

电子商务案例：年轻人网上开店坐在家里忙数钱！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_250327.htm

新技术、新产品总是能带来新的商机。现在网络的发展已经很成熟，也有很多人从中掘到了巨额财富。虽然不可能每个人都像丁磊、陈天桥那样成为富豪，成为网络大亨，但在网上开家小店，实现自己做个小老板的创业梦想还是很现实的。网上开店已经成了白手起家创业者的乐土。有资料显示，仅礼品和珠宝首饰类的网上小店，每天总访问量就达50万人次。灵活的经营方式，较高的投入产出比，先行者们正体验着网上淘金的快乐。如果您想成为其中的一员，希望本文能给您提供一定的参考。

上网赚钱也疯狂 彭亮通过在网上开专卖店，平均每个月能赚1万元。现在他已经发展了7家网络加盟店。网上购物发现商机 大学毕业后，彭亮一直想自己做生意，但限于资金不足等问题，生意始终没做起来。2003年，彭亮准备给即将出生的儿子买个充气洗澡池和泳圈。他上网查询婴儿充气产品时，发现网上购物挺方便，投资又少，这让彭亮深受启发。经过几个月的调查和分析，彭亮决心开家网上店铺。2004年11月，彭亮的充气产品网上专卖店开业了。第一天就有顾客购买婴儿洗澡池，他立刻去事先联系好的经销商处，以高于出厂价20%的价格购进洗澡池后邮寄给买主。开业一周，共卖出6件产品，赚了近300元。专卖店生意发展很快，销货量猛增，进货量越来越大。一个月后，进价已经从产品出厂价的120%降到110%，一个月能赚5000元。发展连锁月赚2万。开业一个月后，彭亮在比较偏的地段租了一间仓库，直接做

授权经销商。2005年3月，他又雇了几名员工，每月销售额达到8万元。随后，彭亮又搞起了连锁加盟，加盟者一次性购货满3000元，他可以负责指导对方开店，并长期低价供货。现在，彭亮的专卖店已经发展到7个加盟店，搞起了规模经营。夏秋是充气产品销售旺季，彭亮每月能赚2万元，冬春淡季，每月也能赚5000元。成功靠的是技能和技术 网上开店少了店面、货架等，但在经营上和实体店铺一样，讲究经营之道。彭亮的成功主要在于他比别人更了解产品。身为充气产品的研发人员，在推介产品时，他可以解答买主的疑惑。在售后上，能利用自己的技能，告诉买主怎样用产品，帮助处理售后出现的问题。彭亮认为，网上开店靠的就是信誉，他凭着对产品的了解，很少出现退换货问题，这使他赢得了顾客。

进货把好六道关 目前适宜在网上开店销售的商品主要包括首饰、数码产品、电脑硬件、手机及配件、保健品、成人用品、服饰、化妆品、工艺品、体育与旅游用品等等。这些商品应符合如下要求：

- 1.体积较小。主要是方便运输，降低运输成本。
- 2.附加值较高。价值低过运费的单件商品是不适合网上销售的。
- 3.具备独特性或时尚性。网店销售不错的商品往往都是独具特色或者十分时尚的。经营特色产品可以使你保持高利润。
- 4.价格较合理。如果网下可以用相同的价格买到，就不会有人在网上购买了。
- 5.通过网站了解就可以激起浏览者的购买欲。如果这件商品必须要亲自见到才可以达到购买所需要的信任度，那就不适合在网上开店销售。
- 6.网下没有，只有网上才能买到。比如外贸定单产品或者直接从国外带回来的产品。

一万元就能开家店 网上开店一般都是先联系好供货商，等买家下订单后再去提货，因此一般不需要事先

进货，进货费用也就省下了，这也是网上开店成本低的一个重要原因。解决进货问题后，就该开店了，网上开店主要有两种模式：一是自立门户，建立自己的商品销售网站。做一个购物平台的费用不低，而且要求经营者懂一定的网络技术，经营过程中的宣传推广成本也较高，全部投资得数万元。不建议尚无积累的初创业者采用这种方式。二是入驻大型网上商城。如网易商城、新浪商城、易趣网、淘宝网等，这些网站都是免费注册使用，前期几乎不需要投入。硬件上得有能上网的电脑、摄像头、数码相机、联系电话等，大约1万元就足够了。对于已经有电脑的朋友来说，需要的额外投入并不大。如果能买到性能尚可的二手设备，会更省钱。

一月两千赔出三经验 薛莹在朋友的指点下，开了一家网络商店，但她并没有像朋友那样赚到钱。朋友指点开起网店“网上开店忒赚钱，我在业余时间经营化妆品店，一个月就能赚好几千，你也在网上开家店吧。”四处找工作无望的薛莹得到朋友小宝的指点，决定自己开店创业。小宝在一家化妆品公司工作，薛莹可以从她那里先拿货后付款。薛莹觉得，这生意稳赚。2005年3月，薛莹的网上小店正式开张。一个月赔2000多元 事情没有想象的那么顺利，小店开业后一连5天无人光顾。薛莹打电话动员朋友，希望通过他们的购买带动人气，打开市场。虽然朋友帮忙做了几回“托”，但生意还是不好。偶尔有一两个买主，也都是朋友介绍来的。“没有信誉度，谁敢买你的化妆品呀。”好心的朋友看到薛莹很着急，说出了顾虑。一个月后，失去耐心的薛莹关闭了自己的网上小店。算一算拍产品照片、上网等费用，这一个月赔了2000多元。总结三点失败经验 事后，薛莹在朋友的帮助下总结了一下

失败原因。首先，店里的化妆品介绍不详细，缺少品牌、售后上的说明。介绍也没有抓住主卖点，无法在众多的小店中吸引人。其次，店内装修不到位，不懂得宣传和展示，产品样图布局凌乱无序。也没有把握住产品样图上柜的时间规律，没有赶上用户上线的高峰时段。最后，产品不合适。产品价格受地域因素影响很大，同样的产品，在南方能卖高价，在北方可能并不热。此外，开店初期忽视了以低价销售吸引顾客。开店要走好八步棋 做什么生意都是，只有经营好了才能赚钱，网上开店要注意八方面问题。

定位。你想卖什么产品？在这类产品中你又想做哪个档次的？你希望顾客到你店里逛过后对你的店产生什么印象？你想做薄利多销还是精品路线？这就是你的定位。找准定位是至关重要的第一步。

适当的定价。要保证销量和利润必须要有适当的定价。网上价格透明度很高，你需要保持较低的价格，要做到这一点，你的进价要有优势。

营造专业氛围 第一，店铺装修。装修既不能搞得太花哨，也不能和别人雷同。太花哨了，让买家不知道从哪看起；而太平庸，就会被成千上万个店铺所淹没。

第二，图片。图片是顾客了解你商品的主要渠道。光线、角度、色彩等都会影响到图片的效果。

第三，专业详尽的商品描述。比如品牌介绍、尺寸、面料、材质、细节等。为买家提供更多相关的资讯和建议，更能让人感觉到你的专业和细致。

售后服务。及时详尽地回复买家的问题。交易后要有完善的退换制度，出现问题要多从自己身上找原因，耐心处理。

选择适当的支付方式。支付方式要让买家放心。

发货。物品寄出后最好将包裹单扫描发给买家，让买家放心，尽量使用邮局快递或物流快递包裹，因为普邮太慢，会让买家担心。

时间。上货要选择在客流高峰时段。灵活的营销手段。适时购买推荐位，参加网站组织的各种促销活动，撰写指南，让更多的买家了解和接触到你的商品。也可以用积分卡等方式维护好老客户。网店具有八大优势 网上商店与传统商店相比有很多优势，这些优势是它能迅速发展原因。1.网络连接全千家万户，商品更容易销售。2.投资小，成本低。3.无需存货、仓库等。4.无需昂贵的店面租金。5.货源充足且容易组织。你可以卖本企业（自己）的商品；也可以卖其他企业（他人）的商品；可以到市场上物色商品，甚至你可以卖你周围商店里的商品。6.转行经营快。7.节约人手和时间。不需要自己站柜台，也不需要雇请营业员，只需抽空上网看看订单就行。8.适应性广。企业、家庭、个人、个体户都可开店，个人工作之余也可开个商店来赚钱。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