

电子商务案例：月赚三四千元网上开店秘笈 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_250285.htm

如何在网上开店，网上开店卖什么比较赚钱？据了解，目前网上开店有两种途径：一是租用公共网络平台，二是注册自己的域名。租用公共网络平台

1. 首先要找一个访问量非常大的交易平台。在网上开店的天夕紫紫提醒，访客越多，就意味着潜在顾客越多，所以，选择一个访问量大的网络平台至关重要。
2. 用诚信留住老顾客。网民登录的随机性很大，网络上展示产品的空间也非常有限，网民对所展示的产品款式疑虑相对较大，抓新顾客非常难。抓住老顾客，通过老顾客的介绍，吸引新顾客才是聪明的选择。天夕紫紫还告诉记者，网上交易另一个特点是先付钱后拿货，卖家在收到钱后，应及时通知买家，并按约定期限及时寄出买家所买商品。最好能告诉买家你的发货时间、送货方式、收货的大致期限。对顾客细心关怀，并保证顾客顺利拿到货物，是留住顾客最行之有效的方式。
3. 零售和批发一起做。只做零售，你的收益很难得到保证。专业的网上卖家现在是既做批发、又做零售。
4. 懂得经营之道。网上销售的商品一般价格比较低，但以此为由向顾客兜售劣质产品必然是自断生路。就拿天夕紫紫现在经营的店铺“小夕之家”来说，珠宝首饰是她的招牌货。为保证货品质量，她自己先后到北京、广州去考察首饰制造商的实力和工艺水平。在网上销售，卖家必须对自己的货源质量要能保证，到实地考察制造厂商十分必要。在保证货品质量的前提下，应该采取“买一定金额送礼品”的方式，给顾客让

利，以此吸引他们再次光顾。

5 . 经营特色商品。如果经营的商品别人也有，要想赚钱只能拼价格。网上店要长久生存，必须经营自己的特色货物。都是做首饰，天夕紫紫有自己的绝活，她敏捷捕捉法国、意大利、南非的首饰流行款式，并在此基础上，不断推出自己设计的款式，再由厂商专门给她加工。

6 . 从大卖家那里进货。对于新手，可以到网上大卖家那里进货，这样比直接从厂商那里进货还要便宜，因为厂商对新手要的量一般都没有兴趣，量少价自然要高。

7 . 可以在一些访问量很大的论坛上发帖子来宣传自己的店铺和货品。自己注册域名自己注册域名，是目前网上开店比较稳妥的一种方式。现在有专门的公司提供注册域名服务，费用不过五六千元。最重要的是你每成交一笔，除了纳税外，剩下的几乎都是自己的。而在公共网络平台上开店，一个推荐位只能推荐一个产品，还需缴推荐费。天夕紫紫最后提醒大家，网上开店其实也有很大风险，赔得一塌糊涂的人也不少，涉足此行后一定要谨慎。

前景 网上购物刚刚起步 中国商务电子协会有关负责人介绍，中国的电子商务现在的发展势头非常好，这种全新的交易模式，打破了地域的限制，这种好的发展态势仅从易趣网所拥有的用户数量就能看出一二。截至2003年底，据不完全统计，中国登记注册从事电子商务企业的有1000多家。目前，中国人还没有形成网上购物的习惯，而在美国、荷兰、法国等国家，人们愿意通过网络购物，这样可以节省很多的时间和精力。据说美国80%的人都有网上购物的经历，而在中国，网上购物是一种时尚。随着国家对电子商务管理越来越规范，从事电子商务，通过网络做生意，将逐渐会被大多数的中国人所接受。 网购

提醒 买采用实物拍照的商品 网络购物看不到实物，只能依靠图片。这样如果对店主还有疑问，就尽量选择那些实物拍摄的，虽然这种情况也有货不对版的。向卖家索要发货凭证号 买家可向卖家索要发货后的包裹号或是快递公司的联系方式，这样在包裹迟迟未到时，就可到邮局或是快递公司查对。货品有问题就投诉 如果是邮寄过程中造成商品损伤，卖家应对此负责换货。如果卖家态度强硬，对买家的换货要求置之不理，而又能肯定责任应由卖家承担，就可以向卖家注册交易的平台（比如说易趣网）投诉卖家。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