



网络给你一个舞台，让你在上面尽情地舞蹈

对26个钻石店主的深度采访
全面分享淘宝网成功卖家的核心经验

淘宝网 Taobao.com
阿里巴巴旗下网站

在淘宝网 Taobao.com 开店

——淘宝网
淘金成功案例

上海伟雅 / 编著

中国宇航出版社



在淘宝网 Taobao.com 开店

——淘宝网淘金成功案例

上海伟雅 / 编著

中国宇航出版社
· 北 京 ·

版权所有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

在淘宝网开店——淘宝网淘金成功案例 / 上海伟雅 编著.

—北京: 中国宇航出版社, 2006.6

(开店系列)

ISBN 7-80218-118-6

I. 在… II. 上… III. 电子商务—案例—分析—中国

IV. F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 046194 号

策 划 汪立波

责任编辑 张 弛 设计制作 谭卫华

出 版 中国宇航出版社

发 行
社 址 北京市阜成路8号 邮 编 100830
(010)68768548

网 址 www.caphbook.com/www.caphbook.com.cn

经 销 新华书店

发行部 (010)68371900 (010)88530478(传真)
(010)68768541 (010)68767294(传真)

零售店 读者服务部 北京宇航文苑
(010)68371105 (010)62529336

承 印 北京百花彩印有限公司

版 次 2006年6月第1版
2006年6月第1次印刷

规 格 889 × 1194

开 本 1/24

印 张 5

字 数 120千字

书 号 ISBN 7-80218-118-6

定 价 25.00元

本书如有印装质量问题, 可与发行部调换

在淘宝网上开店——如今，这已经成为新时代网络创业的一条捷径，在这片著名的网络创业天空中，有许多人通过勤劳和智慧，最终获得了成功。

然而，网上开店也需要新的技巧和新的创业思路。开了店却苦于默默无闻？因为不熟悉网络营销而生意不旺？或是看着明星店铺的钻石标志羡慕不已？那么，了解成功卖家的故事，学习参考他们的经验就是您所需要的。

本书是作者对淘宝网上的数十位钻石店家进行专业访问的案例集，让您分享他们的生意经和奋斗精神，助您实现网上成功开店创业的梦想。

作者简介

上海伟雅，本名宋小林。毕业于吉林大学中文系，曾经担任三家中国财经类报纸的编辑部主任、副总编等职。专攻网商研究，被评为阿里巴巴2004年度十大行业专家。阿里巴巴社区轻工论坛版主和网商故事版主。

上海伟雅个人博客：

<http://shweiya.blog.china.alibaba.com>



开店系列:

开家咖啡馆	开家宠物用品店
开家个性店	开家玩具店
开家甜品店	开家汽车用品店
开家鲜花店	开家酒吧
开家茶艺馆	开家便利店
开家户外用品店	开家书店
开家特色餐馆	开家西餐厅
开家饰品店	开家眼镜店
开家服装店	在淘宝网开店
开家美容院	





淘宝网 taobao.com
阿里巴巴旗下网站



Tao



序

如果写一本淘宝网的书，会有很多人喜欢读。

那天（2005年，网商大会刚结束），上海伟雅（宋小林的笔名，《我们是网商》的作者）、星言无语（金星言的网名）在我的办公室聊天，说了上面这句话，一次简短的聊天，促成了今天的这两本书。

上海伟雅一直致力于电子商务实践的研究，对阿里巴巴和淘宝网会员的长期跟踪采访使得他掌握了丰富的第一手资料，勤勉的思考让他处在电子商务的最前沿。

脸盆妹妹（孙小鹏的网名），从淘宝网成立伊始，就是最活跃的会员之一，她对淘宝网的感情感染着众多的淘友，她对电子商务的实践和经验分享，使她在淘宝网社区里赫赫有名。

《在淘宝网开店》是他们的第一次合作。

拿到他们的书稿，一幅清明上河图式的画卷跳动在两位作者的字里行间，一个个故事挥之不去，绕梁徐徐。

为阿里巴巴完整的电子商务战略布局，2003年4月10日晚，来自阿里巴巴不同部门的淘宝网创业团队带着一个必胜的信念——做全国最好的购物平台，整装出发。

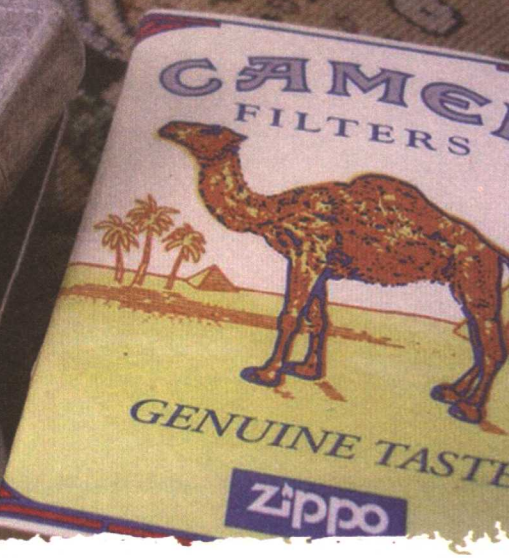
2003年5月10日，“非典”肆虐的日子里，淘宝网上线测试。从那一天开始，阿里巴巴的电子商务版图延伸到了最终消费者面前。我们注定要创造奇迹，我们注定要被发生在淘宝网的一切所感动。

电子商务，这个飘洋过海来到中国的舶来品，开始渐渐为广大网民所接受，国际巨头纷纷到来，一时间，城头变换大王旗。

面对当初的市场领先者，除了对中国电子商务的信心和对淘宝网会员的爱，我们一无所有；面对即将展开的激烈的市场竞争，我们作好了充分的准备。

我们相约，不成功，便成仁。尽管马云说，如果失败你们可以回到阿里巴巴原来的工作岗位上去，但是我们都知，此战对淘宝创业团队而言没有退路。

我们不能失败，为了荣誉，为了梦想，更是为了那些热爱淘宝网的会员！



电子商务在经历了四、五年的水土不服之后，依然西装革履地行走网络上。我们必须改变，必须把电子商务中国化，我们迈出了艰难的一步又一步。中国人自己的电子商务，注定要来，注定会来得轰轰烈烈！2004年，金庸先生为淘宝网题词：“宁可淘不到宝，绝不能弃诚信。”源源流淌的中国文化在网络上开花结果。

一个被互联网业界称之为传奇的故事就这样开始了。做生意，交朋友，就是我们大家的淘宝网。

如果说淘宝网有存在的价值，那是因为我们矢志不渝地为新一代的网络创业者呐喊，是因为我们将创造100万个就业机会。

淘宝网的故事，真正的主角们被虚拟的网络隐藏着。

《在淘宝网开店》付印的时候，主角们终于将伴随着淡雅的墨香走到前台，他们的一颦一笑终于得以登堂入室，大放异彩！他们是那么普普通通，又是那么的不同凡响。

我曾经拜访过淘宝网上一位专职卖家，她每天在电脑前工作16个小时，家里到处堆放着在淘宝网上销售的商品。在她略显疲惫的眼睛里，对未来的憧憬和快乐熠熠生辉。她走在街上，很少有人会相信，她是一个月销售额达到10万元的网络卖家。

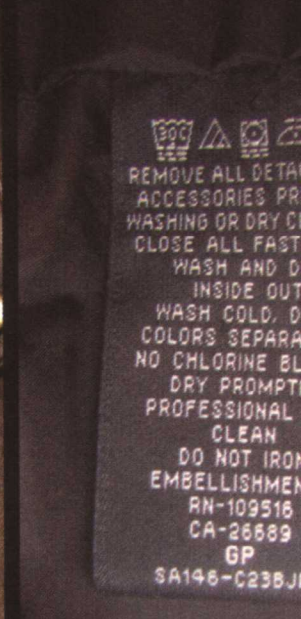
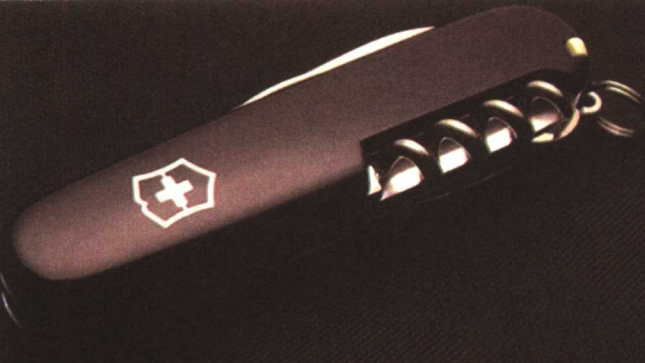
书外，像这样的故事还有更多！他们永远成不了好莱坞大片里的英雄，但，他们是一群乐天派，一群先行者，勇敢的实践者，他们就在我们身边。正是他们站在电子商务的浪尖上，改变着我们的生活。“天行健，君子以自强不息。”

《在淘宝网开店》不是写给所有人的书。如果你还没有化蛹成蝶的准备，如果你只想看到彩虹，而不希望经历风雨，请你不必翻开这本书。淘宝路上，充满机遇和挑战，布满荆棘也满是鲜花，成功的喜悦绽放在日复一日的坚守和耕耘之中。

门铃响起，应该是我昨天在淘宝网上为女儿买的滑板车送到了。
午后的阳光很温暖。

孙彤宇

2006年5月7日





◁ A CLASSIC AMERICAN STORY ▷



INTERNATIONAL SWAP MEET 2000

WELCOME BACK

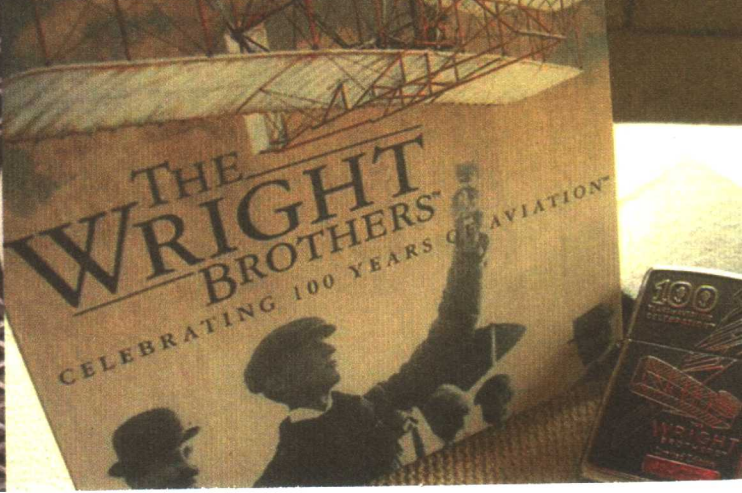
zippo 

Certificate of Authenticity

This set is a genuine Zippo® Case Collectible. It was produced in a Limited Edition of only 250 sets to commemorate the return of the Zippo Case International Swap Meet in the year 2000.

The set pays tribute to the very first Zippo lighter and one of the most popular Case case patterns of the 20th and 21st centuries. Included is a brushed chrome 1933 replica lighter depicting a colorful representation of the Welcome Back sign, and a Case #0285 550 large folding hunter with Roger's jigsaw genuine antique bone handle and a deep etched Eric Starvo Galt™ surgical stainless steel blade.

Both items are individually serial numbered and are displayed in a handsome wooden presentation box.





淘宝网

Taobao.com



淘宝网 Taobao.com
阿里巴巴旗下网站





目录

第一章

从白手起家到手握“钻石” 1 ——淘宝网上的店铺故事

在淘宝网上，有许多普通人开的普通店铺，他们白手起家，孜孜不倦地在网上经营着自己的一片天空。他们之中有开店只为卖库存的著名网商“秀姿美”；有因为开店而独立的普通女孩；有立志于把自己的兴趣与全体网民分享的家庭主妇；还有掌握了高新技术的大学生……他们在淘宝网上付出了汗水，淘宝网就回馈给他们“钻石”。

想在淘宝网上开店吗？请先从这些普通人的故事看起。

第一节 时尚内衣卖出名气

- 一、网上开店，初衷只为卖库存
- 二、稍有起色，上家断了供应链
- 三、干脆做大，成为多家代理商
- 四、扩大加盟，建设自己的销售网
- 五、勾画梦想，做出“秀姿美”品牌
- 六、草根英雄，网络销售要精神

第二节 以网为生的普通女孩

- 一、普通女孩的开店经历
- 二、网店老板的艰难历程
- 三、开好网店的关键
- 四、网店生活改变了她的性格
- 五、她对淘宝网如此依恋

第三节 精彩纷呈的大学生网商

- 一、邹宏炯的 NBA 球衣专卖店
- 二、“杰伦春天美容店”，商品多达 2625 种
- 三、卖电子商品的“骨头余”

第四节 特色食品

——从独乐乐走向众乐乐

- 一、开店只为分享美味
- 二、食品特色造就成功
- 三、用食物和服务抓住客户的心

第五节 新款品牌玩具的网络通道

- 一、香港女孩的开店经历
- 二、香港是做生意的好城市
- 三、有心人用好香港地理经济

第六节 大学生玩手机月销 30 万元

- 一、他的网络名字叫“斩不死”
- 二、网络上结识“数码狂人”
- 三、视诚信为巨人行走时的一条腿

第二章

淘宝网代购 31

——充满商机的幸福中转站

淘宝网上的任何销售亮点,都会引起人们探究网络销售秘密的浓厚兴趣。如今,越来越多的淘宝网店打出了“代购”的招牌,他们替买家购买到喜欢且难得的商品,就好像一个个幸福中转站一样。与此同时,他们也在淘宝网这个充满竞争力的大家庭中,找到了独属于自己的那一份商机。

第一节 宜家商品代购一族

- 一、宜家公司和宜家商品的特点
- 二、聪明的宜家,狡猾的宜家
- 三、淘宝网上的宜家商品代购店
- 四、宜家网站对中国代购网商的周到服务
- 五、为客户提供透明、规范、优质的超值代购服务
- 六、中国网上代购业由此迈出关键一步



第二节 英国名妆

The Body Shop 的淘宝网代理

- 一、供应商使她获得了一片新天地
- 二、客户是她最大的资本
- 三、把握好自己的定位是成功的基础

第三节 懂得蜕变的 5 钻高手

- 一、靠销售邮政包裹箱起家
- 二、一个偶然的品牌代理机会
- 三、一生中最重要的决定
- 四、为成功,她开始重新学习

第四节 高级品牌精神的网络延续

- 一、从品牌精神开始
- 二、大品牌小经营
- 三、细节凸显品质
- 四、小生意大发展