

电子商务案例：湘妹子开网店，日入几千元！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\\_250278.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250278.htm) 龙欣蓉是来自湖南岳阳的湘妹子，今年28岁了，大学毕业后来到了深圳发展，先后在几家企业做平面设计工作，今年春节她过得很郁闷，因为公司年终考核把她评定为E级，按照公司人事规定，她该离职了。她知道，这是她前不久和部门经理吵架的恶果。离开公司，自己在外租了间小屋，每月租金500元。这些年还略有积蓄，生活暂时还不用发愁，她想给自己放个假，好好休息下，整理一下思路，确定一下今年自己该做些什么。今年的第一件大事是找男朋友，呵呵，家里催了无数次了，自己总觉得条件不错，可是缘分总是不到，让人焦急。女人青春短暂，要是上了三十，恐怕只能拣其他姐妹剩下的餐羹剩饭了。不是没人追，而是没遇到有感觉的，感情这种事情不能马虎，是女人一辈子的大事情，凑合不得。其次是想自己尝试去创业，出来工作这么多年了，真的心里感觉很累，也很苦闷，想换一种活法，走一条属于自己的路。其实一些姐妹出来创业做的也挺不错的，难道自己就不行吗？可是做什么呢？自己积蓄不多，现在随便开个小餐厅都得十万八万的，自己这点钱仍进去恐怕连响儿都听不到，又不能再拖累父母，让辛苦一辈子的父母还要给自己赞助。只能根据目前的资金去找事情做了。一个好姐妹在一家美国公司做网络维护工作，她提出了一个建议：不如去开个网上店铺吧，不用租昂贵的店铺、不用掏大笔的装修费、不用办理工商税务手续、不用雇店员守店。。。。。。总之几乎不用花费，你只需每天

穿着睡衣坐在电脑前上班，就能搞个每天24小时向全球60多亿人卖东西的超级店铺，销售你想销售的产品。这种网络店铺在美国、日本和欧洲已经非常流行了，据说很多美国人卖东西就是在网上一点，就有人或者快递公司把东西送上门，连汽车、冰箱、电视、家具都这样卖呢。现在在中国也开始逐步流行了，非常有前途！听她这么一说龙欣蓉很感兴趣，自己资金少，很怕担风险，没有商业经验，又想尝试创业，这种创业模式最适合自己这类人啦！自己平时常上网，在网上还买过化妆品、首饰呢，怎么以前就没想到呢？自己做平面设计工作，宿舍就有电脑、宽带，美工是本门专业呀，布置装修网上店铺更拿手好戏呢。好了就干这个啦！朋友告诉她，网上开店事先也要好好筹划，最重要的是选择合适的产品和诚信可靠的正规供应商，不然也会无功而返的。女孩子开店最好销售一些女孩子用的产品，交流沟通起来比较方便，比如化妆品之类。所选择的产品应该种类品种很丰富以满足不同顾客的需要，最好不需要什么售后服务，顾客买了不担心以后的维修保养，而且最好是消耗品，用完之后还会购买。最好不用进货存货，还能由商家替自己发货，这样既避免了库存积压，占用有限资金的风险又非常省事，创业变得非常简单容易。当然，投资尽量小，作为初次创业，风险控制非常重要。她把这些都记下来，可是想这样替网店着想的理想供应商会有吗？网络信息时代，寻找供应商的最佳途径就是网络啦，她在宿舍泡了好几天搜集供应商的资料，终于选择了一家叫美丽湾时尚的供应商，他们有专门的网络代理合作方案，合作方式灵活便利，只需要1500元预付金就可以开始销售名牌化妆品、花草茶、香熏精油及二十多个牌子的

时尚服饰，品种多达上万种，非常适合自己。决定了就立即开始干，先得选择一个开店的平台，她首先选择了淘宝网，人气足、影响大、界面友好且一切免费。下来的工作对她来说就非常简单了，设计店铺LOGO，整理上传产品图片、写产品说明等等，一周之内，一个漂亮美观的网络店铺诞生了，她开心地晚上睡不着觉，好象从此钱就象雪花般往家里飞呢，要是开家有这么多产品的实体店铺，没个十万八万肯定搞不下来的，还是网络店铺省钱呀。根据供应商提供的建议，她加强了店铺的宣传工作，开通了客户服务QQ。每天一大早起来，处理顾客的留言，在各个论坛张贴帖子介绍店铺的产品，还给顾客承诺假一赔十，让顾客放心。做网络生意，讲究的就是诚信！顾客可能远在千里之外，很担心货不对板受骗上当，作为商家应该站在顾客角度考虑，消除她们的疑虑，并多和顾客接触沟通，现在QQ、MSN都挺方便的，只有这样才能培养顾客的信任感，才能做成生意啊。龙欣蓉确实做得很用心，因为这是她自己的事业，也是初次创业，她充满着希望，渴望着成功。老天没有辜负她的勤奋，虽然头几周只做成2单，但这已经是不错的开始，她已经慢慢懂得了如何为顾客服务和顾客建立起朋友般的信任关系，如何让交易顺利成功。随着网店知名度的慢慢提高，生意也逐渐好了起来，从最初的一周一单，到一天一单，几个月下来，就能够做到一天两三单，收入也已经达2000多元，这已经是她原来的工资了，这下她完全放心了，因为靠网店已经能养活自己了。龙欣蓉没有因此而懈怠，她反而投入了，想了很多好点子吸引顾客的眼球，提高店铺的影响力。在网络的海洋里，自己的店铺只是无数店铺中的一个，如何让更多的人了解

、认识、熟悉自己的店铺就是成败的关键。她建立了自己的QQ群，和顾客们常在一起探讨美容化妆知识、常在社区论坛发言培养自己的人气，没多久，网上的好友竟然超过上千个，虽然每天挺辛苦，除了吃饭，她从早上7点半一直伏案电脑桌前一直到晚上10点多，有时候竟然一个人和二十多个人同时聊天，她仍然很开心，认识了那么多好朋友，和她们一起聊天非常愉快开心，甚至还有好几个人来过她这里看望过她。时间一天天过去了，她的生意越来越好，她又在易趣等多个平台上开设了分店，并打算在楼下再开间实体店，俨然一个连锁店女老板，收入早已远远超过了以前的工资。她很欣慰，自己的努力没有白费！回忆开网店的历程，感觉好象梦境一样。她常给朋友说，无论做什么，勤奋都是通向成功的钥匙！一些开网店的朋友不成功，不是电子商务没有前途，而是缺乏勤奋和恒心，以为开个网店就可以轻轻松松等着收钱。开网络店铺其实和开实体店铺一样，在电脑上与顾客QQ和在实体店铺里回答顾客咨询是没有什么区别的，如果服务不能让顾客满意，怎么会购买产品呢？另外，店铺要经常更新产品，对顾客保持新鲜感，多推出一些打折政策迎合女孩子贪便宜的特点，要花大量的时间去做宣传推广工作是网店人气旺的关键因素，一个每天只有几个人光顾的店铺怎么会生意好呢？所以一定要下大力气去推广、介绍，让越来越多的人知道自己的店铺，人气足了！就好象把深山里的店铺搬到了市中心的商业区，生意想不好都难！不久，龙欣蓉的实体店也开张了，虽然只是楼下一个二十几平方的小铺面，但装修得挺精致，开业那天，她身边站着一个挺精神的小伙子，那是她在网上认识的男朋友，通过视频谈了半年了，

头几天，痴心的小伙子毅然辞掉了哈尔滨的公务员工作，南下深圳寻找自己的爱情。望着他们幸福的神情，我们衷心地祝福他们一路走好！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](http://www.100test.com)