

开网店的朋友必备 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E5_BC_80_E7_BD_91_E5_BA_97_E7_c123_281609.htm

第一招：产品定位在网上开个小店，和在网下开个实物店，是完全不一样的，在网下，只要你的店的位置不要太差，小生意就可以做的还不错，就算是卖很大众化的东西，都一样可以赚的盆满钵满。在网上做生意，就要独辟蹊径了。一般来说，在网上销售，最好是找网下不容易买到的东西拿来卖（例如：特别的工艺品、限量版的宝贝、名牌服装、电子产品等等），这样，专门的发烧友就会找到你店里，如果你和他合作的好，那生意就细水长流，回头不断了。

第二招：价格定位在网上销售，没有店租金的压力，没有工商税务的烦恼，更没有黑社会的骚扰，所以，我们只要能有好的货源，那赚一块就是一块，很轻松。所以，价格就一定要比网下便宜，不要心太黑，多参考别人的价格，能便宜尽量多便宜点，这样，会有很多想省钱的客人进来，你再服务的好点，这批客人又成了你的长期客户。

第三招：丰富产品 产品定位好了，价格也定好了，你就可以去开个小店了。那既然现在淘宝开店免费，那你的登陆产品的时候，在把握新、精、平的原则上，尽量多铺点货上去，因为每个来的客人，都希望自己所逛的店铺琳琅满目，产品丰富，如果你开店只有干巴巴的几个东西，相信人家不会来第二次了。而且产品铺的多，这里还有一个伏笔。因为淘宝的推荐位不是买的，而是根据你的信用和店里的货物数量可以获得相应的推荐位。所以，在你信用还很低的时候，能获得一个分类的推荐位，是有很大好处的。

第四招

：详细产品说明 产品选好了，那就一定要弄上一份详细的产品说明。我有去过一些卖家的店，产品说明相当简单，就草草几个字，几句话，让看的人云里雾里，这样，形象分可就打折扣喽。一份好的说明，不光光只是说明而已，它体现了卖家对买家的尊重，对自己产品的尊重，好的产品说明，不单单吸引懂行的买家进来，更可以为那些不太懂但是对产品有兴趣的新手提供帮助，让他们对你所卖的东西产生兴趣，从而爱上你的小店。特别是，一份详细的产品说明，会让来的每一个客人觉得卖家是个行家，那对你本人的信任和产品的信任又多了一点点哟。

第五招：灵活使用推荐位 当你有了一两个推荐位了，就要灵活运用，一定要挑一个在你这个分类里最有特色，价格最有优势的产品，放到推荐位上去，目的不光光为了是为了提高销售量，更是希望推荐的这个产品作为一个引子，吸引客人到你店里去参观，这样，又多了点成交的机会喽。

第六招：论坛发飙 你的店也开了，产品也上了，特色也有了，但是还是没有人成交，怎么办？呵呵，我们要主动出击了，其中最好，最省钱的宣传方式就是论坛了。我所指的论坛，不单单是淘宝的论坛哟，淘宝的论坛卖家多，买家少，效果不会太好，个人觉得淘宝的论坛多发帖子的好处是你的人气会提高一些，对自己的生意有点好处。重点是放在其他论坛上。首先，要在论坛宣传，签名档是最重要的东西，特别是有些论坛不让发广告，那就只有通过签名档来指引感兴趣的人到你店来。其次，我们要去的论坛，我建议去各省的省站论坛和各个大城市的城市论坛，和各种专业论坛。如果该论坛有部分栏目可以发广告（比如有二手交易区、跳蚤市场之类的），就要精心制作一份精美的帖子，

发到论坛上，并保持定期更新和顶，让你的帖子始终处在栏目的第一页。如果该论坛不让你发广告贴，没关系，把自己商品的精美图片弄下来，放上去，只当贴图玩，让大家欣赏（例如精美的玩具、漂亮的衣服、时尚的电子产品等等），自然就会有感兴趣的朋友通过你签名档的地址到你店里参观啦。

第七招：旺旺带路 旺旺是个好东西，如果你在线的时候一定要保持开着旺旺，可以立刻解答买家的问题和疑难，而且，旺旺开起来后，在你产品背后闪烁的主人在线好醒目哟，我现在都养成不好的习惯，只看旺旺在线的人的产品，因为我有疑问他会立刻解答，还可以掏价还价哟。

第八招：绝招 呵呵，这个可是我以前传儿不传女，独家领悟的独门秘籍。现在为了淘宝的发展，为了更多钻石的出现，那我就放出来大家一起分享了。这个绝招是这样的，我喜欢去逛逛同类商品其他卖家的店，注意收集那些留言的买家，然后回来就给那些在别人产品上留言的买家发站内信和旺旺留言，呵呵，因为那些是有意向购买该类商品的买家，只不过可能和卖家价格方面或其他方面没有谈拢，所以才没有成交，这样的买家，是最有可能成为你客人的买家，所以一定要抓住，发信，他们一定会到你店里来看的，所以，我的生意就是这样做起来的，呵呵。（我个人定义这个绝招叫挖墙角，被我挖过的卖家不要打我哟）

几点忠告：一定要及时回复买家的留言。要多逛逛淘宝，意趣等地方，为自己下一步的生意做好调整。要经常弄点特价的活动，吸引买家，制造人气千万不要去换好评，你可能得到了短期的利益，但是大家都是明眼人，一看就知道，那你在别人心目中的地位就一落千丈了。千万要珍惜自己的信用，做生意同做人一样，唯有诚信，才

能立足。店里的宝贝要经常更新，就算没有生意，也要常常弄点新东西放上货架，并把自己积压的产品做个了断，只有让有限的资金不停快速流动，才会带来滚滚利润。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