

电子商务综合辅导：网上卖家“赚钱经”小店月入20万 PDF  
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/260/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_260614.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/260/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_260614.htm)

生意做到加拿大 在很多人眼里，网上开店是一桩一本万利的好事。可现如今，线下激烈的价格战已经弥漫到网络世界中。有人在网络创业中尝到了甜头，却也有人黯然退出。在近日某网站举办的深圳网上老板聚会上，记者遇上了两位小有名气的网上卖家，让我们听听他们的生意经。网上首饰店起步从身边开始 和很多网上创业的朋友一样，蒋凌也是偶然中进入这片天地的。

“2002年9月的一天，上班时闲来无事，想上网买瓶化妆水，没想到却成了我创业的契机”。2003年，蒋凌辞职，通过一个亲戚的介绍，成为香港某品牌首饰的内地代理商。目前，她的小店在深圳地区网上首饰店中首屈一指，每月营业额4万，而且“还在稳步增长”。“很多朋友刚创业的时候都很茫然，不知道该从哪下手，我的建议是：从身边找商机。”蒋凌认为，起步阶段必须要注意风险，如果能从自己的亲人、朋友那里找到一些进货渠道，或者从事自己所熟悉的行业，成功的几率会大很多。电子小店月入20万 30多岁的傅剑6年前从老家浙江来到深圳，在华强北卖起了刻录机，生意做得有声有色。可是到了2002年，营销额开始走下坡路。危机之中，傅剑开始到网上寻找商机。与此同时，他果断地调整了货品结构，开始经销MP3和摄像头等电子产品。双管齐下之后，销路大开。在赛博电子广场的一间小屋里，有8个员工在为傅剑的网上小店而忙碌着：2个人负责发货，2个人负责采购，3个人做客服工作，此外还有一个财务。每天，傅剑和他

的员工都会认真研究竞争对手的动向，包括他们何时登陆，何时下线，所进新货，价格变化，等等，然后及时调整自己的经营策略。目前，傅剑网上网下经商两不误，货品种类过千，月入20万。其中，网上小店的营销额占了半壁江山。通过网络，他的生意已经拓展到了德国、加拿大等地。网上生意最重信誉“生意人都知道，店铺选址很重要。然而，在网上做生意，最重要的因素是信誉。”当记者问起网络经商的要诀时，蒋凌和傅剑两位大卖家均表示，在目前诚信环境尚不理想的大背景下，最重要的是要让电脑那端的客户放心shopping（购物）。“客户如果不满意，我就退货，很多卖家做不到这一点。表面上看，退货等于黄了一笔生意。其实未必。”蒋凌举了个例子。去年，一个北京女孩订了一条手链，可货到后她觉得戴着不好看，于是提出退货。第二次、第三次，都是如此。每次，蒋凌都二话不说，立刻退了钱。“没想到，这个女孩之后竟然成了我的忠实客户，还不断向同学、亲戚介绍说网上也有讲信用的店铺，完全可以放心购物。”而在傅剑的电脑数据库里，保存着大大小小客户的资料，包括他们的年龄、性别、购物时间、消费习惯，乃至生日。傅剑笑称老客户是个宝，“三到四成的网上销售额是由回头客贡献的”。对于傅剑来说，之所以能熟稔地畅行于网络、现实两个市场，靠的正是这个“秘笈”。网上开店成本几何目前，如果你选择到购物网站上开店，除了进货成本、上网费、电费外，还需要支付给网站一定的交易手续费。以易趣为例，卖家如要发布货品，必须要支付“登陆费”，一旦成交，还要支付一定的“成交费”，各行业的费率有所不同。此外，如果想要在首页上购买醒目的“推荐位”，还要

支付一笔“广告费”。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)