

电子商务案例：网上开家小店比比谁挣得多 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_285961.htm

买得值网上狂淘便宜货 淘宝口号：帮你砍价 “人在网上漂，咋能不挥刀？帮你砍价！” 淘宝的口号对网络买家其实不无提醒价值。五一期间，多家网站纷纷拿出具有诱惑力的价格，大家不妨多比较一下，避免买贵后“心碎”。记者昨天在淘宝网上看到，这里的“香港街”国际大牌手表、化妆品等，正在促销，品牌涉及西铁城、ZIPPO、安娜苏等，正版的施华洛士奇水晶代购5折特价，NIKE、阿迪达斯3折特卖。值得一提的是，除了名品打折，今年黄金周的另一个关键词就是“婚礼经济”，消费者今年在网上很容易就能买到便宜的婚纱。记者在易趣和淘宝网上看到为数众多的婚纱，欧美风格、日韩系列、中国古典礼服，不同款式的感觉穿在模特身上一目了然，可能会让你挑花眼。一家淘宝上的婚纱摄影店老板告诉记者，这几天每天预约拍婚纱照的年轻人是平时的两三倍。普通的婚纱小店一天能卖出去5至10套之多。买主张先生告诉记者，网上的婚纱一般卖两三百元，贵一点的七八百元，当然也有上千元的，有的款式和材质与婚纱店里动辄两三元一套的婚纱比起来也并不逊色。记者发现，同样有价格优势的是，新娘的配套饰品，比如漂亮的婚纱皇冠、水晶项链，都能以不到100元的价格收入囊中。

易趣游戏：男人更喜欢 对男性网民而言，易趣网可能更容易勾起他们的兴趣。因为德国世界杯的相关产品已经开始在上线叫卖了。在进入购物区之前，需要网友先玩一把野蛮女友把男友当球踢的游戏。玩过游戏

之后，就可点击看到罗纳尔迪尼奥的战衣、巴乔纪念T恤，还有表情生动的运动玩偶，尽管价格并不特别低，但记者发现论坛里已经积累了大量人气，跟帖者众多。当当实惠：不抢得不到 如果你需要买性价比高的优盘，当当网不能不提。朗科1G容量的优盘，给当当网友独家低价299元，记者发现点击量已经突破4000个。而百货和数码产品正在进行满150元直接减20元的活动，其中红酒面膜加一朵左旋C的喷雾因为只卖259元而被抢断货多天，受到一些女性买家的抱怨。搜狐商城：变脸迎商户 昨天，记者在比价的过程中还发现了一个重要变化，搜狐商城已经悄然变成一个C2C的商城，而不是以前坚持多年的B2C商城，这里入驻了很多个商户，商品数量与以前相比有了大幅的增加。或许是正在试探用户的反应，还不想告知天下，搜狐对这一转型保持了惊人的低调，不过网友和希望利用搜狐人气网上开店的商家不妨感受一下。【网购指南】其实网上购物不光是图便宜，它的另一大好处是方便。如果你五一出游，但不想背一堆大包小包的特产回来，也可以回来后在网上购买各地的特产。这个小窍门能帮你成功减负。日本的招财猫、韩国的小饰品、中国台湾的琉璃，成都的特色小吃，花钱不多，却能买到具有鲜明地域特征的土特产，不用受累，就能满足你孝顺父母或赠送亲友的需要。需要提醒的是，网上购物有风险，因此请选择一些有口碑的正规网上商城购物，不要贸然去一些小网站。购物尽量使用支付宝或贝宝等安全支付工具，收到商品后，要认真检查是否符合其样品展示的特征，有没有缺斤少两或残损，然后再给快递签字，避免事后维权说不清楚。赚得多网店月入胜白领 黄金周除了旅游和逛街花钱，如果你希望赚钱，不妨

考虑网上开店。开网店并不特别困难，要想经营得好，别人的成功经验或许真该借鉴。随着购物环境的成熟，仅易趣一季度注册用户就新增了260万，注册用户总数突破了2000万。其中有些兼职店主干脆辞职专注网上生意。CEO有四种成功模式

模式一：杨骏夷多和客户沟通 他曾在短短两个月时间内，创下了16万销售额。小杨目前每月纯收入2万元，超过一般大公司白领。他说毕业以后不准备找工作了他已经在海外注册了公司，接下去要推广中国手工艺品。他的第一笔跨国生意是在一年半之前做成的，当时一个法国客户看中了杨骏夷手上一款中国特色的小手表，开价17美元买走，使得小杨振奋不已，第二天他马上把店铺名改成海外流行的模式，同时给商品添上了英语说明。“效果一下子就出来了，平均每天1至2个海外单子，一个月能有近4000美元的销售额。”目前小杨约有1/3的生意是海外销售，主要市场为欧洲。他说，“欧洲客户一般购买有价格优势的中国服饰，比如牛仔服和鞋，具有中国特色的手工制品尤其受欢迎。”

老板心得：肯花时间研究新的交易平台；反复琢磨顾客的购买规律，尊重客户的文化习惯，积极把握交流机会。“要跟客户多沟通。当你知道顾客为什么不买你商品的原因，你就能有所改进。”

模式二：“迷你屋”(网名)找个好供货商 刚在淘宝开店时，她完全凭热情卖些化妆品的散货，高丝、资生堂等，后来她知道了英国THEBODYSHOP品牌护肤品，就决定成为这个品牌在淘宝网的代理。随后“迷你屋”辞职回家，专职网上经营，销售业绩月月递增。她每个月需要完成3000元的销售指标，现在的进货，每月2到5次，每次都在3000-50000元左右。老板心得：她说自己的成功因素很简单，遇到一个好供

应商，配合好，再加上无可挑剔的服务。模式三：谢奕小事也要说到做到 在英国留学两年，今年2月份与好友创立了网上店铺，很快就从原来只有100多信用度的业余卖家，变成了目前拥有1600多信用度的职业大卖家。他感觉这种变化得益于诚信。一个难忘的经历是，一位在中国工作的美国教师TOM希望购买谢奕的商品，给谢奕留下了西安的地址，但东西快递送过去后却找不到人，谢奕只能把物品托快递转交给自己在西安的朋友，代为寻找，结果终于在学校找到了TOM本人，原来是他把楼号写错了。这件事让美国买家一下子看到了中国卖家的信誉，随后又下了几单，还向朋友们推荐。老板心得：国际平台远不像大家想象的那么美好，要有面对困难的勇气和心理准备。要对eBay国外站点的规则有所了解，他们结合了很多当地特点，与eBay易趣在中国的站点规则有所区别。此外还要了解国外消费者的语言使用习惯，同时注意诚信。模式四：琪女士坚持到完成客户积累 淘宝网开店的她今年32岁，已经下岗8年了。孩子7岁。3年前，丈夫买了电脑玩网络游戏，为了家和孩子，她决定把丈夫从电脑上“抢救”出来，于是开始接触网络生意。从卖十字绣开始，但竞争激烈，一个月连100元都挣不到。现在她主要卖当地产的睡衣，虽然每个月的收入还不到1500元，但她相信既然自己选择了这条路，就要面对困难走下去。老板心得：即使现在你还不够成功，也要坚持，因为你需要时间完成用户流量的积累。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