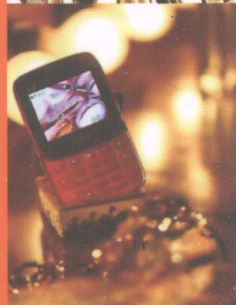


普华
经营

正略钧策
ADFAITH



赚钱的 网店 这样开

ZHUANQIAN DE WANGDIAN
ZHEYANG KAI

就业不如创业，开店就开网店。
日赚千金有技巧！



●王笙懿 编著



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

赚钱的网店这样开

王笙懿 编著

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目(CIP)数据

赚钱的网店这样开 / 王笙懿编著. —北京: 人民
邮电出版社, 2010. 1

ISBN 978-7-115-21806-3

I. ①赚… II. ①王… III. ①电子商务—商业经营
IV. ①F713. 36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 209002 号

内 容 提 要

本书根据网上开店的流程和规律, 介绍了商品选择、进货渠道及包装技巧、商品发布与图片拍摄处理等内容, 着重讲述了决定网上开店成功与否的关键要素以及网店推广与信用积累的知识, 特别适合在校大学生、寻求兼职者、自由职业者学习使用, 同时也可作为相关培训机构的培训用书。

赚钱的网店这样开

◆ 编 著 王笙懿

责任编辑 王莹舟

执行编辑 刘 盈 黄金涛

◆ 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>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700 × 1000 1/16

印张: 11

2010 年 1 月第 1 版

字数: 188 千字

2010 年 1 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-21806-3

定 价: 24.00 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

随着互联网的发展，电子商务已逐渐被人们接受，越来越多的人选择在网上开店，借助网络实现自己的创业梦想。

网上开店有前途吗？网上开店赚钱吗？这是大多数人在准备网上开店之前最关心的问题。答案是肯定的。以国内最大的网购平台淘宝网为例，仅2009年10月9日这一天，日交易额就高达6.26亿元，即当天在淘宝网上每分钟便完成了43.47万元的交易。在淘宝网上，许多皇冠店铺的出货量和一家中等规模的商场差不多，而员工只有区区十几人。最初经营时，很多网店老板仅有一台可以上网的电脑，而达到上述规模，平均发展时间往往只有4~5年。如此快的发展速度，如此低廉的成本，如此低的创业门槛，回报如此巨大，是传统生意根本无法想象的。这就是网上开店的独特魅力！

这么说，网上开店赚钱很容易吗？当然不是。

如何才能经营一家赚钱的网店呢？这是摆在网店店主面前最重要的问题，也是本书着重解决的问题。要解决这个问题，让我们先来看看网店涉及的各个环节。一般而言，要开一家网店，需要以下几个环节：网店的申请、网店商品定位、网店装修、网店推广宣传、货品物流及收款、网店售后服务与网店安全。

其中，网店的申请、网店装修、货品物流及收款、网店售后服务与网店安全属于“基础性环节”或“标准化环节”，只要稍加留意，就很容易掌握这些环节。

根据长期的网店经营实战经验和对网店的研究，我们认为，决定网店成败的根本因素莫过于对网店的推广宣传，这也是最难的一点。其他环节都可以找到标准答案，惟有宣传推广是没有标准答案可言的。

经验性的东西是最难掌握的，我想这也是本书读者最需要的。本书的特色正在于：砍掉已经被熟知的标准化内容，加强对宣传推广技巧的介绍，与读者分享作者的经验，帮助读者最大限度地理解网店经营模式，最大程度地

利用各种宣传工具。

希望本书能够起到抛砖引玉的作用，为读者提供一把打开电子商务财富之门的金钥匙。

由于网上开店的各种理论和技巧尚在研究争论阶段，书中纰漏在所难免，敬请读者谅解。

作者在编写过程中，得到了石娟、俞慧霞、刘丹丹、马连萍、杨慧艳、毛时玉、张小花、唐翠花、李天宝、黄凤祁、郑小兰、李银玲、袁晓蕊、李星野、李志华、石国桥、王海涛、谢荣湘、张彩玉和何凤娣等人的大力支持，在此深表感谢。

目 录

第一章 网上开店卖什么最火	1
• 哪些商品适合网上销售	1
• 调查热卖商品的七个办法	3
• 哪些商品具有“暴利”潜质	7
• 确定主营产品：先当一回“商业间谍”	9
第二章 实现商品热卖要掌握的网店包装技巧	13
• 网店热卖，先从网购顾客心理谈起	13
• 抓住热点：利用网店计数器分析顾客心理	18
• 紧贴关键字：编写便于搜索的商品名称	24
• 抓住网购心理：激发购买欲的商品介绍	25
• 成交更轻松：卖家信息不可缺少的三要素	28
• 商品管理：专业软件让商品管理更轻松	30
第三章 好宝贝，秀出来——拍摄吸引眼球的商品照片	33
• 商品图片：传递真实信息，突出商品卖点	33
• 拍摄不同商品时的相机选择	37
• 赋予照片生命力的多种照明方法	39
• 媲美专业的简易摄影棚	41
• 轻松为商品图片添加水印	44
• 为商品图片加上边框	48
• 让颜色暗淡的商品图片鲜艳起来	54

第四章	网店推广阶段I：在淘宝、易趣、有啊、拍拍的平台内推广	
	——优秀网店必做的功课	65
	• 利用网络社区宣传网店	65
	• 交换网店友情链接，带来潜在客户	68
	• 成为“人气宝贝”是在淘宝网开店赚钱的基础	71
	• 巧妙使用雅虎直通车推广	74
	• 巧用淘宝客，为小店找到免费业务员	77
	• 利用淘宝数据库给客户发短信	78
第五章	网店推广阶段Ⅱ：网店免费推广方法	
	——把简单的事做到最好	81
	• 网店推广不可不知的 SEO 技巧	81
	• 利用 QQ 个性签名宣传网店	86
	• 利用软件群发宣传网店	88
	• 利用“百度知道”宣传网店	91
	• 祝福邮件让网店的流量激增	95
	• 制作 QQ 表情宣传产品	97
	• 建立一个博客来宣传网店	99
	• 明星博客抢沙发，增加网店曝光率	102
	• 找到最适合的推广方法	104
第六章	网店推广阶段Ⅲ：收费推广方法	
	——学会投入让回报更丰厚	109
	• 为网店量身定做推广方案	109
	• 网络广告的种类	112
	• 如何评判各类网络广告的含金量	117
	• 小网站也能带来大价值	119
	• 百度关键字该如何选择	121
	• 合资购买广告位，分担广告风险	125
	• 与小站长达成网络推广合作	126

第七章 不可不知的信用积累“擦边球”	129
• 网上开店信用最重要	129
• 应怎样建立诚信	132
• 开店初期如何快速积累信用	135
• 不得不说的敏感话题：花钱刷信用究竟可行吗	138
• 销售虚拟商品一天成为钻石卖家	140
• 让信用增值——引导顾客为商品写评价	141
• 六个月成为淘宝皇冠卖家	143
• 打打“擦边球”——让一次交易得到六个信用	145
第八章 揭开网店赚钱的秘密	147
• 网店类型的秘密：合理规划，让网店赢在起跑线	147
• 进货货源的秘密：好货源，让网店未卖先赚	149
• 网店装修的秘密：打造网上精品店	154
• 网店推广的秘密：让网店在互联网的大海中脱颖而出	156
• 客户服务的秘密：搞定网购顾客的“网络专业待客法”	159
• 商品物流的秘密：选对物流让利润和服务双丰收	161
• 网络安全的秘密：给网店生意安上防火墙	164

第一章 网上开店卖什么最火

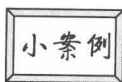


哪些商品适合网上销售

经过十来年的快速发展，网上开店早已不是新鲜事物。翻开报纸、打开电视，无处不是关于网店的介绍。

开网店首先要解决的问题就是：哪些商品适合在网上销售？选好主营产品是网店经营好坏与否的第一关。热门商品销量大，自然竞争激烈；冷门商品利润大，但是销量又太低；便宜商品卖得快，但是利润太少；贵重商品利润高，可是初期投入太大。

从理论上讲，网络覆盖的范围很广，任何商品都可以在网上出售。美国有一家公司专门在网站上销售坦克模型，据说每天的营业额高达百万。英国有一家网站，专门销售不成对的商品，如只有左边的鞋子，只有一件的情侣衫等，照样生意火爆。但是理论归理论，对于准备经营网店的卖家来说，在商品选择上还是应该遵循以下两个原则：结合自身优势，满足市场需求。



小张原来是一家化妆品公司的销售员，日常工作就是在商场推销化妆品，工作辛苦而且收入一般。她的理想就是自己经营一家小店，但是苦于投资太高，风险太大，一直没有行动。她在报纸上看到网上开店的介绍后，觉得网上开店简直就是专门为她准备的。当然，在决定网上开店之初，她也遇到了不知道该经营什么商品的难题。在淘宝网上，有三类店铺，一类是厂家的专营店，商品丰富，价格低，生意自然也非常好，但是这种店铺显然不是小张学习的对象；还有一种店铺不需要进货，只需要有专业技能就行，如专门帮人设计网店、装修网店，或是帮人建网站、写文稿，但是小张并没有这方面的专业技术，自己都需要别人帮助，更别说帮助别人

了；另一种比较好的生意是代购，淘宝网上有很多店铺在经营这种生意，如店主在美国帮助别人购买一些国内没有的商品，收取一定的佣金，或者店主所在的城市有品牌专卖店，可以帮其他城市的买家代为购买，可是这种生意需要大量时间，小张自己常常把逛街当作奢望，更别提为别人买东西了，而且代购的商品都比较贵重，万一丢失或损坏，风险太大。正当小张发愁的时候，朋友的一句话点醒了她：“你可真是抱着金饭碗要饭的主儿，你不是卖化妆品的吗？现在网上购物的主要人群以女性居多，你可以出售化妆品小样啊！”化妆品小样就是化妆品公司为顾客免费提供的试用装，一般由销售员保管，但是很多顾客在购买时，不会索要这些小样。小张是化妆品公司的销售员，自然有很多这样的小样。这也能拿到网上去卖吗？小张抱着怀疑的态度到网上一查，真是不查不知道，一查吓一跳，网上还真有很多出售化妆品小样的店铺，而且生意都不错。有些大品牌的化妆品小样，价格还很高。

经过一段时间的努力，现在的小张已经是一家淘宝四钻店铺的老板了，从最早兼职经营化妆品小样，发展为现在专职以经营化妆品、女性服装为主，每月收入上万元。她的成功就是很好地结合了自身的特点和市场的需求。

其实，卖什么并不重要，重要的是卖东西的人。商机无处不在！价值无处不在！你身边有很多“金子”般的事物，只是一直被你忽略，只要你有一双慧眼，能够发现身边的资源，有一双巧手，能够整合这些资源，你就会创造出属于自己的一片天地！

✿ 成功网店这样做：适合网上销售的商品特点

1. 新奇类商品

在日常生活中很难买到的商品，如刚刚开发出来的新产品。

2. 地域性强的商品

由于地域原因，很多商品在其他地方难以买到，如土特产、民族工艺品等。

3. 容易邮寄的商品

国内物流行业尚不发达，物流费用也是网上开店的主要成本之一，所以

不要选择附加值低、难以运输的商品。

4. 标准化商品

如书籍、音像产品、数码产品等标准化商品，这类商品如果在价格上有优势，就比较容易成为热销品。

● 网店经营小贴士：网络热销产品排行榜

淘宝网是国内知名的网上交易平台，通过对淘宝网的商品销售数据分析，可以让我们对网上适合销售什么样的商品有一个初步的认识。

据统计，2008年淘宝网销售商品数量排行前10名的商品依次是：服饰、手机、化妆品、家居日用品、户外运动用品、电脑配件、珠宝首饰、笔记本电脑、小家电、手机充值卡。



调查热卖商品的七个办法

网上开店前应当进行适当的市场调查。虽然每个人都希望自己的产品能够成为热卖产品，但理想和事实并非总能吻合。如果贸然进货经营，很容易产生滞销。在确定什么样的商品能够热卖之前，我们不妨先来看看导致商品滞销的原因。

产生滞销的原因有很多，最常见的原因是商品竞争过于激烈。现在很多公司开始看好网上开店的前景，纷纷加入网上开店的行列。如果你的商品恰恰与他们冲突，销售的难度就会非常大。

其次，如果你销售的商品在网络上已经有“大鳄”存在，那么在经营之前就要多加考虑。这类商品中最突出的是图书类产品和电子数码类产品。以图书类产品为例，国内有当当网和卓越网两大销售巨头。以电子数码类产品为例，国内有新蛋网和京东商城，这些网站有非常优质的货源，在营销、人力、物流等环节更是一般小商家难以抗衡的。当然，这并非说他们经营的商品小卖家就一定不能涉及，没有天生的冠军。如果你也准备经营同类商品，就一定要在差异化、个性化和服务方面有所突破，只有这样，才能有所作

为。大型的网上商城，在商品介绍方面肯定没有店主本人介绍得那么详细和人性化，在价格方面小网店也比它们更具灵活性，这些都是从“大鳄”口中分一杯羹的好办法。

热卖与否不但和商品本身有关，同时与店主的自身情况也有较大关系。有些店主或许在某些方面有优势，但是与自身情况相结合后，就会发现这不仅不是优势，反而会成为劣势。



小案例

小王一直从事 IT 用品的销售工作，看到网上开店的良好前景后，他也在网上开了一家店铺，经营的产品属于他的老本行——笔记本电脑和相关配件。最初小王觉得，凭借自己多年从事 IT 用品销售的经历和资源，拿到的货源价格一定具有很大的竞争力。当小王正式开始经营后却发现，网上经营笔记本电脑的有很多都是品牌直营代理商，就连上海、北京等一线城市的销售商也在网上开了店铺，其价格远低于他的商品。不仅如此，还有很多同行在网上开店，除了销售商品外，更多的是做商品展示，不求利润。可想而知，在这种情况下，小王的第一次网上开店之旅以失败告终。

在网上开店失败的案例中这类情况占绝大多数，有些商品，别人经营得热火朝天，但是轮到自己，却费力不讨好，甚至根本没有成交过。

成功网店这样做：这种商品我销售会热卖吗

影响商品热卖与否的因素有很多，市场是最难琢磨的，但是掌握如下技巧可以帮助店主大致估计出商品的销售预期。

1. 调查明星同行

在准备经营某种商品之前，先去卖同类商品的知名商城或网店作适当的调查。通过观察，可以大致了解商品的市场认同和销售情况，对自己将面对的竞争情况也能做到心中有数。

2. 朋友调查

找一些朋友来看自己的商品，请朋友作出评价，借此揣摩不同类型消费者对商品的接受和认同程度。

3. QQ 好友调查

自己的 QQ 好友不仅是聊天的对象，在对商品作市场调查时，也是不可忽视的一股力量。QQ 好友的类型比朋友更广泛，与他们沟通能够更准确地推测出商品投放市场后的效果。

4. 论坛发帖调查

如果你经营的是大众类商品，可以到相关论坛发帖求助，如果经营较专业的商品，则可以到专业论坛求助。网络中卧虎藏龙，你一定能够获得有用的市场信息。

5. 投票网站发起投票

随着 Web 2.0 的兴起，很多网站都推出了“投票”功能，你可以为自己的热销商品设计一份调查问卷，去听听其他网民的感受。

6. 求助家人

不要小看家人的意见，世界上最了解你的人恐怕就是你的家人了。有可能他们对你经营的商品一无所知，但是凭借对你性格、心理和其他方面的熟悉，就会对你选择的主营商品有一个感性的判断，而这往往是最准确的。

7. 小规模试销

如果你实在无法判断前景到底如何，可以先小规模地试销一下。即使一开始按零售价买来的商品一件都没有卖出去，也比按批发价进来一大批货卖不出去损失要小。

● 网店经营小贴士：国内著名网上商城及特色

准备在网上开店的人可以先去看看下列国内著名网上商城，一来可以从中学习经营方法和技巧，二来也一定要注意不要和这些商城“撞车”，毕竟与这些电子商务领域的“大鳄”硬碰硬不是一件轻松的事。

图书音像类

当当网——中文网上书店

卓越网——中文图书音像网上商城

中国音像——音像品专业零售

(续)

手机数码类

京东商城——3C 网购平台

北斗手机——手机商城

热点数码——数码相机低价直销

播播手机——手机专卖

美容美体类

第五街——专业减肥保健商城

耶时尚——年轻白领女性美容美体

时尚服饰类

第四区——时尚流行风雅的上品女装

走秀网——致力于全球时尚品牌在中国的发展

iShop 时尚——全球潮流装扮

VANCL 凡客诚品——集结顶级男装品牌精华

PPG 男服——时尚品质衬衫西裤

首饰手表类

乐买网——专业名牌手表销售网站

九钻珠宝——南非顶级钻石批发商直销

鲜花精品类

时尚坐标礼品网——中高档名牌时尚精品

UU 定制网——个性化书刊、邮票、生活用品

母婴儿童类

红孩子——国内婴幼购物网站

妈妈美——美丽妈妈修护专家

乐淘玩具——中国玩具商城



哪些商品具有“暴利”潜质

虽然每个人对“暴利”的理解不同，但是开店做生意，没有哪个人不想追求高利润。究竟用什么方法才能获得“暴利”呢？其实无外乎以下两种。第一种，是差价比较大的商品，即进货价或成本价和零售价的差额比较大；第二种，是热销商品，虽然利润不高，但是由于总体销售额很高，最终也可以获得不菲的利润。



小案例

网上皇冠卖家“奶奶的美白霜”就是通过第一种方法实现了“暴利”。“奶奶的美白霜”是一位淘宝卖家的网名，最初在网上经营一些饰品和女士服装，但是淘宝网上经营这类商品的卖家非常多，竞争异常激烈，大家的价格都很低，因此利润也很低。“奶奶的美白霜”的奶奶是一位老中医，手中有许多美白食品的中药配方，于是“奶奶的美白霜”经常将奶奶自己调制的美白食品送给朋友们分享，很多朋友都觉得非常好用，比市面上的很多化妆品都管用。一次偶然的机会，“奶奶的美白霜”突发奇想，能不能在淘宝网上经营这个产品呢？经过一番筹划之后，以独家配置的美白食品为主营的“奶奶的美白霜”店铺正式开张营业。由于中药美白的理念已经深入人心，再加上产品的独特性和新奇性，很多产品刚刚上架，就被买家买走了，因为“奶奶的美白霜”经营的产品属于独家产品，利润自然很高。

无独有偶。在淘宝网上，还有一位卖家是专门经营自家腌制的各种肉制品的，由于口味独特，而且用料考究，在淘宝网上也有大批的拥护者，仅仅以常见的腌制牛肉丝为例，就卖到了150多元，价格是其他店家的四五倍，但是仍然供不应求。

第二种实现商品“暴利”的办法莫过于经营电话充值卡和游戏点卡之类的商品了。这类产品使用人群广，虽然利润很薄，但是需求量巨大。上海的王先生就以经营电话充值卡为主业，在淘宝网上，经营电话充值卡可以使用自动发货功能，买家付款之后，不需要联系店主，直接对手机充值。由于充值卡是标准化产品，王先生每天只要将充值卡密码输入系统，就不用再操心

其他问题了。最多的时候，王先生一天时间卖掉了将近 20 万元的充值卡，即使利润是 1%，每天也有将近 2 000 元的收入。

无论是热销商品还是差价比较高的商品，只要卖家找到了适合自己的赚钱途径，网店就一定可以红红火火地开起来。

✿ 成功网店这样做：发现自己身边隐藏的金矿

在网上开店，具有“暴利”潜质的商品一般有如下几类。

1. 个性化产品

个性化商品竞争小，顾客对于价格不敏感，极具“暴利”潜质。

2. 快速消费类商品

快速消费类商品需求巨大，资金周转率高，虽然单独来看利润较低，但是积沙成塔，一旦有了规模，很容易成为“暴利”商品。

3. DIY 类商品

DIY 是“Do It Yourself”的简称，即手工制作的意思。这类商品由于具有不可复制性，只要找到对应的顾客群体，实现“暴利”也就轻而易举。

4. 提供服务和帮助

很多人在网上帮助别人建设网站、开发程序、装饰网店，除去时间成本以外，再不需要其他任何成本，也属于“暴利”产品范畴。

当然，“暴利”仅仅是相对而言，只要合理合法，追求商品利润的最大化无可厚非。

总而言之，经营网店要实现“暴利”最重要的途径是有自己独特的经营理念，不要盲目效仿，找到一条适合自己的个性化道路才是关键。

● 网店经营小贴士：网上购物人群的基本特征

网上购物的人群具有两大特征：年轻化和职业化。在网上购物的人群中，学生和上班族占了绝大多数。学生上网的主要目的是娱乐，白领主要以收集信息、查看新闻为主。在网上购物的人群中，女性远多于男性。卖家对主流网上购物人群有了清晰认识之后，就可以根据其特点、爱好并结合自身资源确定最适合自己的主营产品。

在大多数人的思维中，小卖家要想获得“暴利”是不可能的，经常会听到小卖家抱怨自己根本没有大卖家的资源和渠道，降低进货价非常不现实；自己网上开店的时间很短，不像大卖家那样有很多忠实客户，只能靠降低利润来吸引买家等。但事实并非如此，对小卖家而言，实现“暴利”并非毫无办法，开动自己的脑筋，找到适合自己的经营方向，仍然有很多网络“金矿”可以挖掘。



确定主营产品：先当一回“商业间谍”

牛顿说过：“如果我有什么成绩的话，那也是站在巨人的肩膀上而已。”所有的事情都是相通的，做企业、做学问和做网店都一样，不管你经营什么产品，在网上都有很多比你先做，并且做得很好的行家。作为新人，有差距不可怕，可怕的是你不知道差距在哪儿。向其他店主学习，看看人家是如何经营的，然后再看看自己的情况，这样反复对比，找到学习的榜样，你就有可能超过别人。



小案例

“冰冻橙子”在准备网上开店之后，也为主营商品发愁，不知道究竟该经营何种商品。一天，“冰冻橙子”漫无目的地在网上闲逛，一家公司的商品批发信息引起了他的兴趣，这家公司经营的商品是一种名为蚂蚁工坊的休闲类玩具。在其公司的网站上，对蚂蚁工坊有详细的介绍：