

电子商务案例：用心经营的店,不必做广告 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_250320.htm 前两天，出门逛街的时候，在一个街角旮旯里搜到一家很特别的店。从外面到里面全都是原色的木头装修，没有上漆。门上挂了一块不规则的废旧木头，歪歪斜斜的刻着“OPEN”，木板下面是一个篓子，里面放着小店名片，走近看的话，会发现那个篓子是自己手工用粽叶编的。门框上则仿隶书写着“小店谢绝还价。不要和老板聊他感兴趣的话题，他会关门和你去喝茶。如果愿意和老板聊美食、旅游，老板一高兴，说不定就给你打折咯~~” 店里面则是放了很多老板各处旅游的照片，和世界各地搜集来的宝贝。。。我还买了一件，这些我就不说了。之所以要说这样一家店，是因为自从那次以后，我总是见到朋友的时候，就会告诉她们，街上哪个哪个地方，有这样一家很特别的店。某一天，我突然就发现，虽然那家店一直默默无闻的在经营着，可是我却一直无形的在帮它做广告。后来，我就想，其实网络上的小店也是一样的道理。小店上的一些装修什么的，具体我就不说了，这个我也不在行，不好班门弄斧的。但是在DD的品质，还有买家的信用上，的确是得用心做哦~~特别对于新手来说，首先在信用度上，会比钻石买家逊色一些，但是饭得一口一口吃，路得一步一步走，没有第一个信用度，就不会有后来钻石的光彩。上次，有一个买家在最后几分钟拍下了我的一见宝贝。可是那件宝贝我进货的时候，自己都花了50的本钱，买家因为是经过拍卖买下的，只拍到34，再加上搞活动送赠品，那件宝贝，我一共亏

掉了将近24。当时挺难过的，但是买家很爽快的跟我联系付款了，我也就很爽快的接下了这笔生意，我知道，一个信用度，是多少钱都买不来的。这对我这个新手卖家来说，很重要。。其实，从买家开始询问宝贝开始到交易作成，都是一门不小的学问，如果你的旺旺经常在线，但是自己却经常不在电脑旁边，请注意设置好自动回复，不要冷落了买家哦~~价钱和邮资也要切合实际，由于地区原因造成的邮资不同，可以在宝贝下方说明，以免因为邮资问题把买家吓跑了，得不偿失。另外，我想提醒销售首饰的卖家注意哦，首饰在寄送的时候，如果有盒子，要在盒子里塞好海绵，如果有小礼品盒，也要注意在邮寄盒内塞些报纸等东西。否则，首饰等宝贝，在邮寄的过程中的颠簸会造成宝贝损坏，造成买家和卖家的损失，更加造成彼此郁闷心情，那就更不值得咯。给买家寄送宝贝，还可以夹送一些自己手工制作的小店介绍，买家一定会觉得很温暖，很感动这样的用心呢~~总之，用心做的事情，大家一定都会感觉得到的哦~~买家的口口相传，胜过自己发几百个帖子做广告呢~~我就是最好的例子！酒香不怕巷子深,最重要是做出自己的特色...顺便说一句题外话，上次有一位买家拍下了我的宝贝，可是一直联系不到她。我还特意留言告诉她，如果拍下的宝贝不想要了，请告知一声，可是他有好几次上线，都不回我消息。好难过呢~~打个招呼，也无伤大雅呀。我想不论是买家还是卖家，都应该明朗快乐的买宝贝或者卖宝贝，对吧？小更新，追加说明一下：看到很多朋友给我的回帖，他们说，适当的做一些广告也是需要的。其实，我所说的广告，就是不要像电视上那种在电视剧里插播让人反感的广告，过犹不及嘛~~正如我上面说的

，在邮寄宝贝的时候，夹送一些小店介绍，这也是广告，但这是让人觉得舒服的广告。还是总结一下吧：所谓用心 第一，说话用心。语言有语言形象。第二，待客用心。进门都是客，顾客是上帝。第三，价钱用心。宝贝价钱和邮资都符合顾客可接受的要求。第四，邮寄用心。所谓宝贝，是买家的宝贝，也是卖家的宝贝。第五，评价用心。这个大家都了解，我就不废话了。第六，细节用心。很多细节是关系到是否有回头客的关键，因人而议，因事而议。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