增网民中，向各层次扩散的趋势非常明显：18岁以下的网民和30岁以上年龄较大的网民数量增长较快；初中及以下受教育程度的网民数量增长较快；低收入人群开始越来越多地接触互联网。尽管网民数的增长使得中国的互联网普及率提高至16%，但仍低于19.1%的全球平均水平。

因为互联网进入中国刚刚二十年，在中国还未完全发展成熟，因此，中国网民还有一个更关键的特点不同于西方网民，那就是我

国网民大多比较年轻。据中国社会科学院的统计，中国网民中，20~29岁人群中网民比例约为86.8%；30~39岁人群中网民比例约为69.2%；40~49岁人群中网民比例约为46.5%；50~59岁人群中网民比例约为28.9%。可见，中青年网民占了中国网民的大多数，这部分主流网民大多数收入好、学历高、观念新、注重自我，容易接受新事物。

二、网上购物在中国的发展

根据中国社会科学院社会发展研究中心的统计，近年来，网民中网上购物人群比例在逐年提高（图1.1）。

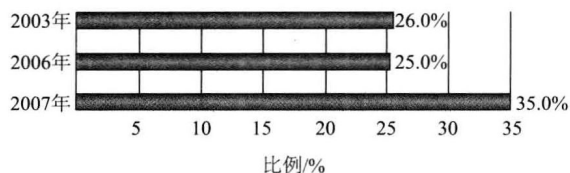


图1.1 历年调查网上购物网民的比例

根据推算，在中国，有过网上购物经历的网民数量绝对已经达到了7000万人，如此大量的网上购物人群，吸引了众多国内外互联网巨头的目光，纷纷看好中国C2C（Consumer to Consumer，个人间交易）、B2C（Business to Consumer，企业和消费者间交易）市场，这些巨头为中国网民提供了众多网上开店平台。

根据调查，在我国，35%的网民有过网上购物的经历，18%的网民每周至少在网上购物一次，而在网上开店销售自己商品的网民只占总数的13%。

目前，在国内几大主要购物网站如淘宝网、易趣网、拍拍网等开店平台上，同时在线的商品要超过3亿件，每天有上百万人在进行着交易。仅2007年全年网络购物的交易额就达到了594亿元，这