

电子商务案例分析：服装销售网站~我爱依衣~ PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/475/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_475520.htm [题记]

电子商务已经成功地覆盖了社会经济的所有角落，对传统商业的冲击日趋扩大，网上交易已经开始涉及更多的领域，其中自然包括有服装行业~~~ 有一项“假日网上消费调查报告”称，在美国假日期间服装类产品居网上销售额榜首，而2004年假期美国服装网上销售增长45%，女士服装占总量的40%。在我国由于受到传统思维的控制，网上服装销售并不是主流，对零售业的冲击也不大。但是，我们可以看到，个人网上交易量的逐年放大，服装网上销售的空间和可能性日益增长：)

查了不少国内的服装网站，有一部分是定位于为企业提供供求信息、展示平台，以便企业宣传产品、资源流通、征召代理。比如有：中国服装网（efu.com.cn）：目前国内最大的服装行业专业商务服务网站。为纺织、服装、鞋帽箱包、饰品类企业提供面料、款式、成衣等商业资讯和相关B2B电子商务系统的查询。中华纺织网（Texindex.com）：为纺织企业贸易服务，信息服务，网站建设。中国商务纺织网--衣时尚在线（yifashion.com）：提供供求信息，国际求购，企业展示，时尚速递，展会信息等。还有一部分服装的网上销售，是由服装零售店店主、网络爱好者他们以个人形式在淘宝和易趣等等大型综合的电子商务网站上开设的店铺。除了以上两种形式之外，专门进行服装网上销售的网站，国内好象还没有做得像他们一样或者非常成功有名的吧..在征得老师同意之后，挑选了一家认为销售的服装比较有特色和针对性的网站作为

案例，分析它的成功与缺陷之处，希望抛我的金砖来引濮玉~~~让感兴趣的朋友、同专业的很厉害的同学都来给予更深刻的剖析~~ [正文]---瑞丽时尚服饰购物网（52yiyi.com）开通于2003年，是专业销售时尚服饰的电子商务网站.这个网站销售的所有商品都是国内最新流行的时尚杂志《瑞丽》和《昕薇》《GOGO》等推荐的最新款式以及欧美的外贸品牌原单时装。

网站优势：^_^专业服装销售网站--可以集中全部的精力做服装销售，专心才能专业~ ^_^合理商品分类--产品分类取名为花容云裳~/裙裾飘飘~/裤行天下~/花花世界~等等，动听诱人，查找容易~ ^_^清晰的服务分类-新品上架~/精品热卖~/依衣特价~/时尚快报~/销售排行..一目了然、页面绚丽活泼，充满趣味，赏心悦目~ ^_^简洁的购物流程-注册成功后就享受会员待遇，整个购物过程轻松有趣~ 也许会有问题？那就看在线帮助喽~

产品优势和特别之处：销售的服装都是在《瑞丽》、《昕薇》、《GOGO》等等年轻女孩子、女士青睐的服饰杂志上所推荐的衣服，MM上网看了便知道。所以不用花太多的力气为产品宣传做广告,有《瑞丽》、《昕薇》杂志在全国发行,可以借力使力,事半功倍.年轻女性是商家很看好的一块市场,她们有可观的收入和比较灵活的资金支配能力,挑选衣服的时候往往更注重样式独特,不要和其他MM撞衫,而价格往往不是首先考虑的因素。时常可以听到不少女生朋友慨叹:真X斯、佐X奴的衣服太普通啊~穿的人又多啊~杂志上的衣服比较好看呵~可惜看得到买不到、买不起哦~~可以投其所好！除了服装”出身”不凡之外,还要价格优惠才能动心动薪~~有可靠的进货渠道,所以商品都低于市场价30% - 50%. 亲自查找了一件连衣裙,在的售价是84-88,而淘

宝的另一家店主的同款的售价是118元。 网络会员服务：免费注册成为会员之后,为会员提供一个“我的专区”,可以在这里进行个人资料修改,定单查询等事项,还有一个收藏夹和QQ秀里的差不多,可以把喜欢的但是暂时还没决定买不买的衣服先收藏起来,方便以后再做选择。会员购物后可以累计积分,积分到达一定数量(购物金额达到1000元以上)后升级为VIP会员,可以享受更多优惠:除部分特殊说明的商品外, VIP价均为会员价的9.5折~~在年底或特殊日子里时收到送出的礼物~~不定期组织消费积分抽奖活动,随时获得意外惊喜~~根据VIP会员的消费特征,向VIP会员推荐最新的及全面的特征商品信息~~ 点击每一款衣服查看大图和详细介绍时,可以你一言我一语地在[留言板]上发表对于这件衣服的评价或者进行询问,工作人员会尽给予回复。在[依依动态]一栏可以查看新近月份的每月每日包裹发放情况,例如“04月05日--中通快递号:上海沈晓辉“000000327906;普通包裹号:重庆陈晶0208、湖北冯静0204.....”方便购物的会员查询,同时为自己做了一个无声的广告。 配送方式:大致和别的网站都相同。普通8元,邮政特快20元起,并附有国内、国际及港澳台专递业务资费表。 支付方式:可以选择招行/建行/工行/农行/中国邮政 对每个银行的不同汇款方式和汇费说明也很详细。 不足之处的概括: 1. 信息更新避免误差 如果网站库存的每一款衣服的数量不多,采取的是及时售出及时更新的方法的话,工作人员要做到尽可能第一时间内更新每款产品的信息(上架、下架),避免顾客选中了衣服要购买时才告诉她已售空这样的情况时常发生。这样的话不仅会失去顾客信任,而且像收藏夹那样有特色可以用来吸引顾客的服务也

变得形同虚设了。2. 论坛建设 网站开设论坛来凝聚人气是显而易见的。举个例子，有另外一家在线销售服装的网站在它的论坛里进行了发文章获积分、多积可换衣的活动，用奖励忠实支持者的方法保持并提升人气。论坛的作用不可忽视，要提升网站的人气也要非常得努力才会有回报，这个我们都有亲身体会。

建议和设想：1. 网上订购和网下销售的结合 据说这个是很流行的电子商务销售方式。再举个例子，“哎呀呀”是一家全国性的女生饰品连锁店，在国内已有众多家分店，网点遍布全国各大、中、小城市及乡镇。打开“哎呀呀”的网站，可以浏览到数百种精美饰品/文具/小玩意，MM在浏览到喜欢的东东后，可以记住统一编号，就近到当地的实物店里去购买，会员的打折卡也在全国通用的。和其他的服装销售网站也可以考虑这样的形式，和它们的服装提供厂家和实物店合作，互相利用对方的优势形成销售网络。这样的话，顾客在选中衣服之后也可以选择就近在当地实物店中购买，节省运费、交易周期，改善售后服务等等。

2. 要改善经营理念 在网上商店注册账号，然后把自已的商品挂上去，默默地等待顾客的到来，这个被称作“待销”。有自已的网站，销售的服装较有特色，有计划地打广告，以创造网络品牌为口号，售后服务较好而目的其实是单纯的出售商品，我们称之为“推销”而真正成功的商家应该做到的是“营销”，是以满足顾客需求的同时实现自已销售产品为出发点。从事网上销售服装的商家店主，要努力满足的不只是产品的售后服务，还要尽量地想办法来弥补顾客无法先试穿衣服的问题，准确地让顾客知道自已该穿什么衣服合适，消除从网上商店出售衣服后，顾客因为感觉不合适给其带来的不

便；让顾客知道自已的商品并没有比真实市场上的贵，让顾客放心地购物... 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