

业余时间网上开“猪宝店” PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_B8_9A_E4_BD_99_E6_97_B6_E9_c123_288766.htm 网络店铺、网上创业成为这个时代的热门话题，无数的年轻人跃跃欲试，渴望体验创业的激情。与传统商业截然不同的运作模式，我们每一个人，只要有网络环境就能拥有创业的机会。网络店铺的优势是非常明显的：投资小，运营费用极其低廉。一个面向全球的、24小时、一年365天不间断营业的店铺，辅助以QQ、MSN、手机等现代通信方式和发达的物流配送体系，就构成了网上店铺的软硬件环境，只要会上网就能开店创业。

市场调研 占领主力消费人群 网上有家小店叫猪宝店，老板是一对年轻夫妇，老公属猪，没结婚的时候就相互送猪的礼物，慢慢积攒得多了，干脆开了这个猪宝店。他们到处寻找猪造型的各种玩具、日用品、毛绒、礼品、挂饰、八音盒、包，反正是猪造型的东西好看的就淘来。在开店之前，他们做了简单的市场调研，他们考虑到属猪的人现在处在83年和71年这两个年龄段，是消费主力，而且明年就是猪年，市场需求还是很大的。

经营模式 小本生意靠积累 去年4月小店开业，到现在已经1年多了，刚开的时候猪的种类只有20多种，只是卖存钱罐、小摆设，路子比较窄，顾客只有送人的时候才来买。经过一年的积累，他们不光去批发礼品的摊位进货，所有的摊位都淘，商品多了，顾客面就广了，不仅在过节、送人的时候顾客买，很多顾客也自己买来用，现在店面已经有1000多种商品了。开网店的成本并不大，但要把店开好不容易，有很多细节都要精益求精，要很耐心。老板娘汤小姐介

绍这个网店刚开的时候生意并不好，直到去年10月生意才开始好起来了，现在每天至少都有3张订单，生意最好的时候一个月有两三百张，最高利润达到每月2000元左右。开店心经

照片：照片拍得和实物越接近越好，我们专门买了小摄影棚，不用闪光灯，照片颜色和实物尽可能接近。另外加上标志，加强买家对店的记忆。注册域名：有利于宣传，比如我告诉你我在淘宝上开了小店，网址是什么，特别方便。设计名片：在商品里加上名片，很多人把商品寄到单位，同事看见了很喜欢，就可以看到名片上的介绍，起到很好的宣传效果。

诚信第一：如果商品有质量问题，绝对没有二话，给顾客退换。顾客感受到店主有信誉，还会介绍很多回头客，自己也会再来买。远景发展自己设计成立品牌马上就要推出他们自己设计的饰品，使小店更有自己的特色。货源有两个途径，汤小姐有个朋友在广州做饰品生意，有什么好玩的，新鲜的从广州发回来。还有就是自己淘，利用出差机会，到各地批发市场淘。每个周末还要去补货，她常常感慨所有的业余时间都用到店里了，时间还不够用，需要特别大的耐心和毅力才能把店经营好。

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