

赚钱网店 是怎样炼成的

唐敏 编著

网上开店不需要大量的资金。

不需要华丽的办公场所。

也不需要专业的营业员。

只要你拥有一台能够上网的电脑。

就可以成为C2C中的卖家。

通过网上销售获得利润。

开启你的创业梦想。

也许，你就是明天的亚马逊、当当或者ebay。



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

赚钱网店是怎样炼成的

唐 敏 编著

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

赚钱网店是怎样炼成的 / 唐敏编著. — 北京: 企业管理出版社, 2010

ISBN 978 - 7 - 80255 - 355 - 2

I. ①赚… II. ①唐… III. ①电子商务—商业经营
IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 216113 号

书 名: 赚钱网店是怎样炼成的

作 者: 唐敏

责任编辑: 韩天放

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 355 - 2

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 68701292

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米×240 毫米 16 开本 17.75 印张 200 千字

版 次: 2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 36.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

每个人都有创业梦，因为每个人都希望生活越来越好。生活的期望和现实总是有巨大的落差，小白领的职业生涯总有很多不如意。这时候，创业的想法便会在你心里愈发强烈。可当认真考虑创业问题时，会有各种原因挡住前进的道路——放弃目前的虽不满意但稳定的工作，投身创业大军需要极大的勇气和破釜沉舟的毅力，畏惧失败可能使你犹豫不决。如果你处在这样的境地中，不妨考虑网上开店。网上开店以其低成本、低风险、快捷的交易方式受到许多创业者的青睐。你可以选择兼职的方式经营网店，迈出创业的第一步。

随着互联网在中国的普及应用，网上购物逐渐成为一种生活方式。根据 CNNIC 在日前发布的互联网统计报告显示，截至 2009 年 6 月底，我国网民规模达到 3.38 亿，互联网规模稳居世界第一位。网络购物的用户规模在经济危机中逆势上扬，达到 8788 万，而网上支付用户也在快速增长。金融危机使互联网平台高性价比的优势凸显出来，吸引了大量的人参与网络购物。此外，随着 3G 业务的开展，使用手机上网的网民也已达到 1.55 亿，占网民的 46%，半年内增长了 32.1%，增速十分迅猛。网络购物的渠道也从电脑拓展到手机，人们可以更便捷的享受网络购物的服务。

网上开店不需要大量的资金，不需要华丽的办公场所，也不需要专业的营业员，只要你拥有一台能够上网的电脑，就可以成为 C2C 中的卖家，通过网上销售商品赚取利润，开启你的创业梦想。

目前越来越多的网友的准备加入到网上开店的队伍中来。但是网上开店不只是在某个大型网上商场注册一个会员，上传几个商品进行销售那么简单，网上开店虽然投资不大，项目也不是太复杂，但是做到完美绝非易事。与实体店比，网上开店不要需要店面租金和仓库，连进货都可以采用先有订单再进货的方式，发货也不需要你亲自送货，选择合适的快递公司或是通过邮局都是非常便捷的；当然网店和客户沟通方面，由于无法面对面交流，自然和实体店不同，有其独特的沟通方式和技巧；特别在商品的展示方面，有非常多的学问，如何拍摄精美的图片展示商品，如何装修店铺来吸引客户，如何做有个性的网店店主，也有很大学

问；售后服务也是体现店主智慧的方面，如何处理退换货，怎样和投诉的客户协商解决问题，交易前做好纠纷防范，各位初始创业者都需要了解和学习。

本书前四章介绍了开设网店的基础知识，以及开设网店要做哪些准备工作；第5章至第7章主要是指导读者如何在淘宝网建起自己的小店，并完成第一笔交易，介绍了开店过程中的一些实用的辅助功能；第8章至第11章收集了许多成功网店的经营技巧：如何进行网店的宣传推广，怎样留住顾客，怎样使用好免责条款和防骗小技巧；第12章，是告诉你成功卖家的行为准则。你想练就成完美卖家吗？就从这本书开始吧。

目 录

第一章 高瞻远瞩——前景展望	1
1.1 网上开店的基本知识	1
1.2 网上开店的前景	4
1.3 网上开店的方式	5
1.4 网上开店的优势	7
1.5 哪些人适合网上开店	8
1.6 大学生网上开店的利弊	10
第二章 白手起家——开店准备	11
2.1 心理准备	11
2.2 行业经验准备	12
2.3 工作状态的准备	12
2.4 硬件方面准备	14
2.5 软件准备	16
第三章 磨刀不误砍柴功——店铺定位	20
3.1 商品定位	20
3.2 SWOT 分析 网店定位	23
3.3 策略定位 挖掘卖点	28
3.4 全职 VS 兼职	31
3.5 优秀网店经营产品的特征	34
第四章 掘地三尺——寻找进货渠道	40
4.1 批发市场进货	40
4.2 厂家进货	44
4.3 品牌代理	49
4.4 代销式供应商	49
4.5 网络进货	50
4.6 与实体店联合解决库存积压	54

4.7 独特的进货渠道	55
第五章 手把手教你开店	56
5.1 开店平台介绍和比较	56
5.2 淘宝开店流程	71
5.3 店铺基本操作	81
第六章 过目不忘——网店装修技巧篇	97
6.1 工欲善其事必先利其器	97
6.2 审美八股	106
6.3 一张好图胜千言——拍摄技巧	115
6.4 三人行——成功买家在店铺装修心得	126
第七章 店铺推广有高招	135
7.1 美酒也要推销	135
7.2 用网络推广宣传	136
7.3 店铺推广有绝招	146
7.4 抓人眼球的商品	148
7.5 促销天天有	161
7.6 良好的客户管理	164
第八章 留住你的顾客	166
8.1 网店销售中沟通技巧	166
8.2 售后服务打造完美口碑	171
8.3 如何规避交易中的纠纷	176
第九章 轻轻松松巧发货	184
9.1 货物包装须知	184
9.2 选择适当物流	190
9.3 淘宝发货的常用功能与技巧	206
9.4 物流成本管理	210
第十章 骗子莫来 纷争莫扰	222
10.1 网店骗术大全	222
10.2 其他网络常见骗术	229
10.3 新骗术 新花招	231
10.4 练就火眼金睛	235
10.5 百变骗术 百变对策	242
10.6 安全交易小技巧	244

第十一章 绝世武功打造完美卖家	248
11.1 细节帮你脱颖而出	248
11.2 良好心态决定一切	250
11.3 新手卖家的苦恼——没有生意上门怎么办	251
11.4 留住买家的制胜法宝	253
11.5 维护公平的网上交易环境，拒绝信用造假	256
第十二章 网店实用技巧宝典	257
12.1 巧用拍卖吸引人气	257
12.2 二择一法 让您轻松成交	258
12.3 打造一支自己的销售团队做潇洒的甩手掌柜	259
12.4 新手上路的心态调理	262
12.5 卖家店铺应该上架多少件宝贝	265
12.6 网上创业的经验大全	267
附录 网上开店的 88 条军规	270

第一章 高瞻远瞩——前景展望

目前中国有 8788 万人曾经在网络上购买过商品, 占中国网民总数的约 30%, 这个比例和互联网发达国家网民网络购物的比例已经十分接近。网络购物在中国几年来的实践表明, 每个网民网上消费年均在 300 元左右。网上开店未来潜力不可估量。随着互联网在中国的进一步普及应用, 网上购物逐渐成为人们的网上行为之一, 根据 CNNIC 发布的第 24 次互联网统计报告显示, 截至 2009 年 6 月底, 我国网民规模达到 3.38 亿, 互联网规模稳居世界第一位。网络购物的用户规模在经济危机中逆势上扬, 而网上支付用户也在快速增长。

随着电子商务的普及, 网络销售成为今后商品销售的一个主要方式是必然的结果。但大多数人对于网络营销, 或者说在网上开店还存在这样或那样的困惑和问题。下面是几位朋友提出的问题:

小 A: 女性 公司职员

我经常听朋友说在网上开店, 在网上开店的话, 怎么让客户相信产品的质量, 如何进行交易呢?

小 B: 男性 网店店主 经营数码科技产品

我是在网上开店的, 一直经营数码产品。最近发现无线上网卡价格低廉使用非常方便, 因此想在网店上出售无线上网卡。可是现在我不知道这个是不是适合在网店销售, 发展前景如何?

小 C: 女性 手工爱好者 想开家 DIY 小店

我从小喜欢做手工, 也特别爱上手工课, 毕业了一直希望可以开一家属于自己的 DIY 小店, 就是根据顾客的要求制作小商品。前几天在网上看到个可以自己做蜡烛的连锁小店。很惊喜, 听他们介绍后很想去开一家网上 DIY 小店。为了保险一点, 现在, 我想知道网店目前的市场前景如何?

1.1 网上开店的基本知识

人们已经熟悉了专卖店、连锁店、超市、仓储商场等购物场所, 然而, 网上

购物您尝试过吗？在国外，网上购物已经代替了不少人逛超市的习惯，取而代之的是：在电脑上敲几个键，所需的東西就会送到家里。那么我们先简单的介绍一下什么是网上购物。

网上购物的组成元素

必要元素：买家、卖家、商品、电脑、网络、购物/拍卖网站

补充元素：物流/邮局、网上银行

网上购物的特征

便利性：无需花费交通费，避免挤公车、晒太阳。可以在家“逛商店”，不再受时间限制，从订货、买货到货物上门无需亲临现场，既省时又省力。

及时性：“永不打烊”的商城，无论是白天清晨还是凌晨深夜，您都可以在网店里找到“心仪”商品。

无限性：打破地域限制，网上购物提供了琳琅满目的商品、超低的价格，还能发掘难觅的商品，获得大量的商品信息。结识更多全国各地乃至世界各国的朋友。没有找不到的，只有想不到的。

安全性：不用担心坐车钱包被盗，只需开通支付宝就可放心购物。

什么是网上开店

网上开店是一个新兴的词汇，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（以下简称网店），将待售商品的信息发布到网页上，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，经营者通过邮寄等方式，将商品发送到购买者。

网上开店是在互联网时代的背景下诞生的新销售方式，是电子商务的一种，区别于网下的传统商业模式，与大规模的网上商城及零星的个人二手商品的网上拍卖相比，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，成为许多人的创业途径。

什么是电子商务

网上开店属于电子商务的一种模式，那什么是电子商务呢？其实电子商务源于英文 Electronic Commerce，顾名思义包换两部分内容，一是运用计算机技术和网络技术，二是它是一种商务活动，是一种市场营销的方式。

电子商务指的是利用简单、快捷、低成本的电子通讯方式，买卖双方不需要见面，可以直接进行各种商贸活动。电子商务可以通过多种电子通讯方式来完成。比如你通过打电话或发传真的方式来与客户进行商贸活动，似乎也可以称作

为电子商务；但是，现在人们所探讨的电子商务主要是以 EDI（电子数据交换）和 Internet（互联网）来完成的。尤其是随着互联网技术的日益成熟，电子商务真正的广泛发展起来。所以也有人把电子商务简称为 E-Commerce。

从贸易活动的角度分析，电子商务可以在多个环节实现，由此也可以将电子商务分为两个层次，较低层次的电子商务如电子商情、电子贸易、电子合同等；最完整的也是最高级的电子商务应该是利用互联网络能够进行全部的贸易活动，即在网上将信息流、商流、资金流和部分的物流完整地实现，也就是说，你可以从寻找客户开始，一直到洽谈、订货、在线付（收）款、开据电子发票以至到电子报关、电子纳税等通过 Internet 一气呵成。

要实现完整的电子商务还会涉及到很多方面，除了买家、卖家外，还要有银行或金融机构、政府机构、认证机构、配送中心等机构的加入才行。由于参与电子商务中的各方在物理上是互不谋面的，因此整个电子商务过程并不是物理世界商务活动的翻版，网上银行、在线电子支付等条件和数据加密、电子签名等技术在电子商务中发挥着重要的不可或缺的作用。

目前主要有三种电子商务运作模式：

B2B 指的是 Business to Business，即商家（泛指企业）对商家的电子商务，即企业与企业之间通过互联网进行产品、服务及信息的交换。通俗的说法是指进行电子商务交易的供需双方都是商家（或企业、公司），他们使用了 Internet 的技术或各种商务网络平台，完成商务交易的过程。这些过程包括：发布供求信息，订货及确认订货，支付过程及票据的签发、传送和接收，确定配送方案并监控配送过程等。有时写作 B to B，但为了简便干脆用其谐音 B2B（2 即 to）。

B2B 即 business to customer

B2C 模式是我国最早产生的电子商务模式，以 8848 网上商城正式运营为标志。B2C 即企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商店，消费者通过网络在网上购物、在网上支付。由于这种模式节省了客户和企业的时间和空间，大大提高了交易效率，特别对于工作忙碌的上班族，这种模式可以为其节省宝贵的时间。

C2C 即 Consumer To Consumer

C2C 同 B2B、B2C 一样，也是电子商务的几种模式之一。不同的是 C2C 是用户对用户的模式，C2C 商务平台就是通过为买卖双方提供一个在线交易平台，使卖方可以主动提供商品上网拍卖，而买方可以自行选择商品进行竞价。C2C 的典型是淘宝网、易趣网、百度有啊、腾讯拍拍等。

1.2 网上开店的前景

随着电子商务的各项技术发展越来越成熟，人们的参与意识逐渐加深，民众的消费观念也同从前有了很大改变，特别是年轻消费群体中许多人将网上购物作为首选，当然这也离不开网络购物中商品的质量不断提高，网络商铺不再是劣质、欺骗的聚集地，而是网友们方便、实惠的淘货场所，大到家用电器，小到零食糖果都可以从网络上购买。

中国已成为仅次于美国，全球互联网人口排名第二的国家。这一庞大上网人群必将产生一个规模可观的上网购物用户群，这也是众多国际和国内互联网从业者看好中国这一市场的原因。

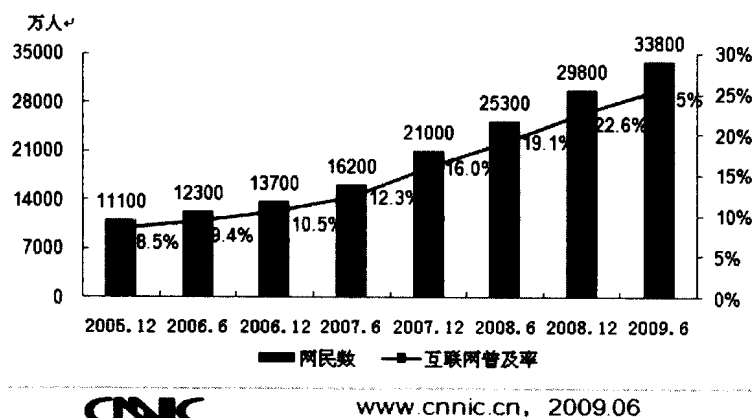


图1 中国大陆网民规模和互联网普及率

中国早期的个人网上交易平台大多拷贝国外成熟的服务模式，但是，其发展的成果却远没有达到在国外的水平。中国网民中有93%的人访问过购物及个人交易网站，却只有33.8%的人在网购买过商品或服务。说明现有的购物及个人交易网站没有完全找到一条适合中国人上网购物习惯和需求的服务之路。经过引入期的启蒙引导和培育，中国的网上购物行业将进入快速成长期，发展个人网上交易的条件已经成熟。尤其是在金融危机之后，网络购物的价格优势特显，越来越多的中国人改变了传统的购物方式，开始尝试通过网络方式选择自己需要的商品，有超过68%的网民表示会在未来一年内尝试进行网络购物。

表 1-1 2008.12-2009.6 商务交易类应用用户对比

	2008 年底		2009 年中		半年变化	
	使用率	网民规模 (万人)	使用率	网民规模 (万人)	增长量 (万人)	增长率
网络购物	24.8%	7.400	26.0%	8.788	1.388	18.8%
施行预订	5.6%	1.700	4.1%	1.386	-314	-18.5%
网上支付	17.6%	5.200	22.4%	1.571	2.371	45.6%
网络炒股	11.4%	3.400	10.4%	3.515	115	3.4%

从表 1-1 中,可以看到数据显示,网络购物的用户规模在金融危机中逆势上扬,由 7400 万扩大到 8788 万,增加了近 1400 万用户,越来越多的网民习惯于价格透明和购买方便的网络购物。目前中国网民中,大约 4 个人中有 1 个人是购物用户,而在欧美和韩国等互联网普及率较高的国家,每 3 个网民中就有 2 个人在网上购物。中国网络购物的潜力还远未被释放。此外,政府已相当重视电子商务对经济的拉动作用,出台了一系列政策规范和引导电子商务发展;业界电子商务的发展也如火如荼,不仅涌现出更多平台类电子商务网站,也有越来越多有远见的传统企业开始进军电子商务。在这种大形势下,预期未来几年电子商务会保持快速发展之势。

网上购物的群体,大部分是大学生、IT 一族、自由职业者等。中国互联网络信息中心(CNNIC)互联网发展研究部发布的最新互联网调查显示,中国 1700 万在校大学生中,95%以上都是网民,目前在校大学生中已经有超过 1/4 的人青睐网络购物,购物规模达到 430 万人。“网络购物的过程随意轻松,对于收入不高的大学生来说,比店铺式购物更轻松自然。”CNNIC 互联网发展研究部分析师认为,在大学校园,网络购物已经成为一种时尚与个性。

1.3 网上开店的方式

目前,网上开店主要有三种方式:

1) 在专业的大型网站上注册会员,开设个人的网店。像易趣、淘宝、拍拍、百度有啊等许多大型专业网站都向个人提供网上开店服务,你可以不付任何费用或是仅仅支付少量资金(网上广告费、买家链接导向费用等),就可以拥有个人的网店,进行网上销售。

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。

2) 自立门户型的网上开店。经营者自己亲自动手或者委托他人进行网店的设计，网店的经营与大型的购物类网站没有关系，完全依靠经营者个人的宣传吸引浏览者。

自立门户型的网店的建设方式有两种：一是完全根据商品销售的需要进行个性化设计，需要进行注册域名、租用空间、网页设计、程序开发等一系列工作，个性化较好，但费用较高。自立门户的网店也可以向一些网络公司购买自助式网站模块，操作简单，费用较低，但是缺乏个性化。

自立门户型的网店建设费用较高，同时还需要投入足够的时间与金钱进行网站宣传，优点是网店内容不需要像第一种类型的那样受到固定格式的限制，也不必交纳诸如商品交易费之类的费用。这一类网店相当路边的小店，如何吸引浏览者进入自己的网店，完全依靠经营者自己的推广。

3) 前两种方式的结合，既在大型网站上开设网店，又有独立的商品销售网站。这种方式将前两者的优点集合，不足之处是投入会相对较高。当然对于有一定经济基础的企业型店主来说，这也是非常方便的，比如数码产品热销的绿森数码就是既有自己的店铺同时还有淘宝店和易趣店，也支持支付宝支付货款。

许多网下的商店经营者也认识到网络的作用，开始通过网上销售商品。而一些网上开店取得不错收益的经营者也会考虑在网下开一个实体店。

如果你正在考虑网上开店，应该根据个人的实际情况，选择一种适合自己的经营方式。网上开店的经营模式主要有以下三种：

1) 网上开店与网下开店相结合的经营模式。此种网店因为有网下店铺的支持，在商品的价位、销售的技巧方面都更高一筹，也容易取得消费者的认可与信任。

2) 全职经营网店。经营者将全部的精力都投入到网站的经营上，将网上开店作为自己的全部工作，将网店的收入作为个人收入的主要来源。

3) 兼职经营网店。经营者将经营网店作为自己的副业，比如现在许多在校学生利用课余时间经营网店。也有一些职场人员利用工作的便利开设网店，增加收入来源。

1.4 网上开店的优势

显而易见，网上开店之所以大行其道，是因为网上开店具有一些优势，主要表现在以下几方面：

1) 开店成本极低

网上开店与网下开店相比综合成本较低：许多大型购物网站提供租金极低的网店，有的甚至免费提供，只是收取少量商品上架费与交易费；网店可以根据顾客的订单再去进货，不会因为积货占用大量资金；网店经营主要是通过网络进行，完全不需要水、电、管理费等方面的支出；网店不需要专人时时看守，节省了人力方面的投资。

2) 经营方式灵活

网店的经营是借助互联网进行经营，经营者可以全职经营，也可以兼职经营，网店不需要专人时时看守，营业时间也比较灵活，只要可以及时回复买家的咨询，就可以不影响经营。

网上开店不需要经过各种复杂的注册登记手续，网店在商品销售之前甚至可以不需要存货或者只需要少量存货，因此可以随时转换经营其它商品，可以进退自如，没有包袱。

3) 网上开店基本不受营业时间、营业地点、营业面积这些传统因素的限制

网上开店，只要服务器不出问题，可以一天 24 小时、一年 365 天不停地运作，无论刮风下雨，无论白天晚上，无须专人值班看店，都可照常营业，消费者可以在任何时间登陆网站进行购物。

网上开店基本不受经营地点的限制，网店的流量来自网上，因此即使网店的经营者在一个小胡同里也不会影响到网店的经营。

网店的商品数量也不会像网下商店那样，生意大小常常被店面面积限制，只要经营者愿意，网店可以摆上成千上万种商品。

4) 网店的消费者范围极广泛

网店开在互联网上，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至全球的网民。只要网店的商品有特色，宣传力度强、价格合理，经营得法，网店每天将会有不错的访问流量，这大大增加销售机会，可以取得良好的销售收入。

表 1-2 网上开店与传统商店的比较

比较项目	网上商店	传统商店
开办手续	网上注册 + 商品信息上传	租店面 + 工商注册 + 装修 + 进货 + 专人驻店
成本支出	商品采购成本 + 网店租金 + 网店交易费用 + 网上广告宣传费用	商品采购成本 + 库存仓租费 + 库存商品资金占用利息 + 营业员工资 + 商场场地租赁费 + 税金
营业地点	选择一个合适的购物网站即可	营业地点的选择与客流量、投入资金有紧密关系
营业面积	店面的大小与实际的销售额没有对应关系	面积增大需要大幅增加资金投入
营业范围	全世界任何有网络的地方, 没有地域限制	本商店就近的一些消费者, 明显受地域限制
营业时间	24 小时全天候接受订单	正常的工作时间内, 8 小时 ~ 12 小时

网上开店虽然有许多的优势, 但是做为一种需要投入资金与精力的经济行为, 网上开店也存在着一一定的风险。

目前, 中国的网上购物与网上销售市场还处于起步阶段, 如果经营的产品不对路, 价位不合理, 没有良好的销售信用, 解决不好支付与送货的环节的问题, 网上开店很开能出现销售打不开局面, 无法从网上开店中获利, 反而要赔上时间、精力与投入。

大家一哄而上开网店, 但是并不是每一个开店的人都可以赚到钱的, 许多开店者往往是亏损的, 所以在开店前一定要对经营的风险有足够的认识。中国人口众多, 地域广泛, 在网上经营一家小店什么样的客户都可能遇到, 各种可能的问题, 比如网上支付出现问题、产品的分类管理、客户的故意刁难等等, 都会给网店经营者带来一定的风险。

1.5 哪些人适合网上开店

网商是一个正处于快速上升阶段的新行业, 每个行业都有自己的行业壁垒, 不是所有人都适合某个行业, 网商也是如此, 我们下面按人群来区分, 你只需要对号入座, 便知道你是否适合在网上开店做生意。

第一类: 在校大学生

特点: 时间充沛、学习能力强、对网络比较熟悉、容易创新。

开店好处：现在流传一句话，大学毕业等于失业。这话不无道理，毕业后就业问题很严峻。竞争激烈，网上开店的门槛比较低，风险小，对于缺乏社会经验的在校学生是一个积累并锻炼自己的一个途径。

第二类：在职上班族

特点：有自己当老板的欲望、上网方便、人脉丰富、不满足现有收入。

开店好处：尝试自己当老板的感觉、增加收入、合理利用工作空闲时间、充分利用个人人脉资源。

第三类：SOHO一族

特点：上网时间长、行动自由、时间充沛。

开店好处：合理利用时间，如果是属于创造型的 SOHO，例如网页设计、职业写手等，可以自己创造价值，那网上销售无疑是价值最大化的最好途径。

第四类：实体经营者

特点：有自己的商品，不受基础条件限制如资金、货源，其中货源是开店成功最重要的因素。

开店好处：双管齐下，在原有的传统经营模式下进行经营并拓展到网络上，基本是无风险的投资。实体做后盾、再加上已有的管理经验，效果更好。这类人群是最适合网上开店的人群。

但是，并不是所有的实体店都适合在网上开设分店，这还取决于各自的经营范围；比如销售日常用品的实体店就不合适在网上开店，而像数码产品、电脑设备、化妆品、饰品等就非常适合在网上开家分店的。

第五类：草根创业者

特点：信心十足，有创业的激情、敢于承担风险、时间资金自由支配。

开店好处：门槛低，风险小，无场地需求，可从网络创造品牌为实体打下基础。而且如果有充足的时间去学习和研究网店的经营，可以从互联网上找到很多的客户资源，也能学习专业的店铺装修技术，将网店装饰的漂亮精致。

第六类：个人兴趣

特点：有自己的独特爱好，对他人很有价值。比如收藏爱好者。

开店好处：价值转换、结交志同道合的朋友。帮助更多同爱好的人。网上有家知名的旧书店，店主卖的多数是市面上找不到的旧版书，他的近万本藏书里有不少的宝贝，据他说，以前有些用不上的书一直堆在家里落灰，现在上网一开店，原先两三元买的书，现在四五十元也有人买。这家店开张几个月，就已经卖出了几百本书，净赚了好几千元。