

电子商务综合辅导：铁线莲和她的美丽作坊 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_250286.htm 店主：铁线莲 生日：

公元1983年的情人节 从业时间：2005年7月至今 月利润额

：3000 ~ 5000元 网址：<http://www.Mlzf.com>（美丽作坊女性网）

业务范围：化妆品、化妆工具、汽车电子产品批零 评价自己：

积极、冷静、创新、比较害怕冗余繁琐 文/李婷 “走到哪里都有女人，有女人就会有美丽，凡是女人都爱美。而无处不在的网络早已成为众多商家拓展业务的一个捷径”，本身就非常爱美的铁线莲认为大多女掌柜喜欢开一间护肤品网店非常正常。那个做汽车电子的女孩铁线莲这个名字叫起来的确有点拗口，于是铁线莲有了一个朋友们内部称呼的名字黑珍珠。黑珍珠的MSN头像略带言情色彩，名字本身也容易让人产生美丽的言情幻想，但隐藏在名字和头像假相背后的黑珍珠却是一个喜欢研究古风、律诗绝句，喜欢写都市记实类文字的女子，有着细腻的心思和文风。但就是这样一个人文静清雅感觉的女孩子，在做网店之前却是整天跟冷冰冰的汽车电子产品打交道，做很多女孩都不知道的汽车电子产品代理商。大约在2004年春季，车载MP3播放器越来越受到爱车人士的注意，当年2月份这股为自己的爱车配置一个时尚、实用小配件的风潮也刮到了南京。铁线莲看到机会，和她的朋友一起注册公司代理了某珠海电子厂的产品。由于当时这类产品在南京市场还非常稀少，因此，短短一个月时间号称南京电子商品一条街的珠江路和各大汽车品牌的4S店里都堆满了她们代理过来的车载MP3播放器。半年后南京市场上

才开始出现竞争者。但对铁线莲来说，半年时间已经足够。半年之内，铁线莲主要负责公司的市场销售，她最得意的作品是让网络上赫赫有名的南京庞大车友会地行仙的很多成员成为了她的忠实客户。代理汽车电子产品的一炮走红给铁线莲带来了丰厚的利润，让她挖到了第一桶金，1年后她开了今天的“美丽作坊”网上护肤品批发店。这间美丽作坊“要做就要做出自己的品牌，而不是仅依附于别人的网站”，办过公司的铁线莲开店观点跟很多网上开店的朋友不一样。在决定开网上商铺的那刻起，她就打定主意不会选择在淘宝、eBay易趣等平台上开店，而是要申请独立域名建设简单但属于自己的网上商铺。铁线莲这样做的原因很简单，首先她认为在别人的平台上做生意受制于人，自己制定的营销策略有可能因别人的一个改变就废掉了，非常不好做市场计划。其次，很多开网店的人都在好几个平台有网店，每天打理这个，打理那个，重复工作，不但累且效果不好。第三，很多开网店的人其实都想要在积累资金后创业，但在别人的电子商务平台做了好几年后突然发觉还没有自己的网站，开公司没网站哪成，赶快申请域名一切重新再来，却已经晚了。最后，铁线莲认为，自己的网站其实就是跟老朋友、新朋友交流、联系的桥梁，有了这个网站自己集聚的人脉才会经常聚在一起。如果网站藏在很多电子商务平台背后，大家就缺少了一个交流的地方。于是，申请域名，设计网页，上产品图片和文字介绍，2005年6月，铁线莲的私人网上商铺“美丽作坊”（<http://www.Mlzf.com>）正式上线了。商铺大部分的业务都是化妆品的一线批发。价廉物美的韩国化妆品在市场上正当其道，爱茉莉、婵真、VOV、爱丽、兰芝、悦诗风吟等系列

产品都是热销品牌。“与以前做汽车电子不同，化妆品种类繁多，库存变化大”，铁线莲认为初涉韩妆领域自己纯粹是摸着石头过河，但幸运的是每个月都可以摸到三、四千元利润。铁线莲的生意经和绝大多数的网店掌柜一样，铁线莲的QQ、MSN都是从中午一直开到凌晨12点左右，手机、小灵通也都随时待命，家里的电费自从开网店后便一直节节攀升。管店、接单、发单，很短的六个字却包含了每个网商大量含辛茹苦的工作。早八点门一开，就有很多的信息等着处理，而对时不时冒出的一些零星小短信也不能忽视，家里被弄得像个做物流的临时仓库。这些全都是她一个人的工作，比起之前看上去很美丽、风光的职业，有时候铁线莲会觉得现在的活简直不是人做的。“跟下家联系业务，不能说得太死，一定得给自己留一定的余地”，这样的经验教训来源于铁线莲的一次遭遇。一次，铁线莲定了一批原定第二天就能到南京的紧缺货。恰巧货到的头天晚上就有客户批发，铁线莲觉得第二天到没问题就当即接下了订单。而客户也于当天晚上从网上银行转了20000多元货款到她的账户。但要命的事情出现了，那批货居然因为运输原因推迟了4天才到。弄得她在客户面前极为尴尬，差点赔款。虽然这样的事在批发行业中很常见，但是她心中觉得十分愧对顾客，感到失信于他们不好。因此，经历了那四天从早到晚心急如焚后，铁线莲终于知道对客户说话应尽量多给自己留一点余地，做到游刃有余。同时，如果万一还是碰到这类问题，铁线莲建议网商要有一个良好的心态。首先要积极地联系运输，查看原因，及时跟各方面沟通，尽量缩短货物延迟的时间。另一方面要主动与下线批发商沟通争取理解，在原定货物暂时无法按期到达

的情况下，推荐同类畅销产品替代。以尽量减少客户的困扰和损失。在问到电子商务带给她最大的收获是什么时，铁线莲认为是“人脉”。从最初在网络中认识、接触电子商务，再到自己尝试独立经营一个网店，铁线莲逐渐和客户们建立起了一张默契的合作网络，这个网络将每一位零售客户、批发商以及物流公司都囊括了进来。人脉可以帮助网商做成很多事情。这不，虽然铁线莲的美丽作坊运营到今天才是个五个月大的娃娃，但她已经在盘算着不久后和朋友在南京市开一家经营各类时尚化妆品的实体店铺，在零售的同时兼具批发的事了。铁线莲的身上有着很多网商共同拥有的一个特点：不安分，好动。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