

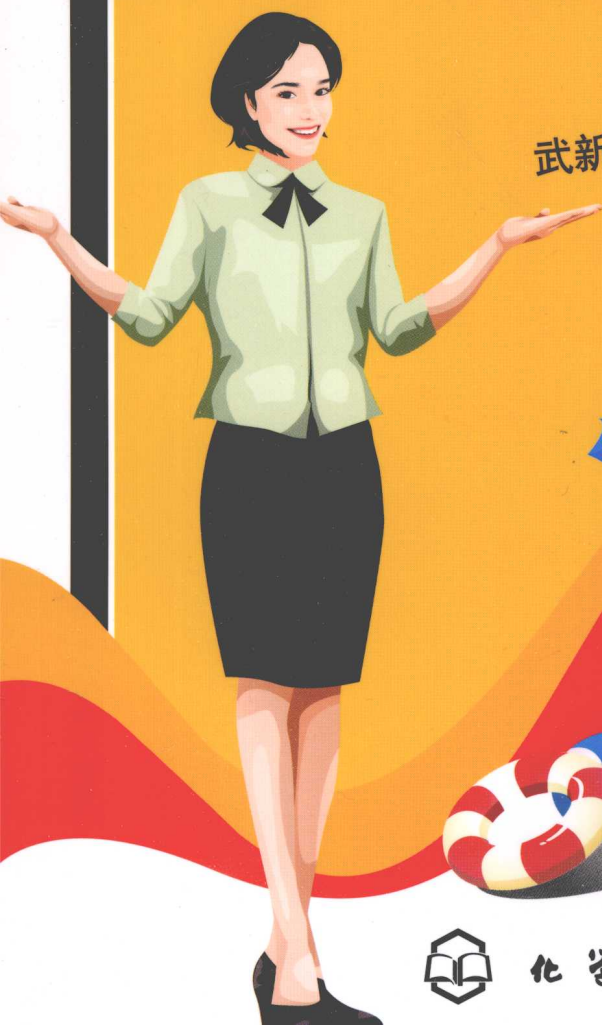


网上开店

实战指南

店铺开张

武新华 刘伟霞 孙世宁 等编著



化学工业出版社





网上开店 实战指南

店铺开张

武新华 刘伟霞 孙世宁 等编著



化学工业出版社

· 北 京 ·

本书是一本针对有志于网上创业者的指导性参考书,主要介绍了网上创业过程中店铺开张环节所要解决的问题和一些常用的操作技巧,通过具体、形象的案例介绍,向读者展示了网上创业者们的成功经验。

内容包括网上开店的前期准备工作、如何在网上开设店铺(eBay网、淘宝网、拍拍网)、组织货源、店铺安全交易、推广店铺、商品营销策略、店铺装修、网店管理与品牌建设、资金流和物流等。本书将电脑技术、创业技能、营销知识等紧密结合,通过经典成功案例的分析,由浅入深地讲解了网上开店创业的各种技能,实践性、可操作性强。

本书适用于网络从业人员、网商以及各种从事网络经营的技术人员学习和参考。

图书在版编目(CIP)数据

网上开店实战指南——店铺开张/武新华等编著. —北京:
化学工业出版社, 2009. 6
ISBN 978-7-122-05423-4

I. 网… II. 武… III. 电子商务—指南 IV. F713.36-62

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第062696号

责任编辑: 张兴辉
责任校对: 陈 静

装帧设计: 尹琳琳

出版发行: 化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)
印 装: 大厂聚鑫印刷有限责任公司
787mm×1092mm 1/16 印张14 字数368千字 2009年8月北京第1版第1次印刷

购书咨询: 010-64518888(传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899
网 址: <http://www.cip.com.cn>
凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价: 29.80元

版权所有 违者必究



前言

随着互联网的快速普及以及互联网技术应用已经进入千家万户，电子商务作为其中发展最快的一项应用，经过短短几年时间迅速壮大并成熟起来，对于许多普通人来说，在网上购物已经变得日益寻常。在人们渐渐习惯于在网上购物的同时，“网商”这个新兴而特殊的群体已经越来越频繁地出现在我们的视野中。根据国际权威咨询公司的统计数据显示：中国上网人数超过18600万，其中在网上购物的人数达到7300万，而网商人数也超过了3700万！这是一个惊人的数字。不同于以往的某种职业，网商在代表一种就业趋势的同时，更体现了当代人向往并选择的一种生活方式。

本书通过通俗易懂的语言，用实际生活中买和卖的思维为主线，详细介绍如何在网上创业过程中建立自己的店铺，真正实现网上交易。

（1）读者对象

本书主要面对的是那些迫切期望进行网上创业的读者，完全按照网上创业的流程进行讲解，适合各类网络爱好者、网上创业者阅读，也可供其他计算机爱好者参考学习。

（2）本书内容和特点

本书从实际网上开店的操作流程开始讲起，重点介绍店铺开张环节所需要掌握的知识、技能和技巧，同时穿插了最新的网络营销、物流和金融知识，总结了很多网上创业者在实际经营中遇到的问题，并尝试给出了现在最为可行的解决方法。

本书列举了许多经典的案例，可操作性强，读者只要按照实例动手实践，即可将其应用到网店经营过程中。

本书由众多经验丰富的专业人士合力编写，其中：王肖苗第1章，刘伟霞第2章，李伟第3章，李防第4章，孙世宁第5章，杨平第6章，张晓新第7章，王英英第8章，陈艳艳第9章，郑静、冯世雄第10章，段玲华第11、12章。全书由武新华统审全稿。

由于编者水平有限，书中不妥之处在所难免，敬请读者批评指正。

编著者

目 录



第1章 网上开店的前期准备工作 1

- 1.1 网络销售模式 2
 - 1.1.1 网店经营者的几种身份 2
 - 1.1.2 从商品定位分析目标消费群体 3
 - 1.1.3 商品类型和经营风格的一致性 3
 - 1.1.4 网店的经营宗旨和店铺定位 3
 - 1.1.5 网店经营者的心态和状态 4
- 1.2 网上开店的条件与优势 5
 - 1.2.1 网上开店的优势 5
 - 1.2.2 网上店铺装修的必备硬件 6
 - 1.2.3 对店主的要求 7
- 1.3 选择合适的网上开店方式 7
 - 1.3.1 免费开店的网站 7
 - 1.3.2 收费开店的网站 9
 - 1.3.3 网店与实体店的区别 9
 - 1.3.4 兼职经营开网店 10
 - 1.3.5 全职经营开网店 11
 - 1.3.6 了解网上畅销商品的种类 11
- 1.4 总结与经验积累 11



第2章 在易趣网 eBay 开家自己的店铺 12

- 2.1 做好网上开店的准备 13
 - 2.1.1 了解网上销售的群体 13
 - 2.1.2 选择适合自己的网上开店的站点 13
 - 2.1.3 设计更合理的店铺分类 14

2.2 网上开店操作流程	15
2.2.1 完成自己的账号注册	15
2.2.2 如何设计独特的店标	17
2.2.3 发布自己的店铺信息	18
2.2.4 怎样关闭自己的店铺	19
2.2.5 如何装饰自己的小店	20
2.3 扩大自己网上店铺的规模	21
2.3.1 发展连锁分店	21
2.3.2 网上销售连锁	22
2.4 总结与经验积累	22



第3章 在其他网站开设自己的店铺 23

3.1 在淘宝网开店的操作流程	24
3.1.1 完成自己的账号注册	24
3.1.2 发布自己的店铺信息	28
3.1.3 怎样关闭自己的店铺	30
3.2 在拍拍网开店的操作流程	30
3.2.1 完成自己的账号注册	31
3.2.2 发布自己的店铺信息	32
3.2.3 怎样关闭自己的店铺	33
3.3 总结与经验积累	33



第4章 组织货源, 确保网店质量 34

4.1 网络零售商店的经营思路	35
4.1.1 网上零售的商品特点	35
4.1.2 网上开店有哪些行业可以选择	36
4.1.3 究竟哪些消费群体才是真正客户	38
4.1.4 在淘宝网上销售商品的步骤	40
4.2 如何寻觅好的货源	45
4.2.1 客户决定热卖商品	45
4.2.2 自己如何捕捉商机	46
4.2.3 适合网上热卖的4类商品	49
4.2.4 寻觅好货源是网店的切实保障	49
4.3 组织不同的货源渠道	53
4.3.1 到批发市场淘宝贝	53

4.3.2	联系好的进货厂家	54
4.3.3	识别外贸产品和OEM产品	55
4.3.4	库存积压和清仓处理产品	57
4.3.5	寻找别的进货渠道	57
4.4	总结与经验积累	58



第5章 淘宝网店铺安全交易 59

5.1	网店运用的工具	60
5.1.1	支付工具	60
5.1.2	辅助工具	60
5.1.3	交流工具	61
5.1.4	管理工具	62
5.1.5	统计工具	63
5.2	提醒买家完成交易	63
5.2.1	支付宝的提醒功能	63
5.2.2	站内信的温馨提示	63
5.2.3	其他方法联系买家	64
5.3	变更交易与管理账目	65
5.3.1	修改交易价格	65
5.3.2	关闭交易	66
5.3.3	支付宝账户充值	66
5.3.4	余额查询	67
5.3.5	支付宝账户提现	68
5.3.6	支付宝账户明细查询	69
5.4	其他网上交易方式	70
5.4.1	银行汇款	70
5.4.2	邮局汇款	70
5.4.3	当面交易	71
5.5	总结与经验积累	71



第6章 竭尽所能推广店铺 72

6.1	好品质赢得好口碑	73
6.1.1	好名字+好图片=成功一半	73
6.1.2	花样繁多的优惠活动	73
6.1.3	商品品质好口碑吸引回头客	73

6.2 店铺中的软广告	74
6.2.1 选择店铺的基本风格	74
6.2.2 用店铺装修做广告	74
6.2.3 发送店铺名片	75
6.2.4 店铺推荐重点商品	75
6.2.5 淘宝商城橱窗推荐	76
6.2.6 链接友情店铺	77
6.2.7 发布最新店铺留言	78
6.3 “阿里旺旺”功能	79
6.3.1 登录“阿里旺旺”	79
6.3.2 阿里旺旺特色功能	83
6.4 其他宣传店铺的方法	87
6.4.1 传统宣传方法	87
6.4.2 利用论坛发帖进行宣传	87
6.4.3 利用搜索引擎实现宣传	88
6.4.4 用QQ个性签名和昵称	89
6.5 总结与经验积累	90



第7章 网上开店商品营销策略 91

7.1 使自己的商品描述更具吸引力	92
7.1.1 一定要配备清晰的图片	92
7.1.2 简洁、客观的文字描述	95
7.1.3 确定更具竞争力的商品定价	98
7.2 积极参与多渠道沟通方式	103
7.2.1 与访问者积极沟通是握住市场脉搏的最好方式	104
7.2.2 与供应商沟通是货源保障的必需	106
7.2.3 从与平台提供商沟通中获取信息	106
7.2.4 竞争者也是合作伙伴	106
7.3 利用一切可行的方式推广店铺	107
7.3.1 购买浏览量大的推荐位	107
7.3.2 如何作好网络广告	109
7.3.3 网络实名和通用网址	112
7.3.4 在搜索引擎中竞价排名	115
7.4 网上开店成功案例分析	115
7.4.1 独辟蹊径——巧用QQ实现网店致富	115
7.4.2 新手上路——两个月狂赚十多万	116



7.5 总结与经验积累	117
-------------------	-----

第8章 使自己的网上店铺更精美 118

8.1 店铺装修显个性	119
8.1.1 店铺装修的必要性	119
8.1.2 好的店名和商品名必不可少	119
8.1.3 好的店标可动态吸引眼球	121
8.1.4 店铺公告	122
8.1.5 商品分类及以动画图片美化商品	122
8.1.6 店铺挂件和背景音乐	126
8.1.7 店铺介绍与个人空间	128
8.2 精美的商品描述	130
8.2.1 拍出赚钱好照片	130
8.2.2 商品描述页面个性化鼠标生成	133
8.2.3 插入图片、超链接和背景音乐	133
8.2.4 自己制作推荐位	135
8.2.5 为店铺页面安装计数器	137
8.2.6 商品照片的后期处理	138
8.3 总结与经验积累	150



第9章 解决资金流和物流 151

9.1 开通网络银行	152
9.1.1 网络银行概述	152
9.1.2 开通中国建设银行的网络银行	152
9.2 选择合适的物流方式	153
9.2.1 邮政业务	153
9.2.2 货运业务	156
9.2.3 快递业务	157
9.2.4 上门送货	158
9.3 邮递费用和邮递安全	158
9.3.1 商品包装方面的节约方法	159
9.3.2 打折邮票	161
9.3.3 打包辅料	161
9.3.4 不同的打包方法	162
9.3.5 采取防止货物丢失措施	163



9.3.6 小心签收	164
9.4 总结与经验积累	164

第10章 网店管理与品牌建设 165

10.1 网店的技巧	166
10.1.1 随时了解市场动向	166
10.1.2 供货商的选择和相处	168
10.1.3 成为进货的业务精英	170
10.1.4 记录和交接工作笔记	173
10.1.5 客户档案和会员管理	174
10.1.6 管理库存及时清仓	176
10.1.7 团队合作做大做强	180
10.2 网店的财务管理	182
10.2.1 网店销售的成本构成	182
10.2.2 定价的方法和技巧	183
10.3 网店的品牌建设	185
10.3.1 网店品牌的定位	186
10.3.2 设计网店的品牌形象	186
10.3.3 商标注册和品牌保护	187
10.3.4 商标注册和途径	187
10.3.5 品牌建设的逐步完善	188
10.4 总结与经验积累	188



第11章 做一个合格的网店经营者 189

11.1 做好网店的商品管理	190
11.1.1 促销、返券与赠品	190
11.1.2 应季商品上架	191
11.1.3 商品更新	191
11.1.4 商品包装统一管理	191
11.1.5 专业化的商品介绍	192
11.2 管理顾客资料与提供优质服务	193
11.2.1 多与顾客沟通	193
11.2.2 整理顾客资料	194
11.2.3 提供优质的客户服务	194
11.3 网店的风险管理	195

11.3.1 进货风险	195
11.3.2 金融风险	196
11.3.3 寄送风险	198
11.3.4 售后风险	199
11.4 总结与经验积累	200



第12章 向网上开店的佼佼者学习

201

12.1 淘宝网上的“秀姿美”	202
12.2 揭秘网络“格格坞”的魔法	204
12.3 人气旺盛的“网上餐厅”	208
12.4 宠物摄影馆狗年旺	209
12.5 充满商机中转站：淘宝网代购	210
12.6 淘宝网连世界	213
12.7 总结与经验积累	214



第 1 章

网上开店的前期准备工作



重点提示

- ⌘ 网络销售模式
- ⌘ 网上开店的条件与优势
- ⌘ 选择合适的网上开店方式



本章精粹

本章主要介绍了网上开店的前期准备工作：包括网络销售的模式，网上开店的条件、优势，选择合适的网站等，以便为网上成功开店做好铺垫。



伴随着网络购物的悄然兴起，网上开店逐渐演变成了一项简单快捷的第三产业。如此诱人的市场让不少朋友决定网上下海，光通过网上注册，然后再上传商品，经营自己的店铺。

1.1 网络销售模式

网上开店是一种区别于传统经营的商业模式，它是以互联网为平台，以网络资源为工具，以网民为消费对象的销售模式。和传统的销售模式相比，它有经营投入小，管理成本低，灵活方便以及地域不限等优势，并融合了诸多经营特点，是一家24小时营业、终年无休、面向全国（乃至全球）、产品丰富、安全便捷以及省时省力的便民商店。网络销售以多种形式存在，并不仅仅局限于购物平台上开设店铺，它还包含多种网络销售方式。

1.1.1 网店经营者的几种身份

要想把网店开好，首先必须认识到网店管理工作是琐碎而繁杂的。明确每天要面对一些什么工作，才会对即将投入的事业有一个比较全面的认识。

说到店铺管理，首先要明确管理的内容，即需要管理的资产（包括“有形资产”和“无形资产”）。有形资产包括电脑设备、商品、店铺以及资金等；无形资产主要包括店主的信用、店铺形象及品牌和原创帖等。

可以按管理的范围和内容把网店经营者分为如下7种身份。

- **管理员** 管理员的工作量最大，也最繁杂，每天除了要回答顾客的提问，管理商品的上架和下架外，还要根据不同的交易状态对售出的商品分别进行管理，制定商品的促销方案，思考店铺经营的策略。如果要细分，这部分工作还包括接待员、推销员及宣传员的工作。除要进行日常的店铺管理外，还要利用休息时间到论坛发帖、回帖，并做好网店间接的宣传推广工作，寻找一切能让别人记住店主、商品和店铺的机会。

- **研究员** 在经营的过程中要随时去了解市场、分析市场，同时，每一个店主还必须对自己所销售的商品有所了解，做一个销售商品的专家。

- **统计员** 要学会使用简单的表格统计店铺每天的收入和支出，记账方法可以不按专业要求，但一定要自己能看懂，明白自己辛苦半天是赚了还是赔了，有多少库存积压，有多少资金可以周转和进货，以及还有多少利润可以留下来用于店铺的再发展。作为个人卖家，担任统计员工作时除了要会数钱，还要克服账面暂时没有盈利时的绝望心理。

- **库管员** 每一个店主都要了解自己的库存余量，确定哪些商品已经缺货，以便该商品及时下架。定期盘点库存，以便推出相应的促销活动来清仓，以盘活资金，对于服装、食品等时效性的商品，及时清仓还可以减少亏损。在做仓管工作的同时，还要经常去经销同类商品的同行店里，观察和学习他们有什么生意诀窍，从而提高自己的销售能力。

- **联络员** 主要负责与供货商联系和建立客户档案并进行管理，给顾客发送促销活动通知及赠送会员礼物等。要和顾客建立良好的关系，最好每天花几分钟思考顾客的购物心理和其对服务的需求，有时间的话可以陪顾客和网友聊聊天，培养潜在的顾客，但时间长短要适可而止，以不耽误自己的其他工作为原则。

- **调度员** 经营网店的店主必须逐步熟悉、了解各种不同的物流方式，坚持多、快、好、省的原则，及时地把货物发送出去，同时要学会有效避免货物在运输过程中可能出现的问题，平时还要注意提高自己的物流管理经验，以便在需要时做出最合理的选择。

- **调解员** 店铺管理中最麻烦的是遇到交易纠纷，作为调解员，要处理各种交易纠纷、投诉和举报，要及时做出申诉，有条有节，用成熟的心态和理智的言行来处理、化解这些矛盾，做一个有责任感的高素质卖家。还要注意修身养性，提高个人修养，熟悉和了解交易网



站的各项规则,以便在遇到交易纠纷时保护自己的合法权益,并通过及时的道歉和赔偿来取得顾客谅解,达到化解矛盾、解决问题的目的。

以上也是网店老板的7项工作内容,总结起来就是对网店进行有效的管理,所谓有效包括效率、效果和效益,有了这三点,店铺的管理才能尽快走入正轨。一旦店铺管理形成良性循环,就可以着手建立管理团队,培训客户服务人员,逐步向规模化的管理方向发展。

1.1.2 从商品定位分析目标消费群体

不同的商品必定会有不同的消费群体,分析消费者的购物心态和消费习惯,对于网店经营有至关重要的作用。有了第一手资料,在销售和管理上才能有的放矢。

根据日常需求和商业价值来确定自己的经营范围。市场有需求,就说明这里潜藏着商机,有销售价值的商品才值得投入时间、精力和资金去操作。

这里引入“长线”、“短线”的概念,“长线”、“短线”本来是证券投资的专业术语,但在销售定位上同样可以借鉴这个概念。有的商品适合“短、平、快”的操作方式,有的商品则适合长期经营。适合短线经营的主要是一些市场热点类商品,要求经营者有较强的市场预测和判断能力,否则很可能造成严重的积压,如果判断精准,不仅可以借助于市场大势,还可能受到追捧。适合长线经营的主要是那些生命力久的商品,要求经营者有较强的专业性和耐性,否则很难让顾客产生信任感并得到认同。相比而言,在经营上实现短期效益有一定的难度,长期经营比较容易形成固定的顾客群。

比如,淘宝的知名品牌产品就属于这一类商品定位中的长线经营,因为知名品牌往往有自己固定的消费群体,喜欢购买这类商品的顾客一般以高收入、高品位为特征。卖家本身的信誉度也很重要,一些电视购物中的产品则属于这一类。知道了目标消费群,就可以分析他们的购物心态和喜欢的购物方式,以及他们要求的服务质量等,根据这些信息来确定自己的销售策略。

1.1.3 商品类型和经营风格的一致性

商品的属性决定了消费群体的年龄、性别、职业、爱好等,针对不同的目标人群,网店要确定自己的经营风格。比如经营童装和经营珠宝的店铺在经营风格上是截然不同的;销售化妆品和销售数码商品的店铺经营风格也不一样。

经营风格体现在店铺的商品属性、装修风格、商品发布方式和时间、商品定价、促销活动制定、卖家发帖的内容和风格等诸多方面,也就是说,目标消费群体对店铺的认同感越强,就越容易成为网店的潜在客户。

和传统销售模式一样,经营风格最直接的表现就体现在店铺装修风格上,因为买家进入店铺后,店铺的设计风格会给他们留下第一印象,让他们产生一种感觉:这家店铺的商品是否适合我?他们销售的商品是不是我正在寻找的?同样是购买服装,顾客对于购物时的商品价值也有一种心理暗示,本来准备购买几件平时穿着的休闲服饰,如果看到这家店铺装修得过于高档,类似国际知名品牌,顾客会有一种进错门的不适,或者产生商品价格昂贵的错觉。

因此,大卖场装修应该有大卖场的亲民风格,专卖店装修应该有专卖店的尊贵档次。

1.1.4 网店的经营宗旨和店铺定位

无论是现实中的商店还是网上的商店,都必须有属于它们自己的经营宗旨和目标。经营宗旨是一个商店的灵魂,经营目标是商店的动力,只有明确经营宗旨和目标,才能使自己的商店更加完美,更加受广大顾客的喜爱。

经营宗旨:诚信为本、顾客至上、服务第一。



经营目标：维护会员的权益，保证会员享受最好、最周到的服务。

现实中实体店装饰好的很多，但生意不一定就好。很多门头“灰头土脸”的店，生意反而很好。原因就在于店铺定位的问题。

●装饰不可太豪华。网店装饰太豪华，顾客会以为店主把心思全用在店铺的装饰上了，冷落了顾客，这是得不偿失的。有的店装饰过于花哨，让人眼发晕，一进入店铺到处是动的闪的，也不知道店主到底想卖什么，相信顾客是不会花太多的时间浏览这个店铺的，既然选择网上购物，就不会太在意店铺漂亮与否。

●说明不可太复杂。比如要在网上买手机，往往先会在网上查看手机的相关信息，关注价格和诚信问题。只要符合这两点要求，相信很多买家就很容易成交了。如果有太多说明或说明很复杂，就很容易让买家产生厌烦心里，适得其反。

●多发帖子。网店的风格与店主的风格有很大的关系。店主想卖什么？如果仅仅是卖商品，那网店的生命往往不会太长。因为现在商品的同质化已经非常普遍，如果没有人气，买谁的不是买呢？店主发的帖子多了，自然会受到别人的关注，这就是人气。还有，网店倡导的理念会不会吸引人气等，这些都是经营店铺的文化特色。

如果做到了上述几点，相信网店就会聚集很多的人气了，人气多了自然也就为网店的生意开了一个好头。

1.1.5 网店经营者的心态和状态

新开的网店或网店开了一段时间了，却没有什么人光顾；或者网店总是经营得不温不火，这时候，网店经验者能否有一个良好的心态，用积极的态度去面对、去解决自己的困难，将是至关重要的。

此时，网店经验者必须具备的心态如下。

(1) 不着急，不生气

在网上开店，首先网店经营者要能做到不着急、不生气。在网络上大小店铺不计其数，如果新开的网店没有什么特色，很有可能从一开始就被淹没在“芸芸众店”当中，所以，网店经营者首先要做好店铺开张一两个月卖不出去一样东西的准备。

网络商店与实体店一样，开店的过程肯定都不会是一帆风顺，自己心目中的宝贝无人问津；明明商品被拍下，买家却迟迟不肯成交；顾客恶意欺骗而无奈亏钱；顾客没完没了地讨价还价，最终竟然没有成交。这些网店经营者要做到冷静面对，不急不躁。

例如，小张是个爱美的女孩，自认为对服装搭配很有感觉，最重要的是她有几个朋友都在做服装实体店，因此很方便拿到既便宜又好的服装。小张充分发挥资源优势，认真经营网上小店，使得小店的生意做得很好。虽然小店经营不错，但小张常常挂在嘴边的却是：网店经营顾客流动性很大，如果赚了就请自己大吃一顿，如果没有做成生意，也不着急，就当自己消遣了，做生意是为了丰富自己的生活和钱袋，而不是为自己惹气生。

就是小张这种不生气的心态，让她能够耐心面对每一位顾客，耐心面对没完没了的砍价，耐心面对无数次的商品调换。小张无形中积攒了很多人气，再挑剔的顾客都能在这里得到满意服务，因此，小张的服装越卖越好。

(2) 有耐心，能经得住考验

网上开店要学会淡然处之，千万不要因为哪一个月没有成交，就像一只泄了气的皮球。经营网店就像经营人生，要学会宠辱不惊。一个商店如果不是赶上特别的天时地利人和，就不可能从开业第一天一直火爆下去。

例如，肖肖的网上特色口罩店刚开业不到一个月，就赶上了“非典”，口罩销售极其火爆，每天都能做几百元的生意。到整个“非典”结束时，肖肖的口罩店竟赚了几万元。可是



这么顺利的生意不可能天天都有，因此，保持平常心态，学习经营方法才是最重要的。

做生意是个任重而道远的过程，一味急于求成，是不可能成就大事的。无论有没有生意，都要兢兢业业地坚守信念，用心做人，用心做事，才能最终获得成功。不能因为有了生意就乐成一团，没有生意就垂头丧气，失去信心，这样是行不通的。只有任何时候都保持一个良好的心态，才能冷静而正确地面对经营中出现的各种情况。

网上经营要能够耐得住考验，“心急吃不了热豆腐”，只要卖家的东西好，就一定会有人要。只有保持良好的心态，才能在经营中有所收获。

（3）面对困境要坚持

网店的销售市场很大，但这并不是指随便开个什么网店就能赚钱。开一个新网店就如同在不知名的街道两侧开个实体店，最初几乎无人光顾，只有经过不断努力，才能聚集人气，扩大知名度，培养顾客群体，最终让生意步入正轨，兴旺起来。几乎每个成功的网店经营者都无一例外地经历过这样的煎熬时期，这些都要归功于他们对于这份事业的恒心，只有坚持不懈才能最终走向成功。

（4）虚心向优秀者学习

虚心向有经验的店主学习，可以使自己少走很多的弯路。在开店之前要学习如何开店，在开店后要学习怎样经营。不但要从网络课堂上学，从书本中学，还要向有经验的网店店主学习，甚至向实体店店主学习。从最初学习店址、邮箱的选择，到后来学习数码相机的挑选，再到学习图片的拍摄、处理，然后到学习经营的方法、进货等。

例如，小蒙经营着一家网上服装店，业绩做得非常不错，可是小蒙依然很虚心地向别人学习。有一次她看到朋友在选购服装时，总会向卖家咨询服装适宜搭配的饰品，于是小蒙大受启发。回到家中，小蒙就在自己所经营的网店中为每一件服装适宜搭配的饰品进行了介绍，并且做出了购买衣服赠送饰品的活动，买家一下增加了不少。小小饰品为蒙蒙的网上销售立下了不小的功劳。

（5）把开网店当成乐趣

事实上，当前在网上开店的人群中，有不少的人都只是为了打发时间，广交朋友，趁机体验一把做网上小老板的乐趣。这些人通常不会在意到底赚了多少钱，他们在意的就是人气，所以颇有超凡的大家风范。要善于保护创业热情，让这个热情可以保持得更长久一点，这样才能逐步接近为之奋斗的目标。与大卖家的差距还在于市场判断和销售经验的差距、沟通能力的差距、顾客心理了解的差距、综合实力的差距等，只有找到真正的差距，才能迎头赶上。

1.2 网上开店的条件与优势

随着电子支付手段与物流网络的完善，网上购物也从新鲜时尚转而成为广大网民的日常行为。网上购物人群和交易额的迅速膨胀，使互联网再一次成为商机无限的创业宝地。在网上开店优势很明显，通常有几大优点：投资少，回收快；基本不需要占压资金；24小时营业；销售规模不受地盘限制，不受店面空间的限制，不受地理位置影响等。

1.2.1 网上开店的优势

在网上开店，不用租店面，不用办营业执照，就可以开店；不用大额投资，不用大量进货（甚至可以先销售后进货），就可以开始销售；不用雇用营业员，无人值班，就可以每年365天、天天24小时营业；不用打广告，全国各地的消费者都可以看到并购买到自己的商品。

随着电子商务发展迅猛，许多有一定传统资源的人，都正计划或已经在网络上开拓一片自己的天地，建立自己的网上商店。那么，网上开店都有哪些优势呢？