



网店赢家必备宝典!



淘宝、易趣 拍拍、有啊

网上开店赢家手册

孙东梅 编著



光盘:

650幅高清网店素材
2200个精美标志
超值设计视频教程
方便开店当赢家!



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

淘宝、易趣 拍拍、有啊 网上开店赢家手册

孙东梅 编著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书是网上开店最新、最全面的实战宝典。介绍了淘宝、易趣、拍拍和百度有啊网店平台。全书从商品项目的选择、店铺的营销与经营等各个方面提供了全面的建议。

第一篇为网上开店入门篇，介绍了为什么要在网上开店、网上开店的方式、网上开店四大平台、网上开店基本流程、网上开店货源。第二篇为淘宝开店篇，以淘宝网为例介绍淘宝会员的注册、支付宝账户的注册与认证、在淘宝发布商品、装修的店铺，淘宝助理的使用，在淘宝安全成交生意。第三篇为易趣开店篇，以易趣网为例介绍注册易趣、在易趣上发布商品、开设易趣店铺和使用易趣助理。第四篇为拍拍开店篇，以拍拍网为例介绍注册与认证、发布商品、管理商品，装修和管理拍拍网店，使用拍拍助理。第五篇为百度有啊开店篇，介绍了在百度有啊的基本过程，包括注册和认证，开店和店铺管理，发布与管理商品，商品的成交发货。第六篇为网上开店通用技巧篇，介绍了网上开店的一些通用技巧，包括商品拍摄和处理技巧、店铺的装修、店铺的各种推广技巧、店铺的物流和客户服务等。

本书适合想在网上开店创业的初学者，包括仍在校的大学生、求兼职的人员、自由职业者、小企业管理者、企业白领等想在网络中寻求商机的不同职业的人；同时也适合已经开办了网店，但想进一步掌握网店经营的高级技巧，要获得更大的市场和更多的利润，把网店生意做大做强店主选用。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝、易趣、拍拍、有啊网上开店赢家手册 / 孙东梅编著. —北京：电子工业出版社，2010.1
ISBN 978-7-121-09894-9

I. 淘… II. 孙… III. 电子商务—基本知识 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 210076 号

责任编辑：高洪霞

印 刷：北京智力达印刷有限公司

装 订：北京中新伟业印刷有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：787×980 1/16 印张：17.25 字数：398 千字

印 次：2010 年 1 月第 1 次印刷

印 数：5 000 册 定价：35.00 元（含光盘 1 张）

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

前言

据统计,截至2008年底,我国网民数达2.98亿,已稳居世界第一。2008年中国网购市场的年交易额第一次突破千亿元大关,达到1200亿元,同比增长128.5%。这证明在金融危机下,网络购物以其便宜、丰富和方便的特性,成为越来越多中国人的购物方式。如此诱人的市场让不少人决定网上开店。2008年淘宝网创造了57万个直接就业岗位,间接就业岗位超过百万个,主要集中在物流、金融、营销等网购相关产业。越来越多的人将创业的目光瞄准了网上开店,尤其是一些年轻人更是视其为就业的另一条出路。

本书作为一本网上开店创业的全程指南,从实际网上开店的准备讲起,穿插了最新的网络技术、网络营销和物流知识,总结了很多网上创业者在实际经营中遇到的问题。全书把网络技术、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”。

本书主要内容

本书分为6部分共14章,主要内容介绍如下。

第一篇为网上开店入门篇,包括第1、2章,介绍了为什么要在网上开店、网上开店的方式、网上开店四大平台、网上开店基本流程、网上开店货源。

第二篇为淘宝开店篇,包括第3~5章,以淘宝网为例介绍淘宝会员的注册,支付宝账户的注册与认证,在淘宝发布商品,店铺的装修,淘宝助理的使用,在淘宝安全成交生意。

第三篇为易趣开店篇,包括第6、7章,以易趣网为例介绍易趣的注册、在易趣上发布商品、开设易趣店铺和使用易趣助理。

第四篇为拍拍开店篇,包括第8章,以拍拍网为例介绍如何注册与认证、发布商品、管理商品、装修和管理拍拍网店、使用拍拍助理。

第五篇为百度有啊开店篇,包括第9章,介绍了在百度有啊的基本过程,包括注册和认证、开店和店铺管理、发布与管理商品、商品的成交发货。

第六篇为网上开店通用技巧篇,包括第10~14章,介绍了网上开店的一些通用技巧,包括商品拍摄和处理技巧、店铺的装修、店铺的各种推广技巧、店铺的物流和客户服务等。



本书特色

- 全面。网上开店最新、最全面的实战宝典。本书对很多全新的网店平台都有介绍,包括淘宝开店、易趣开店、拍拍开店和百度有啊开店。另外还从商品项目的选择、店铺的营销与经营等各个方面提供了全面的建议。
- 案例激励。14 个绝对真实的网店成功案例,揭秘皇冠级大卖家的成功秘籍。每一位卖家都是一位开拓者,他们并没有很硬的背景、没有很多的资源,基本上都是白手起家,他们在开始的时候甚至没有想到会有今天的成就,但是他们怀揣梦想,脚踏实地,不断摸索,坚持不懈,才有了今天的成功。这些宝贵经验正是千千万万具有创业梦想的人所需要的,借鉴别人的成功就是复制成功,这也是走向成功的捷径。
- 图解操作。翔实的内容以详细、直观的步骤讲解相关操作,使读者轻松上手,举一反三。读者只需要遵循这些操作步骤,完全可以开设自己的店铺。
- 实用。本书作者具有多年的网店设计与装修的经验,将开店过程中的经验和技巧总结了出来,涵盖了开店过程中遇到的许多细节问题。

本书适合读者

本书适合想在网上开店创业的初学者,包括在校大学生、求兼职的人员、自由职业者、小企业管理者、企业白领等想在网络中寻求商机的不同职业的人;也适合已经开办了网店,但想进一步掌握网店经营的高级技巧,想要获得更大的市场和更多的利润,把网店生意做大做强的店主选用。

本书作者

本书的编者中既有拥有多年开店经验的网店店主,又有网页设计与网站建设方面的人员,除了署名中的编者外,另外参加编写和提供素材的还有邓静静、李银修、刘宇星、邓方方、葛伟、张礼明、杨建伟、葛存山、刘贵国、李晓民、孙良志、何秀明、刘中华、晁辉、陈石送、孙起云、吕志彬等。

由于作者水平有限,加之创作时间仓促,本书不足之处在所难免,欢迎广大读者批评指正。



目录 Contents



第1章 做好网上开店的准备 1

- 1.1 什么是网上开店 1
- 1.2 网上开店的“钱”景 2
- 1.3 网上开店有什么优势 3
 - 1.3.1 经营成本低 3
 - 1.3.2 对店主要求不高 4
 - 1.3.3 网上开店进退自如 4
 - 1.3.4 顾客来源广 4
 - 1.3.5 销售时间不限 4
 - 1.3.6 地域限制小 5
- 1.4 网上开店的方式 5
 - 1.4.1 自助式开店 5
 - 1.4.2 自立门户型的网上开店 6
 - 1.4.3 自己建网站和自助式开店相结合的方式 6
- 1.5 选择合适的网上开店平台 7
 - 1.5.1 淘宝网 7
 - 1.5.2 易趣网 8
 - 1.5.3 拍拍网 8
 - 1.5.4 百度有啊网 9
- 1.6 快速掌握网上开店基本流程 10
- 1.7 成功案例——女孩网上卖珠宝，月入四万美元 11



第2章 网上开店货源大揭秘 14

- 2.1 哪些商品适合在网上销售 14
- 2.2 寻找物美价廉的货源 16
 - 2.2.1 在批发市场批发 16
 - 2.2.2 从厂家直接进货 17
 - 2.2.3 外贸尾单货 17
 - 2.2.4 国外打折商品 18
 - 2.2.5 积压库存商品 18



2.2.6	寻找换季、拆迁与转让清仓的商品	19
2.2.7	网络代销商品	19
2.2.8	民族特色商品	20
2.2.9	二手市场进货	20
2.2.10	B2B 电子商务批发网站	20
2.3	在阿里巴巴网站批发	22
2.3.1	注册阿里巴巴	22
2.3.2	在阿里巴巴批发进货	23
2.4	进货成功需要掌握的要领	25
2.5	成功案例——古稀大妈网上创业卖手工艺品	27
	第3章 在淘宝开店迈出成功的第一步	30
3.1	注册为淘宝会员	30
3.1.1	注册淘宝	30
3.1.2	使用会员账户	33
3.2	开通支付宝账户	34
3.2.1	支付宝的注册与激活	34
3.2.2	支付宝实名认证	36
3.3	申请网上银行	37
3.3.1	开通网上银行	37
3.3.2	下载安全证书	39
3.4	成功案例——白领兼职开网店月入万元	41
	第4章 在淘宝开设网店发布商品	43
4.1	店铺开张	43
4.1.1	发布商品	43
4.1.2	给宝贝取个好名字	46
4.1.3	修改上架商品的信息	47
4.1.4	申请店铺	47
4.2	装修美化店面	48
4.2.1	选择店铺风格	48
4.2.2	店铺的基本设置	49
4.2.3	设置店铺公告	50



4.2.4	添加商品分类	52
4.2.5	为店铺添加背景音乐	53
4.2.6	给店铺添加计数器	54
4.3	推荐商品	56
4.3.1	使用橱窗推荐位	57
4.3.2	使用店铺推荐位	58
4.4	使用淘宝助理批量发布商品	59
4.4.1	下载安装淘宝助理	60
4.4.2	创建上传宝贝	61
4.4.3	批量编辑宝贝	62
4.4.4	备份宝贝	63
4.5	成功案例——求职遇挫到网上练摊, 女大学毕业开网店月赚两万	64
 第5章 在淘宝成交第一笔生意		67
5.1	与买家交流	67
5.1.1	使用阿里旺旺添加联系人进行聊天	67
5.1.2	导出和导入聊天记录	68
5.1.3	使用移动旺旺	70
5.1.4	收发站内信	71
5.1.5	发布和回复宝贝留言	73
5.2	进行第一笔交易	73
5.2.1	修改交易价格	74
5.2.2	使用支付宝推荐物流发货	75
5.2.3	为买家评价	76
5.3	用支付宝管理收支账目	77
5.3.1	从支付宝中提现	77
5.3.2	查询支付宝账户明细	78
5.4	成功案例——网店特色商品“网”住一片天	79
 第6章 在易趣轻松开店		81
6.1	注册与认证	81
6.1.1	注册易趣会员	81
6.1.2	安全登录易趣	82



6.1.3 进行商家认证.....	83
6.2 使用安付通.....	84
6.2.1 买家使用安付通付款.....	85
6.2.2 卖家确认买家是否付款.....	86
6.3 在易趣发布商品.....	87
6.3.1 出售商品前的准备工作.....	87
6.3.2 登录商品.....	88
6.4 开店及店铺管理.....	90
6.4.1 开设店铺.....	90
6.4.2 自定义店铺的页面.....	91
6.4.3 自定义店铺分类.....	93
6.4.4 使用 HTML 美化店铺或商品.....	95
6.4.5 关闭易趣店铺.....	95
6.5 管理预售的物品.....	96
6.6 成功案例——一对聋哑夫妇的网上生意.....	98
 第7章 使用易趣助理批量管理店铺商品.....	100
7.1 关于易趣助理.....	100
7.2 易趣助理下载和安装.....	101
7.3 用易趣助理管理商品.....	103
7.3.1 添加商品.....	103
7.3.2 上传商品.....	106
7.3.3 从易趣助理导出商品.....	107
7.3.4 将商品导入易趣助理.....	108
7.3.5 数据的压缩与备份.....	109
7.3.6 模板的创建与管理.....	110
7.4 计算推荐位费用.....	110
7.5 版本更新与功能更新.....	112
7.6 成功案例——零花钱开网店现金滚滚来.....	112
 第8章 在拍拍网上开店.....	114
8.1 注册和认证.....	114
8.2 使用财付通付款.....	117



8.3 发布管理商品	118
8.3.1 发布商品	118
8.3.2 管理商品	121
8.4 开店和店铺管理	123
8.4.1 店铺的基本设置	123
8.4.2 修改店铺公告	124
8.4.3 创建店铺商品分类	125
8.5 拍拍助理特色功能	125
8.6 拍拍助理导入淘宝店铺的数据	127
8.6.1 利用淘宝助理导出 CSV 文件	127
8.6.2 利用拍拍助理导入 CSV 文件	128
8.7 成功案例——“淘客”大学生月收入过万	130
 第 9 章 在百度有啊开店	132
9.1 注册和认证	132
9.1.1 注册有啊	132
9.1.2 认证	133
9.2 开店和店铺管理	136
9.2.1 免费开店	136
9.2.2 店铺的基本设置	137
9.3 发布与管理商品	139
9.3.1 登录商品	139
9.3.2 推荐橱窗商品	141
9.4 商品发货	142
9.5 店铺首页装修时图片的最佳尺寸	143
9.6 使用我的收藏	144
9.7 搜索商品小窍门	145
9.8 成功案例——网上摆瓜摊，两月收入 20 万	146
 第 10 章 商品图片的拍摄与处理	149
10.1 摄影器材的选择	149
10.1.1 选择合适的摄影器材	149
10.1.2 数码相机的日常保养	151



10.1.3	使用普通数码相机拍出好照片的秘密	151
10.2	处理商品图片	152
10.2.1	调整曝光不足或曝光过度的照片	152
10.2.2	抠图取完美宝贝图像	153
10.2.3	给商品图像添加边框	156
10.3	制作动画图片	157
10.4	为图片批量添加水印	160
10.5	成功案例——开店两年月入4万，卖废品小伙完成超级蜕变	163
	第11章 装修具有特色的精美店铺	166
11.1	网店装修需要注意的问题	166
11.2	店标的设计与制作	168
11.2.1	店标简介	169
11.2.2	设计具有强烈视觉信息的店标	169
11.3	店铺公告模板的制作	174
11.4	店铺分类导航按钮的制作	177
11.5	在宝贝描述里添加图片	179
11.6	成功案例——当网店装修师年收入超10万	184
	第12章 宣传推广店铺，提高店铺流量	187
12.1	常见网店推广促销策略	187
12.2	运用免费网络资源推广	189
12.2.1	登录搜索引擎	189
12.2.2	登录导航网站	190
12.2.3	通过旺旺群推广	190
12.2.4	通过QQ签名和QQ空间推广	193
12.2.5	通过MSN推广	195
12.2.6	通过博客推广	195
12.2.7	互换友情链接	195
12.2.8	BBS论坛宣传	196
12.2.9	信用评价	197
12.2.10	电子邮件推广	197
12.2.11	加入网商联盟	197



12.3	参加阿里妈妈推广活动	198
12.4	参加雅虎直通车	201
12.5	在网店平台上宣传与推广	202
12.5.1	淘宝网的宣传与推广	202
12.5.2	易趣网的宣传与推广	207
12.5.3	拍拍网的宣传与推广	209
12.5.4	百度有啊的宣传与推广	210
12.6	利用传统媒介推广	213
12.7	成功案例——大学女生拒绝 IBM，开网店创业年营业额达 1200 万	213
	第 13 章 轻松解决网店销售中的物流配送难题	216
13.1	网上开店主要发货方式	216
13.1.1	邮局	216
13.1.2	快递公司	218
13.1.3	物流托运	218
13.2	商品的包装	219
13.2.1	常见商品的包装方法	219
13.2.2	包装时的注意事项	222
13.3	使用运费模板	223
13.4	非支付宝交易使用推荐物流发货	227
13.5	自己计算运费，方便又实惠	229
13.5.1	计算淘宝推荐物流价格	230
13.5.2	计算邮局平邮价格	231
13.6	各种不同的发货省钱方法	232
13.6.1	选家省钱还能快到的快递公司	232
13.6.2	发平邮节省邮费的技巧	233
13.7	成功案例——一年 300 元变成 300 万，大四女生创造财富神话	235
	第 14 章 提高客户服务质量，打造皇冠级店铺	237
14.1	与顾客沟通的技巧	237
14.2	善于把握顾客心理	240
14.3	引导顾客购买宝贝的绝招	242
14.4	怎样应付买家货比三家的心理	243



14.5	巧妙应对各种类型的顾客	244
14.6	处理顾客的抱怨	245
14.7	用客户关怀设置细心服务顾客	247
14.8	用客户管理服务好每个老客户	249
14.9	给老顾客优惠留住老顾客	252
14.10	充分利用销售淡季和旺季	254
14.11	网店生意冷清的原因	256
14.12	组建优秀网络销售团队	257
14.13	成功案例——“库存大王”的亚洲品牌梦	260

第1章 做好网上开店的准备



高手引航

网络作为现代人生活中不可缺少的一部分，在人们的生活学习中发挥着越来越大的作用。网络改变了我们的很多习惯，几年前人们还习惯于到“人头攒动”、“熙熙攘攘”的商场购物，如今很多人在家轻轻一点鼠标，即可在网上买到自己喜欢的宝贝。网络这个新鲜的事物，从悄悄侵袭我们的头脑到流行于时尚消费理念中，仅用了几年时间。易趣、淘宝、拍拍、百度有啊……在这些网络交易中，越来越多的人已经不仅仅满足于买到心爱的宝贝，而是学着在网上开店，自己当老板。全心全意的专职卖家也好，想挣点“外快”的兼职卖家也好，如果你想改变自己的生活，不妨尝试一下开个网店，自己当老板，用自己的理念开辟一块新天地。随着社会的发展，网上开店越来越受到人们的重视。

在正式开店前，需要了解开店的一些准备工作。

1.1 什么是网上开店

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，具体来说就是经营者在互联网上注册一个虚拟网上商店并出售商品。像易趣、淘宝、拍拍、有啊等许多大型专业网站都向个人提供网上开店服务。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都是采用这种方式。如图 1-1 所示为在易趣网开设的一个网上商店主页。



图 1-1 在易趣网开设的网上商店主页



经营者将待售商品的信息以图片和文字的形式发布到网页上,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、快递等方式将商品实物发送给购买者。相比传统的商业模式,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,现在越来越多的人都开始选择这种方式进行经营。

1.2 网上开店的“钱”景

随着网络技术的发展,作为一种时髦的创业模式的网店已经逐渐发展起来,其优势明显、前景广阔,更是众多无本创业者的绝佳机会。

网上购物,交易双方无须直接接触,只要轻点鼠标,便可下购物订单,不需要多长时间便可收到现货。目前,这种简单方便的网上购物方式正成为越来越多人的选择。无论在国内还是在国外,网上购物都已进入了快速成长期,网络购物的基础已经十分坚固,这也给许多没有钱,但又想过一把老板瘾的人提供了机会。

根据调查机构艾瑞咨询发布的报告显示,2008年中国网购市场年交易额第一次突破千亿大关,达1281.8亿,同比增长128.5%,人均网购金额则超过1600元,比2007年增加582元。报告还显示,2008年淘宝网创造了57万个直接就业岗位,以及超过了100万个间接就业岗位。预计2009年,仅淘宝网就将实现百万直接就业岗位。

据调查,每个新用户2008年网购金额平均值为1235元,而老用户2008年网购金额的平均值为3167元。这说明网购经验越多的消费者越敢在网上花钱。如图1-2所示为单次最高网购金额分布。

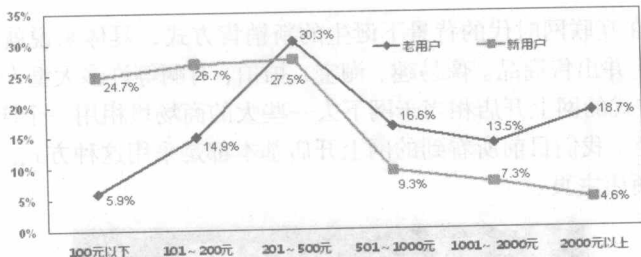


图 1-2 单次最高网购金额分布

网上开店是一种风险很小却大有前途的创业方式。据中国互联网络信息中心统计,我国的网民规模和宽带网民规模增长迅猛,互联网规模稳居世界第一位。截至2009年6月底,中国网民规模达到3.38亿,较2008年底增长13.4%,半年增长了4000万。在这个庞大的群体中,有超过一半的人在最近一年中通过互联网购买过商品或服务。可以想象,在这个大背景下投身网上开店,真可谓“赶早不如赶巧”。根据艾瑞咨询分析,预计2012年中国网络购物市场将达到8000亿,如图1-3所示为中国网络购物市场规模预估。

如今,金融危机肆虐全球,股市萎靡,公司降薪,消费紧缩,消费者的购买力大幅下降,网



上商店却迎来了又一个快速增长的新机遇。伴随着经济危机,许多人都改变了原有的生活习惯。原来热衷于购买奢侈名牌的消费者已经悄悄开始选择经济实惠、价廉物美的网上商品。在这种形势下,随着我国在线支付、信用体系等方面的完善,网络购物在性价比方面的优势更加显著,受到更多消费者的青睐。此外,金融危机造成的失业浪潮,使得更多人寻找新的就业形式——在网上开店。因此,网上购物和网上开店的人数都会大幅增加。

2007-2012年中国网络购物市场交易规模(预估)

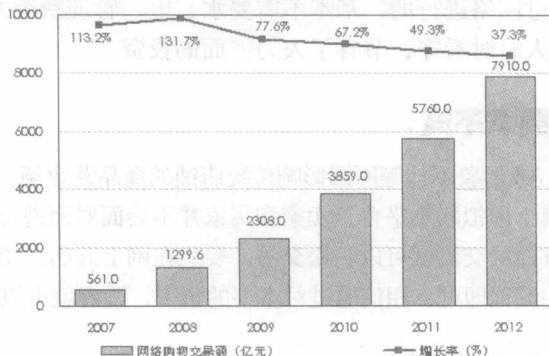


图 1-3 中国网络购物市场规模估计

电子商务的普及,给青年网友以更多的工作机会。辞去朝九晚五的枯燥工作,全职在网站开网店,捧杯咖啡,坐在家中创业,成为越来越多的年轻人的全新选择。

“今天我们是人们眼中的‘另类’,明天我们将是都市白领的主流!”

据阿里巴巴网的调查数据显示:国内目前个人网商中,相当一部分是专职在网上开店。55%的企业通过电子商务年收入超过100万元,近一半的个人开店者一年的收入超过3万元,而20%的个人通过网上开店更是月收入超万元。

可见网上开店的前景是美好的,开网店可以赚大钱。

开网店,你行动了吗?2009年是不可预期的一年,但是我们相信网店的发展会带来新的启示!

1.3 网上开店有什么优势

在互联网高速发展的今天,网店一支独秀成为电子商务的主流。网上开店的成本低,而且省去了很多环节,所以,商品价格一般很低。另外网店的销售范围广,全世界任何有网络的地方都可以销售,数十亿的网民都是潜在顾客,没有地域限制。



1.3.1 经营成本低

网上有大量的交易平台,如易趣、淘宝、拍拍、有啊等,卖家只需要支付极低的租金或免费就可以拥有一个网上商店,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。

网上开店由于租金等各方面的开支比较少,因此与实物店相比综合成本要低很多,主要表现在以下几个方面。

- 许多大型购物网站提供租金极低的网店,只收取少量商品上架费与交易费,有的网站甚至免费提供服务。
- 网店可以根据顾客的订单去进货,不会因为货品积压而占用大量资金。
- 网店经营主要是通过网络进行的,基本不需要水、电、管理费等方面的支出。
- 网店不需要雇佣专人时时看守,节省了人力方面的投资。



1.3.2 对店主要求不高

如果害怕自己口才不好或形象不佳等原因影响传统店铺的商品营业额,那么在网店中将不再存在这个问题。网上开店属于虚拟购物平台,卖家和买家并不会面对面进行交易,所以卖家只需要坐在电脑前与买家进行文字方面的交流就可以轻松交易。要想在网上开店,卖家只需要有良好的服务态度,再学会如何操作买卖的流程即可,相信通过对本书的学习,读者就可以成为一个合格的店家了。



1.3.3 网上开店进退自如

在创业初期,实体店面临很大的风险,进货资金少则几千元,多则数万元,不仅占用大量的资金,而且占用创业者大量的时间和精力。而网上商店则不需要占用大量资金,完全可以在有了订单的情况下再去进货,网上商店进退自如,没有包袱。传统商店如果不想继续经营,得先把原来积压的货物处理掉,而网上商店因为存货很少,也就没有这个包袱,随时都可以更换品种,或者改行经营其他生意。



1.3.4 顾客来源广

传统店铺在店址选择上很受限制,位置好的店铺人流量大,但相应的租金就较高;人流量小的店铺虽然租金较低,但店铺的营业额一般不高。该如何解决这个矛盾呢?在网店中这将成为问题,只要开设了网店,你的顾客源就是整个 Internet 中的网民。一旦开设了网站,只要在商品价格、质量上有优势,就不必为客源问题发愁。



1.3.5 销售时间不限

网上开店销售时间不受限制,不必专人看守,却可时时刻刻营业。网上商店无限延长了营业时间,一天 24 小时、一年 365 天不停运作,无论刮风下雨,无论白天晚上,不需要专人值班看店,也可照常营业。传统店铺的营业时间一般为 8~12 小时,遇上坏天气或老板、店员有急事也不得不暂时休息。网上商店则节省了人力方面的投资,不用雇佣帮手,店主完全可以在享受生活的时候把自家的网上小店打理得井井有条;还避免了因为来不及照看店铺而带来的损失。同时,营业时间不