

网络指导网上开店创业之十二条基本经验 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/62/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BD\\_91\\_E7\\_BB\\_9C\\_E6\\_8C\\_87\\_E5\\_c40\\_62142.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E7_BD_91_E7_BB_9C_E6_8C_87_E5_c40_62142.htm)

1.你的潜在顾客能获取的信息越来越多，而他们的注意力资源是有限的，所以你要想法提供对他们的生活或事业有益的免费信息，来争取他们的注意力资源，并达成最终购买的目标。2.通过电子邮件，定期向你的顾客及潜在顾客发送邮件。其目的是让他们“定期想起你”。要知道，在信息时代，他们能获取的信息越来越多，而他们的注意力资源是有限的，所以你要想法提供对他们的生活或事业有益的免费信息，来争取他们的注意力资源，并达成最终购买的目标。3.如果你的业务属于全国性或者国际性的，建立万维网站就特别必要。你的网页实际上是你的一个不关门的店面，在你的网站营销功夫下得足的前提下，可以一天24小时向你的潜在顾客推广你的产品或服务。等网上电子商务成熟起来，它还可以一天24小时处理业务。到那时，你才真正能实现“即使在睡觉的时候，钞票也在哗哗地进来”！4.时刻关注新的动向、机会，随时了解在产品生产或服务中，是否有更快、更好或更便宜的法子？5.尽量压缩经常性开支。再好的生意，如果成本高昂，又缺乏营销，最后也会走向关门大吉的命运。6.你得有一个顾问班子，能在必要时替你出谋划策。这个班子的形式根据你的实际情况来定，正式的或非正式的，一两个人到分工明确的咨询委员会，总之得有些“师爷”才妥当。就像法律顾问、家庭医生能为你的法律、健康生活提供质量保障一样，这些经营参谋也能为你的经营成功保驾护航。不管人家是什么身份，大

学教授、咨询专家、业务伙伴、亲朋好友等等，只要有这方面的能力和专长就行。7.参加有关的培训班或讲座，阅读有关书籍，一句话：要不断“充电”。关于营销、关于经商技巧方面的知识与信息尤其重要。因为在买方市场的经济时代，不营销只有死路一条。8.相信自己。这涉及到能不能正确评价自己的难题。简单而言，如果你认为你行，你就行，而不是别人“说你行”你才行。别再笑话“人有多大胆，地有多大产”，它的核心思想是正确的！9.必须对自己的事业充满信心，特别在经商交往中，对自己事业的兴奋、激情和献身精神，能潜移默化地对人家产生积极的影响。10.谁不想同自己喜欢和信任的人做生意？这是一个常常被你我忽略的事实。所以，建立良好信誉非常重要，因为坑蒙拐骗的市场越来越小。11.在达成一笔成功的销售之后，记着向你的顾客“索要”一封对你的产品或服务表示满意或赞许的信函。这样的资料可以是你威力无穷的营销工具，也是扩大你的信誉的高效手段。12.坚持不懈是关键，千万不要轻易放弃！万事开头难，网上创业也不例外，第一个顾客前来往往需要好几个月的时间。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)