

偶的淘宝生涯 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文
https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E5_81_B6_E7_9A_84_E6_B7_98_E5_c123_282657.htm 只是一个偶然的机会，开始接触了电脑，然后偶然的接触了网络，又一不小心投入淘宝的怀抱中。2003年九月份开始，在一家台湾公司辞职，在家闲着没事，因为本身很喜欢玩一些模拟经营的、角色扮演的一些智力游戏，觉得电脑的真实程度比较好，就抱着买电脑玩游戏的想法，置办了一台电脑，也没人教过，以前只在公司接触过，也没去研究，真正的脑盲一个，买电脑的同时还买了好多正版游戏，乐此不疲的在家玩，玩着玩着没劲了，觉得有点无聊。上宽带，去网上玩玩吧，对于一个从来没上过网的人来说，网络是很神奇的，交钱装宽带，装好了宽带又开始乐此不疲的上网浏览，什么东西都看，为什么？好奇啊！见了网站就注册，其中就有淘宝，但是没放在心上呢。那时候真的没有想到过在网上也可以经营，也可以有收入（毕竟偶们这里到目前为止，在网上销售的就很少，还有很多人认为网上销售全是骗子呢）。04年的2月份一头闯进了易趣网，觉得很新鲜哦，还可以在网上买东西，又不用出门，全国各地的东西都可以买到的。但是当时有个疑惑，不亲眼看见东西，怎么知道东西的质量呢？那时候也不管，看见网站就注册，注册过多少网站从来不记得，呵呵，很笨是吧？决定尝试一下，还没卖呢先买吧，确实怕被骗，所以就找一些比较便宜的东西，就算被骗也不后悔，就当是交学费吧，抱着这个思想，开始了网上购物的第一步。那时候也不怎么会打字，看中了一件东西，有许多问题要问，慢慢打吧，好辛苦的终于练到了现在的水平，可以同时和若干个人聊

天。还不错，开始的交易结果就让我很满意。再试着卖卖东西吧，买电脑时那么多正版游戏也不玩了，先尝试着卖卖看，也不想收回多少，只为了增加一点经验，所以我的标价都蛮低的，那时候打字慢啊，一件商品登陆上去，要花我一个多小时的时间，因为所有的打字啊、图片处理啊全是从零开始的，没人教的。慢慢的一步一步的摸出来的。好不容易搞了四、五件上去，已经天亮了。尽管很累，但是蛮欣慰的。因为标价低，加上游戏本身就和新的一样，所以没几天就有了消息，那个激动啊，简直是无法比喻的。好象那天出去找朋友喝酒了，没挣钱也要请的，毕竟是我的第一次成功。接下来，每天就在易趣转啊转，看什么好东西可以买的。却被我发现了一件新品。就是去年女人很流行的隐形文胸，看说明在日本风靡一时，就找了朋友，那是个女的，很惊讶的问我，你怎么知道我有的。呵呵，很巧，他的男朋友在日本给她买过了。我解释了一下，她告诉我这个文胸在日本是挺流行的。那时候我们这里，连电视直销也没有播出呢。又问了几个比较好的女的朋友，她们也很感兴趣。好了，既然是个有市场的东西，找货源啊。在哪里找呢。巧了，我在阿里巴巴也注册过的，记得是个商家和厂家多的网站，开始找哦，还不错，找到了好几家，和销售人员谈了好久，毕竟是批发，还没有什么把握，怕广东那边骗子多，又要人家的身份证，又要营业执照等等，好麻烦的人哦，呵呵。结果去年夏天的隐形文胸真的是不要太好卖哦，因为我是直接从厂家批发的，易趣里就有好多人找到我，从我这里批发然后再转手，全国各地的都有，有好几个是固定批发，过十来天就要货了，那时候忙的开心啊，一不小心，卡里就多了几千块上帐，每

天一算帐，就多几百块，日子不错哦，半年下来，总算了一下，每月的纯收入大概在4千至5千之间。还不错，在我们这个城市，有这样的收入算是高的了。就是我这人吧，特会花钱，攒不住钱。在淘宝也上了货的，但是淘宝那时候的人气不好，大家是知道的，就做了一两个生意，所以也没把淘宝放在心上。后来因为易趣取消买家认证，再加上个人的一些感情问题，觉得实在没奋斗目标，把易趣的店关了，跑到湖南去不准备回家了。但是我这个人吧，有点考究，在外面不太习惯，过了一段时间还是回到扬州，每天花天酒地，喝酒、唱歌、去DISCO（呵呵，还是喝酒）。回家就上网和朋友聊聊天，很无聊很无聊。淘宝再次闯进我的视线，好象是一次自动的弹出页面，让我想起了淘宝。那时候好象是去年的7月份吧，隐形文胸在网上已经开始淡下去了，只有本地市场的一些内衣店固定跟我批发一些。没好东西了，怎么办？这个时候让我想起了扬州漆器，在淘宝搜寻了半天，居然没找着，按理说，扬州漆器的名气还是比较大的，怎么网上没人销售呢，既然没人销售，我就试试啊，特色商品说不定会好做一些，漆器厂正好也认识人，这个也好办，就怕的是，价格太高，又是工艺品的，没人感兴趣。先不管啦，找人拿资料，又去买了扫描仪，图片的需要啊，先投资再说了。那时候对于电脑已经比较熟悉了，所以快多了，很快的就把几百件漆器商品登好了，没事啦，天天玩吧，等人来买吧，等啊等啊，呵呵，一个没等到。这个伤心啊、难过啊，心情不爽的。来到了说天说地论坛，这是我第一次接触论坛，根本没想到在论坛做广告等等的，自己也不会发，就是看贴回贴，老没劲的哦，一次偶然的事件和机会，遇到了不知火，说话

也比较投机的，开始了灌水生涯，每天狂灌啊，一天最少几百贴，那时候的目前一万贴，呵呵，够傻！灌水的同时，逐渐了解了淘宝，认识了很多朋友，在这里就不一一的说了，反正只要有我们两个在论坛，论坛就很热闹。后来发现了签名的作用，帖子多可以间接的让更多的人，去了解你的店铺，浏览你的店铺，促进生意的成交，这个就对签名图片有了要求，又在家狂学做图，还是没人教啊，慢慢学。做的不好从头来过，你们现在看见的头像和签名就是自己做的。做好了签名图片，又开始了灌水生涯，不过别说，还真的起到了作用，我的第一个漆器就是论坛的朋友买的，这就给了我信心，漆器还是有市场的，好东西总会被人发现的。在论坛灌水期间，也发生了不少事情，对掌门和护法的工作不甚了解，经常和他们起冲突、闹矛盾。不过现在我总算知道做掌门和护法的苦处了，每天自己的工作不谈，还要管理论坛，也没有报酬的，确实是辛苦的。闲话少说，继续，这时候逐渐有人光顾我的店铺并留言了，很多人对漆器不是很了解，我都耐心的进行解释，自己不懂的，就查资料，自己多了解自己的商品，才能让买家对你信服。我始终抱着一点“诚信”，这个是最重要的，从你和别人的谈话中，就能让你感觉到你是否值得信赖。所以我对所有的买家的提问，都是不厌其烦的一一解答。后来又申请了特色店铺，顺利通过检验，挂上了淘宝特色店铺的称号，这个光荣啊，淘宝就批准两百家特色店铺的，我也是其中的一份子。为了不辜负特色店铺的称号，我也要努力做好每一步。还记得第一次卖出屏风的时候，那天的天气贼好，艳阳高照，也不知是否能在淘宝卖出上千元的东西的原因，去了厂里提货之后，我是一路走一路

拍照片，以前从来没觉得扬州那么漂亮呢，结果那天拍了几百张的照片。有时间发上来给你大家看看扬州美景。现在已经是2005年的1月20号了，整整一周年下来了，总算有点成绩。几千元的屏风、家具，在我这里不费事的就能卖出去，上个月还有人在加拿大浏览到我的店铺，不是淘宝注册会员，直接打了电话和我联系，成交了一套屏风和两个柜子。有时候夜里也能成交的，不过你们别学我，我失眠的。哦，不对，我是美国人的，过的是美国时间，呵呵 钱挣的不多，但是每天在淘宝很开心的。所以，很多朋友不要气馁，努力做好就会有好结果。不会做图学着做，慢慢来，不行回头重做。支付宝不会用，学，多在论坛看看帖子，多找些朋友交流。多参加一些淘宝活动，论坛的活动，尽量去找机会展示你的商品。我这样的一个没有任何基础的人能够学会，相信你们会比我做的更好！所有在淘宝认识的朋友都是真诚的，希望永远和你们做朋友！我的信念可以告诉大家：一、商品优势；二、价格优势；三、质量优势；四、信用优势；五、服务优势！保证你赚不完。最主要的一点，商品要看准。卖垃圾货，你的服务再好，没用。抱歉写了这么多，耽误各位的时间了，上面很多和淘宝，也和阿里没什么关系，但是对于我现在的淘宝生涯确实有帮助，对以后的人生、事业更有帮助所以觉得还是写出来的好。也许你觉得是本流水帐或是不像个文章，多包涵哦，确实的文化比较的低，这个全是想到什么写什么，随想而已！谢谢啦！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