

图书在版编目(CIP)数据

网上开店创业手册 徐飞著 上海: 东华大学出版社

社 原书号

ISBN 7-313-04111-1

I 网 徐 II 徐 III 电 原网站 原基本知

识 IV ①云 ②裁 ③裁

中国版本图书馆 CIP 数据核字()第 号

责任编辑姚时斌

封面设计摇旭摇日

网上开店创业手册

徐飞编著

东华大学出版社出版

上海市延安西路 号

邮政编码 电话:()

新华书店上海发行所发行 昆山亭林印刷有限责任公司印刷

开本 印张 字数 千字

年 月第 版 年 月第 次印刷

印数 册

ISBN 7-313-04111-1

定价 元



目摇摇录

1

目摇摇录

第一章 网上开店——入门准备篇

街上的商店了解零售业,但他们并不知道这个威胁自己和整个经济的科技是怎么回事。了解网络零售业的人并不多,让人最为兴奋的是,电子商务还处在初级阶段,就像莱特兄弟刚刚试飞一样,网络商机无限。与其网下叹气,不如网上出击。

网上开店崭露“钱”景

互联网上购物的现状

国外网上开店的动态

国内网上开店的情况

网上开店的两个基本条件

硬件基本条件

软件基本条件

做好迎接网上开店挑战的准备

成功案例分析

案例一 大学生网上开店创业

案例二 白领网上开店创业

案例三 缘族网上开店创业

案例四 网下有店为什么也要触网创业

第二章 网上开店——选择行业篇

为了一夜暴富?为了圆梦?还是延续孩提时代的过家家游戏?都不像。女性理想的理财手段选择的是网上和现实的迷你买卖:“毒杀”男性的香水,漂亮的挂



毯 时尚的饰品 ,生命中不可缺少的婚纱。

——《经理人》杂志

圆 开一家什么样的网络商店

圆 网上零售的商品特点

圆 网上开店有哪些行业可以选择?

圆 网上开店卖什么最火

圆 国外网上开店卖什么最热门

圆 国内网上开店卖什么最热门

圆 网上开店商品种类组合解析

圆 网上开店之寻觅货源

圆 寻找货源的渠道

圆 如何找到好的批发商

圆 成功案例分析

案例一 数字化产品怎样经营成功

案例二 下岗女工开辟蹊径创业 经营个性化产品

第三章 网上开店——选择店址篇

商业流通领域著名的“三原则”认为：第一是选址，第二是选址，第三还是选址。零售商拥有好的地理位置，就拥有了稳定的客流量，进而极大地减小了营销成本。

圆 网上开店创业的形式

圆 网上开店平台

圆 拍卖性质平台的特点

圆 网上商城性质平台的特点

圆 选择网上开店平台的标准

圆 常见的网上开店平台全攻略

圆 淘宝网开店攻略

圆 易趣网开店攻略

圆 一拍网开店攻略



- 摇摇摇摇愿开店攻略摇摇愿
- 摇摇摇摇富贵网开店攻略摇摇愿
- 摇摇摇摇装修自己的小店摇摇愿
- 摇摇摇摇给自己网上小店装个“金字招牌”摇摇愿
- 摇摇摇摇小店店标设计摇摇愿
- 摇摇摇摇小店商品分类管理摇摇愿
- 摇摇摇摇怎样写店铺公告摇摇愿
- 摇摇摇摇自己构建网站摇摇愿
- 摇摇摇摇网站的构成和建设原则摇摇愿
- 摇摇摇摇怎样利用模板建设网站摇摇愿
- 摇摇摇摇怎样利用网页制作软件建设网站摇摇愿
- 摇摇摇摇成功案例分析摇摇愿
- 摇摇摇摇开心购物网摇摇愿

第四章 网上开店——经营篇

商品的图片处理、文字描述代替你滔滔不绝地向客户介绍,如何定价、如何沟通这些将决定你网上开店成功的关键。记住你如何对待供应商,你的客户将如何对待你。

- 摇摇摇摇网上开店之商品描述摇摇愿
- 摇摇摇摇图片描述摇摇愿
- 摇摇摇摇文字描述摇摇愿
- 摇摇摇摇做好商品的定价摇摇愿
- 摇摇摇摇网上商品定价的几种形式和特点摇摇愿
- 摇摇摇摇网上商品定价的四大策略和五个技巧摇摇愿
- 摇摇摇摇网店经营成功之路——积极地沟通摇摇愿
- 摇摇摇摇多与访问者沟通摇摇愿
- 摇摇摇摇多与供应商沟通摇摇愿
- 摇摇摇摇多与网上开店平台提供商沟通摇摇愿
- 摇摇摇摇多与竞争者沟通摇摇愿



- 源源摇扩大网上开店的规模摇转员苑
- 源源源摇发展连锁分店摇转员苑
- 源源源摇网上销售连锁摇转员源
- 源源摇成功案例分析摇转员源
- 案例摇喵喵开店——猫之家的故事摇转员源

第五章摇网上开店——传播营销篇

摇摇在网络经济时代,注意力是稀缺的,谁能吸引更多的眼球,谁就赢得了市场。所以我们要采取一定的营销手段去吸引顾客。

- 缘源摇网上顾客购物心理摇转员源
- 缘源摇常见的营销传播手段和具体运用摇转员源
- 缘源源摇病毒式营销摇转员源
- 缘源源摇定制式营销摇转员源
- 缘源源摇电子邮件列表营销摇转员源
- 缘源摇网上店铺推广形式摇转员源
- 缘源源摇购买推荐位(促销位)摇转员源
- 缘源源摇网络实名和通用网址摇转员源
- 缘源源摇搜索引擎竞价排名摇转员源
- 缘源源摇网络广告摇转员源
- 缘源摇传统营销和网络营销手段的整合摇转员源
- 缘源摇成功案例分析摇转员源
- 案例摇传统宣传和网络宣传结合——郑州德化步行街商务网摇转员源

第六章摇网上开店——物流资金流篇

摇摇如果把网上店铺比作一个人,那么可以说物流和资金流是网上开店的两条腿,其中任何一条腿出了问题,都会影响网上开店的正常经营,所以我们要非常了解这两条腿的健康状态。



- 远源摇物流是电子商务的重要组成部分摇源
- 远源摇常见物品的包装和打扮摇源
- 远源摇网上购物配送环节摇源
 - 远源摇通过邮局送货摇源
 - 远源摇通过快递送货摇源
- 远源摇网上开店的资金流摇源
 - 远源摇网上购物支付帐款的方式摇源
 - 远源摇国内银行网上支付特点摇源
 - 远源摇网上支付的安全问题摇源
- 远源摇成功案例分析摇源
 - 案例一摇网上支付平台——首信易在线支付摇源
 - 案例二摇淘宝网的支付宝摇源

第七章 网上开店——售后服务和客户关系篇

在网络,如果顾客觉得受到了冷落,那他告诉的不是个人,而是缘个人。所以要用七成的时间来树立良好的口碑。不但提供顾客所需的,自己还要再加一点。现今的客户关系管理不能再如同过去依赖销售人员个人的魅力,而是必须依赖协调整合的行动,由过去被动地收集客户资料,转为建立主动关怀的顾客关系,在第一时间解决客户的需求问题,将能获得客户的忠诚心。

- 苑源摇怎样处理顾客抱怨和警告摇源
 - 苑源摇顾客为什么会抱怨甚至警告?摇源
 - 苑源摇常见处理顾客抱怨和差评的方法摇源
- 苑源摇怎样处理顾客换货和退货?摇源
- 苑源摇客户关系管理和客户服务摇源
- 苑源摇客户关系管理在电子商务中的运用摇源
- 苑源摇成功案例分析摇源
 - 案例摇运用《网店管家软件》进行售后服务和客户关系管理摇源



第八章 网上开店——进军海外贸易篇

把全世界的钱装进自己的口袋,这在网络时代不再是梦想。利用海外电子商务平台进行淘金的时刻已经来临,你准备好了吗?

为什么我们要把生意做到国外去

电子商务在企业国际贸易中的作用

网上开店进军海外贸易的机遇与挑战

国外网上开店之商品选择

外国人网上购物的习惯

我国在国外网上开店有竞争力的几类商品

如何在国外网上平台开店

国外网上开店平台:电子港湾

在 网上销售商品的步骤

国际汇款和配送业务

国际汇款的几种方式

跨国配送业务

网上开店的未来展望

成功案例分析

案例一:的“妈咪大卖家”

案例二:网络经济不可抗拒

主要参考文献

后记



序摇摇言

1

序摇摇言

摇摇世纪 90年代以来,计算机网络技术得到了飞速发展,信息的处理和传递突破了时间性和地域性,计算机网络化和经济全球化成为不可抗拒的世界潮流,电子商务随之成为全球最热门、最活跃的信息交易活动,也是世界各国争先发展及各个产业部门最为关注的领域。

摇摇目前电子商务已是一个发展潜力巨大的市场,具有诱人的发展前景。预计到 2005年,全世界通过 网络实现的商业销售额有望猛增到 1000亿美元以上。作为一种崭新的商务交易活动,电子商务是推动未来经济增长的关键动力。它的推行将打破时空界限,改变贸易形态,大大加速整个社会的商品流通,有效地降低企业生产成本,提高企业的竞争能力,同时也为消费者提供更多的选择机会,使消费者得到更多的实惠。

摇摇国外一些先进国家在发展电子商务的同时,还通过互联网为大众创造新的就业机会。比如美国著名的 亚马逊电子商务公司,其无店铺经营模式已经为 100万以上的失业人员创造了直接的就业机会,其中极大一部分是通过网络店铺的方式进行自主创业的。在我国,近两年来电子商务交易已获得众多消费者的认同。据统计,2000年上半年上海市电子商务交易额已达 100亿元,已占到全市商品销售总额的 10%以上。整个电子商务交易市场的发展前景非常广阔。

摇摇本书作者编写的这本《网上开店创业手册》,从实际应用的角度出发,较详细地介绍了网上开店创业过程中各个环节的具体操作方法,包括:入门准备、选择行业、选择店址、业务经营、传播营销、物流配送、网上支付、售后服务、客户关系、海外贸易等。

摇摇本书内容丰富,简明扼要,通俗易懂,具有较大的可操作性,可供广



大网络零售创业者入门时参考,并将有利于推动电子商务的应用与发展。

上海市电子商务行业协会秘书长 姚裔勇(高级工程师)

上海联合电子商务研究所所长 姚裔勇(教授)

上海高校电子商务类职业资格鉴定所所长

二〇一〇年 九月



第 1 章 摇摇网上开店——入门准备篇

摇摇街上的商店了解零售业,但他们并不知道这个威胁自己和整个经济的科技是怎么回事。了解网络零售业的人并不多,让人最为兴奋的是,电子商务还处在初级阶段,就像莱特兄弟刚刚试飞一样,网络商机无限。与其网下叹气,不如网上出击。

摇摇如果你已经不满足在互联网上仅仅聊天、看看新闻、收发邮件时,如果你还在为自己的店面每月数千元的房租而焦头烂额时,如果你在为办公室政治而身心疲惫时,如果你意识到还可以利用网络创一番事业、改写人生轨迹时,那么请选择网上开店吧,一种风险最小却大有前途的创业方式。而且随着电子商务、物流的发展和诚信体系的逐步完善,会有越来越多的人选择网上开店创业。美国汉森公司创始人惠特曼这样描述中国电子商务市场,“在今后的三四年中,中国电子商务增长速度将会是全球平均速度的 10 倍”,所以我们坚信网上开店前途无量!

摇摇选择网上开店的 4 个理由:

摇摇★网下开店费用大概包括月租、人工、税费和各类杂费。前期包括门面的转让费或保证金,办证费用,进货费用,这笔费用少则几万多则几十万。不要为网上开店的上千元的网站建设费用而驻足,只要你会使用建站软件,本书可以告诉你怎样用 500 元钱就能建立拥有顶级域名(国际性顶级域名)的网站。

摇摇★如果你有份固定工作,想网下开店自己当回老板,应该没有那么多时间打理店铺,这在开店初期是个致命的打击。有很多实例证明这是个死胡同,除非你辞掉工作全心打理。但当你的店铺前途未卜时,你有那么大的勇气吗?而网上开店能在满足自己当回老板的情况下,还能规避很大的经营风险。

摇摇★网上开店会不受时间、地域及店面规模的约束(猿猿伊圆小时经营,全球能上网的地方都是你潜在的顾客区,只要有合适在网上销售的商品均可拿到网上展卖),最重要的是你不要整天守着你的店铺,因为网上开店主要处理的是信息流。

摇摇★在生活节奏加快的今天,网上开店方便了你的老顾客,因为他们不必再刻意



赶到你的店里,就能很方便地挑选到中意的商品,顾客的忠诚度无疑会加强。

摇摇★有些商品、服务拿到网上卖,目标市场会更大,比如性保健用品,大家都知道中国人特有的传统意识的缘故;再像数码冲印、网上炒股信息服务,网上经营更可谓便捷。

摇摇★再如有的顾客在网上订购鲜花、精美玩具,然后直接通过寄送送给朋友、家人,这会给他们带来很大的惊喜,在代沟加大的今天,往往比自己买自己送效果要好得多。

摇摇★只要你会上网开店,你的好酒就不用怕巷子深,在网络时代这一句话被证明是对的。

摇摇★保险之类直销代理人可谓又面临一次创业良机,不用再为屡遭闭门羹而伤自尊。

摇摇★最重要的是我们接触在网上开店的老板中快乐地赚钱占绝大多数。

摇摇如果你不相信,那么我们来查看前不久台湾一机构调查上班族最热衷的创业项目,一共有 15 个,结果是网络上开设店铺占 15.54%,排在第四位。

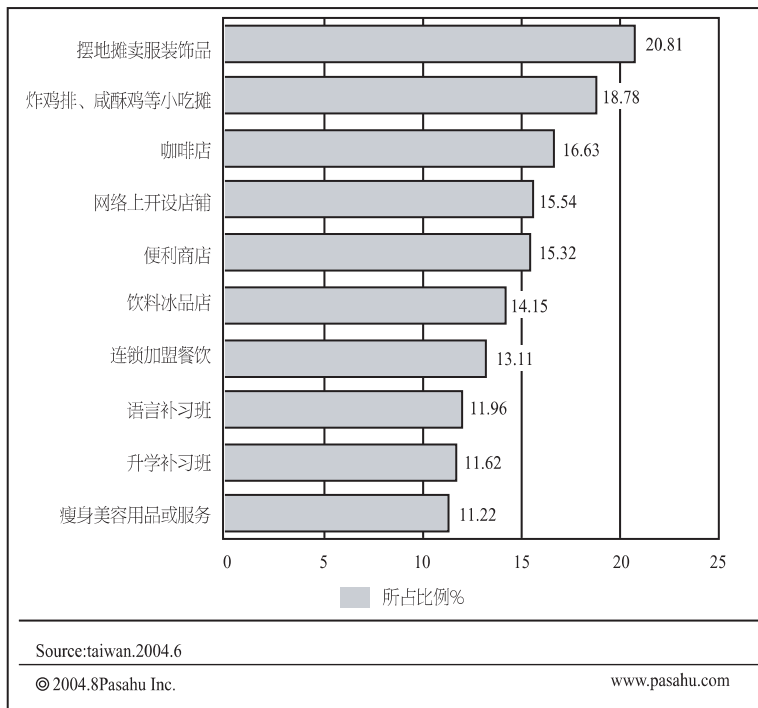


图 15-1 台湾上班族最热衷的创业项目



摇摇这几个项目都有一个共同的特点,就是投资较少,另一个特点是管理相对简单,不需要创业者长年累月、耗时费力地盯在那里。

摇摇在开始本书阅读旅程之前,就电子商务中几种常见的运作模式简单介绍一下。电子商务是通过电子手段来完成商业贸易活动过程的一种方式。目前主要有三种电子商务运作模式:月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一),企业对企业之间进行的商务活动;月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一),企业与个人之间的;月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一),个人与个人之间。以前很多分析家认为企业间的电子商务更具潜力,如全球月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一)领先的阿里巴巴三年前还宣称月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一)业务在中国没有前途,但月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一)缘月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一)日阿里巴巴旗下的月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一)网站就上互联网了。淘宝网执行总经理孙彤宇对此的解释:“应该说我们是全力在做这个事情,我们非常看好这块市场,尽管之前我们没有做过,但是我们想这块市场已经成熟。在目前互联网用户的群体,以及在网上购物习惯越来越多,市场环境已经非常好,这个市场已经在了,不存在烧钱试水温的问题,我们只会把钱很好地利用。”

摇摇这几年月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一)同样发展得也比较快,主要原因是企业为了扩大市场占有率,降低营销成本,快速为终端客户提供服务,为股东创造财富。代表公司有戴尔电脑:月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一);亚马逊:月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一);

摇摇月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一)模式是在三种模式中发展最为迅速的,因为全球上网的人数在不断增多,网民的“平均网龄”增长,参与互联网活动的“广度和深度”也更高,另外网络技术的普及以及信用卡等在线支付方式的便捷和全球物流体系的逐步完善,也是促进月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一)发展的重要力量。代表公司有电子港湾:月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一);易趣网:月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一);淘宝网:月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一);一拍网:月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一);

摇摇另外促进月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一)业务发展的一个重要原因就是:随着社会的发展进步,人们会频繁地进行商务、旅游活动,这种居无定所的生活无疑需要能够即时交换二手商品和提供信息服务的平台,而网络恰好能满足,在西方社会尤其像美国、英国就是这样。

◎ ! ◎

友情提醒

摇摇本书的重点是介绍个人或网下有实体店铺的企业和公司如何通过月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一)电子商务平台去网上开店,等到有一定的客户群和经营能力,再如何结合月赚(月一)月赚(月一)月赚(月一)平台进行网络营销,为顾客提供增值服务,最终获得更多的利润。



摇摇网上开店崭露“钱”景

摇摇互联网上购物的现状

一、国内网上购物现状

摇摇网上交易繁荣的基础是网民人数。摇摇年 苑月的《中国互联网络发展状况统计报告》显示,我国网民人数是 源园万,而截止到 圆圆年 苑月 圆日,该报告显示我国网民人数已经增长至 愿园万人。四年的时间,网民人数直线增长了 圆多倍。随着宽带进入更多家庭,电脑等外设备性能提高,价格降低,个人上网的条件越来越好。中国已成为仅次于美国,全球互联网人口排名第二的国家。这一庞大上网人群必将产生一个规模可观的上网购物用户群,尤其是 圆圆年受“非典”影响,越来越多的中国人改变了传统的购物方式,开始尝试通过网络方式选择自己需要的商品,有超过 源豫的网民表示会在未来一年内尝试进行网络购物。这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。不管是美国网上销售巨头 藻葬以 员亿美元收购易趣公司的全部股权进入中国市场,还是雅虎和新浪合资的拍卖网:一拍网,都在传递一个强烈的信号:网上购物的春天要来了!

摇摇网上购物的群体

摇摇大部分是大学生、职一族、自由职业者、追求时尚的青年。网上购物人群仍占很小份额,由中国社会科学院组织的中国上网状况调查显示:中国 愿园万网民中的 缘豫豫为男性,从年龄特征来看,猿圆豫的网民在 愿岁~圆岁之间。近 源圆豫的网民为学生或失业人员,他们没有稳定的收入,因此对电子商务的发展产生不利的影 响。只有五分之一的网民进行过网上购物,而且大多都是书籍和电影票之类的小额商品。但其中近 员圆豫的网上订单用于购买计算机。搜狐公司商务频道总监 焦健认为,大的电子商务环境成熟程度还远远不够。在网民上网目的中,直接进行网上购物的比例仍然是少得可怜,很多人还停留在有兴趣的阶段,爱好和购物是两回事。



表 摇摇网民上网目的调查统计表

| 购物网站(包括“网上商城”、“网上商店”等) | 类型 | 所占比例 |
|--------------------------|-------|-------|
| 用户是否经常访问购物网站 | 经常访问 | 46.8% |
| | 有时访问 | 37.2% |
| | 很少访问 | 13.6% |
| | 从来不访问 | 3.4% |
| 用户在最近一年内是否通过购物网站购买过商品或服务 | 是 | 37.2% |
| | 否 | 62.8% |

摇摇数据来源:中国互联网络发展状况统计报告(2004.7)

摇摇用户网上购物的原因

摇摇网民上网购物主要是图方便快捷和节约费用,每个不同的群体强调的又会不一样,如学生群体一般在意价格,白领则更在意节约时间。而我国现在的物流配送还不能充分展示网上购物能节省时间的特点。

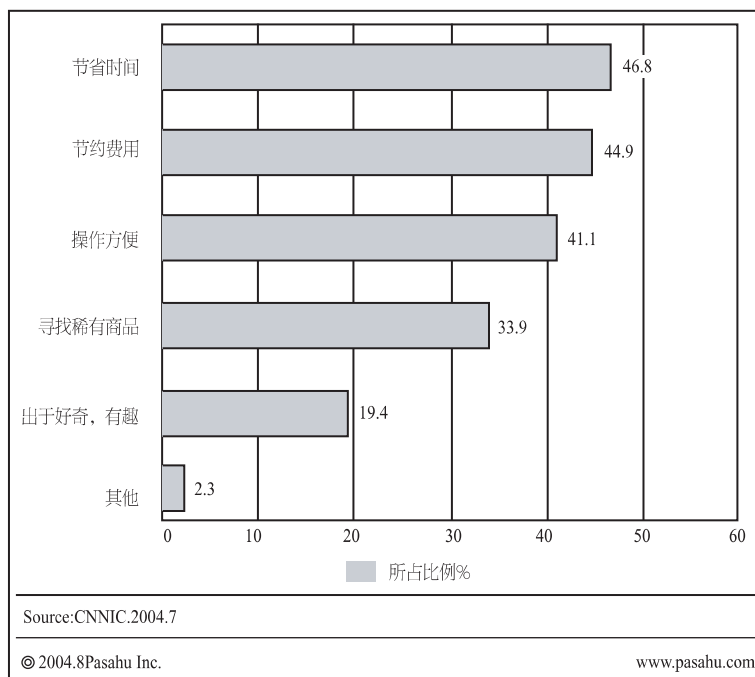


图 摇摇用户网上购物的原因



网民网上购物选择哪些交易平台和商城

据阿里巴巴集团马云分析,中国早期的个人网上交易平台大多拷贝国外成熟的服务模式,但其发展的成果却远没有达到国外的水平。中国网民中有犹豫的人访问过购物及个人交易网站,却只有犹豫的人在网上一购物或服务。说明现有的购物及个人交易网站没有完全找到一条适合中国人上网购物习惯和需求的服务之路。经过引入期的启蒙引导和培育,中国个人网上购物将进入快速成长期,发展个人网上交易的条件已经成熟。

我们在几个网站的论坛上做的随机调查表明:易趣网和卓越网还是网民最为熟悉的购物网站,其购物成交率和重复购买率领先其它同类网站,同时调查结果显示,每个网站在其所属地及周围地区影响力最大。

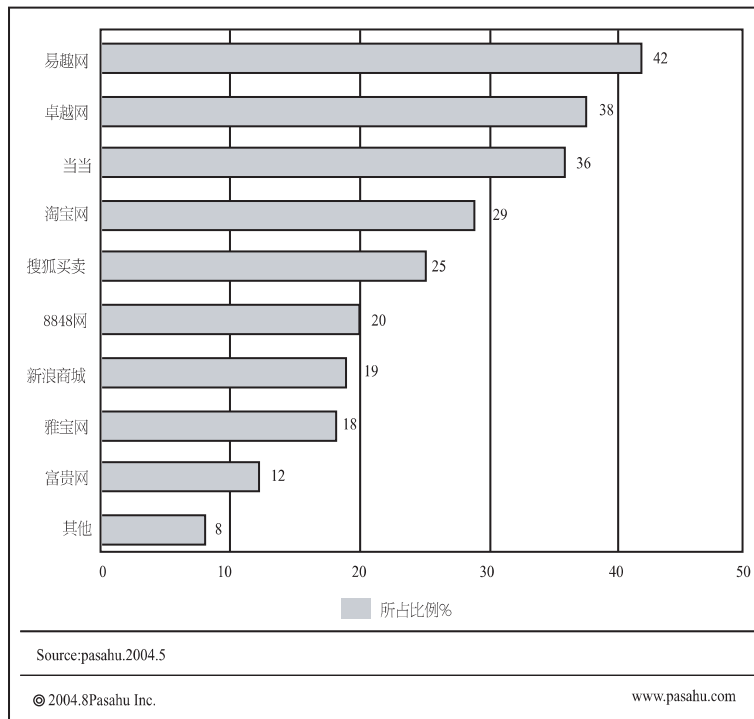


图 网民网上购物选择的交易平台和商城

网上购物的商品特点

时尚、充满个性化的日用消费品和数码、通信商品受欢迎。



摇摇(员)在搜狐“买卖街”上,网上图书、音像、化妆品、户外运动、时尚精品和箱包比较好卖,类似家电等商品就需要有物流的店面支持和配送。搜狐网电子商务总监焦健表示,网上销售要“有心”、“有力”。因为网上购物比较便捷,营销的空间扩大了,但专业的电子商务技术平台必不可少。作为一种新的营销手段,网络销售没有暴利。目前在搜狐的商城上,有店铺几百家,尤其以北京、江浙、广东、福建上网比较发达的城市为主。

摇摇(圆)淘宝网总经理孙彤宇表示:在淘宝网上交易量比较大的频道是一口价、拍卖、讨价还价、贴海报(二手车、房产、收藏品),淘宝网卖家多以上海、北京、杭州、深圳、广州、南京等沿海城市为主,年龄在 25 岁~35 岁最多。从经营额来看,目前在淘宝网上电脑排名第一,其次是手机、数码相机、MP3 等数码类产品,此类商品虽然单价价值比较高,但商品数量、种类比较多,是年轻人比较喜欢愿意在网上购买的主要商品。

摇摇(猿)随着汽车拥有人群的增多,车载用品和汽车装饰用品也逐渐成为很多买家喜欢购买的商品之一;其次是首饰、挂件、内衣、化妆品等。为保证进口化妆品质量,焦健表示,搜狐要求卖家必须出示进口化妆品的相关手续才可销售,以杜绝假货、水货。

摇摇业内人士分析:“目前国内的 悦悦网站中也存在一些这样的用户,他们并没有什么明确的消费目标,每天花上大量时间在 悦悦网站上游荡只是为了看看有什么新奇的商品,有什么商品特别便宜,对于他们而言,这是一种很特别的休闲方式。当然,他们看到心痒的往往就会像平常逛街的时候一样忍不住买了下来。”

摇摇网上购物存在的问题与解决方法

摇摇根据中国质量万里行促进会 2004 年公布的数据,在电子商务领域,关于网上购物方面的投诉,有近 1/3 的消费者是在网上订货并付了款,却未收到货品,交货延迟则更多;有 1/3 的网站没有退换货说明,1/3 的网站没有隐私保护对策等。层出不穷的问题给网上购物的健康成长设下障碍。对网上购物服务的投诉体现在网络安全系数低、含有虚假信息、服务态度不佳等六个方面。其中安全隐患和缺乏诚信问题尤为突出。

摇摇(员)安全隐患问题

摇摇消费者的保密资料被泄露,卡号密码邮箱等等都竟然被修改。据《钱江晚报》报道:宁波市一名高二学生网友偶然间发现,一家知名电子商务网站竟存在令人吃惊的漏洞:不仅能看到会员的详细资料、订单产品,甚至能轻松更改会员的密码和资料,获取帐户余额。一些网站竟用和著名网站接近的域名来迷惑消费者。摇摇



年《广州日报》就报道过这样的事情,假冒汇丰银行的网站在香港,而实际汇丰网站是

摇摇关于安全问题,技术支撑应再上一台阶。做网上购物必然需要平台,通过网络技术提供交易场所,进行资源整合。有了先进的应用技术作为基础,网上购物才有舞台可以尽情施展。然而现在我们的技术环节比较薄弱,出现过用户资料泄露、密码被盗等事件。为此,提升技术水平、增强安全性是发展网上购物的重要保障。

摇摇(圆)缺乏诚信问题

摇摇名实不符,消费者实际得到的商品往往质量低劣或者根本就是假货,钱已寄出数月,物却依旧杳无音讯,查询又被推搪;即使企业送来了产品,之后若是产品出现问题,厂商无法兑现自己承诺过的售后服务。

摇摇关于诚信问题,要做好安全配送和支付。现阶段在我国电子商务行业,诚信危机无疑是个“大肿瘤”,也是企业必须越过的“坎”。有专家呼吁,解决诚信问题必须强制进行,由政府、行业、企业、消费者、传媒等等通力合作,严格监督,让诚信观念深入人心。当然诚信制度的建设不应该单单是企业的事,政府要立法并严格推行,行业内树立诚信标准督促企业遵守,企业自己必须自觉遵守;而消费者在购买过程中也应做到诚实信用不违法。此外,还需要社会的监督,媒介的宣传教育。建立诚信是一项大工程,一砖一瓦是由经济活动中各角色共同筑成的。

摇摇网上购物是个朝阳行业,它可以给消费者给企业带来安全、快捷、周到的服务;可以提高社会效率、节省资源、优化配置;同时,从事网上购物的企业也将不断发展壮大,向建设全球网络化社区迈进。那时候才是网上购物的春天,我们网上开店的春天。

二、国外网上购物现状

摇摇在网络经济发达的西方国家,网上购物已经初具规模。据有关调查显示,年美国网上购物交易额达到,比年增长。图表明,在德国、英国、日本等国,网上购物同样方兴未艾,销售额快速增加,成为网络经济的重要增长点。