

普
华
经
管

正略钧策
ADFAITH



淘宝大学



在淘宝开家 挣钱的 特色网店

● 上海伟雅 著



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

在淘宝开家挣钱的特色网店

上海伟雅 著

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目(CIP)数据

在淘宝开家挣钱的特色网店 / 上海伟雅著. —北京
: 人民邮电出版社, 2010. 5
ISBN 978-7-115-22759-1

I. ①在… II. ①上… III. ①电子商务—商业经营—
中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 060492 号

内 容 提 要

本书从淘宝网众多网店中精选出了 60 家赚钱的特色网店, 并依据其经营商品的特点分为土特产品篇、特色工艺品篇、特色服务与创意篇、特色家居篇、特色食品篇、特色化妆品篇、特色服装服饰篇及特色体育用品篇, 便于读者从自己的兴趣出发获取成功开店的经验。

本书适合那些希望通过网络成功创业的读者阅读。

在淘宝开家挣钱的特色网店

◆ 著 上海伟雅

责任编辑 张亚捷

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700 × 1000 1/16

印张: 12.5

2010 年 5 月第 1 版

字数: 120 千字

2010 年 5 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-22759-1

定 价: 25.00 元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

前 言

目前，在淘宝网已经有 100 万家以上的网店了。也就是说，至少有超过 100 万的店主会思考自己网店里商品的特点，即网货的特点。许多店主会把网货的特点定义为便宜，这是对的，因为网货比较网下商品减少了中间销售环节，还减少了商品陈列的成本，网货因此接近了它真正的生产成本。

但是网货的便宜不是它唯一的特点，网货还有一个更重要的特点，就是它的海量个性。

在互联网普及以前，许多适合个性需求的产品，或者叫个性产品、特色产品，销售起来会很困难，原因是这样的产品市场需求比较小，它们的消费者比较分散，它们的出货比较慢，陈列的成本就会相对高许多。作为商品，它总要放在货架上展示才能够实现销售，但是商店里的货架很有限。一般情况下，一家中型商场的货架只能够存放 4 万种商品，这样一来，许多非大众化需求的特色产品，就不得不从货架上拿下来，封存在仓库里，从而影响了生产厂家的效益。

在互联网上，特色商品获得了大解放，现在淘宝网上已经有了越来越多的特色网店。特色商品不再像过去一样，只影响围绕商店半径 5 公里的消费者。在互联网上，虚拟商店里的货架也是虚拟的，可以无限延长，并且在这样的货架上陈列商品并不需要多少成本。在网上开一家特色网店的门槛一下子降低下来，让许多店主有条件考虑从小商品批发市场以外去寻找货源。例如，本书中有的店主是恢复祖传手艺生产特色产品，有的店主是从本土资源里搜集产品，有的店主是靠自己的兴趣爱好创新产品，有的店主是靠人际关系做异国产品的

在淘宝开家挣钱的特色网店

代购等。渠道不同，但被解放的感觉是一样的，海量个性产品就这样跨过低门槛登堂入室，满足了5公里、10公里、百公里甚至千公里以外的消费者的个性需求，这就是互联网的神奇力量。

2001年6月，eBay的总裁惠特曼到危地马拉乡下做调查。她花了5天的时间得出这样一个结论：eBay完全有可能帮助那里的妇女将她们的手工艺品卖给发达国家而让她们从贫困中解脱出来。惠特曼认为，eBay可以赋予当地人一种改变生活的力量，就是说，eBay能够成为完美商店。

这个神话般的故事成为eBay的口碑，感染了一大批人纷纷在网络上开店卖特色产品。

如果因为互联网上的陈列空间是无限的、产品上架不用花钱，就认为特色产品在网络上的胜出是必然的，这样的观点也不符合事实。特色商品的最后胜出还需要以下三个条件。

第一，它们还是需要继续降低制造成本，能够和规模化生产的产品在价格上相差不多。

第二，它们必须在互联网上找到传播其信息成本最低的工具或者模式。

第三，它们要继续创造条件，让喜欢它们的小众很方便地用最低成本找到它们。

在这三个条件中，第一个条件属于生产范畴，第二和第三个条件属于商品的推广范畴，这给经营特色商品的店主带来了新的考验。

互联网给每个店主两个宝贝：一个是网店，即可以摆放许许多多商品而基本不花钱的网店；另外一个博客，即可以用最低成本推广你的商品的平台。这两个宝贝要互相配合起来用。对本钱不多的网店来讲，做好博客是基本功，就好像小贩的吆喝，是一定要本人来做好的事情。配合博客的工具，有微博上的啁啾鸣叫、有社交网站里的互动、有梳理以后数据的指导等，它们都是帮助你找到小众的利器。

每个成功的网店后面都有它的故事，每个感人的故事后面都有它的道理。本书中的60个故事虽然短小，但是对于开特色网店的店主来说，它们的经验是

可以复制的。

在本书编写的过程中，徐桂军、齐春霞、郭丽颖及鲁传运负责参与编写了本书的某些章节，赵晶、周兰及陈辉负责资料的整理、编排及相关图表的收集工作，全书由上海伟雅统撰定稿。在此，对他们付出的劳动表示感谢。

书中如有疏漏或不足之处，敬请读者批评指正。

目 录

第1篇 土特产品

- 1.1 让行唐特产走出太行山 3
- 1.2 神农架不仅有“野人”传说 5
- 1.3 新疆特产干果 8
- 1.4 养蜂人后代的“蜂花雪月” 11
- 1.5 雅安人的雅安情结 14
- 1.6 在淘宝网上卖怀药 17
- 1.7 普洱茶这样卖 20

第2篇 特色工艺品

- 2.1 软陶雕塑师的梦想 27
- 2.2 电线人手工坊 29
- 2.3 烛光里的浪漫 32
- 2.4 实现童话梦的“梦工坊” 34

在淘宝开家挣钱的特色网店

2.5	淘宝网上放飞纸鹤	38
2.6	迷糊娃娃专卖	40
2.7	卡通花束	42
2.8	“小熊姐姐”许乐乐	46
2.9	让人激动的蜗牛	49

第3篇 特色服务与创意

3.1	设计个性化的婚礼产品	55
3.2	租鹦鹉按出场费付酬	58
3.3	淘宝网左右宾馆房价	61
3.4	网上的漫画家	64
3.5	卖创意产品的“先看看”	68
3.6	公司年轻，但产品受欢迎	71
3.7	怀旧的大队长包	73
3.8	销售很疯狂的暖宝宝	75
3.9	“O” MESS 娃娃	77

第4篇 特色家居

4.1	富有创意的调料瓶	83
4.2	外贸拉手 300 种	86
4.3	让华丽浴具进入寻常家庭	89
4.4	卖墙贴的室内设计师	91
4.5	古典卫浴网上闯新路	93

4.6 邓焕的皮革保养店	96
4.7 童丰大世界	99
4.8 可以成为礼品的碗架	101
4.9 压缩袋零售的奇迹	104
4.10 百变电脑桌	106

第5篇 特色食品

5.1 代理“江南粽子大王”	111
5.2 诱人垂涎的“狮子头”	114
5.3 卖奶酪的皇冠店	117
5.4 “童胖子”酱板鸭的销售奇迹	120
5.5 豆家铺子聚集饕人的美味	122
5.6 代购世界各地轻便食品	125
5.7 淘宝网上的珍珠粉商店	128

第6篇 特色化妆品

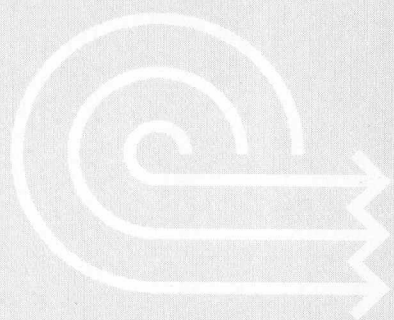
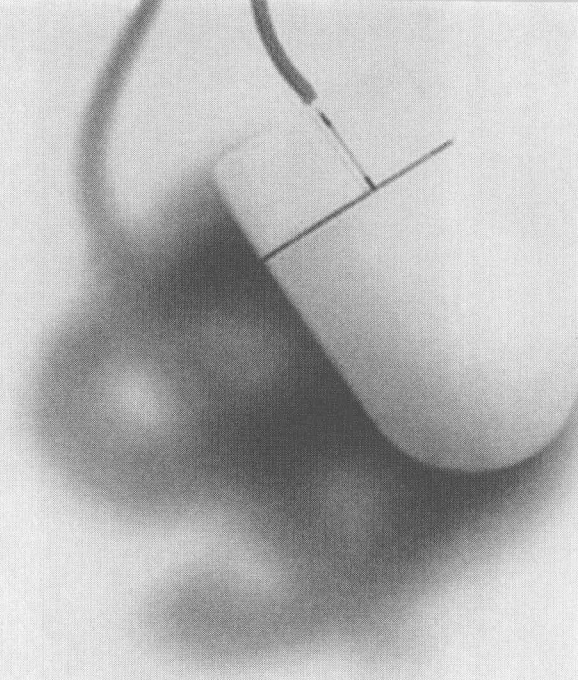
6.1 开个网店治痘痘	133
6.2 奶奶发明的七白膏	136
6.3 “魔力部落”有魔力	139
6.4 丝瓜水	141
6.5 美容茶畅销淘宝网	144
6.6 代理三个产品打天下	147

第7篇 特色服装服饰

- 7.1 墨森尼便宜有道理 153
- 7.2 中国风的渔牌服装 156
- 7.3 淘宝网上的服装辅料供应 158
- 7.4 秋天是收获的季节 161
- 7.5 鞋神和他的单品制胜 164
- 7.6 “日韩范+学生价”的包包 168
- 7.7 “铁面人”遮阳帽 171

第8篇 特色体育用品

- 8.1 只卖最强势的游泳装备 175
- 8.2 自行车周边产品专卖 178
- 8.3 让乒乓器材装备从此不再昂贵 181
- 8.4 瑜伽垫也能卖10万条 184
- 8.5 网上卖户外运动产品 186



第 1 篇

土特产品

1.1 让行唐特产走出太行山

河北省石家庄市以北 80 公里的行唐县地处太行山区，是个贫困县，但是这里的土特产极其丰富，有大枣、核桃、小米、地瓜干、栗子等。

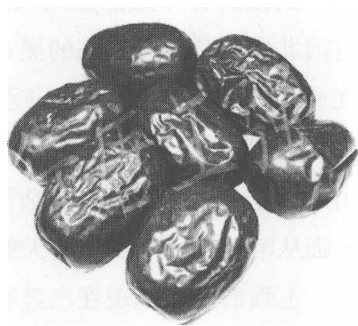
复员军人王强的家乡就在行唐县。王强在部队时学会了使用电脑，1999 年复员以后，他卖过电脑，办过电脑学校，开过土特产实体店，2008 年 3 月开始在淘宝网销售家乡的土特产。

王强的淘宝网店叫“食尚美食”(<http://shop35493426.taobao.com>)，主打产品是用行唐县名命名的行唐大枣。行唐大枣有 1 500 多年的历史，肉厚、核小、口感好、无污染。当地流行的谚语说，“一天吃仨枣，活到九十不显老。”行唐大枣不使用农药，只用灯来诱杀害虫。

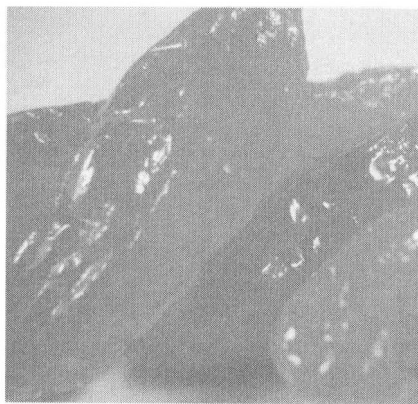
行唐大枣中以甲壳素枣更为出名。甲壳素是从海洋生物硬壳中提取出来的，用甲壳素有机肥养蚯蚓，然后用蚯蚓粪和蚯蚓尸体来养枣树苗，从而使枣里面含有甲壳素成分。甲壳素枣能够补铁补血，尤其适合 25~45 岁的女性食用，夏季贫血时一天吃几颗可以调理身体机能。

甲壳素枣的营养是普通枣的 2~6 倍，因此其价格不菲，300 克一袋的枣能卖到 38 元，这是当地人想都不敢想的。开网店还不到一年，王强就从 500 家当地农户中收购并且销售了 34 万斤甲壳素枣。

牛魔王牌地瓜干也是王强看好的当地特产，地瓜干的产地是一个叫牛下口的村子，紧挨着牛王寨。别的村种出来的地瓜都没有这个村的好吃，牛下口村



补铁补血佳品甲壳素枣



牛魔王牌地瓜干

生产的地瓜干都出口到了日本。王强用客户的话来形容产品的口感是，“自打吃了你这个地瓜干啊，我就不想吃饭了。一会儿吃一片，一会儿吃一片，结果两天没吃饭。”

在“食尚美食”，一种叫龙兴贡米的小米也是抢手货。当地有这样一个传说：

清康熙四十五年，康熙帝驾游行唐县龙兴庄村，此时天色已近黄昏，缕缕炊烟飘来阵阵清香，康熙帝随香寻去，原来是一位百岁老妇正在煮粥。老妇闻听皇上驾到，忙盛来一碗粥献上，只见此粥米粒金黄，米汤似油，香味扑鼻。康熙帝吃罢连声称赞，封为贡米。从此，龙兴庄小米年年贡奉朝廷。

龙兴贡米有这样的特点：煮出来的小米稠，但是粘不到一块，发黄，吃起来劲道。

王强的目标是让全国人民分享这片土地上的土特产。此外，他的网店里还有河北农科院研制出来的黑花生，这种花生硒含量是普通花生的 80 倍，有些远在成都的超市，已经通过王强的网店引进了这种黑花生。此外，赵县的雪梨干、唐山的板栗、西柏坡的有机杂粮系列，都是王强从河北各地采购来的天然健康食品。

王强的网店里现在已经有 210 种河北特产了，但是他仍不满足，石家庄的金凤扒鸡、保定的驴肉也已经成为王强准备上架的产品了。

目前，5 钻的“食尚美食”每个月的零售额可以达到 13 万元。



硒含量超高的黑花生米



1.2 神农架不仅有“野人”传说

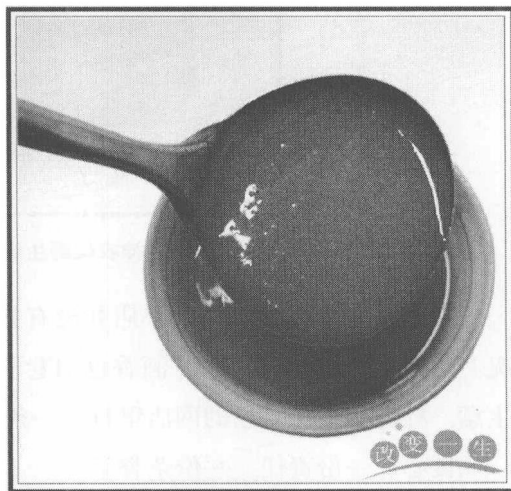
位于湖北省西部的神农架，是我国著名的国家级风景名胜区，总面积达3 253平方公里，山峰多且高，几乎都在海拔1 500米以上，海拔2 500米以上的山峰有20多座，至今较好地保存着原始森林的特有风貌。对于许多旅游爱好者来说，神农架不仅有完美的原始生态环境，而且有举世闻名的“野人”传说，长期以来一直令他们着迷和向往。

对于长期生活在这片山林里的当地人来说，摆脱贫穷却一直是他们奋斗的目标。

2001年，17岁的杜进林告别了故乡神农架。他像很多山里面的年轻人一样，到大城市里打工，挣微薄的血汗钱。一次偶然的机会，杜进林在淘宝开了家网店，先是卖花茶，后来卖家乡神农架的土特产。

相传上古时代，神农氏（炎帝）曾在神农架遍尝百草，为民除病。由于千峰陡峭，珍贵药草生长在高峰绝壁之上，神农氏就伐木搭架而上，采得药草，救活百姓，神农架因此而得名。

的确，神农架是一座天然中草药园，有中草药材2 013种，如野生天麻、党参、当归等。此外，林特产品也是神农架的优势资源，



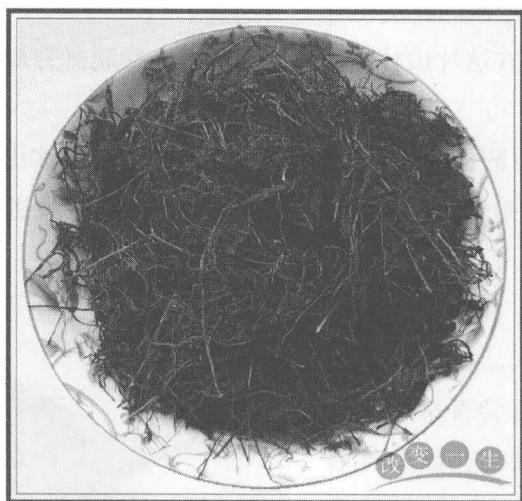
神农架土蜂蜜

在淘宝开家挣钱的特色网店

以食用菌和干鲜果产量最丰。例如，香菇、木耳具有肉厚、味鲜、细嫩、易炖等优点；神农架的蜂蜜世称“百草药蜜”或“神农百花蜜”，是蜂蜜中的上品。

在绿色食品中，神农架的玉米属于高山玉米，不施化肥，没有污染，营养价值很高。神农架也是中华猕猴桃的故乡。除此之外，还有仅在神农架生产的箭竹笋，皮薄肉嫩，无论炒菜、做汤都相宜，鲜美可口，被誉为最具代表性的神农架山珍。神农架的茶叶也有它的特色，如“神农奇峰茶”、“神农绿茶”等，都很有名气。

杜进林的网店主要卖神农架生产的野生绞股蓝龙须、蜂蜜、香菇、黑木耳、白木耳；野生天麻、灵芝、杜仲也是网店的主打产品。



神农架野生绞股蓝龙须

开始的两年，杜进林的小店并没有起色，属于“深山有宝无人识”那种情况。后来，杜进林明白了“酒香也怕巷子深”这个道理，通过做广告渐渐有了生意。杜进林还在自己的网店里打了一条广告语，也是山里人的语言：“做的是一颗良心、一份责任、一份荣誉。”

由于真心对待每一个客户，有许多老客户长年在他这里进货。现在，杜进

林的淘宝网店“改变一身”(<http://shop33421042.taobao.com>)已经靠卖神农架的山货做到皇冠级别了,月销售额达 7 万元。

尽管在淘宝网上卖神农架土特产的网店越来越多(估计有 20 多家),但山里人实在,杜进林与他们都认识,相互学习着开店。

大山里的孩子就业不容易,上网更不容易。在网上卖原先锁在大山里的产品,这条路可以走得更远。