

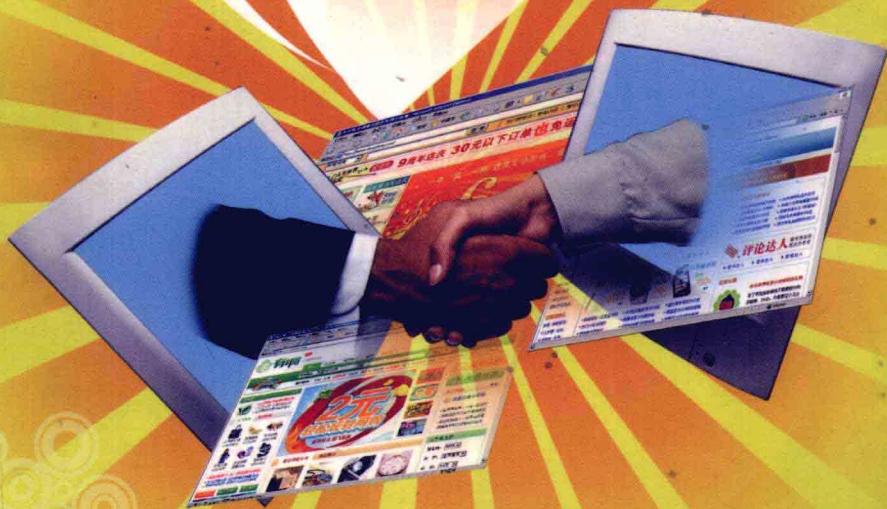
HZ BOOKS
华章经管

网上开店创业的全程指南
首版售罄
更加实用的第2版正式推出

网上 创业指南

(第2版)

武新华 岳瑞凤 段玲华 等编著



机械工业出版社
China Machine Press



附光盘

网上 创业指南

(第2版)

武新华 岳瑞凤 段玲华 等编著



机械工业出版社
China Machine Press

网上创业大潮汹涌而来，你想在网上创业吗？你做好准备了吗？或许你已经从好奇开始进行了创业，或许你在创业中已经遇到了瓶颈，或许你已经乘风破浪满怀收获，看看本书吧！相信你会从中找到思路，激发灵感，感同身受，在网上创业的征程中收获更多！

本书主要面对的是那些迫切期望进行网上创业的读者，本书内容丰富，条理清晰，实用性强，完全按照网上创业的流程进行讲解，适合各类网络爱好者、网上创业者阅读，也可供其他计算机爱好者参考学习。

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目 (CIP) 数据

网上创业指南 (第2版) / 武新华, 岳瑞凤, 段玲华等编著. —北京: 机械工业出版社, 2008.12

ISBN 978-7-111-25555-0

I. 网… II. ①武… ②岳… ③段… III. 电子商务—指南 IV. F713.36-62

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第175518号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 李红梅 版式设计: 刘永青

北京瑞德印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2008年12月第2版第1次印刷

170mm × 242mm · 22.5印张

标准书号: ISBN 978-7-111-25555-0

ISBN 978-7-89482-869-9 (光盘)

定价: 38.00元 (附光盘)

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

本社购书热线: (010) 68326294

投稿热线: (010) 88379007

前言

在人们渐渐习惯于网上购物的同时，“网商”这个新兴而特殊的群体已经越来越频繁地出现在了人们的视野中。不同于以往的某种职业，网商在代表一种就业趋势的同时，更体现了当代人向往并且选择生活的一种方式。但目前全国有2000多万网商，真正能够生存下来的有多少？能够给自己带来丰厚收益的又有多少？成功的网商背后又付出了多少艰辛努力？这些恐怕都是网上创业开店者所必须要直面和思考的。

读者对象

在网络创业大潮涌来之际，哪些知识是创业者必须准备的呢？如何才能成为乘风破浪的时代骄子，而不是随波逐流的平庸之辈？本书正是为此而编写，读者通过阅读本书，心中会有自己的答案。

本书主要面对的是那些迫切期望进行网络创业的读者。本书内容丰富、条理清晰、实用性强，完全按照网络创业的流程进行讲解，适合各类网络爱好者、网络创业者阅读，也可供其他计算机爱好者参考学习。

本书内容和特点

本书作为一本网上开店创业的全程指南，从网上开店的实际操作流程开始讲起，同时穿插了最新的网络营销、物流和金融知识，汇集了很多网络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。

本书共分13章，通过从电脑技术到营销知识再到成功案例的分析，由浅入深地讲解了网上开店创业的各种技能，大致内容简要介绍如下：

第1章 网络创业前的准备。与传统的创业模式相比，进行网络创业门槛可謂是降低了很多。开店创业是许多人的梦想，但自己开办公司需要不菲的资金，需要全身心的投入，需要办公场所和烦琐的注册手续等，因此大部分人望而却步。与其网下叹气，不如网上出击，随着网络技术的发展，网上开店给人们提供了一个实现梦想的契机。愿大家能够在网上充分发挥自己的才能，掘得人生中最大的

“金矿”。

第2章 在淘宝网开家自己的店铺。在网上开家属于自己的店铺，几乎可以经营一切法律允许范围内的东西，并且在这方面，主要的客户群体应该是时尚一族，他们时时引领潮流，热衷于网上和现实的迷你买卖：新款的手机、漂亮的挂毯、时尚的饰品以及女孩子生命中不可缺少的婚纱等。

第3章 在其他网站开设自己的店铺。网上开店其实很简单，只要遵照本章的开店步骤，花费很少的时间，就可以在那些提供网上开店平台的网站中建自己的网店开门迎客了。

第4章 选择适合网上销售的商品。网上店铺开张之后，自己必须要具备发现商机的锐利的眼光，而要想具备锐利的市场眼光，就必须要对国内外当前网上热销的商品有充分的了解。俗话说得好：想发光，首先要站在有光的地方。网店要想营利，首先就要选择热卖的商品。创业者只有在有了好的商品之后，加上自己的营销技巧，才能不断提高自己的信誉度，获取更多的客户。

第5章 网上开店的商品营销策略。在网络经济时代，谁能吸引更多的眼球，谁就有可能赢得市场。商品要具有竞争力，不仅在于商品本身的质量，还与卖家的运作、商品的价格有很大的关系。同样的商品，价格低的自然就更有竞争力。相同价格的商品，如果质量相差无几，如何对自己的商品进行图片的处理，用简洁的文字描述代替直面客户时滔滔不绝的介绍，以及如何定价和沟通等，这些都将决定你网上开店成功与否。

第6章 打造自己网站的知名度。要想让自己的网店脱颖而出，就要考虑如何打出自己的知名度。花钱做广告，效果确实立竿见影，但付出的资金也多。网络上自有各种免费的宣传手段，可以利用论坛以及网络通信软件，比如QQ、MSN、电子邮件等，只要手法适宜，完全可以让自己的网店人气不衰。

第7章 售后服务和客户关系。对于网上开店的经营者来说，人气就意味着浏览量，就意味着潜在的购买需求，切忌不要冷落了每一位顾客，哪怕他（她）仅仅是位“冒失”的来访者。因为如果一位顾客在网上冲你发出的怨气不能得到妥善解决的话，那么很有可能你辛辛苦苦树立的良好口碑将毁于一旦。因此，一个成功的店主要时刻谨记：只有依赖协调整合的行动，建立主动关怀的顾客关系，并在第一时间解决客户的需求问题，才能获得客户的忠诚。

第8章 决胜网上炒股与炒外汇。作为网络创业的一种，在网络上进行炒股和炒外汇实在是太方便了，创业者不但能够足不出户就实现自己的愿望，而且可以随时对个股和实时的外汇牌价进行多种渠道的了解，还可以进行一些模拟操作，来验证一下自己的决策能力和判断能力究竟如何。

第9章 鹊桥和电子出版物类网站。相比较而言，鹊桥和电子出版物类的创

业就要简单一些，但其实它们对创业者的要求一点也不低，如开展鹊桥业务时如何对信息的真实性进行验证，开展电子出版业务时如何处理版权纠纷等都是创业者需要具备的基本技能。

第10章 咨询和竞拍类网站。网络创业最典型的一点就是所需的资金不是太多，针对这一特性，咨询和竞拍这两个行业无疑是很好的创业选择，创业者不但可以通过自己的站点来获取收益，而且还可以使自己的业务不受地域的局限。但唯一的前提是：自己必须对这两个行业有较为透彻的了解，并能够实时观察最新的市场动态。

第11章 寻人和共享软件类网站。对于一些具备一定专业知识的网络用户而言，在网上开展寻人业务和发布共享软件来进行创业也不失为一种很好的选择。但开展寻人业务需要自己能够获得超多的网络资源，发布共享软件则不但要求创业者具备过硬的软件开发能力，还要求创业者能够准确地切中广大上网用户的“脉搏”，迎其所需，解其所急。

第12章 网店的物流和资金流。物流和资金流是网店能否创业成功的重要因素，这两个问题解决不好，即使网店拥有再好的商品，也难以把自己的优势转化为利润。另外，搞好了物流，但资金流总是断档或资金总是难以回笼，也会给网店的持续发展造成巨大的困扰。

第13章 向海外市场兜售自己的商品。很多人没有想到专门面对国外顾客的网店，其实，面对前景广阔的国际市场，我国的商品具有很大的发展潜力。尤其是开网店，完全可以绕开所有的中间商，直接面对国外消费者。

网络的世界是丰富多彩的，你只要肯钻研，就一定会有成功的机会，不过须提醒大家注意的是，尽管网络商机无限，但投资的风险仍不能避免，因此大家最好还是做好应有的心理准备。最后忠告：不要迷信书，要相信自己的实践。

鸣谢

本书由众多经验丰富的高校教师编写，同时也得到了众多网友的支持，在此一并表示衷心的感谢。本书的编写情况是：武新华负责第1、2章，段玲华负责第3、4、5章，杨平负责第6章，刘岩负责第7章，岳瑞凤负责第8、9章，王英英负责第10章，陈艳艳负责第11章，张晓新负责第12章，高闵睿负责第13章，最后由武新华统审全稿。虽然倾注了编者的努力，但由于水平有限、时间仓促，书中难免有错漏之处，如果读者发现本书或光盘中有不妥或需要改进之处，可以登录<http://www.newtop01.cn>或QQ：274648972与笔者进行沟通，笔者将衷心感谢提供建议的读者，并真心希望在和广大读者互动的过程中能得到提高，在此致谢！

目 录

前言

第1章 网络创业前的准备 1

与传统的创业模式相比,进行网络创业门槛可谓是降低了很多。开店创业是许多人的梦想,但自己开办公司需要不菲的资金,需要全身心的投入,需要办公场所和烦琐的注册手续等,因此大部分人望而却步。与其网下叹气,不如网上出击。随着网络技术的发展,网上开店给人们提供了一个实现梦想的契机。愿大家能够在网上充分发挥自己的才能,掘得人生中最大的“金矿”。

1.1 初识网络交易 2

1.1.1 网络交易的主角 2

1.1.2 网络交易的商品 2

1.1.3 网络交易的热门产品 3

1.2 是否适合网络创业 3

1.3 进行网络创业前的准备 4

1.3.1 需要做的准备工作 4

1.3.2 如何找到合适的项目 5

1.3.3 寻找必要的合作者 7

1.4 风险投资与网络企业 8

1.4.1 没有足够的资金怎么办 8

1.4.2 如何为投资商写商业计划书 9

1.5 网络创业的两个基本条件 16

1.5.1 必要的硬件设备 17

1.5.2 基本的软件条件	18
1.6 做好进行网络创业挑战的准备	20
1.7 总结与经验积累	22
第2章 在淘宝网开家自己的店铺	23
<p>在网上开家属于自己的店铺，几乎可以经营一切法律允许范围内的东西，并且在这方面，主要的客户群体应该是时尚一族，他们时时引领潮流，热衷于网上和现实的迷你买卖：新款的手机、漂亮的挂毯、时尚的饰品以及女孩子生命中不可缺少的婚纱等。</p>	
2.1 做好网上开店的准备	24
2.1.1 方便快捷的网上销售	24
2.1.2 选择适合自己的网上购物站点	25
2.1.3 设计更漂亮的店铺分类	26
2.2 网上开店操作流程	27
2.2.1 如何设计独特的店标	27
2.2.2 发布自己的店铺信息	28
2.2.3 如何装饰自己的小店	32
2.2.4 怎样关闭自己的店铺	33
2.3 扩大自己网上店铺的规模	33
2.3.1 发展连锁分店	33
2.3.2 网上销售连锁	35
2.4 网上开店成功案例分析	35
2.4.1 淘宝网上的异国风情——搜罗22巷	35
2.4.2 实体玩具店老板的开店路	37
2.4.3 白领网上开店创业	38
2.5 总结与经验积累	38
第3章 在其他网站开设自己的店铺	39
<p>网上开店其实很简单，只要遵照本章的开店步骤，花费很少的时间，就可以在那些提供网上开店平台的网站中建自己的网店开门迎客了。</p>	

3.1 在拍拍网开店的操作流程	40
3.1.1 如何设计独特的店标	40
3.1.2 发布自己的店铺信息	40
3.2 在富贵网开店的操作流程	43
3.2.1 如何设计独特的店标	43
3.2.2 发布自己的店铺信息	43
3.2.3 怎样关闭自己的店铺	43
3.3 在“我的网店”开店的操作流程	43
3.3.1 如何设计独特的店标	44
3.3.2 怎样关闭自己的店铺	44
3.4 网上开店成功案例分析	45
3.4.1 人气旺盛的网上餐厅	45
3.4.2 灵活经营数字化产品	46
3.4.3 独特产品的独特经营之道	48
3.5 总结与经验积累	52
第4章 选择适合网上销售的商品	53
<p>网上店铺开张之后，自己必须要具备发现商机的锐利的眼光，而要想具备锐利的市场眼光，就必须要对国内外当前网上热销的商品有充分的了解。俗话说得好：想发光，首先要站在有光的地方。网店要想营利，首先就要选择热卖的商品。创业者只有在有了好的商品之后，加上自己的营销技巧，才能不断提高自己的信誉度，获取更多的客户。</p>	
4.1 把握网上零售商店的经营理念	54
4.1.1 网上零售商品的特点	54
4.1.2 网上开店的行业选择	55
4.1.3 网上商店的真正客户	56
4.2 善于发现商机寻觅货源	57
4.2.1 具备发现商机的敏锐眼光	57
4.2.2 寻找好的货源渠道	61
4.2.3 寻找合适的批发商	62

4.3	国内外网上开店现状解析	63
4.3.1	国外网上开店现状解析	63
4.3.2	国内网上开店现状解析	64
4.4	网上开店成功案例分析	66
4.4.1	网店经营的秘籍——诚信	66
4.4.2	合适的商品成就网络商店经营	67
4.5	总结与经验积累	68
第5章	网上开店的商品营销策略	69
	在网络经济时代,谁能吸引更多的眼球,谁就有可能赢得市场。商品要具有竞争力,不仅在于商品本身的质量,还与卖家的运作、商品的价格有很大的关系。同样的商品,价格低的自然就更有竞争力。相同价格的商品,如果质量相差无几,如何对自己的商品进行图片的处理,用简洁的文字描述代替直面客户时滔滔不绝的介绍,以及如何定价和沟通等,这些都将决定你网上开店成功与否。	
5.1	对网店商品进行准确的定位	70
5.1.1	网店商品适合销售的条件	70
5.1.2	必须掌握的网络商品销售策略	70
5.1.3	不可缺少的适当修饰	71
5.2	精心设置商品的描述	71
5.2.1	准备清晰的图片	71
5.2.2	简洁、客观的文字描述	73
5.2.3	确定适宜的商品定价	75
5.3	积极参与多渠道的沟通方式	83
5.3.1	积极与访问者进行沟通	84
5.3.2	积极与供应商进行沟通	86
5.3.3	积极与平台提供商进行沟通	86
5.3.4	竞争者也是合作伙伴	87
5.4	运用多种有效的方法推广商铺	87
5.4.1	购买浏览量大的推荐位	88
5.4.2	制作网络广告	88

5.4.3	网络实名和通用网址	92
5.4.4	在搜索引擎中竞价排名	95
5.5	网上开店成功案例分析	96
5.5.1	巧用QQ实现网店致富	96
5.5.2	两个月狂赚十多万	97
5.6	总结与经验积累	98

第6章 打造自己网站的知名度

要想让自己的网店脱颖而出，就要考虑如何打出自己的知名度。花钱做广告，效果确实立竿见影，但付出的资金也多。网络上自有各种免费的宣传手段，可以利用论坛以及网络通信软件，比如QQ、MSN、电子邮件等，只要手法适宜，完全可以让自己的网店人气不衰。

6.1	电子邮件商务礼仪	100
6.2	实现即时信息交流的QQ	101
6.2.1	通过QQ进行信息交流	101
6.2.2	极具商业价值的QQ群	104
6.3	运用MSN进行创意宣传	106
6.4	在BBS论坛进行宣传	111
6.5	善用阿里旺旺	112
6.6	网上开店成功案例分析	117
6.6.1	兼职创业同样能够成功	117
6.6.2	网店比实体店赚得还要多	118
6.7	总结与经验积累	119

第7章 售后服务和客户关系

对于网上开店的经营者来说，人气就意味着浏览量，就意味着潜在的购买需求，切忌不要冷落了每一位顾客，哪怕他（她）仅仅是位“冒失”的来访者。因为如果一位顾客在网上冲你发出的怨气不能得到妥善解决的话，那么很有可能你辛辛苦苦树立的良好口碑将毁于一旦。因此，一个成功的店主要时刻谨记：只有依赖协调整合的行动，建立主动关怀的顾客关系，并在第一时间解决客户的需求

问题, 才能获得客户的忠诚。	120
7.1 完善的售后服务	121
7.1.1 建立完整的售后服务体系	121
7.1.2 快速回复——售后服务的精髓	122
7.2 妥善处理客户的抱怨	122
7.2.1 从网上开店配送环节说起	122
7.2.2 抱怨甚至警告产生的缘由	129
7.2.3 抱怨和差评处理方法一览	130
7.3 用行动打动顾客	132
7.3.1 打动第一次光顾的顾客	132
7.3.2 从细节处打动顾客	133
7.3.3 以真诚的心打动顾客	133
7.4 客户关系管理和客户服务	134
7.4.1 妥善处理顾客换货和退货	134
★7.4.2 客户关系管理在电子商务中的运用	136
7.4.3 运用《网店管家》软件进行管理	141
7.5 网上开店成功案例分析	147
7.5.1 良好服务给网店带来巨大商机	147
7.5.2 职业化的网店团队	149
7.6 总结与经验积累	150
第8章 决胜网上炒股与炒外汇	151
<p>作为网络创业的一种, 在网络上进行炒股和炒外汇实在是太方便了, 创业者不但能够足不出户就实现自己的愿望, 而且可以随时对个股和实时的外汇牌价进行多种渠道的了解, 还可以进行一些模拟操作, 来验证一下自己的决策能力和判断能力究竟如何。</p>	
8.1 网上在线模拟炒股	152
8.2 搜索股市信息	152
8.2.1 上市公司资料	152
8.2.2 网上实时行情	159

8.2.3 网上股评与论坛	162
8.3 实战炒股	166
8.3.1 开通交易账户	166
8.3.2 登录网上交易客户端软件	166
8.3.3 查看大盘指数和个股行情	168
8.3.4 登录网上委托交易系统	176
8.3.5 进行网上委托买卖	177
8.4 网上炒外汇	190
8.4.1 漫谈网上炒外汇	190
8.4.2 使用炒外汇软件	191
8.5 总结与经验积累	208
第9章 鹊桥和电子出版物类网站	209
<p>相比较而言,鹊桥和电子出版物类的创业就要简单一些,但其实它们对创业者的要求一点也不低,如开展鹊桥业务时如何对信息的真实性进行验证,开展电子出版业务时如何处理版权纠纷等都是创业者需要具备的基本技能。</p>	
9.1 网上的鹊桥业务	210
9.1.1 鹊桥业务网站概述	210
9.1.2 如何在网上开展鹊桥业务	213
9.1.3 著名鹊桥业务网站的集合	213
9.2 网上的电子出版业务	222
9.2.1 电子出版物网站概述	222
9.2.2 网络出版的盈利模式	227
9.2.3 电子出版物的广告经营	228
9.2.4 几个著名的电子出版物网站	230
9.3 总结与经验积累	235
第10章 咨询和竞拍类网站	236

网络创业最典型的一点就是所需的资金不是太多,针对这一特性,咨询和竞拍这两个行业无疑是很好的创业选择,创业者不但可以通过自己的站点来获取收

益,而且还可以使自己的业务不受地域的局限。但唯一的前提是:自己必须对这两个行业有较为透彻的了解,并能够实时观察最新的市场动态。

10.1 网上的咨询业务	236
10.1.1 咨询业务网站概述	237
10.1.2 如何在网上开展咨询业务	245
10.1.3 咨询业务网站集合	248
10.2 网上的商品竞拍业务	262
10.2.1 竞拍业务网站概述	262
10.2.2 在网上拍卖自己的商品	266
10.2.3 著名竞拍网站集锦	271
10.3 可能出现的问题与解决方法	277
第11章 寻人和共享软件类网站	279
<p>对于一些具备一定专业知识的网络用户而言,在网上开展寻人业务和发布共享软件来进行创业也不失为一种很好的选择。但开展寻人业务需要自己能够获得超多的网络资源,发布共享软件则不但要求创业者具备过硬的软件开发能力,还要求创业者能够准确地切中广大上网用户的“脉搏”,迎其所需,解其所急。</p>	
11.1 网上的寻人业务	280
11.1.1 寻人业务网站概述	280
11.1.2 如何在网上寻人	280
11.1.3 著名的寻人业务网站	283
11.2 网上的共享软件业务	292
11.2.1 共享软件业务网站概述	292
11.2.2 通过以取注册费来实现创业	294
11.2.3 共享软件网站集锦	307
11.3 可能出现的问题与解决方法	313
第12章 网店的物流和资金流	314

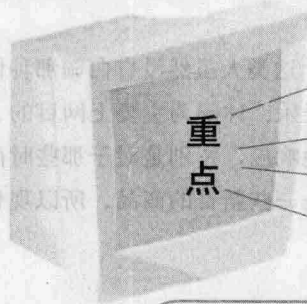
物流和资金流是网店能否创业成功的重要因素,这两个问题解决不好,即使网店拥有再好的商品,也难以把自己的优势转化为利润。另外,搞好了物流,但

资金流总是断档或资金总是难以回笼,也会给网店的持续发展造成巨大的困扰。

12.1	网店物流、资金流的新特性	315
12.2	网店主要送货方式	315
12.3	选择适合的物流方式	316
12.4	网店经营的支付方式	317
12.5	支付宝使用攻略	319
12.5.1	支付宝的交易流程	319
12.5.2	获取支付宝账户	320
12.5.3	管理支付宝账户	323
12.6	易趣安付通使用攻略	327
12.7	总结与经验积累	329
第13章 向海外市场兜售自己的商品		330
<p>很多人没有想到专门面对国外顾客的网店,其实,面对前景广阔的国际市场,我国的商品具有很大的发展潜力。尤其是开网店,完全可以绕开所有的中间商,直接面对国外消费者。</p>		
13.1	进军海外市场的准备	331
13.1.1	开网店赚老外的钱	331
13.1.2	海外热销的国货商品	331
13.1.3	如何在国外网络平台开店	333
13.2	国外网络开店平台实战	333
13.2.1	如何寻找国际客户	333
13.2.2	资金管理 & 配送业务	334
13.3	总结与经验积累	341
参考文献		343

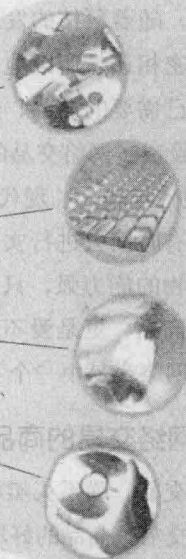
第1章

网络创业前的准备



重点

- 你是否适合网络创业
- 进行网络创业前的准备
- 风险投资与网络企业
- 网络创业的两个基本条件



本章精粹

本章主要讲解了网络创业必须具备的基本条件：如何寻找合适的项目，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书吸引投资商等，以便为顺利实现网络创业做好铺垫。

随着科技的发展，网络的普及，越来越多的人通过网络，掘到了人生中的第一桶“金子”，于是对网络创业跃跃欲试的人也是层出不穷。但进行网络创业却并不容易，需要进行全面周密的准备。

1.1 初识网络交易

所谓网络交易就是将传统的卖家进货陈列、卖出商品、收款赚钱和买家的逛街挑选、讨价还价、购买付款等，都通过网络来实现，网络交易可以穿越地域的界限，将各类丰富的商品展现在消费者面前，消费者足不出户就可以购买到如意的商品。

1.1.1 网络交易的主角

网络交易与传统交易一样，有卖家当然就有买家，他们也是网络交易的主角，否则只有卖家没有买家也就谈不上什么交易了。在网络的世界里网上消费者的群体都有哪几类？目前，我国网民大致可以分为白领上班族和现代年轻人，这两类人也就是网络消费者的主角。

1. **白领上班族** 在熙攘繁华的大都市，白领上班族可以说是整个城市的动脉，他们的生活节奏大多比较紧凑，根本没有太多的时间花费在去商场购物。

另外，随着科技的发展，这些白领上班族的工作也离不开网络，可以说网络和他们的生活紧密相连，所以他们利用网络在网上购物也就自然而然了。这样不仅足不出户就购买到自己需要的商品，还能节省大量的时间投入到工作中，而且这类人的购买能力相当强，无疑成了网络交易的主角。

2. **现代年轻人** 现代年轻人同样是网络交易的主角。这类人虽然没有白领那种忙碌的生活，有时间去进行实体的购物，但这类人总喜欢以娱乐、休闲为主要上网目的，接受新鲜事物的能力强，只要是好玩的、新鲜的都会积极地响应，特别是对于那些时尚性比较强的商品，更是爱不释手，网络交易的主要商品就是一些新奇的商品，所以现代年轻人也是网络交易中一个不可忽略的消费群体。

1.1.2 网络交易的商品

网上交易，联系买卖双方的是商品，所以商品就是网络交易的主体，自然地要想成功实现网络交易，商品的好坏起着举足轻重的作用，但并不是所有的商品都适合网上交易。

只有具备如下特点的商品，才会立足于网络世界：

1. **具有新、奇、特的商品** 网络交易虽然比较便捷，但终究比不上传统交易有现场感，所以要想吸引更多的消费者，网络交易的商品必须有别于普通商品。尽量用那些比较新颖、稀少、独特的商品，去吸引浏览者的眼球，进而提高商品的成交率，所以具备这些特点的商品，才适合在网上进行交易。

2. **便于运输的商品** 网络交易的实现除了借助于网络，商品运输全部通过物流形式出现，所以网上交易的商品最好是便于包装并且不易破碎，同时，商品本身的价值还要大于物流费用。如果一个价值1元的商品，物流费用就需要5元，那样的商品几乎无人问津。

3. **价格比市面上的要低的商品** 在网络上销售的商品不仅要以稀奇留住消费者眼球，