

电子商务案例：网上开婴童用品店挺有“钱”途 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250275.htm

近日，一个妇幼婴童产业博览会在杭举办，三天的展会吸引了众多的人流、商流和信息流。展会也传出了另一个新信息，婴童用品的销售已悄然在网上升温。市场分析：年轻父母网民居多 婴童产业随着人们生活水准的提高，正展示其越来越大的市场潜力。据称，仅国内0至6岁婴童用品的市场，年容量可达到5000亿元。现在的网上购物一族主流人群在未来几年内将为人父母，而婴童行业网络渠道营销，也将因此步入巅峰期。在网上开家婴幼儿用品专卖店，可以说既能跟现实中的专卖店同时起步，也因为其网络的跨地域，以及相对较低的成本，更易将生意做大做火。营销建议：商品要有特色 幼婴儿用品范围很广，可大致分为幼婴日常用品类，如童椅、童床、童桌、推车、学步车、床垫、纸尿裤、保健枕等等；幼婴日常食品类，如奶粉、米粉、果汁、果泥等等；玩具类，如益智玩具、其他玩具等等；孕、婴服装鞋帽类，如孕妇装、孕妇鞋、婴儿装、婴儿帽饰等等；早教系列类，如各种早教产品等等；书籍光盘益智类，如故事、歌谣、英语、舞蹈、早教机等等。网上开店与现实中的开店不同，不一定追求商品的大而全。瞄准某个大类，然后以全而新来创自己的特色，年轻的父母在网上购物，价格便宜是一方面，选择款式造型较新颖的也成为影响力很大的因素。服务总是最关键的因素，在网上开店，不妨与年轻的父母们保持一种经常性的联系，为他们的婴儿做个小小的档案，根据档案材料记载的资料做好

售后服务或者销售跟进工作。在婴儿生日等日期，寄一份电子贺卡之类的，赠送一份小礼品等，给顾客一个小小的惊喜。温馨提示：一定要售正版正货 网上购物，顾客最怕的是假货、水货。目前国内婴童行业的网上销售中也确实有一些商品存在假品牌和水货等现象。对于经营者来说，销售正版正货是诚信之本。刚开始时，进货渠道可采取连锁加盟店和取得婴幼儿用品经销权的方式。一开始可能会有难度，但只要定位准，经营到位，相信路会越走越宽。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com