

06年网上创业：小步快走 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\\_06\\_E5\\_B9\\_B4\\_E7\\_BD\\_91\\_E4\\_B8\\_c40\\_62407.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022_06_E5_B9_B4_E7_BD_91_E4_B8_c40_62407.htm) 上海市劳动和社会保障局的再就业工程“触网”。据悉，今年市劳动和社会保障局专门把网上创业的相关知识和技能要求，组织有关专家整合，设立网上创业的培训模块。今后，网上创业者需要进行电子商务技能培训的，既可以系统地参加“电子商务”技术等级培训，也可以选择实用性的“网上创业”模块式培训。在该局组织的“创业培训”中，针对学员的创业项目选择，把“网上创业”模块作为学员个性化辅导的可选择实训内容之一。据悉，参与“网上创业”培训的失业协保人员，政府将全额补贴其培训费用；在职人员参与“网上创业”培训，政府也将补贴50%培训费。政府推进“网上创业”，关注点在一个“可操作性”上，建议创业者可以从小生意做起，积累经验。网上创业，“小步快跑”的味道颇浓。0823号提案 政府部门将再就业工程“触网”，源于市政协十届二次会议一份编号为0823号的提案。这份提案题为《关于发挥网络无店铺经营优势，利用信息化手段，扩大就业渠道、增加就业岗位的建议》，提案人为易趣网的创始人邵亦波。上海市政府今年提出2004年新增就业岗位50万个，其中多少个会和互联网有关？网上开店，真的有那么容易吗？记者近日来到易趣网，讨教网上就业之道。邵亦波称，网上创业，或者说利用网络就业，国外早有先例。例如世界著名的美国电子湾(Ebay)电子商务公司，其无店铺经营模式由于不需要过多初始资金投入，也不需要很多从商的经验，因其较低的开业

门槛，已经为10万以上的失业人员创造了直接就业机会，其中大部分是通过网络店铺的方式进行创业，还有些人成为“网上小老板”的雇员。这样的就业方式完全能够在易趣网等国内电子商务网站上“复制”。同时，24小时的网络连接，使“网上小老板”可以在兼顾照顾家庭的基础上进行交易活动，这对上有老、下有小的4050人员非常有利。电子商务专家把“网上开店”的“适宜对象”描述为：有一定知识，但缺少初始资金的创业者。当然，如果自己有货源就更为有利。如果没有货源也不必担心，据说，有不少供货商有意把生意做到网上，但却没有相关技能、专门人员、或者没有精力兼顾网上销售，他们也在寻找自己的网上“代理商”。

网上创业故事 杨女士，48岁，原来是铁路系统的下岗职工，而现在是易趣网上的“柔丽”店主。杨女士有一定的从商经历：网上开店之前，做过3年小生意，最长的做了1年，最短的没超过1个月。失败的原因说来简单小本生意，每个月扣除基本的店面租金和其他相关费用约5千元，赚头就很少了。去年，杨女士用100多元在网上开出了“柔丽”小店经营日用百货。短短几个月居然有了近千元交易额。现在她正着手把玩具、首饰等放到网上经营……

小董从学校毕业，一直没找到合适的工作岗位，创业梦驱使她在网上开设了一家名为“吴七龙”的服装店，一开始每月都有数百元的交易额。经过2年的创业摸索，她已是网上的大卖家，交易额达每月8千元。最奇的是小董的母亲郁女士。2年前下岗后，看到女儿的网上小店开得红火，便在女儿的指导下在网上经营些珠宝饰品。1年不到，她的网上交易额已达3千元……

易趣网上店铺之一“钟灵秀气”的小老板是刚从复旦大学中文系毕业的徐洁艺。最初

，小徐将亲戚从国外带回来的一些化妆品放在网上卖，为的是赚几个零用钱。无意间的“投石问路”，让她看到了网上的广阔市场，于是她开始在网上专业经营美容产品。小徐说：网上创业，求得了一份独立自主的感觉，这可是在大企业里体会不到的。“不用为人打工的感觉真好”。今天的小徐已是月交易额过万的大卖家，她希望通过网上小店的收益，凭自己的努力赚学费出国留学，而且希望学“电子商务”专业……应佳卿父子在网上创立的“非常手机”商店可以算是“家族企业”。经过艰苦创业，网上小店逐渐被大家接受，他们从原来的“父子兵”，发展到了7、8个人，月交易额超过6万元。按照父亲的意思，小店招工的要求很特别，就是要4050人员……网上创业的故事还有很多，在易趣网上的10万卖家中，网上创业者的身影，显出一种别样的坚持和努力。网上创业ABC 选好经营品种、安排好货源，接下来，上网当老板吧，以目前国内最大的电脑设备、服装、收藏品、手机网上交易平台易趣网为例，上网开店只需几步 登录商品：点击导航栏上的“卖东西”，首先选择出售的商品分类。成功登录后，选择商品的明细分类。接下来就可以填写商品信息了。商品信息包括商品名称，描述，数量，所在地，新旧程度等。然后是设定价格：起始价，一口价，底价（您的心理底价）；然后可以选择使用粗体显示、橱窗显示、购买推荐位等增值服务。如果上传能够准确说明商品属性的精美图片，将大大增加交易成功率。商品网上成交时，网站将按商品成交价的比例收取一定的交易服务费。如果由于买家违约而未能在网下实际达成交易，卖家可以根据“退费流程”就该商品向易趣申请退回交易服务费。 网下交易：与买家

成交后，网站服务部门将e-mail给您一封成交信，告知您买家的联系方式。卖家可以和买家约定如何付款，如何送货或当面交易。 做出评价：网下实际达成交易后，买卖双方都有义务为对方做信用评价。这将对将来评价买、卖双方的信用，以及再次成功交易有重要影响。 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)