

网上开店 五类商品疯赚钱！PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E7_BD_91_E4_B8_8A_E5_BC_80_E5_c123_281774.htm 确定要开一家网上店铺后，“卖什么”就成为最主要的问题了。在确定卖什么的时候，要综合自身财力、商品属性以及物流运输的便捷性，对售卖商品加以定位。目前个人店铺的网上交易量比较大的包括服装服饰、化妆品、珠宝首饰、手机、家居饰品等。在这方面，网上开店与传统的店铺并无太大区别，寻找好的市场和有竞争力的产品，是成功的重要因素。在考虑卖什么的时候，一定要根据自己的兴趣和能力而定。尽量避免涉足不熟悉、不擅长的领域。同时，要确定目标顾客，从他们的需求出发选择商品。目前主流网民有两大特征，一是年轻化，以游戏为主要上网目的，学生群体占有网民相当的比重；其次是上班族，代表了主流网民的另一大基本特征白领或者准白领。了解了主流网民的基本特征，就可以根据自己的资源、条件甚至是爱好来确定是撒下大网、打主流，还是剑走偏锋、独辟蹊径。特色店铺到哪里都是受欢迎的，如果能寻找到切合时尚又独特的商品，如自制饰品、玩具DIY、服饰定做等商品或服务，将是网上店铺的最佳选择。此外，商品自身的属性也对销售有制约作用。一般而言，商品的价值高，收入也高，但投入相对较大。对于既无销售经验，又缺原始资金的创业族来讲，确实是不小的负担。网上交易地域范围广，有些体积较大、较重而又价格偏低的商品是不适合网上销售的，因为在邮寄时商品的物流费用太高，如果将这笔费用分摊到买家头上，势必会降低买家的购买欲望。网上开

店卖什么最热门，哪些商品是人们在网上最喜欢购买的呢？据**网最新统计显示，水晶、纯银项链、彩屏手机、床上用品、牛仔裤等成为人们搜索最多的关键词，这些关键词从一个方面显示出人们的购物时尚，也为欲做网上生意的人们提供了开店导向。

一、珠宝类：“水晶”、“翡翠吊坠”热卖。珠宝分类一直是**网上交易最为活跃的分类，2004年，流行饰品的新宠水晶和个性化的吊坠受到买家的青睐。在2004年上半年，**网水晶手链平均每月能卖出800余根，A货翡翠吊坠的月成交量更是达到了3000个以上。水晶、银器和玉器的热销，带动了2004年网络珠宝分类的销售热浪。

二、礼品居家分类：“Zippo”、“床上用品”受宠。选购礼品一向是花费心思的差事，从2004年的礼品销售情况来看，人们的送礼越来越偏向于品位与个性，具有一定身份象征的Zippo打火机成为新宠。仅“Zippo经典铭”一种款式，2003年全年的销售量就超过20000个。而床上用品的热销说明了网络购物的另一大特点实用。居家装饰能看出主人的品位和心态，或素雅、或卡通、或时尚，2003年仅**网床上用品四件套的销售量就达到了30000套。

三、手机分类：“可拍照”、“彩屏”与“和弦”被青睐。手机一族们始终不会放过任何一种可以展现个性的新功能，2004年可拍照和可摄像的手机无疑成为时尚的焦点，价格适中、功能兼备的索尼爱立信T618在网上的销售量有4000部之多。而具有彩屏、和弦功能的手机也仍有众多的购买者，摩托罗拉T720就是其中的典型之一，其2003年网络销售量达4500余部，2004年也是势头不减。

四、服饰分类：“牛仔裤”、“圆点”、“条纹”继续流行。牛仔装是一年四季不变的流行，无论出席何种场合，只要搭配得当，牛

仔装就能显示出独特的魅力。2004年流行的低腰修身牛仔长裤，更是受到了白领一族的青睐，**网每月就能卖掉2500条左右。风靡2003年的圆点条纹图案继续成为了网络售购的一抹亮色，其中圆点条纹的女包更是独占鳌头，因其合适的价格，平均每月能销售近千个。

五、收藏分类：“奥运”相关收藏品热潮不退。奥运健儿在雅典的出色表现，引发了2004年的奥运热潮，也带动了各类奥运相关纪念品的收藏热潮。网络的收藏分类在该段时期的交易异常火爆，从2004年6月至8月，奥运类物品的销售量就突破了1000件。根据**网的分析，2004年最为看好的是运动产品、房产等相关行业的网上商铺，他们共同的特点是不再像以前的网络热销产品那样花哨和电子化，而都是实实在在的生活化用品，但对个性化的要求同样很高。2003年，**的网络商铺红红火火大发展，其中销售量较大的是挂件、手机、电脑等产品，热销的原因主要是上网一族年轻人对时尚感、装饰性和高科技的追求。2004年，在**分类排名居中的运动分类渐渐脱颖而出。前三个季度仅运动水壶就销售了6000多个。专门出售运动类产品的“XX运动用品”商铺，平均每月的销售量能达到6000多件，营业额近50万元。健身球、瑜伽垫等适合于室内运动的健身器材，以及音像店中颇难觅得的运动教学VCD也是网上店铺的抢手货。 **的电子商务专家指出，经营这些东西可能还是更适合在网络上，因为网络能够比较容易地聚集起线下虽然松散但数量却在持续增长的爱好者群体。2003年在**上开铺的房产中介商达到了惊人的2000多家，而2004这个数字翻了近两番。越来越多的租房族在通过网络搜房，仅就目前情况，**网每天新房出租5000套左右，二手房3000套左右，已经没

有任何一家线下中介可比，这种“超市”环境，无疑对小中介争取客户是非常有利的。而网上的房产中介更能吸引到大量外地的客户和房源。据上海不完全统计，今年上海人、外地人、外籍人士三者的购房比例为75：20：5。海归们在海外就能通过网络找到合适的房子，“家”的感觉通过网络无处不在。现在**上除了上海的房源，大量北京、青岛、武汉，甚至香港的房源都已登录，每年房产分类都会拥有高达6000万元成交额。随着房产交易市场的放开，网上的房产中介商铺一定会在2004年火上一把。到哪里寻找货源 确定卖什么之后，就要开始找货源了。网上店之所以有空间，成本较低是重要因素。掌握了物美价廉的货源，就掌握了电子商务经营的关键。以服饰类商品为例，一些知名品牌均为全国统一价，在一般地面店最低只能卖八五折，而网上可以卖到七至八折。而在网上，服饰类商品的价格都是商场的二至七折。那么，如何才能找到价格低廉的货源呢？

- 1、充当市场猎手 密切关注市场变化，充分利用商品打折找到价格低廉的货源。拿网上销售非常火的名牌衣物来说，卖家们常常在换季时或特卖场里淘到款式品质上乘的品牌服饰，再转手在网上卖掉，利用地域或时空差价获得足够的利润。网上有一些化妆品卖家，与高档化妆品专柜的主管熟悉之后，可以在新品上市前抢先拿到低至7折的商品，然后在网上按专柜9折的价格卖出，因化妆品售价较高，利润也相应更加丰厚。
- 2、关注外贸产品 外贸产品因其质量、款式、面料、价格等优势，一直是网上销售的热门品种。很多在国外售价上百美元的名牌商品，网上的售价仅有几百元人民币，使众多买家对此趋之若鹜。淘宝网店主张小姐从事外贸工作，由于工作关系积累不

少各地的纪念品，送了一部分给亲友后，仍有大量剩余。在朋友的推荐下，张小姐将自己的闲置物品上网销售，没想登出不久就销售一空，现在，她的小店已经有了固定客户200多人。 **网的“大风外贸”、“51clothes外贸流行服饰”等信用度超过2000点的大卖家都是以外贸服饰起家的。新的网上创业者如果有熟识的外贸厂商，可以直接从工厂拿货。在外贸订单剩余产品中也有不少好东西，这部分商品大多只有1-3件，款式常常是明年或现在最流行的，而价格只有商场的4-7折，很有市常3、买入品牌积压库存有些品牌商品的库存积压很多，一些商家干脆把库存全部卖给专职网络销售卖家。品牌商品在网上是备受关注的分类之一，很多买家都通过搜索的方式直接寻找自己心仪的品牌商品。而且不少品牌虽然在某一地域属于积压品，但网络覆盖面广的特性，完全可使其在其他地域成为畅销品。如果你有足够的砍价本领，能以低廉的价格把他们手中的库存吃下来，一定能获得丰厚的利润。

4、拿到国外打折商品 国外的世界一线品牌在换季或节日前夕，价格非常便宜。如果卖家在国外有亲戚或朋友，可请他们帮忙，拿到诱人的折扣在网上销售，即使售价是传统商场的4至7折，也还有10%至40%的利润空间。这种销售方式正在被一些留学生所关注，日本留学生“桃太郎”的店铺经营日本最新的化妆品和美容营养保健品，通过航空运输送到国内甚至世界其他国家，目前在淘宝和**都有店铺。因为其化妆品新鲜，而且比国内专柜上市更快，更便宜，因而受到追捧。此外，一些美国、欧洲的留学生也在网上出售“维多利亚的秘密”、“LV”等顶级品牌的服饰和箱包产品，其利润均在30%以上。

5、批发商品 一定要多跑地区性的批发市场，如

北京的西直门、秀水街、红桥，上海的襄阳路、城隍庙，不但熟悉行情，还可以拿到很便宜的批发价格。北京的淘宝网卖家萍萍家住北京南城，家附近就有很多批发商城，除了在家的附近进货以外，还会偶尔去西直门动物园等大规模的批发市场去淘货。通过和一些批发商建立了良好的供求关系，能够拿到第一手的流行货品，而且能够保证网上销售的低价位。找到货源后，可先进少量的货试卖一下，如果销量好再考虑增大进货量。在网上，有些卖家和供货商关系很好，往往是商品卖出后才去进货，这样既不会占资金又不会造成商品的积压。总之，不管是通过何种渠道寻找货源，低廉的价格是关键因素。找到了物美价廉的货源，你的网上商店就有了成功的基础。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