

电子商务案例：网上开鞋店让我的生活从此改变 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/285/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c67\\_285957.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_285957.htm)

目前网络在中国已经非常普及了，网上开店已不是什么新鲜的事。从事鞋类出口贸易的我已经有六年了，很早就想开一家鞋店，但由于白天要工作，根本没有多余的时间来照看店铺，所以也打消了这个念头。直到今年的9月份，在网络无意中浏览到购得乐平台，抱着试试看的态度申请了一家店铺，发现管理操作起来居然非常简便，且页面非常漂亮、吸引人，于是便动了正式开网店的念头，即使白天上班也可以照管不误。开一家网店虽然容易。但得先做好市场调查和价格对比等等因素，不然十家网店九家赔钱。第一、货源。最重要的因素就是货源。货源的好坏直接威胁到你的竞争对手。想想自己做鞋类出口的，同工厂关系十分好，故每一次生产鞋子时都让工厂多生产几箱，供自己网店批发零售，自然而然价格占了相当大的优势；故开网店最好你的货源出自于厂家或者总批发商或者代理商，这些直接影响到你网店的利润和销售量。第二、了解产品。要了解你自己所出售的产品。现在网店活跃度最高的应该是在100元到300元之间的产品。如价格太高了，如手机数码等产品就不大适合网店。价格太低的如1030元之间的小饰品和小玩具也不大适合以网店形式销售，因为有时候邮费都占了货值的一半或者等于货值了。第三、质量和服务。产品的质量和服务也是非常重要的因素之一。因为质量好，服务好自然回头客就多，而且给你带来更多一推十、十推百的连锁反应，更是给你带来不可估量的价值。第四、推

广。也是开店起步最难的一点，就是你开好的网店如何让更多的消费者知道，这就是网店推广。目前最常用且最常见的推广就是通过登记各大搜索网站如GOOGLE,百度等。其次到各大论坛发帖，以及针对当地市场你也可以想出一些新颖方法如网吧电脑一开机弹出贵店首页、QQ群发、以及发小广告单等等。这些都是使你网站访问量倍增的主要因素。第五、工作兴趣。你要对你自己所经营的产品或这项工作感兴趣，这样你在开店中不仅是给你带来利润感到快乐，并且在整个开店过程中都是一种快乐。开网店到现虽然才不到一个月，但目前已开了3家代理联盟分店，还有近20家代理店正在筹备中。通过自己的努力推广，开店第三天日访问量就过百，QQ一上线就闪个不停，每天也收到全国各地的订单，还有一些批发商前来我这里洽谈批发鞋子，还有一些贸易商直接下单到我的合作工厂生产出口。用一句话表达即辛苦中感受甜美的快乐。薄利多销是我的经营理念：假如有100万人买我一双鞋，哪怕一双只赚一元，就能赚一百万。当然这些通过我一个人办不到，但通过我数以百家的代理联盟店来完成，我想只要肯努力，目标一定会实现！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)