



合作伙伴 淘宝网



we are searching online. we are loading online. we are reading online. we are writing online. we are watching online.
we are hearing online. we are talking online. we are gaming online. we are laughing online.
we are crying online. we are selling online. we are shopping online. we are loving online. we are hating online. we are winning online.
we are losing online. we are living online. we are dominating online...

(we are online)

网店老板速成学堂



达贝妮 等著

你也可以当老板！跟着淘淘，一起去取经吧

12位网店老板现身说法

18条不传秘诀全面公开

100余名店趣店强力推荐

淘宝神秘美女卖家达贝妮亲述实录



安徽文艺出版社

网店老板速成学堂



*

作者：达贝妮 等 主编：杨蔚

图书在版编目(CIP)数据

网店老板速成学堂/杨蔚主编;达贝妮等著. —合肥:安徽文艺出版社,2006

ISBN 7-5396-2715-8

I. 网... II. (1) 杨... (2) 达... III. 电子商务—通俗读物 IV. F713.36-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 020968 号

网店老板速成学堂

达贝妮 等著

责任编辑:秦雯 凌敏

出版:安徽文艺出版社(合肥市金寨路 381 号)

邮政编码:230063

网 址:www.awpub.com

发行:安徽文艺出版社发行科

印刷:上海长阳印刷厂

开 本:850×1270 1/32

印 张:6

字 数:150,000

印 数:10000

版 次:2006 年 4 月第 1 版 2006 年 4 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN 7-5396-2715-8

定 价:20.00 元

(本版图书凡印刷、装订错误可及时向承印厂调换)





外面有好多好东西啊，
可是我没有那么多钱，
我最大的梦想就是要赚多多的钱，
买所有我想要的东西！

我最喜欢逛街、买东西……

我叫淘淘，



朋友们都说我是个懒丫头，哼！

谁敢说我不喜欢懒一点呢，对吧？

就算是走路，也蛮累人的。

所以我开始上网了，反正网上一样什么都有，一样能看漂亮的衣服。

呵呵，还不用自己费老大的劲把大包小包的东西往回搬

——以前每次逛完街都累死我了。

可是，还是要有钱才行啊！

我要赚钱！！！！



赚了钱才能天天窝在家里舒舒服服地上网，买我的宝贝。

怎么赚呢？

开店！就是它了，在网上开店！

从现在开始，我的口号就是：我要开店，淘淘我要开大网店啦！

这店怎么开呢？嗯，是个问题。

好吧，就让我先去取取经， **LET'S GO>>**

目录 Contents

* 心经篇

东西，我们寻找方向 011

心情银饰，小字辈更有大理想 018

西域，那个梦幻国度 028

两只猪宝宝的幸福生活 036

诚信到永远的“伊氏妆行” 045

>>



在“史努比之家”交换真心与童心 053

运动经营，痛并快乐着 059

七十二变时尚屋 068

法语原版 CD 077

ZIPPO，不只男人没有遗憾 087

易游在淘宝里的日子 096

从手表到玩偶，从网购到网商 107



* 实战篇

- 开店流程 119
- 网上开店需要什么必备素质 119
- 卖什么 120
- 如何寻找货源 123
- 怎么才能准备周全 125
- 如何把握起名的艺术 127
- 如何选择交易平台 127
- 如何发布商品 129
- 怎样成功定价 129
- 发货有什么诀窍 130
- 服务有多重 131
- 如何开展宣传营销 132
- 特别关注 133
- 不传之秘 134

* 特别推荐

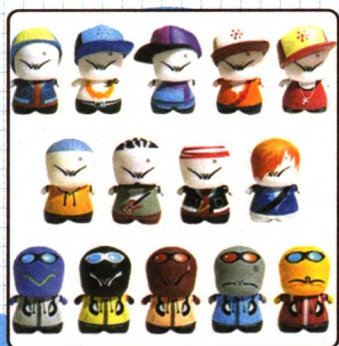
- 淘宝网 138

* 达贝妮篇

- 146 贝妮说
- 148 逃离流言
- 150 一张遗憾的公园门票
- 152 一起去旅行
- 155 贝妮娃娃
- 157 我的诗集
- 158 暖
- 158 Chanel 的自由
- 159 网络传奇
- 160 鞋子
- 161 音乐心情
- 161 朵拉达的卧室
- 163 幻
- 167 24 岁生日
- 168 我的小册子
- 169 想买坦克
- 172 十一月的萧邦——我们散了
- 174 母亲
- 175 夏天的靴子
- 176 离别

* 附录：网络名店趣店推荐 178

>\$%#@* &) !





* 心经篇





东·西，我们寻找方向

店 名：【东·西】
小店主营：民族风工艺品
店 址：淘宝网
掌柜姓名：Cecilyet
经营时间：初开张
创业资金：2000 元
备 注：兼职卖家（上海）

店家说：

【东·西】这个店名意味着本小店旨在搜罗东西南北的宝贝，当然，也是取了“东西”为物的意思。

我们将从云南、四川、西藏等地搜罗一些有地方特色的宝贝，在淘宝新开张，营业额嘛，刚开始就不多说了，我们正加油再加油！

【东·西】的未来在哪里？

众所周知，网上开店是一件非常方便的事情，所以我们的商店经过一番短

暂讨论，说开就开了。但是，开张了以后却发现经营一家虚拟小店并不是想象中那么容易，顾客盈门的美事儿也不是坐等就会实现的，甚至，我们卖的东西是否真如预想的那么受欢迎也慢慢变成了一件颇让人怀疑的事情……

一大堆的问题七七八八地浮上来了，我们终于体会到，作为一个掌柜新人是多么的烦恼和头疼！

开店，因为一时冲动

上班上多了，渴望自由；赚钱赚少了，梦想发财。恐怕没有多少人能够超脱这样的蛊咒吧？

要知道，我从前也一直以为自己会是老老实实的上班族，但随着工龄的增加，现实的压力越来越让人喘不过气，竟也不能免俗，越来越梦想能成为自由且可以养活自己的人。“如果有一天我可以只对自己负责，没有老板的束缚，没有打卡的烦恼……”，这种假设的白日梦发生频率居高不下。

一切的开始源于一场旅行。

在丽江琳琅满目的小商品铺子，我们就好像老鼠跌进米缸里，那个惊喜若狂简直难以描述！这么多小东西，个个充满着民间的智慧和地域特色，大到铜器木刻画小到手机挂件，都是上海没有看到过的式样，上海没有，意味着全国很多地方都没有。那为什么不在网上卖呢？那样就会有更多人能看到，而且不用亲自跑一趟云南也可以买得到啦！

于是离开时特地买了一些小东西，一回上海我们就开始筹备在网上开店了。易趣的人气比较旺，是掌柜们的首选，但登陆产品要交费，作为小本经营的我们也是一笔投入啊！所以衡量下来我们还是选择了上传10件商品就可以免费开店的淘宝。

经过一系列拍照、撰文的准备工作后，终于，在一个月黑风高的夜晚，我

们的小店开张啦！

伴随着对小店的憧憬，我们的担忧、困扰、疑问也在此时逐一冒出来了。

首先，我们的宝贝该怎么卖呢？

我从丽江带回来的羊皮画中有一副小画框，上面绘着东巴文字，翻译成汉语就是“我爱你”。当时，我突然想到，说不定此时此刻，在某一个角落，正有某一个人在为如何向心仪的女孩子表白而发愁呢。是大声说出我爱你，或者是捧上一大束鲜花呢？还是送给她这幅羊皮画吧！

细心绘在羊皮上的象形文字，本身就是一幅精美的图案，简简单单中却表达了我们的的心情或是期盼。就像这幅“我爱你”的羊皮画，完全能帮人们将自己的心意含蓄地表达出来，说不定还会有什么浪漫的故事因此发生呢！

每一个小物件可能都会有它等待的主人和见证的故事哦！可是，怎么才能



让它们顺利地需要它们、喜欢它们的人找到呢？又怎么能打动买家，挖掘买家内心的需要呢？

问题接踵而来，好像永远没有结束的时候。

开店可能是一时冲动，接下来的却是挑战，我们真的希望这一次的冲动能给我们带来好运，做成真正的掌柜！

头疼，因为问题很多

对这些民族风情的宝贝的无限挚爱，令我们对小店也倾注了无限的期望。从小小的羊皮画到摩梭族手织围巾，从著名的阿厦丽驼铃到古朴的树皮风铃，都是我们爱不释手的宝贝哦！我们相信很多人也会和我们一样，对宝贝们一见钟情的。

回想一下，我们平时喜欢逛的礼品屋都是款式多样、货品新奇，但数量并不多，所以我们的店里每个款式都只

有一两件，什么东西好卖，什么不好卖，恐怕需要一段时间的实践才能知道。

吸取前人的经验应该是很重要的，这段时间我们更在淘宝大学里拼命学习。很多掌柜的生意做得好了就把自己的经验总结起来，毫无保留地与大家分享。可是，在看的过程中，还是有无穷无尽的困扰把我们给考住了。

首先，就是货源问题

好像每个做得好的卖家都会有他/她的独特优势。

有些是地域优势。譬如，深圳的卖家会卖服装，温州的卖家会卖鞋。当地特别发达、出名的东西，卖起来价格便宜、款式新，又有质量保证。

发掘、依靠地方特色，在网上经营，真的很优势啊！有些淘友们在他/她所在地买不到，或者买起来价格很高的东西，客人当然乐意在网上来买了。

有些卖家正好有朋友或者亲戚在哪里开厂或是做什么生意的，而这产品又适合在网上经营，那么就直接找他进货，可以拿到很便宜的进价，在给淘友极大优惠的同时自己也赚得盆满钵满。

还有人从阿里巴巴进货，低价进，然后调整价格卖出，也是一种方法，甚至有卖家接到订单就直接让他的上家发货，做了生意，又省心，还省了囤积货物的麻烦，没有后顾之忧。但这仅限于大宗物件或者昂贵的宝贝，不然一个小东西哪有批发商愿意单个发货的呀？

我们这方面就比较薄弱被动，因为现在的货物是旅游时带回来的，虽成本便宜但数量不多。以后的进货需联系当地的朋友帮忙，但是朋友也有自己的工作，只是业余时间帮忙找货，哪能一直帮你服务呢？再说时间上也有问题，如果发生买家要货，而货品短缺的紧急情况，恐怕远水解不了近渴，那不是大家抓瞎？

看来我们也需要找找看网上的供货商了，好在东西小，囤货也不至于太麻烦。

其次，当然是购买习惯问题

回想自己的逛街经历，平时去逛礼品店，十次中有七、八次都是看看、摸摸而已，最后会买下来的总是很便宜的小东西，一个手机挂饰或是一只小零钱包等等。毕竟，除非有特殊需要，比如送礼或是装扮新家，否则极少会产生持续的冲动，足够支持我们要买个大件装饰品挂在家里。在旅游景点，因为有“过了这个村就没有这个店了”、“回去了就买不到了”、“总要带点什么纪念品回去送人吧”等等的想法逼迫，所以基本上很容易就会掏钱购买中意的东西。如果没有了这样的想法的促动，又有多少人会想到买工艺品呢？

在网上购物也是这样，你可能会去淘首饰、衣服、手机、电脑配件，但是有多少人会去淘一个装饰品挂在家里？可能会针对性地淘装饰品的绝大多数是为了送礼。那么礼品市场应该是我们的切入点。但是如何能让更多有购买礼品的需要的淘友顺利找到我们呢？

而不打算买礼品、只是喜欢看看新奇的淘友们就要被我们放弃了吗？这才

是真正可以给我们带来利润的数量啊！要怎么才能抓住这一批人的眼球呢？这是一个问题。从这个问题出发，网上销售具有地方风情的装饰品是否会有市场呢？这类装饰品中，有哪些类型比较好销呢？

头疼的问题怎么越数越多了咧！

第三，很实在的是定价问题

曾经看到一篇文章，作者说她某日突发奇想，觉得应该生产一种模拟男人手臂的枕头，睡觉的时候枕在脖子下就好像躺在老公臂弯一样有安全感，结果没想到网上一查，果真有这样的枕头呢！

真是不查不知道，一查吓一跳，无论是在淘宝还是易趣，你能想到可以卖的东西早就有人在售了。同样的宝贝，有人生意好，有人生意清淡，其中应该藏着不少奥妙。

忍不住敲入“羊皮画”三个字，结果刷刷跳出来一大堆，当时真把我震住了。但仔细观察，发现大家都是泛泛地在卖。毕竟我们挑选的每一件货物都有自己的思考，真正能和别人重

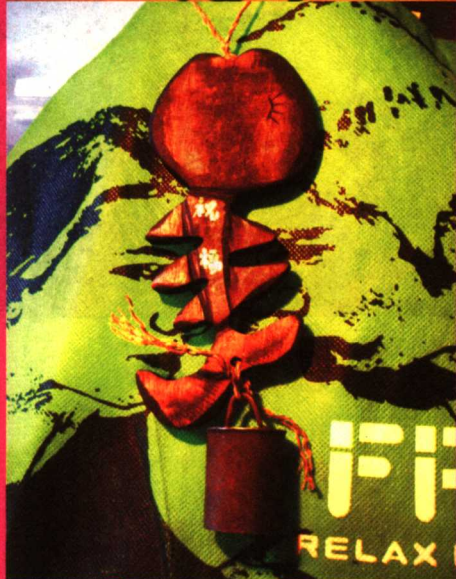


复的并没有多少。

总算稍稍安慰了一些。

可是，不可否认，云南当地的掌柜可就合算多了，他们进价便宜，占足了地理优势。所以，一般云南本地卖家的价格都很便宜，而且数量多、品种多。他们对商品的描述也很详尽。而我们不得不从云南进货，进价高不说，不能随时挑选新品种，而且还要加上运输费、折旧损失，算起来成本还真是高出不少。看来我们最大的竞争对手是云南本地的掌柜呀！要定一个什么样的价格还真是让人头疼！

除了种种困惑，我们可以独立做好的事情就是拍产品照和拟写说明文字。



定一个送货费，那该怎么办呢？要怎么样才能既保本，而又不至于使送货费太高呢？有些掌柜能做到，而另一些则做不到，这可真叫人一头雾水呀！

目前我们定的送货费是参考其他买家的，并做好了自已贴补的心理准备。可要做长久生意还得好好计算计算才是啊！

总结，因为走过了从筹备到开张的路

新店开张其实没什么经验可言，反而困惑、问题倒是多多，那就总结一下我们的经营问题吧！相信这也同样是很多和我们一样刚刚摸索着开店的新掌柜们的困惑。

✱最大的问题是不知道是否有销路，想要买的人如何能找到我们，我们又如何挖掘到别人购买的欲望？网上的店不像实体店，在逛的过程中可能会买店里的任何东西，而网络上特别是在易趣、淘宝这样的网站上，品类那么丰富，店家那么多，人们往往是有了需要才去搜索，但就算有了买这个的需求，能不能正确搜索到、看到你的产品都是问题。

✱虽然我们卖的是民族特色的商品，但该如何令小店本身做出特色？是挖深产