

网上投资创业，心动不如行动

足不出户，赚得网上第一桶金的秘诀

也许你很年轻，也许你没有开店经验，也许你的创业资金不多，那么在网上开一家小店吧，新的人生将从这里开始。

林见/编著

网店开门红：

网上开店赚钱必知

76 招

Shop On-line

就业困难？不可怕，上网开店就能自己当老板！

没有资本？不可怕，网上开店低成本创业！



林见/编著

网店开门红:

网上开店赚钱必知

76 招

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

网店开门红: 网上开店赚钱必知 76 招/ 林见编著.

北京: 企业管理出版社, 2009. 8

ISBN 978 - 7 - 80255 - 262 - 3

I. 网… II. 林… 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 (2009) 第 149629 号

书 名: 网店开门红: 网上开店赚钱必知 76 招

作 者: 林 见

责任编辑: 树 民

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 262 - 3

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京东海印刷有限责任公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×230 毫米 16 开本 14.25 印张 220 千字

版 次: 2009 年 10 月第 1 版 2009 年 10 月第 1 次印刷

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

随着互联网在中国的普及应用，网上购物在逐渐成为人们所熟知的购物方式的同时也带来了网上店铺的兴起。在各种类型的购物网站中，提供网上开店服务的 C2C、B2C 网站以其服务的适用性与可行性，得到了诸多网民的认可，网上开店以其低成本、低启动资金、快捷的交易方式得到许多创业者的青睐。越来越多的网友准备加入到网上开店的队伍中来。网上开店不仅成为一种时尚，甚至成为一些人的谋生方式。

然而，网上开店并非想象中那么简单。网上开店虽然投资不大，项目也不是太复杂，但是，想在网上开店还是需要对网上店铺的方方面面有一个了解。如果你简单地以为将网下的产品搬到网上销售就是开网店，那就大错特错了。尽管很多人在网上挣到了自己的第一桶金，但其实并不是所有的人都适合在网上开店，网上开店的人也不是都能取得成功。网店开张后没多久就黯然消失的卖家也为数不少，成功和机遇更加青睐那些有准备的人。所以，决定要在网上开店之前，很有必要分析一下自己是否适合网上创业，要在准备充分后再去开店。而且，开店之后还需要对网络经营技巧有一个整体的把握。不打无准备之战，是网店经营成功的必要条件之一。

如果你想在网上开店，想更快地取得成功，那么就请阅读本书吧。本书分为七章，分别从网上交易入门、设计漂亮的网上交易平台、寻找进货渠道、商品管理、网店宣传、商品配送、解决售后问题这些方面来介绍网上开店的各个细节与经验，一步一步地指导大家如何开一个真正能够赚到钱的网上商店。本书具有很强的实用性和很高的指导价值。如果你是刚刚接触网络经营的新手，本书将让

你迅速掌握网店的经营技巧，成为网络大赢家。

考虑到广大读者并不一定是电子商务的专业人士，只是想为了在网上开店赚钱而有心阅读本书，所以书中没有泛泛之言，遇到少量的专业术语，也以知识小版块的形式做出解释，争取使用最朴实的文字，让每一位读者都能够读懂该书。

文中难免有不足及疏漏之处，希望大家指正并补充。

编者

目 录

Contents

Chapter 1

赢在起点——网上开店轻松创业

1

网上开店创业作为一种新型的创业模式,受到了越来越多的关注。网络店铺以其独特的优势吸引着越来越多怀有创业梦想的人。那么,要想在网上开店,首先要做的是什么呢?网上开店要经过哪些步骤呢?

第1招 网上开店的优势与风险 / 3

第2招 怎样做好开网店的准备工作 / 5

第3招 网上店铺如何选址 / 7

第4招 在淘宝网开店的步骤 / 10

第5招 如何在易趣网注册开店 / 14

第6招 拍拍网开店的认证方式 / 16

第7招 “百度有啊”开店流程 / 18

Chapter 2

网店也“精”装——装修出一个精致诱人的店铺

25

网购商品尤其需要好的包装和宣传。为什么现实中一些大的商场会装修得那么高档?目的就是为了让顾客一进门就有掏钱的冲动!简单地说,装修出一个精致诱人的店铺是开网店成功的第一步!

第8招 店铺装修要以顾客为中心 / 27

第9招 店铺装修的误区 / 29

第10招 店铺装修中的色彩处理 / 31

第11招 设计反映店铺主题的店标 / 32

第12招 如何制作动态字体 / 41

第13招 制作免费的宝贝模版 / 45

第14招 给网店添加背景音乐 / 56

第15招 怎样添加计数器 / 62

第16招 宝贝图片拍摄技巧 / 66

第17招 装修元素布局技巧 / 69

经营网店并没有想象中那么难,其成功的关键在于进货渠道。网店货源质量好,品种新,价格又便宜,就会带来好的收益;相反,如果货源质量差,供给没有规律,就容易使网店经营陷入困境。

第18招 寻找货源应该注意的问题 / 75

第19招 充当市场猎手 / 76

第20招 买入品牌积压库存 / 77

第21招 拿到国外的打折商品 / 78

第22招 怎样在尾货市场淘得物美价廉的商品 / 78

第23招 巧妙鉴别尾货的真假 / 81

第24招 如何选择代理品牌 / 84

第25招 做个成功的网上代理商 / 86

第26招 网络代销模式帮你解决进货的困扰 / 88

第27招 做网络代销需要注意什么 / 90

第28招 寻找网络代销的技巧 / 91

第29招 在批发市场进货的必备技巧 / 92

网上店铺和实体店铺一样,也是需要经营者认真管理的。只有管理好了,网店才能既红火又赚钱。网上交易平台本身为我们提供了很多快捷的店铺管理途径,让你轻轻松松当老板。

- 第30招 如何定位要销售的商品 / 97
- 第31招 适合网上销售的商品分类 / 98
- 第32招 网店商品的定价技巧 / 100
- 第33招 使用橱窗推荐位的技巧 / 107
- 第34招 把握商品发布时间 / 109
- 第35招 淘宝网店发布商品应该如何贴图 / 109
- 第36招 使用什么相册(空间)贴图 / 112
- 第37招 拍拍网店的商品发布方式 / 114
- 第38招 淘宝阿里旺旺助你创业成功 / 118
- 第39招 易趣网店管理的好帮手——易趣助理 / 127
- 第40招 管理“百度有啊”店铺的方法 / 133
- 第41招 用QQ管理你的拍拍店铺 / 141

网店正值运营初期的时候,很多人都为了人气而烦恼,如何才能让网店凝聚更多的人气,迅速打开销售局面呢?练好推广功,网店名天下!本章将与你分享开店初期店铺的推广经验和秘诀,让你的网店无人不知,无人不晓!

- 第42招 怎样给店铺取一个好名字 / 147
- 第43招 提高网店知名度的三个步骤 / 149
- 第44招 网店推广计划的主要内容 / 151
- 第45招 通过搜索引擎优化提高访问量 / 154
- 第46招 在论坛社区里发帖、回帖 / 155
- 第47招 异业合作推广自己的网店 / 157
- 第48招 网店内容要推陈出新 / 158
- 第49招 网店推广中的名人效应 / 159
- 第50招 与同类网店做友情链接 / 160
- 第51招 在校友录上做宣传 / 161
- 第52招 利用好QQ个性签名及空间 / 161
- 第53招 印制名片推广自己的网店 / 162

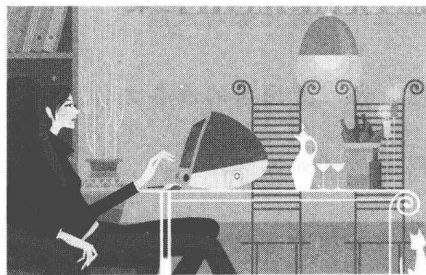
买卖双方达成交易之后,买家要支付货款,卖家要配送商品。然而没有面对面的交流,买卖双方能够顺利地这两个步骤吗?支付平台的出现为买家解除了消费顾虑。本章向大家介绍的各种发货技巧更是为卖家大大降低了发货成本,实现轻松时尚的网上交易。

- 第54招 支付宝个人网银 / 165
- 第55招 使用易趣安付通支付 / 168
- 第56招 怎样开通拍拍网财付通 / 173
- 第57招 百付宝电子支付方式 / 174
- 第58招 手机支付更加便捷 / 177
- 第59招 如何选择各种网上支付方式 / 179

- 第 60 招 店铺支付方式的管理技巧 / 184
- 第 61 招 邮局发货时最能节省运费的方法 / 186
- 第 62 招 降低物流运费的妙招 / 188
- 第 63 招 发送超大包裹的省钱秘诀 / 190
- 第 64 招 送货上门服务的必备技巧 / 191
- 第 65 招 选择快递公司时要注意的问题 / 192
- 第 66 招 店铺配送方式的管理技巧 / 194
- 第 67 招 怎样包装商品 / 196
- 第 68 招 特殊商品的包装技巧 / 199

售后服务是商品销售过程的重要环节。好的售后服务会给买家带来非常好的购物体验,同时也可能使这些买家成为你的忠实客户。现代营销中谁拥有更多的消费者谁就是胜者。

- 第 69 招 售后服务赢得消费者 / 205
- 第 70 招 建立客户信息档案 / 206
- 第 71 招 交易结束及时联系并如实评价 / 207
- 第 72 招 定期回访关心客户 / 208
- 第 73 招 设计 FAQ 页面及时解答顾客提问 / 209
- 第 74 招 平和心态处理顾客的投诉 / 209
- 第 75 招 怎样对待不同类型的顾客 / 211
- 第 76 招 建立互动型的客户关系 214



Chapter 1



赢在起点——网上开店轻松创业

网上开店创业作为一种新型的创业模式,受到了越来越多的关注。网络店铺以其独特的优势吸引着越来越多怀有创业梦想的人。那么,要想在网上开店,首先要做的是什么呢?网上开店要经过哪些步骤呢?



本章重点



第1招 网上开店的优势与风险



第2招 怎样做好开网店的准备工作



第3招 网上店铺如何选址



第4招 在淘宝网开店的步骤



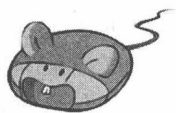
第5招 如何在易趣网注册开店



第6招 拍拍网开店的认证方式



第7招 “百度有啊”开店流程



第1招 网上开店的优势与风险

网店，顾名思义就是网上开的店铺，作为电子商务的一种形式。网店是一种能够让人们在浏览的同时进行实际购买，并且通过各种支付手段进行支付完成交易全过程的网站。中国互联网络信息中心（CNNIC）统计显示，随着国内网民总数的快速增长，达到2.5亿，网上购物大军也在持续增加。目前网民中有30%以上的人有网上购物经历，网上购物人数达到5000万人，而网民半年内累计网上购物金额已突破1000亿元。这些数据在不断持续增加中。网上商店（eshop）投资已成为未来投资六大趋势之一。

2.5亿上网人数，对任何商家而言都是一个不小的诱惑，何况这个数字还在以非常惊人的速度递增。如果说前两年电子商务还是投资家热炒的概念，而如今，网上交易已经变成了真真切切、实实在在的商业行为。中国的变化速度非常迅速，今天电子商务的发展况且如此，那明天或后天呢？谁能不对如此大的蛋糕心痒眼馋？对于想创业的人们特别是低成本创业的人来说，网上开店确实是一个不错的选择。

1. 独特的优势和魅力

网上开店独特的优势和魅力主要表现在：

（1）潜在客户基数庞大。

全国2.5亿上网用户（不断快速增长中），都可能成为网店的潜在用户，甚至可以做全球更多人的生意，这是一般传统商店所不能做到的。只要经营得好，可以花极小的投资赚到开大百货商场的钱。如此巨大的客户群体，想让你不成功都难。

（2）网上开店，不受时间限制，没有关门、开门的约束。

全球网民可以24小时不间断到你的网店选购商品。也不用人看店，一切都在自动进行，上班白领可以一边上班一边在网上经营自己的小店，省时省心，赚

钱工作两不误。

(3) 网上开店，不受地域、办公场所以及雇员等条件的限制。

因为一切交易都在网上进行，不要店面，办公场所，但可以有成千上万人光顾。传统商店不仅店租昂贵，还要招聘不少员工管理经营，而上门光顾的只是一个地区的一小部分人。从投资成本和经营成本上看，网上开店都占有绝对性优势。只要网店做得有特色，货品有卖点，成功是必然的。

(4) 网上开店，投资小，风险低，几乎无商品积压。

这是商业领域最佳的营销模式，按订单组织货品，收款发货，几乎不存在任何风险。仅有的投资，就是选用一个不错的网上商店系统（这是主流模式，不用自己建网站，由专业人士建设该平台，用户只要投资一小部分资金就可以使用了），此外就是自己要辛苦一些，不断宣传自己的网店，不断调整自己的货品。相对于实体商铺而言，这点投资又算得上什么呢？

(5) 网上开店，商品可以任意组合，实现多品经营。

商品规模不会因店铺面积不够而摆放不下，网上商店的最大好处，就是可以随意扩充商品数量及内容，一个店主可以专做一个精品店，也可以开设一座大型购物商城，只要能够组织到价廉物美的货品，一个人也可以开个大百货商场。

另外，从购物者的角度讲，网上购物也给消费者带来了极大的便利。

(1) 方便：不用出门，只要会上网就可以从网上买东西。

(2) 齐全：网上商城应不受店面大小约束，商品种类齐全，选择性更大。

(3) 便宜：因为网上开店，投资成本和经营成本极低，当然货物价格也低，同样的商品，网上购买当然更便宜。

(4) 省时省力：不用出门挤公交车，挤地铁，不用把大把时间浪费在交通上就可以买到东西。购物者期望在购物时既省时间又省力气的愿望在网上购物时得到了实现。

(5) 寻求稀缺货品：由于网上购物减少了地域差异，南方的购物者往往很容易买到北方的货品，因此购物者可以较方便地在购物网站上找到本地买不到的货品。甚至国内的购物者可以通过国外购物网站买到在本国无法买到的货品。对于本地稀缺货品的购买欲促使了购物者在网上寻找相关货品，并使购物者较倾向于购买网上货品。

(6) 不想落伍：“不想落伍”在中年妇女群众中表现得较为明显。这类女性

家里通常有孩子，本身有上网习惯，每个月会网上购物，所买的货品以小饰品和化妆品为主，在购物时往往会和孩子一起，或者征求他们的意见。



第2招 怎样做好开网店的准备工作

如何做好网店开张的准备？新开了网店，第一步是做什么事呢？当然不是收钱数钱了，先做好下面的几个项目吧。

(1) 广告无所不在。

俗话说“酒香不怕巷子深”，在网络上做生意，就是怕巷子深。作为新店铺，如果不做宣传，那么就相当于处在巷子的深处，别人是很少来访问的，甚至没有人来访问。新店铺，如果舍得投入的话，可以参加一些付费的广告推销，这样可以带来很多的人气。但是对于很多新店铺，都没有那么多的投入，或是想少投入一些的话，还是有免费的宣传地方的，一定要多来社区发帖，跟帖，不过记得读一下社区发帖规则，免得被扣了银币。可以选择在一些自己的销售对象集中的社区版块多发，其他人气旺的地方多发。当然，发帖头像与签名档最好做一个，那可是一个广告宣传，要不别人看了你的帖子，也不知道你是卖什么的（很多版块帖子里面做广告是要被罚的，签名档却是哪里都可以做广告的）。要是别人叫你跟帖，顶顶人气，那你就跟吧，说不定那就是你的客户，当然，要你的帖子让更多的人看到，最好写成精华帖，不仅有银币奖励，还会带来很多的顾客。当然，在一些求购版块中，如果你发现商机，那么恭喜你，可以直接与客户联系。还有就是与其他铺子做交换友情链接，当然一般钻石级的铺子是不会和没有访问量的新铺子做链接的，即使愿意，你的铺子也是排在后面，你可以找一些有潜力的新铺子，互相推销，重要的是这样你可以排在友情链接的前面，甚至第一位。个人空间也是可以利用的，也会带来一定的顾客，可以写一些与自己店铺产品相关的文章，转载一些精华文章也是可以的，比如你卖婴儿用品，就可以写一些婴儿看护和教育一类的文章，你的用心客户是可以体会到的。下面总结一下免费的广告推销：社区发帖跟帖、交换友情链接、个人空间。虽然免费，不过得付出较多的时间与精力。

(2) 产品质量与价格（性价比）。

当然，做买卖关键还是看产品的质量和价格，这是今后成功的基础。无论做什么，产品质量是关键，要是不过关，就算客户买了你的产品，也有可能投诉你的，收到投诉，你的好评就没有了。定价时可以查一下同类商品在购物网站上的定价，然后定一个自己能接受的价格。新店一般都会以不赚钱（或微利）的价格，先把信誉做起来，有的是以亏本的价格来做。这里要提醒一下新掌柜们，如果用拍卖来提高人气的话一定要仔细阅读拍卖规则，否则后果可能很严重，特别是荷兰拍。

(3) 真诚的态度。

电子商务的诚信很重要，不然，我们也不必没完没了地追求好评，追星、追钻。作为新店铺我们的星级没有别人的高，更需要我们真诚的态度，虽然双方没有见面，但是你的态度却是可以从字里行间感受出来的。尽量站在他们的角度多想想，对于他们提出的问题知无不言，言无不尽。

(4) 个性的店铺装修和精美的宝贝图片。

客户来你的店铺，第一印象就是店铺的装修了，要想给客户留下深刻的印象，当然不能是千篇一律的店铺样式，要有自己店铺特色的地方，与自己所卖的产品相融合。装修，自己会的话最好，那样是自己思想的体现；不会的话，网上有很多装修店铺的专业人士，找一个自己喜欢的价格不高的，就是前面说的性价比高的给你装修就好了。网络上，产品质量、特性、外观等无论怎么用文字描述，也未必说得清楚，所以产品做图就很重要了，掌柜们至少得学一个图形图像处理软件，把自己的宝贝整得漂亮些（当然，前提是不能太失真，否则买家收到货后可能会以与宝贝图不符而退货或者给你差评）。做图的软件，如 photoshop 就是最专业的图形图像处理软件。

(5) 宝贝上架与橱窗推荐。

宝贝上架与橱窗推荐都是有学问的。如，在淘宝里面搜索产品，都是临近下架的排在前面，所以，要让自己的产品在网上人集中的时候临近下架，也就是那个时候上架，最好上架时间都设置成 7 天，这样下架次数比设置成 14 天的多一次。宝贝较多的，可以一周 7 天从上午 9 点到晚上 11 点均匀上架。如果到了 3 星，网店版有自动设置功能，效果不错。橱窗推荐尽量推荐快下架的产品，也就是要经常更换推荐，因为下架后就必须重新设置推荐了。橱窗位的多少是随着自己的星级增加

而增加的。

(6) 周到的售后服务。

周到的售后服务会让你拥有更多忠实的客户，客户甚至可以给你带来更多的客户。



第3招 网上店铺如何选址

1. 在顾客集中的社区开网店

如今，在很多的门户网站上都有供网上创业者开店的版块，那么对于创业者自己来说，又该如何选择开店的网址呢？现实生活中的店铺，往往要开在客流量大的地方。网店的选址又该如何呢？有些人认为，开网店只要开在网上就是了，没有所谓的选址一说。但如果真是这样的话，那么门户网站也就不必分类了。其实，开网店与开实体店一样，同样存在着如何选择店址的问题。

在火车站前作电子接插件的生意，结果会怎样呢？火车站前的人流量虽然极大，但要是做起电子接插件生意来，可就未必如意了。原因在于那儿的人流量并不是来买电子接插件的人流量。所以，不管那里的人流量如何如何大，对做电子接插件生意的人来说，都是毫无意义的。同样道理，为什么在中小学校附近，总是文具店、食品店比较多、却很少看见有卖电视机的电器店呢？这个道理，相信大家也都能明白。这就说明，选择店址，不能光图人气旺盛，还要充分地考虑到这里的人气是不是所需要的人气。

以此类推，我们来分析比较一下，网易、天涯、阿里巴巴这三大社区的人气，有什么根本的区别？显然，网易和天涯的人气，也都很旺盛。但经常上网易和天涯玩的，是不是你寻找的那些目标人群呢？我不敢说，网易和天涯上的人，就一定不是生意人。但假如你要寻找的是代理商，而不是普通消费者的话，那么，显然，阿里巴巴才是商人最集中的地方。网易就像一个类似清华大学那样的综合性大学，里面虽然也有商业区，可它的主要功能，却不是商业；至于天涯，则仿佛是一所大会堂，里面虽然分有一个个的房间，但来天涯的人，显然是以聚

