

电子商务案例：网店让我左右为难新手卖家必看！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\\_285958.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_285958.htm) 我是1月31日在网上开店的，至今还没有卖出一件DD，应该算是一个不折不扣的新卖家。不过我的实体店已经做了快3年了，这样算来，我也称的上一个老卖家呢！看到这里很多人都把自己的经验写出来共享，向他们表示由衷的敬意。我做童装已经3年了，主要做3~15岁的品牌童装，在我们这个地方还算是小有名气吧。开始，我对电脑和网络可谓是一窍不通，由于经常要和厂家联系发货的事，很多时候只有电话和传真感觉远远不够。厂家的业务员叫我上网联系，因此就慢慢的接触了网络。可能很多人最早用的聊天软件是QQ，而我却是“贸易通”。今年过年前，和朋友聊天的时候谈到了网店，她说我童装做的这么好应该到网上去试试，以我的质量和价格应该会有市场的。但由于一直很忙没有时间去弄，直到春节后（童装的淡季），店里不是很忙了，我就抱着试一试的想法在网上开了一家网店（瑞丽宝贝时尚童装店）。网店开了半个多月，没有卖出一件DD，我安慰自己，我是新卖家，又是童装的淡季，应该坚持。然而，近来发生的一些事确让我感到左右为难。由于我是做品牌童装的，服装的价格都比较高，考虑到网上购物买家要负担邮费，又是新店开张，为了吸引顾客，就把衣服的价格都定的比较低（5折）。可是，最近有些顾客到店里来，选好衣服后竟然要求我以网店的价格给她。大家都知道，开实体店是有很多费用的，而网店没有，如果我的实体店以网店的价格卖肯定是要亏本的。而我跟顾客解释的时

候，她们却难以理解。另外，网上也遇到了麻烦。有些买家问我，你有实体店吗？我说有啊，我一件做了3年了。他们就马上说，你价格这么低，一定是实体店卖不掉的吧。难道有实体店，真的就不能做网店吗？我倒觉得，实体店开网店，款式和质量才更有保证。我的实体店款式更新速度是很快的，即使有一些不好卖的，我也在促销的时候放在花车上处理掉了。做过服装的朋友应该知道，越是不好卖，才要越快出手，还怎么会留着在网上慢慢处理呢。网店和实体，本来可以是相辅相成，互相促进的，却让我左右为难！现在，再有人问我：你有实体店吗？我只能说：没有！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)