



浅显易懂 的语言 + 生动翔实 的案例 = 淘宝  成长之路

淘宝网

网店宝典

网店达人

新手学

◎ 文杰书院 编著

网上开店

OPEN



最值得期待的
精品畅销书

- 详解网络开店整体流程
- 助你快速成为网络行销达人
- 揭秘皇冠卖家揽客技巧和心得

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

淘宝网

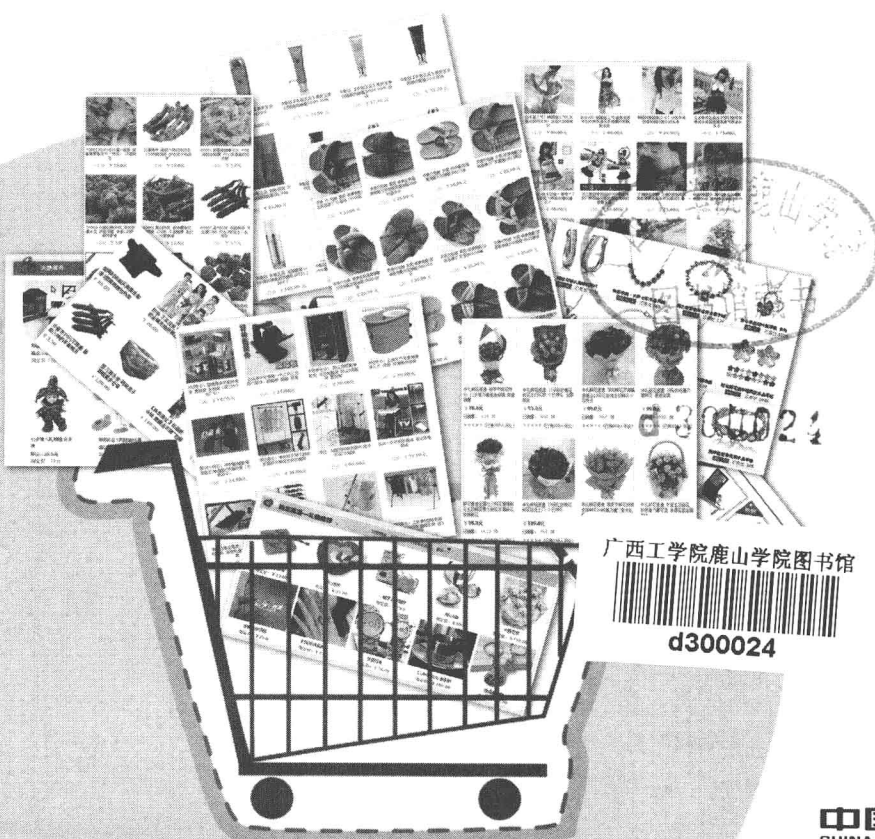
网店宝典

新手学

◎ 文杰书院 编著

网上开店

OPEN



广西工学院鹿山学院图书馆



d300024

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书是“网店宝典”系列丛书的一个分册,以通俗易懂的语言、精挑细选的实用技巧、翔实生动的操作案例,全面系统地对注册成为会员、了解购物流程、确定经营方向、拍摄商品图片、处理商品图片、网上开店、装修店铺、宣传店铺、出售商品和售后服务等各个环节进行了手把手式的指导,操作性强,易于实践,大大降低了初涉网店者操作电脑的难度。

本书面向电脑初级和中级用户,不但适合想在网上购物与开店创业的初学者,同时也适合已经开办了网店,还想进一步掌握网店经营技巧的读者。

图书在版编目(CIP)数据

新手学网上开店/文杰书院编著. —北京:中国
铁道出版社, 2010. 11

(网店宝典)

ISBN 978-7-113-11765-8

I. ①新… II. ①文… III. ①电子商务—商业经营—
基本知识 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 154668 号

书 名: 新手学网上开店
作 者: 文杰书院

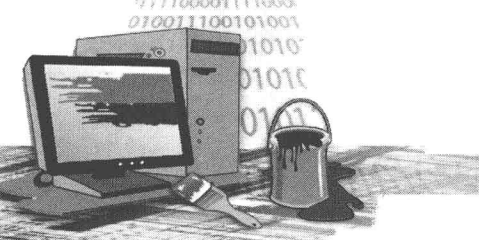
责任编辑: 苏 茜
编辑助理: 胡京平
封面设计: 张 丽
责任印制: 李 佳

读者热线电话: 400-668-0820
封面制作: 白 雪

出版发行: 中国铁道出版社(北京市宣武区右安门西街 8 号 邮政编码: 100054)
印 刷: 三河市华丰印刷厂
版 次: 2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷
开 本: 700mm×1000mm 1/16 印张: 12.5 字数: 242 千
印 数: 4 000 册
书 号: ISBN 978-7-113-11765-8
定 价: 24.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社计算机图书批销部联系调换。



您想开店做老板吗？那就赶快行动吧！网上开店，轻松实现当老板的梦想。

本套丛书全面讲解在网上开办网店的必备知识，从开店准备到完成第一笔交易，从提高网店浏览量到针对各个交易环节的精心筹划，我们旨在为读者提供网上开店与经营的全方位指导。

让我们一起怀揣梦想、脚踏实地、坚持不懈，最终淘到网络第一桶金，共同演绎超级大卖家的成功传奇。

为满足网友和准备创业的读者的需求，我们组织编写了这套系列丛书，以帮助广大电脑初学者快速学习网上开店技巧，实现使用网络营销做老板的梦想。本套丛书采用深入浅出、循序渐进的写作方式，以图解的形式全面介绍了电脑的应用方法与技巧。希望我们的图书能给您带来学习的乐趣和成功的喜悦。

读者对象

本套丛书主要针对有志于网上创业的读者，适合想在淘宝网上开网店、进行网上创业的读者阅读，同时也适合已经开办了网店，想进一步掌握网店经营的高级技巧，把网店生意做大做强读者使用。通过阅读和学习本套丛书，读者可以轻松实现对网上开店的认知，并进一步了解和掌握网上开店的流程，以及销售和推广的方法与技巧。

图书产品

本套丛书涵盖网上开店与营销的各个方面，我们在充分调研读者实际需求的基础上，精心组织选题，共出版了5册图书：

- 新手学网上开店
- 网上开店实用技巧 108 招
- 网店装修一点通
- 淘宝开店做赢家
- 淘宝、易趣、拍拍、有啊开店指南

丛书特色

本套丛书由具有多年网店经营及销售经验的高手编写，他们具有丰富的网络营销经验，深谙网店开设与销售各个环节，同时特别熟悉读者学习的规律和需求，因此在写作中特别注重学习的方法和效果，从而使本套丛书特色更加鲜明，更便于读者学习使用。

1. 方便快捷的学习模式

本丛书采用了全程图解的讲解方式，读者可以一边上网一边学习，实现快速学习、使用和提高。

2. 理论与实践相结合

本丛书根据读者的学习习惯，结合网店开设的操作流程，针对常见的网络营销理论与知识，采用实例引导的方式讲述，精心安排一系列应用实例。读者可以在一个个典型实例的引导下由简到繁、由易到难、循序渐进地学习一系列与实际操作紧密联系的应用。

3. 操作步骤更加详尽

本套丛书在编写过程中，根据网店创业者的需要，结合图解，操作步骤更加详尽。

4. 超值多媒体教学光盘

本套丛书中的《网店装修一点通》及《淘宝·易趣·拍拍·有啊开店指南》各免费赠送一张超值多媒体教学光盘，教学光盘内容为网上开店的实践操作视频，读者在看书学习的同时，还可以通过观看教学视频加深对内容的理解。

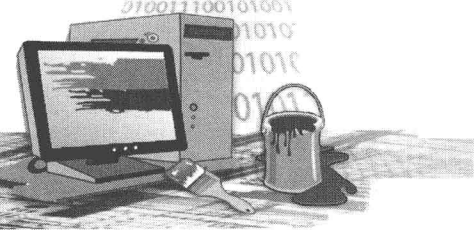
5. 完善的售后服务保障

为了有效地帮助读者快速掌握电脑操作技能，深刻理解本丛书的编写意图与内涵，进一步提高对本书的使用效率，我们建立了完善的售后服务体系，构建读者与编者之间交流的直通车。如果您在使用本丛书时遇到疑难问题，请登录网站 <http://www.itbook.net.cn> 或发送邮件至 itmingjian@163.com，欢迎读者将图书使用过程中遇到的各种问题和反馈给我们，我们会竭诚给您满意的答复。

最后，衷心感谢您对本系列丛书的支持，我们将再接再厉，努力为读者奉献更加实用的图书，衷心祝愿您早日成为成功的网店经营商！

编 者

2010年4月



随着网络知识的普及，网络购物凭借着方便、快捷和产品丰富等特点，被越来越多的网络用户所接受。而在网上开店具有成本小、门槛低和方式灵活等特点，吸引着越来越多的人投身其中，体验当网店老板的乐趣。为了帮助想在网上开店的用户掌握开店方式和开店技巧，打造一个全新的网络营销模式，我们组织编写了这本《新手学网上开店》。

本书在编写过程中根据电脑初学者的学习习惯，采用由浅入深、由易到难的方式进行讲解，使读者能够学以致用，达到提高网上交易水平的目的。全书结构清晰，内容丰富，主要内容包括以下 4 个部分。



1. 网络交易基础知识

本书第 1 章和第 2 章介绍了网络交易的基础知识，包括认识网络交易平台、网上交易的付款方式、开通网上银行、成为淘宝网会员、开通支付宝、成为易趣网的会员、开通安付通、成为拍拍网的会员和开通财付通的方法。



2. 开店前的准备

本书第 3 章和第 4 章介绍了在网上开店前的准备工作，包括确定销售方向、寻找货源，以及在淘宝易趣等交易平台开店等方面的知识。



3. 装修网络店铺

本书第 5 章～第 9 章介绍了图片的拍摄、装修店铺和宣传店铺方面的知识。



4. 经营网络店铺

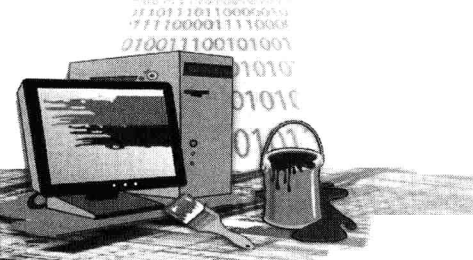
本书第 10 章和第 11 章介绍了在网络中出售商品和售后服务的方法，包括与买家沟通、发货、包装、提现和售后服务方面的知识。

本书由文杰书院组织编写，参与本书编写工作的有李军、张辉、张洋、任新、李智颖、杨帆、周军、蔺丹、高桂华、李统财、安国英、蔺寿江、刘义、贾亚军、蔺影、高金环、宋艳辉、贾万学、周莲波、贾亮、安国华、施洪艳、闫宗梅、田园等。

如果您在使用本书时遇到问题，可以访问网站 <http://www.itbook.net.cn> 或发邮件至 itmingjian@163.com 与我们交流和沟通。

编 者

2010 年 8 月



CONTENTS 目 录



Chapter 01 网上开店之前景分析1

- 1.1 我适合网上开店吗2
 - 1.1.1 什么样的人适合网上开店2
 - 1.1.2 网上开店优势多4
 - 1.1.3 网上开店赚钱吗6
- 1.2 网上开店需要什么条件7
 - 1.2.1 网上开店的硬件要求 ...7
 - 1.2.2 网上开店的软件要求 ...8
- 1.3 常见的网络交易平台11
 - 1.3.1 淘宝网11
 - 1.3.2 易趣网12
 - 1.3.3 拍拍网13
- 1.4 网上交易的付款方式13
 - 1.4.1 利用第三方支付平台14
 - 1.4.2 代收货款14
 - 1.4.3 银行汇款14
- 1.5 开通网上银行14
 - 1.5.1 常见的网上银行14
 - 1.5.2 开通网上银行16
- 1.6 心灵鸡汤——走进淘宝，走出信心17
 - 1.6.1 毕业即创业，成就梦想17
 - 1.6.2 细节决定成败，用口碑提高人气18



Chapter 02 梦想开始的地方 .. 19

- 2.1 成为淘宝网会员20
 - 2.1.1 注册电子邮箱20

- 2.1.2 注册淘宝网会员21
- 2.1.3 使用会员账户23
- 2.1.4 编辑淘宝个人信息 ...24
- 2.2 开通支付宝账户25
 - 2.2.1 支付宝的注册与激活25
 - 2.2.2 支付宝账户绑定淘宝会员名27
 - 2.2.3 支付宝实名认证28
 - 2.2.4 给支付宝充值32
- 2.3 成为易趣网会员34
 - 2.3.1 注册易趣网会员34
 - 2.3.2 登录易趣账户36
- 2.4 开通安付通账户36
 - 2.4.1 设置安付通密码36
 - 2.4.2 给安付通充值37
- 2.5 成为拍拍网会员40
 - 2.5.1 注册拍拍网会员40
 - 2.5.2 使用会员账户42
 - 2.5.3 设置交易密码42
- 2.6 开通财付通账户44
 - 2.6.1 注册财付通44
 - 2.6.2 给财付通充值45
- 2.7 心灵鸡汤——勇往直前做淘宝46
 - 2.7.1 调整心态，用心经营46
 - 2.7.2 讲究信誉，提高质量47

Chapter 03 卖什么商品最赚钱 49

- 3.1 确定自己的经营方向50



3.1.1 确定合适的消费 人群.....50	4.5.4 使用运费模板 75
3.1.2 适合在网上销售的 商品.....50	4.6 在拍拍网上开店 76
3.1.3 确定热卖商品.....52	4.6.1 发布商品 76
3.2 寻找好货源.....52	4.6.2 打开店铺管理首页 ... 78
3.3 便捷的网上进货渠道.....53	4.7 使用拍拍助理 79
3.3.1 搜索信息.....54	4.7.1 使用拍拍助理新建 商品 79
3.3.2 订购商品.....55	4.7.2 上传商品 81
3.4 心灵鸡汤——坚持是迈向成功 的第一步.....56	4.8 心灵鸡汤——新手开店必读 经验 81
3.4.1 新手网店的成长史...56	4.8.1 宝贝发布技巧 81
3.4.2 新手创业的注意 事项.....57	4.8.2 宝贝标题的使用 技巧 82
Chapter 04 我要开店啦.....59	Chapter 05 装修进行中..... 83
4.1 在淘宝网上开店60	5.1 起个好名字 84
4.1.1 发布商品.....60	5.1.1 网店的起名原则 84
4.1.2 申请店铺.....63	5.1.2 商品的起名原则 84
4.1.3 修改出售中的商品 信息.....64	5.2 定价的策略 85
4.2 安装淘宝助理.....65	5.2.1 商品的定价方法 85
4.2.1 下载淘宝助理.....65	5.2.2 商品的定价技巧 86
4.2.2 安装淘宝助理.....66	5.3 淘宝网店铺的基本设置..... 87
4.3 使用淘宝助理.....66	5.3.1 设置店标 87
4.3.1 下载宝贝66	5.3.2 设置店铺风格 88
4.3.2 上传宝贝67	5.3.3 设置店铺类目 89
4.3.3 备份宝贝68	5.3.4 制作店铺公告 90
4.4 在易趣网上开店69	5.4 让店铺更专业 91
4.4.1 发布商品.....69	5.4.1 添加计数器 91
4.4.2 开设店铺.....71	5.4.2 添加背景音乐 93
4.5 使用易趣助理.....72	5.5 在易趣网装修店铺 94
4.5.1 下载与安装易趣 助理.....72	5.5.1 店铺的基本设置 94
4.5.2 绑定用户名73	5.5.2 更改店铺模板 95
4.5.3 上传物品.....74	5.6 在拍拍网装修店铺 96
	5.6.1 修改店铺的基本 设置 96
	5.6.2 选择店铺风格 97



5.7 心灵鸡汤——抢先，做好项目的前提.....97	7.3.1 为图片添加边框 116
5.7.1 有魄力，有胆量——做好项目第一人.....97	7.3.2 突出显示商品 117
5.7.2 有魄力，有胆量——打造品牌.....99	7.3.3 制作动态图片 118
Chapter 06 靓丽的图片拍出来.....101	7.4 防止他人盗用图片 121
6.1 适用于网店的图片102	7.4.1 制作水印 121
6.2 拍摄商品照片103	7.4.2 添加水印 124
6.2.1 选购数码相机.....103	7.5 心灵鸡汤——装修，打造成功之路 125
6.2.2 选择拍摄环境.....105	7.5.1 搞定旺旺，让沟通更轻松 125
6.2.3 利用道具衬托商品.....106	7.5.2 搞定旺铺，增加客户流量 125
6.3 实用的拍摄技巧106	Chapter 08 店铺宣传好处多 127
6.4 将照片保存到电脑中107	8.1 在淘宝网中巧用商品推荐.. 128
6.4.1 将照片导入电脑中107	8.1.1 使用掌柜推荐位 128
6.4.2 合理地存放照片108	8.1.2 使用橱窗推荐位 128
6.5 心灵鸡汤——抓住商机，成就事业108	8.2 宣传店铺 129
6.5.1 产品时尚些，潮流多一些109	8.2.1 交换友情链接 129
6.5.2 品质高一些，价格低一些109	8.2.2 有效利用店铺交流区 130
Chapter 07 妙用 Photoshop 美化照片..... 111	8.2.3 收藏对手的店铺 131
7.1 调整图片112	8.3 使用阿里旺旺推广店铺..... 131
7.1.1 调整图片大小112	8.3.1 下载与安装阿里旺旺 132
7.1.2 裁剪图片112	8.3.2 利用个性签名 132
7.1.3 旋转图片113	8.3.3 使用阿里旺旺群发功能 133
7.2 弥补拍摄不足114	8.4 其他宣传方式 134
7.2.1 调整图片色调114	8.4.1 申请加入消费者保障计划 134
7.2.2 调整图片亮度/对比度115	8.4.2 订购旺铺 135
7.3 美化图片116	8.4.3 设置手机短信提醒... 136
	8.5 在易趣网中宣传店铺 137
	8.5.1 设置店内物品推荐... 137



8.5.2	订购人气旺铺.....	137
8.6	在拍拍网中宣传店铺.....	138
8.6.1	设置橱窗推荐.....	139
8.6.2	添加友情链接.....	139
8.7	心灵鸡汤——网店经营之道.....	140
8.7.1	考察市场, 确定店铺商品.....	140
8.7.2	选择开店平台, 开设网上店铺, 讲究店铺质量.....	141
Chapter 09 赚取第一桶金 ...142		
9.1	在淘宝网中与买家沟通.....	143
9.1.1	使用阿里旺旺与买家沟通.....	143
9.1.2	快速查看聊天记录.....	143
9.1.3	回复宝贝留言.....	144
9.1.4	为买家做出评价.....	145
9.2	易趣网的交易管理.....	146
9.2.1	查看销售备忘录.....	146
9.2.2	发货.....	147
9.2.3	批量评价.....	148
9.3	拍拍网的交易管理.....	150
9.3.1	临时改价.....	150
9.3.2	发货.....	151
9.3.3	评价买家.....	152
9.4	包装货物.....	153
9.4.1	常用的包装方法.....	153
9.4.2	包装时的注意事项.....	154
9.5	选择物流方式.....	155
9.5.1	常见的物流方式.....	155
9.5.2	在线下单发货.....	155
9.5.3	跟踪物流信息.....	157
9.6	提现.....	159

9.6.1	设置提现银行账户.....	159
9.6.2	申请提现.....	160
9.6.3	处理不能提现的资金.....	161
9.7	心灵鸡汤——选好商品, 快速发展.....	162
9.7.1	选择适销商品.....	162
9.7.2	追求稳步快速发展.....	164
Chapter 10 挽留顾客好赚钱..... 166		

10.1	多种沟通渠道.....	167
10.2	常用的沟通技巧.....	167
10.2.1	巧妙回答提问.....	168
10.2.2	把握买家心理.....	168
10.3	商品成交的诀窍.....	168
10.3.1	把好东西放在显眼处.....	169
10.3.2	图片好坏是关键.....	169
10.3.3	客服需要殷勤.....	170
10.3.4	善待每位客人.....	170
10.3.5	生意之道在于诚信.....	170
10.4	心灵鸡汤——它山之石, 可以攻玉.....	171
10.4.1	轻松让宝宝出名.....	171
10.4.2	应对令人头疼的买家.....	172

Chapter 11 良好的售后服务..... 174		
11.1	售后服务制度.....	175
11.1.1	制作“常见问题解答”.....	175
11.1.2	完善商品信息.....	175
11.1.3	建立信息档案.....	175



11.1.4 定期回访客户	176	11.4 在易趣和拍拍中处理售后	
11.2 在淘宝网中进行退换货		问题	183
处理	177	11.4.1 在易趣网中处理	
11.2.1 制订退换货条款....	177	退款	183
11.2.2 处理退款.....	178	11.4.2 在拍拍网中处理	
11.2.3 处理退货.....	179	退款	184
11.3 处理售后危机	180	11.5 心灵鸡汤——流量是店铺成	
11.3.1 回应买家投诉	181	交量的保证	186
11.3.2 引导买家修改信用		11.5.1 提高流量必备技巧 ..	186
评价	182	11.5.2 提高流量要坚持 ...	187

Chapter 01

网上开店之前景分析

本章要点

- ❖ 我适合网上开店吗
- ❖ 网上开店需要什么条件
- ❖ 常见的网络交易平台
- ❖ 网上交易的付款方式
- ❖ 开通网上银行

内容导读

如果准备在互联网上开一家店，首先需要了解自己是否可以开店，是否具备网上开店的基本条件。确定自己能够开店后，需要确定网上交易的付款方式，并了解开通网上银行的方法。



1.1 我适合网上开店吗

随着社会经济的飞速发展,越来越多的人选择在网上购物,网上开店已经成为一种简单、便捷、时尚的经营方式,被越来越多的人所接受。面对网上开店门槛低、费用低的诱惑,越来越多的人开始思考:自己是否也适合网上开店呢?

1.1.1 什么样的人适合网上开店

网上开店费用小、风险小、经营十分灵活,适合很多人将它作为自己的第一职业或者第二职业。下面简要介绍一下什么样的人适合在网上开店。

1. 业余人员

网上开店的方式灵活,不仅可以将其作为赚钱的事业来做,也可以作为自己的喜好来做,从而充实自己的生活,如图 1-1 所示。

2. 在校大学生

很多大学生在进入大学校园后觉得压力小了,自由时间多了,但是缺乏一定的社会经验。如果能够利用这段时间开设一家网店,在经营的过程中锻炼自己经营、管理和沟通方面的能力,不论赢利与否,都是一个不错的选择,如图 1-2 所示。



图 1-1

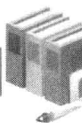


图 1-2

3. 初次创业者

在现代社会中,很多人都拥有自己的创业梦想,想通过自己的双手创造属于自己的一片天地。但面对社会中各种各样的风险和压力,往往又犹豫不决。对于此类人群来说,在网上开店是个不错的选择。

网上开店风险小、投资少、经营方式灵活,很适合初次创业者获取创业经验,为将来的发展奠定基础。如果网店经营顺利,不仅可以在网络中创出属于自己的天地,也可赢得第一桶金,从而为今后的发展铺平道路,如图 1-3 所示。



4. 企业管理者

对于每个企业管理者来说,将产品销售出去,为产品寻找买家是企业生存的根本。大企业将产品销售出去可以扩大生产,从而扩大企业的生产规模;中小企业将产品销售出去可以展现自身优势,提升企业知名度。因此,对于企业管理者来说,能够在互联网上开设网店,可以有效地减少销售的压力。

互联网是一个面向全世界的交易平台,在互联网中开店不受地理位置、经营规模和经营项目等因素制约,可以将企业产品详细地介绍给全世界的用户,不仅可以解开“销售难”的死结,也可在互联网中全方位展示企业形象,如图 1-4 所示。



图 1-3



图 1-4

5. 实体店的经营者的

实体店的经营者的拥有固定的店铺、货源和销售经验,每天面对的只是店铺周围的客户,销售比较单一。如果能将实体店搬到互联网中,充分利用实体店中的货源,发掘潜在的客户,可以大大增加销售量,如图 1-5 所示。

6. 网虫

有许多人因各种原因长时间停留在互联网中,成为了名副其实的网虫。网虫每天上网的时间较长,对互联网比较熟悉,可以接触到更多的客户资源。如果每天能够抽出一点时间打理店铺,利用自己的网络优势做好客户服务,则可以在完成自己工作的同时获取丰厚的额外利润,如图 1-6 所示。

7. 拥有货源的人

在网络销售的过程中,货源是必不可少的因素,如果直接拥有货源,如通过代理、直销或顶账的方式拥有一定数量的货源,则可通过互联网强大的销售平台,扩大销售量,增加销售额,如图 1-7 所示。

8. 可以上网的公司白领

公司白领拥有比较多的空闲时间,而且精力充沛,如果办公室有网络可以使用,



则能够轻松实现网上开店。

在网上开店可以结交到更多的朋友，可以体会到当老板的快乐，也可以充分体现自己的价值，如图 1-8 所示。



图 1-5



图 1-6



图 1-7



图 1-8

1.1.2 网上开店优势多

网上开店区别于传统的开店方式，是一种基于互联网的销售方式，具有自己的特点。下面详细介绍网上开店的优势。

1. 占用资金少

实体店的开设需要交纳房租、水电费和管理费等各项费用，占用的资金较多，因此经营风险较大。网上商店是基于互联网的购物平台，在其中申请店铺不用交纳各种费用，只要准备一定数量的商品即可。对于一些特殊的商品也可在取得订单后



再进货，因此网上开店占用的资金较少。

例如，一位经营饰品类商品的李小姐，开设网店已经一年有余，她有固定的供货商，因此她在实际交易中不需存货，只需在供货商处拿到少量的样品，回家拍好图片放到网上，待有顾客下单时再去供货商处补货。这一优势使得网上店家可以在租金和货款等方面节省费用，因此网上商品的销售价格比传统店铺要低得多，如图 1-9 所示。如在实体店售价 500 多元的女鞋，在她那里只要 300 多元即可买到，这种非常明显的价格优势成为网上店铺在竞争中的重要砝码。



图 1-9

2. 投资少，回报快

一项针对中国中小企业的情况调查显示，个人开设实体店铺的平均费用至少为 5 万元，而在网上开设店铺不用支付租金、转让费、保证金、雇工费、税费和各种管理费等。只要进少量的货物，有一台能够上网的电脑即可，所需资金不过 5000 元左右，比同等规模的实体店铺投资要少得多。而在经营的过程中，实体店铺费用昂贵、竞争激烈并且客流量固定，收益比较慢。同等规模的网上店铺，开设费用低、广告价格便宜，而且客流量较大，回报较快。

例如，目前城市中的服装店比比皆是，以国内某一城市的商城为例，大约有 25% 的店主赢利，38% 的店主收支平衡，37% 的店主面临倒闭风险。经营实体店费用高，而且客流量固定。如果需要做广告，就又增加了一笔开支。使用相同的商品在网上开设店铺，只用少量的租金或完全免费即可开张，而且面对全世界的顾客，客流量是一个商场的几倍到几十倍。一位做服装生意的李先生说：“在互联网上的服装门类上租用一个店面不用花一分钱。广告价格绝对便宜，有分类搜索引擎确保顾客在 10 秒内搜到你。至于网上商城的‘客流’到底有多少——光服装门类每天的总访问量就达 70 万人次，相当于 4 个中等繁华路段小商品市场的规模。”



3. 营业时间不限

在网上购物不受时间限制,因此网上商店也可无限制地延长营业时间。对于网店来说,一天 24 小时、一年 365 天可以不停地运作,无须专人值班看店。而传统店铺的营业时间比较固定,一般为 8~12 小时,遇到天气不好或者店主、店员有急事的情况也不得不暂时休息。对于所有的商家来说,时间永远都是金钱。有些店主为了提高成交量,往往吃住在店里,牺牲了不少的个人的时间。网上商店则可将电脑搬回家,在享受生活的同时将网店打理得井井有条,避免了来不及照看店铺而带来的损失。

4. 地域不限

在网上开设店铺,所借助的媒介为互联网。只要能够连接到互联网中,每个人都可以成为网店的主人。随着快递公司的发展,网店中的商品可以被运送到任何地方,因此在互联网中开设店铺不用考虑地域的问题。

5. 空间不限

在实体店中,每个店能够摆放的商品数量是固定的,生意大小常常被商店的面积所限制。而在互联网中,只要店主愿意,可以摆上成千上万种商品。目前国内最大的专业拍卖网站同时在线的商品超过 10 万件——已超过一些大型超市的商品数量。

1.1.3 网上开店赚钱吗

虽然网上开店与实体店的经营模式不同,但是它们的核心都是开店,因此网上开店同样需要面对进货、定价、推广和售后服务等一系列的问题,同样会有赚有赔。由于网上开店方便快捷、成本低且经营灵活,因此网上开店的经营风险较小,以致人们都认为网上开店稳赚不赔。

网上开店赚钱的决定因素是多方面的,虽然它投入的资金较少,但正常的商品选择、进货、营销和售后等流程同实体店是相同的,而网店的赢利与否也是由这几方面因素所构成的,下面进行详细介绍。

1. 商品的选择

网上开店卖什么商品最关键。只有好的商品,即物美价廉、新颖独特的商品才能吸引买家的眼光,引起他们的购买欲望。网店选择销售的商品决定了网店所面临的顾客群,也决定了商品的销售范围,因此在最初就决定了所开设的网店是否会赚钱。任何一个网店的店主都会考虑,如何突出自己店铺的特色,如何吸引浏览者的眼光,如何防止对手的恶意竞争。在网上开设店铺主要靠商品说话,只有选择了正确的商品,才能为以后的销售打下基础。