



时代百万富翁系列图书
SHIDAIBAIWANFUWENGXILJETUSHU

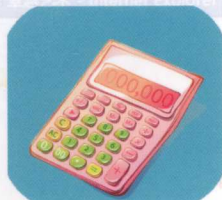


网店货物管理

全程指导

- 30分钟让你成为网店货物管理高手
- 60分钟了解进货渠道、订货、货物分类及配送方式

芦萍 主编



上海科学普及出版社

 时代百万富翁系列
SHIDAIBAIWANFUWENGXILIE



网店货 物管理

全程指导

芦萍 主编

上海科学普及出版社

图书在版编目(CIP)数据

网店货物管理全程指导 / 芦萍主编. —上海: 上海科学
普及出版社, 2009. 10
ISBN 978-7-5427-4442-5

I. 网… II. 芦… III. 电子商务—商业经营 IV. F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第157650号

策 划 胡名正

责任编辑 徐丽萍

网店货物管理全程指导

芦 萍 主编

上海科学普及出版社出版发行

(上海中山北路832号 邮政编码200070)

<http://www.pspsh.com>

各地新华书店经销 北京蓝迪彩色印务有限公司印刷

开本810×1000 1/16 印张10.75 字数234 000

2009年10月第1版 2009年10月第1次印刷

ISBN 978-7-5427-4442-5 定价: 22.80元



内容提要

本书介绍经营网络店铺的方法和技巧，详细介绍各种货源渠道以及通过各种渠道获得货源的技巧。内容通俗易懂，且便于读者参考操作，是经营网络店铺、网上交易的全面指导图书。

全书共 6 章，第 1 章主要帮助读者了解网上开店，并介绍开店前的相关准备；第 2 章～第 4 章主要介绍各种货源、寻找货源的方式以及寻找货源的相关技巧；第 5 章主要介绍商品的包装、各种物流的相关知识以及如何节省物流费用；第 6 章主要介绍管理库存以及处理积压库存的相关知识。

本书内容紧凑、讲解全面、思路清晰、案例生动，具有通俗易懂、指导性强的特点，力求指导读者在了解网络交易的基本操作的基础上，全面提升操作技能和技巧。

本书可以作为网络交易初学者的入门教材，也可以帮助中级读者提高技能，对高级读者也有一定的启发意义。



前言



20 世纪 80 年代初，摆个地摊就能发财，可很多人不敢；90 年代初，买股票就能挣钱，可很多人不信；互联网时代，利用网络就可以在家赚钱，您还要再犹豫吗？

根据 CNNIC（中国互联网络信息中心）公布的数据，截至 2009 年 7 月，我国网民人数已突破 3.38 亿。随着互联网在中国的进一步普及应用，越来越多的网民将养成网上购物的习惯，网上购物逐渐成为人们的网上行为之一，也逐渐成为了人们生活的一部分。

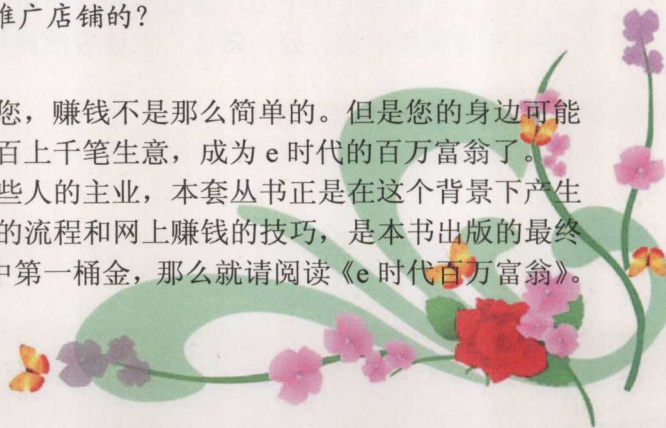
随着互联网的发展，各种类型的购物网站取得飞速的发展。在各种类型的购物网站中，提供网上开店服务的 C2C、B2C 网站不仅逐渐得到了网民的认可，而且以其低成本、低启动资金、快捷的交易方式等优势，得到许多创业者的青睐，越来越多的网民也准备加入到网上开店的队伍中。

e 时代，想赚钱的您是不是有如下疑问：

- 上网聊天、玩游戏没意思，我该如何利用网络赚钱？
- 我想自己做老板，做 SOHO 一族，有什么好点子吗？
- 最近工作不忙，想兼职在网上开店，卖什么好呢？
- 网上开店，我该如何进货？
- 为什么别人店铺里面的图片比实物还要漂亮，他们是怎么做到的？
- 为什么我的小店没有人光顾，别人是怎样推广店铺的？
- 我喜欢博客，博客可以用来赚钱吗？

网上赚钱真的如想象中那么简单吗？可以告诉您，赚钱不是那么简单的。但是您的身边可能就有这么一群人，点点鼠标，敲敲键盘，就做成成百上千笔生意，成为 e 时代的百万富翁了。

目前，网上开店不仅成为一种时尚，更成为一些人的主业，本套丛书正是在这个背景下产生的。帮助想在 e 时代赚钱的人们快速掌握网上开店的流程和网上赚钱的技巧，是本书出版的最终目的。如果您想在网开店，想通过网络赚取人生中第一桶金，那么就请阅读《e 时代百万富翁》。





丛书主要内容

《e时代百万富翁》丛书覆盖面广、知识点全面，已出版的书目如下所示。

- 《e时代百万富翁——博客人气王》
- 《e时代百万富翁——开家赚钱的网店》
- 《e时代百万富翁——淘宝开店一本通》
- 《e时代百万富翁——网店货物管理全程指导》

本书主要内容

全书精心安排了6章内容，具体内容如下。

本书章目	主要内容
第1章 好的开始是成功的一半	介绍了国内外网上开店之现状、网店与实体店的区别、网店热卖商品、开店前的准备等，还简单介绍了几个常见的网上开店平台
第2章 我的货源我做主	介绍了品牌代理、网店代理、普通批发市场、工厂货源、外贸尾单、二手闲置与跳蚤市场的相关知识，详细分析了各自的优势与不足
第3章 还可以这样寻找货源	介绍了凭借地理优势和个人技能特长创造货源，并介绍了沿海地区特产、扇区特产和民族特色工艺品，以及个人创作的工艺品等
第4章 e时代的货源	介绍了如何利用网络来搜索货源，并着重介绍了搜索的技巧以及网络防骗的技巧
第5章 做好物流很重要	介绍了包装商品的材料、各种物流方式，以及减少物流费用的技巧
第6章 有库存怎么办	介绍了什么是库存、如何防止库存以及如何处理积压库存，并介绍了如何宣传网店以减少库存的技巧

本书在编写过程中力求精益求精，但由于编者水平有限，以及网络和软件升级速度快，书中难免有疏漏和不足之处，敬请广大读者批评指正，提出宝贵意见，以便日后做进一步的改进。

编者

2009年9月





目 录



No.1 好的开始是成功的一半

一、了解网上开店 2

- 我国网上购物现状 2
- 网上开店的经营方式 3
- 网上开店流程 4
- 网店经营者的角色 10
- 网店经营者的心态 12
- 网上开店的风险 12

二、准备开店 13

- 了解热卖商品 13
- 店铺定位 17
- 确定该卖什么 18

向先生将男士皮艺店开到网上 19

开一家婴幼儿用品店 20

男性饰品时尚网店 21

No.2 我的货源我做主

一、货物管理有门道 23

- 进货管理 23
- 销售管理 23
- 库存管理 24

二、品牌代理 25

- 何谓“品牌代理商” 25

品牌代理商的优点 26

品牌代理商的缺点 26

做一个好品牌代理商 27

选择什么样的品牌 27

慎重选择品牌代理商 28

三、网店代理 29

何谓“网店代理” 29

网店代理优点 29

网店代理缺点 30

选好供货商 31

四、普通批发市场 31

各地批发市场 31

全国最大的 50 个专业批发市场 36

批发市场进货有技巧 37

批发市场进货优缺点 40

五、工厂货源 40

厂家商品的零售价高 40

如何去厂家进货 40

厂家进货优缺点 41

六、外贸尾单 41

何谓“外贸尾单” 41

外贸尾单的优点 42

外贸尾单的缺点 42

七、二手闲置与跳蚤市场 43

二手闲置物品 43

跳蚤市场 43





大四学生开网店，成功改变人生 44

高信誉货源还让他栽跟头 44

No.3 还可以这样寻找货源

一、从地理位置寻找货源 47

沿海地区特产 47

山区特产 49

民族特色工艺品 54

二、凭技能特长自创货源 58

有形货源 58

无形货源 62

吴先生的手绘产品发家史 64

网店“装修工” 65

女大学生开网店，一年赚三百万 66

No.4 e 时代的货源

一、网络搜索货源 68

使用通用搜索引擎搜索进货渠道 68

使用专用搜索引擎进行搜索 72

关注各大专业网站 76

关注各大专业论坛 77

网上货源网站 78

二、网上进货 80

防备网上骗子 80

网上进货技巧 82

黄先生教您网上寻找货源 83

网上采购网下卖 83

No.5 做好物流很重要

一、用心给宝贝做嫁衣 85

商品物流准则 85

包装前要注意 85

用心给宝贝做嫁衣 86

包装的保护技术 94

按商品类型包装 95

二、物流方式大比拼 97

现代物流与电子商务 97

上门送货 98

传统渠道，邮局攻略 98

国内快递公司 105

国际快递公司 108

大件托运 110

快递运单条款法律陷阱 111

三、教您节省物流费用 114

邮局省钱攻略 114

物流快递省钱攻略 117

国际快递省钱攻略 123

小李不足 5 元的平邮故事 124

全面解决物流纠纷 124

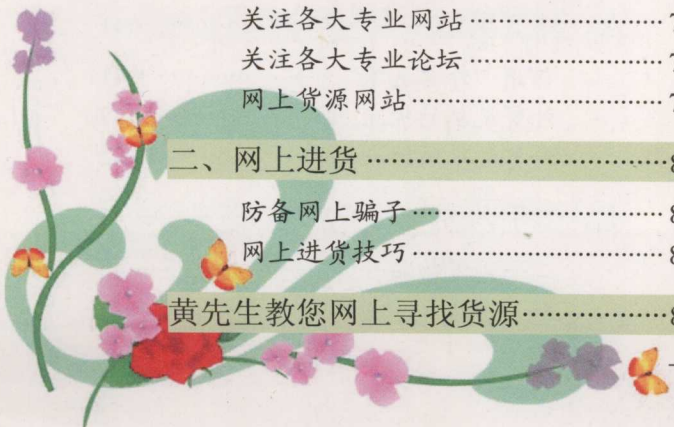
No.6 有库存怎么办

一、认识库存 127

什么是库存 127

零库存管理 128

合理库存很重要 129





造成积压库存的原因	130
二、防止积压库存	131
如何减少库存	131
从源头减少库存	132
不同的经营方式	133
三、处理积压库存	134
处理积压库存	134
集中处理积压库存注意点	138
四、管理库存	139
及时统计库存	139
有效分析库存	140
五、想库存少，宣传很重要	140
使用聊天工具宣传	140
在淘宝社区中宣传	142
个人博客宣传	143

寻找特殊渠道，库存销售一空	144
大学生营销经验分享	144

附录

附录 1 邮政出售品价格一览表	146
附录 2 国内经济快递业务资费 分区表	147
附录 3 主流快递公司网址	152
附录 4 2008（第四届）中国行业电子 商务网站 TOP100 榜单	153
附录 5 全国最大的 50 个专业 批发市场	155
附录 6 中国部分地区特产	156



1

好的开始是成功的一半



掌柜的生意经

什么是网上开店？怎样在网上开店？网上开店流程怎样？网上开店有哪些风险？

要想在网上开店，先要了解网上开店。开店之前需要先了解哪些呢？且看本章讲解！

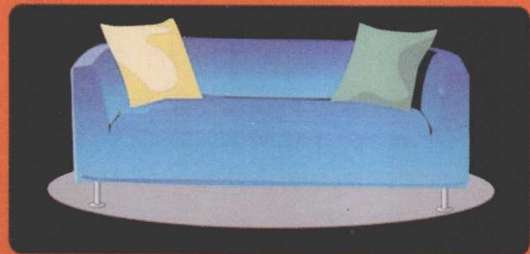


掌柜提示

- 我国网上购物现状
- 网上开店的经营方式
- 网上开店流程
- 网上开店的风险
- 国内外热卖商品
- 确定该卖什么
- 网店故事



e 時代
百萬富翁





一、了解网上开店

如果想开个网店,首先会想到资金来源、商品选择、进货渠道、包装邮寄、库存风险以及售后服务等一系列的问题,可能会觉得困难重重、麻烦多多。

万事开头难。开店前一定要保持良好的心态,一切困难和麻烦都会迎刃而解。

● ● ● ● 我国网上购物现状

2008,是让很多人命途多舛的一年。在2008年的金融危机中,很多公司、企业举步维艰,而网店似乎没有受多大影响。

越来越多的人加入到做网店老板的行列。网店究竟有什么地方在吸引着人们?下面来分析我国网上购物现状。

1. 网民人数多

网店繁荣的基础,是网民人数。随着宽带进入更多家庭,电脑以及数码相机等外设设备价格降低、性能提高,个人上网的条件越来越好,因此网民人数越来越多。庞大的上网人群必将产生一个规模可观的网上购物用户群,这也是众多国际和国内互联网从业者看好中国这一市场的原因。

目前在中国,每天大约有几十万、甚至上百万人在互联网上进行交易。根据历次中国互联网发展状况调查结果显示,我国网民人数2000年1月为890万,2001年1月为2250万,2002年1月为3370万,2003年1月为5910万,增长势头强劲。根据2009年1月份公布的《中国互联网络发展状况统计报告》显示,我国网民人数已达到2.98亿,手机网民人数首次超过1亿。

2. 全新的购物理念

网上购物带来了全新的购物理念。在购物平台上闲逛就像日常逛街一样,既可以打发时间,又可以淘到喜欢的商品,这已逐渐成为很多网民的爱好。随着电子商务的普及,网上购物以其便捷、省时和省钱等特点为人们所青睐。

根据艾瑞咨询访谈数据显示,访问淘宝但未购物的用户当中,无明确购物需求、只是随便闲逛的用户所占比例较高。据艾瑞分析显示,网上闲逛已逐渐成为一种新的时尚。这一方面说明网上购物在网民中的渗透不断加深,另一方面网上购物也为企业进一步提升购物平台服务水平提出了更高要求。这部分闲逛的用户作为潜在的消费群体,如果加以引导,必将成为网购增长的新动力。

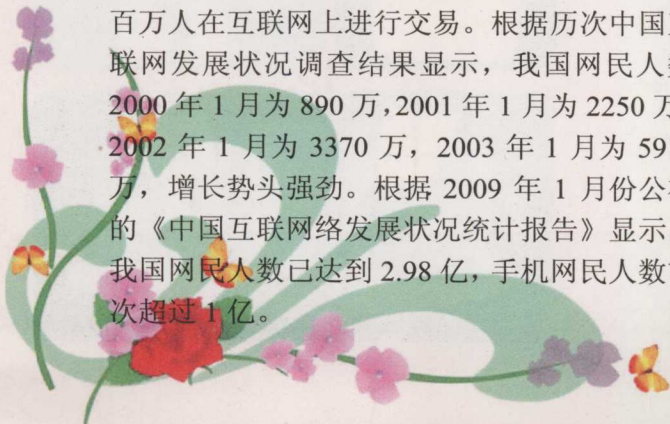
如今,网上购物已经成为消费者的生活习惯,广泛渗透至用户的日常生活和工作当中。网上购物也逐渐成为一件网民们习以为常的事情,也成为人们日常消费的重要渠道。

网上购物突破了传统商务的障碍,无论对消费者、企业还是市场都有着巨大的吸引力和影响力。总之,热衷于网上消费的人越多,就越能给我国电子商务市场带来活力。

3. 不可多得的机会

电子商务的普及,给青年网友以更多的工作机会。无论是全职在家开网店,还是兼职开网店,对每个人来说都是很好的机会。阿里巴巴CEO马云预言:“不做电子商务,五年后你会后悔!”果真如此吗?

据统计,2008年中国网购注册用户达1.2亿人,同比增加185%。其中淘宝用户将近1亿,完成近1000亿元的交易额,远超过沃尔玛在中国的销售额,约占社会消费品零售总额的1%。





另外,据阿里巴巴网的调查数据显示:国内目前个人在网上开店的超过 40 万,其中相当一部分是专职在网上开店。55%的企业通过电子商务年收入超过 100 万元,近一半的个人开店者一年的收入超过 3 万元,而 20%的个人通过网上开店月收入过万。在整个中国,通过网络进行交易的网民人数已经远远超过 1500 万,每年创造 GDP 达 2000 亿元!可见,网上开店的前景是美好的,而且网店的发展会带来新的机遇。

4. 网上开店与实体店比较

网上开店具有其独特的优势,下面来比较网上开店与实体店的成本,如表 1-1 所示。

商店	网上商店	实体店
内容	线上	线下
营业时间	24 小时	12 小时
工作时间	自由安排	8 小时
销售区域	全国	当地居民
店铺租金	0 元/月	5000 元/月
经营成本(门面)	低	高
可展示的商品	不受限制	有限

表 1-1 网上开店与实体店的成本比较

可以从表 1-1 中看出,网上开店的成本要比实体店成本低很多。网上开店与实体店相比,有很多相同点,但是也有很多的不同点。网上开店具有一些实体店无可比拟的优势。

(1) 网店实行 24 小时营业制

一般情况下,实体店有一定的营业时间,而网上开店甚至可以 24 小时营业,还可以根据自己的时间自由安排。例如出售游戏点卡的店铺,可以自动发货,这样店铺可以 24 小时

营业,而且不要求卖家时时刻刻都在线。

(2) 网店客源丰富

实体店客户主要针对实体店周边地区居民,而网店客户是全国乃至全球各地的消费者,这是任何实体店家都无法做到的。潜在客户多,机会必然要多些,不过懂得如何宣传推广自己的网店就变得非常重要了。

(3) 网店没有空间限制

由于实体店受到店面空间的限制,无法摆放过多的商品。而在网上开店没有空间限制,只要自己愿意,就可以发布成千上万种商品。

● ● ● ● 网上开店的经营方式

根据个人的实际情况,经营者可以选择一种适合自己的经营方式。网上开店的经营方式主要有以下 3 种。



1. 网店与实体店相结合经营

随着网络销售的快速增长,实体店铺与网络店铺相结合已经成为必然的趋势。

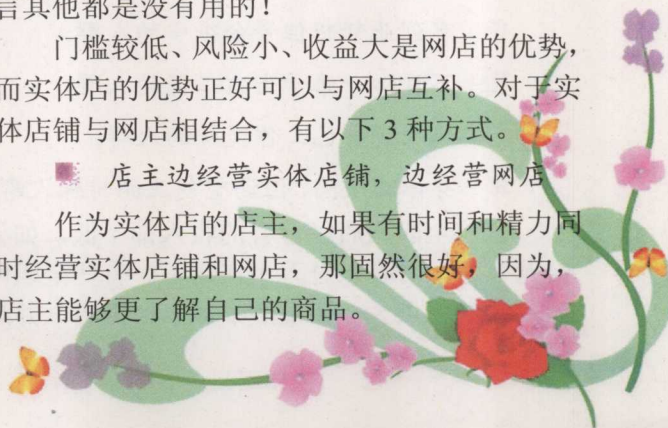
网店因为有实体店的支持,在商品的价格、销售技巧方面都技高一筹,更容易取得消费者的认可与信任。

网店与实体店相结合,可以为店铺带来高人气和高营业额,因为网上的顾客范围更广!销售的终端就是客户,没有客户,对于销售而言其他都是没有用的!

门槛较低、风险小、收益大是网店的优势,而实体店的优势正好可以与网店互补。对于实体店铺与网店相结合,有以下 3 种方式。

■ 店主边经营实体店铺,边经营网店

作为实体店的店主,如果有时间和精力同时经营实体店铺和网店,那固然很好,因为,店主能够更了解自己的商品。





但是,没有多余时间来经营网店的店主占绝大多数,虽然大家都觉得这种方式很好,但是苦于无力经营,只能放弃。

■ 店主发展淘宝代理

发展淘宝代理已经有很多人在使用,不但省去了店主的时间和精力,而且无需任何费用就有人帮助推广、宣传和销售。

■ 店主雇用店员做网店

由于网店的经营成本较低,对于有一定经济实力的店主来说,可以雇用店员,利用网络的独特优势把自己的实体店铺开到网上去。

2. 全职经营网店

经营者将全部的精力都投入到网站的经营上,将网上开店作为自己的全部工作,将网店的收入作为个人收入的主要来源。

随着电子商务越来越被人们所接受,全职经营网店完全可以作为人们的一项终身事业。

4 据统计,目前国内的个人网商的年龄层主要集中在 25 到 35 岁之间,他们中有三分之一的人愿意全职在网上开店。

如果还没有找到合适的工作,如果想创业可是资金又很少,如果厌倦了朝九晚五的职场生活,那你就赶快全职经营一家网店吧。下面列举几类较适合开全职网店的人群。

■ 没有一份合适或稳定工作的人群;

■ 有创业梦想但资金很少的人群;

■ 不甘心一辈子当打工仔的人群;

■ 想改变自己工作现状的人群;

■ 身体有缺陷,但渴望创业的特殊人群。

目前全职网店经营者的收入都不低,如果经营有道,月收入过万不在话下。有些全职网店不仅销售量大,还发展了多家加盟店,并最

终成功打造出自己的品牌。

3. 兼职经营网店

经营者将经营网店作为自己的副业,增加收入来源。如:在校学生利用课余时间开网店;一些职场人员利用工作便利时段和晚上休息时间开网店等。

具备以下条件的人群较适合开一家兼职网店。

■ 有一份清闲的工作

经营者如果拥有一份较清闲的工作,就可以利用自己的时间优势兼职开一家网店。

■ 工作本身就离不开网络

如果经营者的工作本身离不开网络,那就可以利用自己的网络优势开一家网店。

■ 喜欢购物逛街,对流行趋势很敏感

如果经营者本身就是一位热衷于购物消费的时尚人士,且对流行趋势很敏感,那就可以利用自己的审美优势开一家网店。

■ 经常有出国的机会

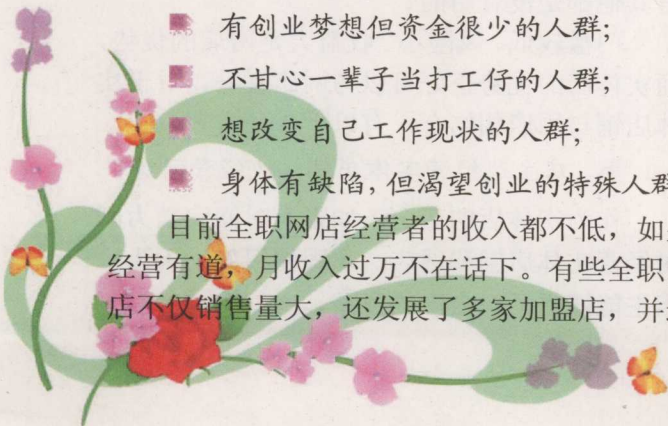
如果经营者时常出国,且有机会拿到一些很有异域特色的商品,就可以充分利用自己的资源优势开一家特色网店,吸引同一阶层的消费人群。

■ 有一家实体店

如果经营者已经拥有一家实体店,就可以利用自己的客源、货源和经验等多方面优势开一家网店来拓展销路。

● ● ● ● 网上开店流程

在网上开店,了解网购的消费人群、成交量居高的货品,找寻您了解的、或是有条件的货源,确定出售货品的主题、投入金额的预算等,都是事前必须做的功课。





网上开店的一般流程如图 1-1 所示。

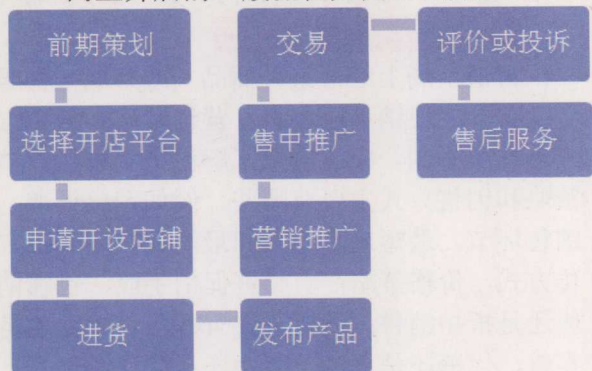


图 1-1 开设网店的流程

1. 市场调查, 前期策划

开店前, 首先要考虑的就是开一家什么样的网店, 这点很重要。寻找好的、具有市场竞争力的商品才是成功的基石。

没有调查就没有发言权, 开网店就和开实体店一样, 也要进行市场调查。市场调查的内容主要包括经营环境调查、市场需求调查、顾客情况调查、竞争对手调查以及市场销售策略调查。

(1) 经营环境调查

经营环境主要包括政策、法律环境、行业环境和宏观经济状况。

政策、法律环境调查。调查与所要经营的业务、开展的服务项目相关的政策法律信息, 了解国家是鼓励还是限制, 具体有哪些管理措施和手段。当地政府如何执行有关国家法律法规和政策, 对您的业务有何有利和不利的影响。

行业环境调查。调查所要经营的业务、开展的服务项目所属行业的发展状

况、发展趋势、行业规则及行业管理措施。比如, 从事服装行业的, 应该了解服装行业的发展趋势、流行色和流行款式、服装技术发展潮流等。充分了解和掌握该行业信息, 有助于从“门外汉”到内行的快速转变。

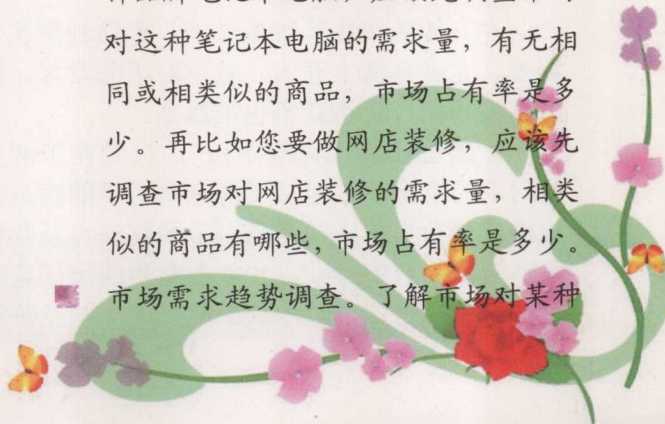
宏观经济状况调查。宏观经济状况是否景气, 直接影响老百姓的购买力。如果经济不景气, 生意就难做。经济景气宜采取积极进取型经营方针, 经济不景气也有挣钱的行业, 也孕育着潜在的市场机遇, 关键在于如何把握和判断。了解客观经济形势, 掌握经济状况信息, 是经营环境调查的一项重要内容。

(2) 市场需求调查

市场需求调查包括市场需求量调查和市场需求趋势调查。通过市场调查, 对商品进行市场定位。

市场需求量调查。如果要经销某一种或某一系列商品, 应对这一商品的市场需求量进行调查。比如您要经销某种品牌笔记本电脑, 应该先调查市场对这种笔记本电脑的需求量, 有无相同或相类似的商品, 市场占有率是多少。再比如您要做网店装修, 应该先调查市场对网店装修的需求量, 相类似的商品有哪些, 市场占有率是多少。

市场需求趋势调查。了解市场对某种





商品(或服务项目)长期需求态势;了解该种商品(或服务项目)从技术到经营两方面的发展趋势;了解该商品(或服务项目)是逐渐被人们认同和接受,需求前景广阔,还是逐渐被人们淘汰,需求萎缩等。

(3) 顾客情况调查

顾客可以是原有的客户,也可能是潜在的顾客。顾客情况调查包括以下两方面的内容。

- 顾客需求调查。例如购买某种商品(或服务)的顾客大多是哪些人(或社会团体、企业),顾客希望从中得到哪方面的满足和需求(如效用、技术、价格、交货期、心理满足和安全感等)。
- 顾客分类调查。了解顾客的数量、特点及分布,明确目标顾客。如果顾客是消费者个人,应了解消费群体种类,即目标顾客的大致年龄范围、性别、消费特点、用钱标准,对某种商品和服务项目的需求程度、购买动机、购买心理、使用习惯。掌握这些信息,可以为有针对性地开展业务做准备。

(4) 竞争对手调查

在开放的市场经济条件下,想做独家买卖很难。尤其是网上开店,竞争对手非常多,网上商品相似,价格竞争也很激烈。

“知己知彼,百战不殆”,只有在了解竞争对手的情况下,包括了解竞争对手的数量与规模、分布与构成,竞争对手的优缺点及营销策略,做到心中有数,才能在激烈的市场竞争中占据有利位置,有的放矢地采取一些竞争策

略,做到“人无我有,人有我优,人优我廉”。

(5) 市场销售策略调查

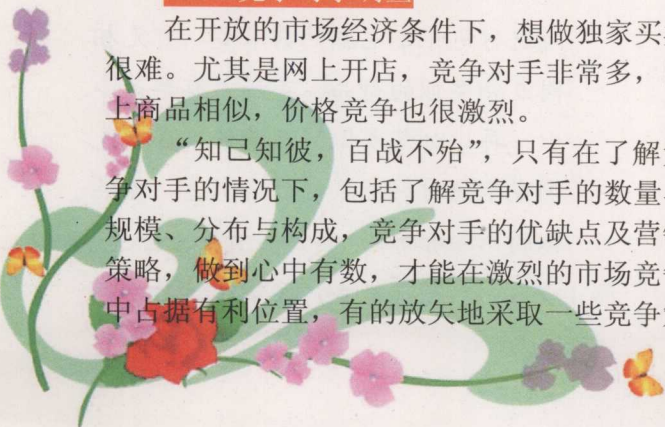
目前市场上经营某种商品(或开展某种服务项目)的促销手段很多,营销策略和销售方式也有所不同,应该重点了解促销手段、营销策略和销售方式主要有哪些。例如销售渠道、销售环节,最短进货距离和最简批发环节;宣传方式,价格策略;有哪些促销手段,包邮销售还是折扣销售;销售方式有哪些,批发还是零售,代销还是直销,专卖还是特许经营等。

调查并分析各种销售策略是否有效,有哪些缺点和不足,从而为您决策采取什么经营策略、经营手段提供依据。

(6) 常见的市场调查方法

作为一个生意人,上网、读报、看电视、观光旅游、漫步、与人闲谈,不一定有获取信息的明确目标或具体计划,但是做个有心人,时时留意有价值的信息,就可以随机获取一定的信息。不过获取信息的主要方式,就是带有明确的目的、具体的计划,并运用一定的手段,也就是常说的市场调查。

- 按调查方式不同,市场调查可分为访问法、观察法和试销(或试营)法。
访问法,即事先拟定调查项目,通过面谈、信访、电话等方式向被调查者提出询问,以获取所需要的调查资料。
观察法,即调查人员亲临顾客购物现场(或服务项目现场),直接观察和记录顾客类别、购买动机和特点、消费方式和习惯,商家的价格与服务水平、经营策略和手段等。
试销(或试营)法,即通过营业或商品试销,来



了解顾客的反应和市场需求情况。

按调查范围不同,市场调查可分为市场普查、抽样调查和典型调查3种。市场普查,即对市场进行一次全面调查,这种调查量大、面广、费用高、周期长、难度大,但调查结果全面、真实、可靠。抽样调查,从消费者人群中选择一部分人群进行调查,据此推断整个总体的状况。典型调查,即从调查对象的总体中挑选一些典型个体进行调查分析,据此推算出总体的一般情况。例如对竞争对手的调查,可以从众多的竞争对手中选出两三个典型代表,深入了解,剖析其运行机制、价格水平和经营方式。

2. 选择开店平台

选择网店平台也很重要,目前,网上开店主要有3种方式。

(1) 在专业的大型网站上开店

可以在专业的大型网站上注册会员,开设个人网店,如淘宝网、易趣网或拍拍网等许多大型专业网站都向个人提供网上开店服务。目前网上开店大多采用这种方式。

淘宝网

淘宝网是由阿里巴巴集团于2003年5月10日投资创办,是目前亚洲最大的网络零售平台。现在淘宝网的业务跨越C2C(个人对个人)和B2C(商家对个人)两大部分。

截至2008年12月31日,淘宝网注册会员突破9800万人,覆盖了中国绝大部分的网购人群;2008年淘宝网的总交易额高达999.6

亿元,占中国网购市场80%的份额。继2007年淘宝的交易额突破433亿元(比2006年增长156%)后,2008年上半年,淘宝网的成交额就已达到413亿元。

淘宝网宣称“没有淘不到的宝贝,没有卖不出的宝贝”;提倡诚信、活跃、快速的网络交易氛围,坚持“宝可不淘,信不能弃”。淘宝网在为会员打造更加安全高效的网络交易平台的同时,还致力于营造和倡导互帮互助、轻松活泼的家庭氛围,使每位在淘宝网上交易的网民不但能享受到迅速高效的交易,而且还能交到很多志同道合的朋友。

如今淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选。2005年10月,淘宝网宣布将在未来的5年里,为社会创造100万个就业机会,帮助更多网民在淘宝网上就业,甚至创业。事实证明,到2007年,淘宝网已经为社会创造了超过20万的直接就业岗位。据统计,目前已经有超过30万的人在淘宝网上成功实现了个人的创业梦想。特别是在2009年的金融危机之下,就业形式严峻,更多的人放弃打工,全身心投入淘宝网,加入开店创业的行列。



图1-2 淘宝网





易趣网

易趣网在 1999 年 8 月 18 日成立于上海, 是全球最大的中文网上交易平台之一, 主要提供 C2C 和 B2C 网络平台的搭建与服务。

2002 年 3 月, 易趣网获得美国最大的电子商务公司 eBay 的 3000 万美元的注资, 并与其结成战略合作伙伴关系。2003 年 6 月, 易趣网获得 eBay 追加的 1.5 亿美元投资, 并成为 eBay 全球大家庭中的一员。2004 年 7 月, 易趣网推出新品牌“eBay 易趣”。

目前已有超过 300 万的用户注册了易趣网, 累计登录商品超过 200 万件, 线上成功交易额达 7.8 亿元人民币。



图 1-3 易趣网

拍拍网

拍拍网是腾讯旗下的电子商务交易平台, 于 2005 年 9 月 12 日上线发布, 2006 年 3 月 13 日宣布正式运营。2006 年 9 月 12 日, 拍拍网上线一周年, 在这短短一年的运营中, 拍拍网成长迅猛, 已经与易趣、淘宝共同成为中国最有影响力的三大 C2C 平台。

拍拍网拥有腾讯 QQ 超过 5.9 亿的庞大用户群和 2.5 亿活跃用户的资源优势, 具备良好的发展基础。据 Alexa 数据显示, 拍拍网运营满百天即已进入“全球网站流量排名”前 500 强, 并创下电子商务网站进入全球网站 500 强

的最短时间纪录。

2007 年 9 月 12 日, 拍拍网上线发布两周年, 在流量、交易量、用户数等方面都取得了更全面的飞速成长。截至 2007 年第二季度, 拍拍网的注册用户数已接近 5000 万, 在线商品数超过 1000 万。据易观国际最新报告显示, 2007 年第 2 季度拍拍网获得了 20% 的增长, 并迅速跃居国内 C2C 网站排名第二的地位。凭借丰富多样的商品类别和高人气的互动社区, 拍拍网已成为国内成长最快、最受网民欢迎的 C2C 电子商务交易平台。



图 1-4 拍拍网

(2) 自立门户型的网上开店

经营者亲自动手或者委托他人进行网店的设计, 网店的经营与大型的购物类网站没有关系, 完全依靠经营者个人的宣传吸引浏览者。

自立门户型网店的建设方式主要有以下两种: 一种是完全根据商品销售的需要, 进行个性化设计。需要进行注册域名、租用空间、网页设计及程序开发等一系列工作, 个性化设计, 费用较高; 另一种就是向网络公司购买自助式网站模块, 操作简单, 费用较低, 但是缺