

超值金版  
29.00

不用复杂手续，无障碍开店  
不用进货，上网就开始销售  
无人值班，24小时照常营业  
不用宣传，全球人民都在逛你的店

# Home

# 在家就能做的 99种网上生意

凡禹 向梅◎编著

打开网络做生意，在家就能赚大钱

## Online Business

不管你是想兼职，还是想寻求一份职业上的突破，互联网正在成为一块集无限创业和就业机会于一身的“黄金宝地”。

痴迷于网络的年轻人不仅能从中得到乐趣，更能够寻找到众多的就业机会。



立信会计出版社  
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

# 在家就能做的 99种网上生意

凡禹 向梅◎编著

打开网络做生意，在家就能赚大钱



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目 (CIP) 数据

在家就能做的99种网上生意/凡禹, 向梅编著. —上海: 立信会计出版社, 2010.12

(超值金版)

ISBN 978-7-5429-2689-0

I. ①在… II. ①凡… ②向… III. ①电子商务-通俗读物 IV. ①F713.36-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第219198号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 余榕

封面设计 久品轩

## 在家就能做的99种网上生意

---

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号 邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389 传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com E-mail lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net Tel (021) 64411071

经 销 各地新华书店

---

印 刷 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开 本 787毫米×1092毫米 1/16

印 张 23.75

字 数 386千字

版 次 2010年12月第1版

印 次 2010年12月第1次

印 数 1-12000

书 号 ISBN 978-7-5429-2689-0/F

定 价 29.00元

---

如有印订差错, 请与本社联系调换

# 前 言

互联网的发展，网上购物群体的扩大，使得更便捷、更实惠的网上开店模式受到众多网民的青睐和热宠。

对于想要兼职的上网族，或者想做一份很少与人直面打交道的“宅”一族来说，申请网上店铺既轻松、又快捷，只要按照网站的要求申请注册，足不出户就可获得一间网上店铺。即便是网络生手，要在网上开店也不是难事，只要花上几十元，最多不超过 200 元，就可在网站上购买到相关服务，获得自己的店铺。网上开店几乎不需要成本，创业当老板就这么简单。从盈利的角度看，网上店铺不需要租赁、装修、水电、工资、税收等投资，产品售价比实体店便宜，利润却比实体店丰厚。网上店铺连接世界各地的千家万户，销售不受时间、空间、地域限制，消费者点击上网非常方便，人流量大，成交概率高，利润也就水涨船高。

不管你是想兼职，还是想寻求一份职业中的突破，互联网正在成为一个集无限创业和就业机会于一身的“黄金宝地”。痴迷于网络的年轻人不仅能从中得到乐趣，更能够寻找到众多的就业机会。

毋庸置疑的是，在网络上可以赚到钱，而且还可以赚到大钱，甚至可以把网络生意当成毕生追求的事业，这一点，已经在越来越多的人身上得到了证实。一大批人跟随着淘宝商城，从小店铺成长为大卖家，甚至是拥有了自己的工厂、自己的企业，下一步，他们很快就会追随着凡客诚品、京东商城、麦包包等新一代 B2C 网站的模式，崛起在网络生意的海洋中，竖起属于自己的旗帜。而这一切，都源于最近几年互联网生意的蓬勃发展，并且，这一趋势正以无法阻挡的势头席卷全球贸易模式。

有越来越多的年轻人正在通过网络创业，建立了属于自己的商业王国，他们聚集财富的能力和方式与他们的先辈有着天壤之别，其财富暴增的速度也已经远远超过了他们的先辈——那些传统模式的生意人。

这个行业之所以成为新兴的创业宝地，不仅因为巨大的需求和良好的待遇，还因为它给予了年轻人“尝鲜”，即与最时髦、最新鲜的新职业“亲密接触”的机会。

有人曾经形象地说，李泽楷只用了几年的时间，就赚到了他爸爸李嘉诚一辈子才赚到的钱。也有人给予了腾讯的马化腾、阿里巴巴的马云、盛大的陈天桥、搜狐的张朝阳等人“新经济时代领航人”的称号。还有更多的人，那些“80后”、甚至是刚刚毕业的大学生，凭借着非凡的创意及对网络技能的熟练掌握，建立了很多网上店铺，并且获得巨大的成功，其中不乏已经身家上亿元的年轻俊杰。

同时，随着淘宝、拍拍、有啊等 C2C 网站的日益强大，随着网络安全保障的日益规范、网络支付方式的日益便捷，网络企业与消费者之间的隔阂正在冰消瓦解。这一切，都标志着网络交易已经从最初的不为人所知走向了“全民贸易”、“全民网购”的新时代。

坐在家里就可以赚钱，已经不再只是个梦想，这个梦想已经照进了现实。网络经济，已经走出了黎明前的黑暗，正如蓬勃升起的朝阳，未来一片光明，所以我们每一个人，都将不可避免地走入网购时代。

大多数网络创业者是从事 IT 行业的青年人，所以网络创业也是一种具有勃勃生机的创业形式。这些青年人，拥有着比前辈们更敏锐的市场眼光、更广泛的网络知识，在互联网信息时代，他们正在用光速来获取前辈们或许要很久才可以得到的讯息，而他们只需要动动鼠标就可以了。

所以，只要你有不错的网店创意和基本的网店运营素质，你就可以加入这个赚钱的潮流。网络创业以其较低的启动成本和运营成本，将会更多地避免传统企业创业时所面对的风险。

当然，如果你想要做大做强你的网店，你所需要的就不仅仅只是一个网店创意和一些基本的运营技巧，你还需要对这个项目进行更深入的市场调研，并根据调研结果进行数据分析，从而更合理地制定网站的发展规划。你还需要针对产品的目标用户群，制定合理的价格，采取相应的促销手段，提供令顾客满意的售后服务。如果你希望运作一个独立的网站，那么你还需要解决网店布局以及安全支付等问题。

同时，一个勤奋的创业态度，也将会对你的网站未来起到至关重要的作用。你必须为了增加网站的流量，获取更多人的关注与购买，学习更多的营销知识，掌握更多的网络技能，放弃很多你原本可以去旅游、看电影、约会的时间。

但是，在巨大的机会面前，只有懂得抓住机会、把握机会、珍惜机会，并为之努力的人，才会获得最终的成功。

你必须相信，这是一个前所未有的机遇，而且正有越来越多的人通过网络拥有

了属于自己的事业。

本书用最简单实用的语言，告诉你如何通过网络赚钱，并为你提供多达 99 个涵盖生活各个方面的顶级网店创意。本书编写时借鉴和参阅了大量的文献作品，从中得到了不少启发和感悟，在此表示衷心感谢！

你还在犹豫什么呢？快来动动你的大脑、动动你的鼠标，成为经济时代的网商达人吧！

编 者

2010 年 11 月

# 目 录

## 上篇 网商时代——人人都是 CEO

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| <b>第一章 网络店铺——在家就能做的生意</b> ..... | 2  |
| 一、互联网经济全面来袭 .....               | 2  |
| 二、什么人适合做生意 .....                | 4  |
| 三、创业时机的选择 .....                 | 8  |
| 四、做什么网络项目才好 .....               | 11 |
| 五、如何在网络上赚取你的第一个 100 万元 .....    | 13 |
| 六、从小网店成长为“亚马逊” .....            | 15 |
| 七、我的网店我做主 .....                 | 17 |
| <b>第二章 在线交易——开始你的网店之路</b> ..... | 19 |
| 一、入驻网店平台(淘宝、拍拍、易趣、有啊网) .....    | 19 |
| 二、网店建设的基本技巧 .....               | 27 |
| 三、如何寻找货源 .....                  | 35 |
| 四、“宅”族们不妨先从网店代销开始做起 .....       | 36 |
| 五、物流公司的选择 .....                 | 38 |
| 六、小心网络骗子 .....                  | 44 |
| 七、关键词：网店实名制、盗版、炒作信用 .....       | 47 |
| 八、网络热帖：网店推广 36 计 .....          | 48 |
| <b>第三章 网店进阶——如何发展壮大</b> .....   | 56 |
| 一、在校生该如何玩转网店 .....              | 56 |
| 二、网店成功经营的 10 大关键 .....          | 59 |

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| 三、网店商品的简单拍摄技巧 .....            | 61 |
| 四、创业成功的 11 个要素 .....           | 65 |
| 五、网站盈利的要点 .....                | 68 |
| 六、创建属于自己的网店 .....              | 70 |
| 七、业精于专 VS 多元化经营 .....          | 72 |
| 八、关于创业与融资的几点建议 .....           | 73 |
| 九、网络热帖：成功创业者所需具备的 15 种心态 ..... | 74 |

## 下篇 99 个顶级网店创意

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| <b>第一章 衣</b> .....           | 82  |
| 一、外贸服装 .....                 | 82  |
| 二、运动服装 .....                 | 85  |
| 三、鞋、袜 .....                  | 88  |
| 四、帽子 .....                   | 91  |
| 五、内衣 .....                   | 94  |
| 六、男士衬衫 .....                 | 98  |
| 七、睡衣 .....                   | 101 |
| 八、特型衣裤鞋袜(肥胖、残疾等) .....       | 104 |
| 九、女士饰品(项链、发夹、戒指等) .....      | 106 |
| 十、珠宝店(金、银、钻、宝石等) .....       | 110 |
| 十一、施华洛世奇(水晶制品) .....         | 113 |
| 十二、手表 .....                  | 116 |
| 十三、箱包 .....                  | 119 |
| 十四、眼镜 .....                  | 123 |
| <b>第二章 食</b> .....           | 126 |
| 十五、零食(糖果、果冻、巧克力、瓜子等) .....   | 126 |
| 十六、饮品(咖啡、奶茶、茶叶等) .....       | 129 |
| 十七、土特产(鱼肉制品、坚果、蘑菇、木耳等) ..... | 132 |



|                                |            |
|--------------------------------|------------|
| 十八、保健品(滋补、养颜、强身、健体) .....      | 134        |
| 十九、食品添加剂(调味料等) .....           | 137        |
| <b>第三章 住</b> .....             | <b>140</b> |
| 二十、土特产(布艺、首饰等) .....           | 140        |
| 二十一、化妆品店(护肤、清洁、香水等) .....      | 143        |
| 二十二、个人护理(刮胡刀、电动牙刷等) .....      | 146        |
| 二十三、手工制品(十字绣、拼图等) .....        | 149        |
| 二十四、植物工艺品(草艺、竹艺、木艺、花艺) .....   | 151        |
| 二十五、床上用品 .....                 | 154        |
| 二十六、厨房用具 .....                 | 156        |
| 二十七、烹饪制作(作料、书籍等) .....         | 159        |
| 二十八、烧烤用品(烤炉、烧烤用具、书籍等) .....    | 162        |
| 二十九、烘焙用品(烤箱、烘焙用具、书籍等) .....    | 165        |
| 三十、家居小摆设 .....                 | 167        |
| 三十一、家居清洁用品 .....               | 170        |
| 三十二、鲜花店 .....                  | 173        |
| 三十三、美发用品 .....                 | 175        |
| 三十四、婚庆用品 .....                 | 178        |
| 三十五、种子(花草) .....               | 181        |
| 三十六、孕婴用品(服饰、教育、食品、护理) .....    | 183        |
| 三十七、宠物用品(玩具、粮食、器械、护理、书籍) ..... | 186        |
| 三十八、老人用品(服饰、器械、护理) .....       | 189        |
| 三十九、情侣用品 .....                 | 191        |
| 四十、成人用品 .....                  | 194        |
| 四十一、保健品器械(按摩棒、足浴盆等) .....      | 197        |
| <b>第四章 行</b> .....             | <b>200</b> |
| 四十二、野营用品(钓鱼、自驾、露宿等) .....      | 200        |
| 四十三、车辆装饰(改装、内饰等) .....         | 203        |
| 四十四、骑行装备(自行车、摩托车、维修工具等) .....  | 206        |
| 四十五、手机充值代理 .....               | 209        |

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| 四十六、泳装及相关 .....                     | 211        |
| 四十七、旅游推荐(路线、景点、门票代理) .....          | 213        |
| 四十八、餐厅推荐、导航 .....                   | 217        |
| 四十九、票务代理(机票、车票、赛事、演出) .....         | 219        |
| <b>第五章 文</b> .....                  | <b>222</b> |
| 五十、艺术作品(美术、书法、手工制品等) .....          | 222        |
| 五十一、文案(代笔、校对等) .....                | 225        |
| 五十二、写手、编辑(小说、专栏、网站频道等) .....        | 227        |
| 五十三、设计(图片、FLASH、三维动画等) .....        | 230        |
| 五十四、专业书店(烹饪、维修、计算机、考试等) .....       | 233        |
| 五十五、印刷品制作(代理印刷厂) .....              | 237        |
| 五十六、财务咨询 .....                      | 239        |
| 五十七、室内设计 .....                      | 242        |
| 五十八、市场调研 .....                      | 244        |
| 五十九、活动策划(网络活动、会议策划) .....           | 248        |
| 六十、翻译服务 .....                       | 250        |
| 六十一、网络家教 .....                      | 253        |
| 六十二、动漫相关(图书、玩具、碟片、COSPALY 服饰) ..... | 255        |
| 六十三、优惠券 .....                       | 258        |
| 六十四、族谱整理 .....                      | 260        |
| 六十五、邮币收藏 .....                      | 263        |
| 六十六、办公用品(笔墨纸砚等) .....               | 265        |
| <b>第六章 武</b> .....                  | <b>269</b> |
| 六十七、摄影用品及书籍 .....                   | 269        |
| 六十八、电脑及配件 .....                     | 272        |
| 六十九、手机及配件 .....                     | 274        |
| 七十、摄像器材及配件 .....                    | 277        |
| 七十一、二手电器(电脑、手机、相机等) .....           | 280        |
| 七十二、健身器材及相关(瑜伽垫、呼啦圈、弹力球等) .....     | 283        |
| 七十三、男士玩具(打火机、军刀等) .....             | 286        |

|                                |            |
|--------------------------------|------------|
| 七十四、体育器材及相关(篮球、足球、羽毛球等) .....  | 289        |
| 七十五、减肥瘦身 .....                 | 292        |
| 七十六、魔术相关(道具、书籍) .....          | 295        |
| 七十七、航模 .....                   | 298        |
| 七十八、车模 .....                   | 301        |
| 七十九、吉他相关(乐器、乐谱、培训书籍等) .....    | 304        |
| 八十、乐器(口琴、笛子、箫等) .....          | 307        |
| 八十一、发烧音响 .....                 | 310        |
| 八十二、音乐碟片 .....                 | 313        |
| <b>第七章 网络</b> .....            | <b>316</b> |
| 八十三、网店设计及相关 .....              | 316        |
| 八十四、威客网站(买卖任务) .....           | 319        |
| 八十五、SEO(搜索引擎优化) .....          | 322        |
| 八十六、网络广告(展示产品、代卖广告) .....      | 326        |
| 八十七、代理软件 .....                 | 329        |
| 八十八、软件开发 .....                 | 331        |
| 八十九、游戏代练 .....                 | 333        |
| 九十、点卡代理 .....                  | 336        |
| 九十一、网店代卖、网店导购、商品推广 .....       | 338        |
| 九十二、iPod、iPhone 相关(软件开发) ..... | 340        |
| <b>第八章 其他</b> .....            | <b>344</b> |
| 九十三、个性礼品(日历、茶杯、T 恤等) .....     | 344        |
| 九十四、提醒服务(电话、邮件、传真等) .....      | 347        |
| 九十五、心理咨询、辅导 .....              | 349        |
| 九十六、网上照片保存与冲印 .....            | 352        |
| 九十七、代人寻物(找很难买到的东西) .....       | 355        |
| 九十八、团购业务(组织团购、联络厂商) .....      | 358        |
| 九十九、特殊日期报纸、杂志(生日、结婚纪念日等) ..... | 361        |

上 篇

---

# 网商时代——人人都是 CEO

---



## 第一章

# 网络店铺——在家就能做的生意

### 一、互联网经济全面来袭

“逛网店”已经成为当下的流行趋势。中国互联网络信息中心（CNNIC）《2009年中国网络购物市场研究报告》（以下简称《报告》）显示，2009年上半年，全国网络购物消费总金额为1195.2亿元。与传统购物模式相比，网络购物在时间、地域以及商品选择等方面都具有极大的优势。在西方一些发达国家，网络购物总额甚至超过了传统零售业。而据我国商务部最新的统计数据表明，2008年我国电子商务交易总额达到3.1万亿元，比2007年增长了43%。

网络购物方便快捷，用户只需要登录相关网络商店，就可以随时随地尽情享受购物的快乐，因此越来越多的人热衷于网络购物。据CNNIC《报告》测算，在2009年年底，全年网购总金额预计将达到2500亿元。



1999年，当邵亦波创立易趣网，开启中国C2C先河的时候，或许没有人会想到10年以后网上店铺的发展会是怎样？2003年，当阿里巴巴以4.5亿元成立C2C网站淘宝网的时候，或许也没有人能想象到若干年后的今天，淘宝网会融聚多少家店铺，拥有多少会员？

据2008年2月的统计结果显示，淘宝店铺总数达93万多家，淘宝网皇冠店铺为2039家，皇冠店铺占总数的0.22%。截至2008年12月31日，淘宝网注册会员超9800万人，覆盖了中国绝大部分网购人群。

另据2009年9月的统计结果显示，淘宝店铺总数已达到150万家左右，其中三钻及以上的卖家约占16万家，皇冠卖家约占1.6万千家，皇冠店铺占总数的1.07%。

一年半的时间，仅淘宝网一家的商铺数量就增加了近60万家，其中皇冠店铺的总数也翻了近5倍。这样的增长速度也映射着C2C网购发展正逐渐走向成熟扩张阶段。但随着皇冠店铺数量成倍的增长，同质化商品的网店竞争更是愈演愈烈。自主创业的人群范围不断扩大，大学毕业生、公司白领、下岗职工、退休人员等都有意投身于此，想从中淘得一份金。

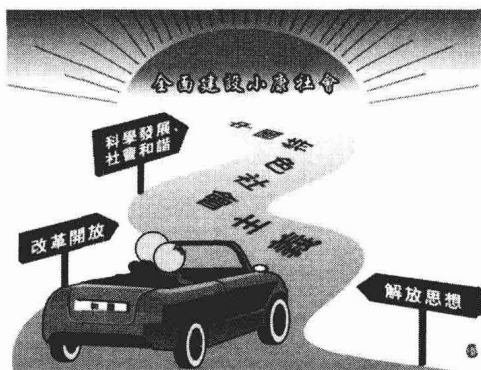
据淘宝网数据称，2009年淘宝网上57万网店老板中，18~22岁的年轻人超过6万，占10.5%。

淘宝开店因为启动资金少、创业成本低、交易快捷等特点，正吸引着越来越多的已毕业和未毕业的大学生从事开网店创业项目。

据统计，2008年9月以来，淘宝网上新开店店铺每个月近20万家，和2008年上半年月开店数相比，增幅在60%以上，其中大学生掌柜约占60%。2008年年底，淘宝交易额达到999.6亿元。另一组数据则显示了网购的庞大市场。艾瑞咨询日前推出的《2008—2009年中国网络购物行业发展报告》显示，2009年我国网购交易规模超过1200亿元，而近两年开店的用户占比超过50%，每年新增网店占比在30%左右。

然而网店营销的成功者毕竟还是少数，一些人苦于找不对门路、找不到合适的进货渠道而无从下手，在开店之初就选择了放弃，没有付诸行动；一些人苦于技术条件不过关，不知道该如何优化产品，进行网上推广营销，虽然开了网店，但门可罗雀，维持不了多长时间就只得放弃；还有些人懂得技术、耐得住性子，一心想把网店做好，但缺乏经验，难免上当受骗，赔了夫人又折兵，最后也只得以失败告终。淘宝、易趣、拍拍、有啊网给有勇气的人提供了足够大的创业平台，但它们也同时是征战在这些C2C网购市场的“新人”、“老人”们最大的竞争舞台。

## 二、什么人适合做生意



各位新手卖家或者准卖家们，你们看到一些成功的店铺，就也想加入，但他们是如何奋斗起来的，他们背后的辛酸相信很多人没有看到，还有那些开店没两个月就放弃的店铺也有很多，由网店老板转身变成了消费者。那么，到底什么人适合开网店呢？

并不是每个人都适合去做网店赚钱，都适合去做店长，这里刨除技术这个因素。当然

适合和做是两码事情。不适合并不代表你不可以去做网店，也不代表你不是个店长。相信大家都能够明白“适合”两个字的意思。技术的好与坏与做网店赚钱完全是两码事。就好比读书人的好与坏不能与做生意赚钱的多少来衡量一样，读书人往往呆头呆脑，墨守成规。而做生意则需要头脑灵活多变，想到就要做到。做网店也是如此，不单单是把网店设计漂亮就 OK 了，网店的整体价值也不是以你网店外观的标准来衡量的，是靠运营的能力、流量带来的价值等。

首先，你需要每天自由上网时间超过 8 个小时，最好是 10 个小时的。有人问：刚开店没人咨询，那么长时间干嘛？答案是：看帖、发帖、看同行、登记同行数据、研究本行业直通车走势及各直通车宝贝的特点。

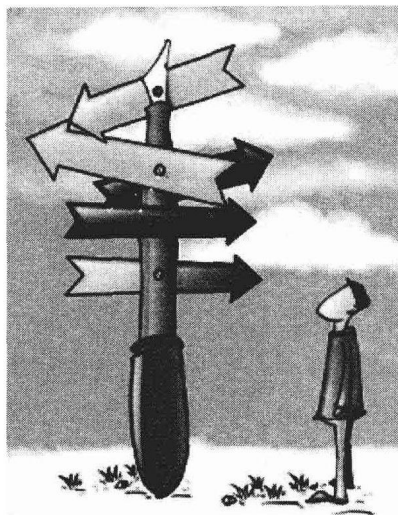
其次，已经明确自己要卖什么产品的。经常看到有人说：我想开个网店啊，但是不知道卖什么好。连卖什么都不知道，那是做不好生意的，开网店不是随便找个代销网站、下载图片、发布数据包里的宝贝、开着电脑等，就会有生意。

还有，做网店要非常有耐心而且脾气非常好的。有些客人不是要气你，不是要刁难你。只是他们不懂，想问多几个问题，或者他们平时说话的口气就那样。如果你自己的脾气也很牛，那就雇个脾气好点的客服或者放弃吧。钱赚不到不说，气坏身子就亏大了。

随着网店的不断增多，竞争也日趋白热化。网店也不再是从批发市场进点货、拍几张照片放到网上、点点鼠标或敲敲键盘那么简单了。网店作为一种新生力量，在零售领域占据着越来越重要的位置。

目前，店大部分钻石级的卖家还在维持着家庭作坊式的运作模式，多是小夫妻

或两三个好友共同经营。级别达到皇冠以上的网店掌柜拥有少则几十人多则上百人的团队，从客服、包装、装修、拍照、商品上架到采购等各个流程环节都有专门的人员负责，分配得井井有条，其实，就是一家正常运营的公司，已经远不是人们脑海中的一人一台电脑的概念了。当网店发展到如此的规模，简单的进货、拍照、上架销售的模式已经不能满足网店快速发展的需要了。很多皇冠店主也在探寻更好的商业模式以期望突破瓶颈，因此，一些网店做大之后正在做强。



据某著名网站统计，2009年以来，每个月新开店铺近20万家，平均每天新增6000多家。但同时，每个月也有近5万家店铺被关闭，原因是不及时上架货物。另外，一些知名的大品牌也开始入驻网站，与个体卖家同台竞争。

几位曾经凭一时头脑发热、凭着玩玩的心态就开了网店的朋友，现在正面临着被淘汰的境地。从目前的发展趋势看，当初他们开的网店，必然要关闭，网店未来的发展趋势是大半经营者转身变成消费者，这个过程虽然有痛苦，但这是必需的，而他们，也是这必需中的一员。

具备以下16种性格特征的人，都可以成为符合创业的个性要求的人。

### 1. 很聪明的人

读书、学习好坏与做生意赚钱完全是两码事，读书人往往呆头呆脑，墨守成规。而做生意需要头脑灵活多变，想到就要做到。

### 2. 办事能力和办事效率很强的人

一旦有赚钱的生意马上一步一个脚印地去做，要付诸于行动，敢做，敢干，只有这样才能抓住机会。

### 3. 不安于现状，不断努力的人

一天三顿饱，老婆孩子热炕头的人，觉得一辈子捧着铁饭碗的人，永远没有赚钱的机会。“够用就行，要那么多钱干嘛。”这句话是那些不会乃至赚不到钱的人聊以自慰的名言。



#### 4. 真正受过穷的人

就像貌不惊人的男人，一心一意追求漂亮的女孩，往往能成功。受过穷的人因为感受过了贫穷的切肤之痛，而越有赚钱的欲望和精神。



#### 5. 有人生财富目标的人

一个人单调的上下班，把固定的工资存在银行，年复一年，到头来也攒不了很多钱，想赚大钱就要立志经商，而且目标也要水涨船高。选定 10 万、20 万、100 万元为奋斗目标，拥有 1 000 万元才算是富翁。

#### 6. 抛弃面子的人

想发财要不怕羞，当你在大街小巷推销产品时，不要怕被别人看不起。

#### 7. 勤奋好动的人

多看，多想，多做，超越常理，出奇制胜，鬼点子越多越能赚钱。

#### 8. 最能创新的人

做生意第一要诀，就是眼光独到，想别人没想的事，走在别人前面，让别人在后面追。例如，你发现一种商品很符合当地实情，判断自己进回来一定畅销，这是生意人挣钱的准则。等把市场铺开了，别人跟风就晚了。因为你既已赚到了商品的钱，又赢得了客户。