

2006年行业新闻之网上卖皮具网下开连锁 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/63/2021\\_2022\\_2006\\_E5\\_B9\\_B4\\_E8\\_A1\\_8C\\_c40\\_63697.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E8_A1_8C_c40_63697.htm) 何文，重庆首批在网上开店做生意的人，当周围多数人还不知网商是何物时，何文就以卖打火机为起点，在网上小试牛刀；当旁人醒豁过来，纷纷上网开店时，他又站在网商发展趋势的最前端，将网店与实体店结合，并助借网店优势，迅速将实体加盟店开向全国，并把网店连锁生意做到中国台湾去，随后还拓展了美国等海外市场。在越来越多网民抱着淘金目的，盲目加入网商行列时，何文的创业经历和教训，对正在起步的网商能起到一定引导作用。创富人物何文近来喜事不断，首先是淘宝网的小店信誉评级达到“一钻”(淘宝会员成功交易后，可对卖家按好、中、差的标准评分，累计得到251个“好”，卖家的信誉评级就可获得“一钻”，钻石数量越多代表卖家信誉越好)，要知道，当网商不过一年，就获得该荣誉，非常不容易；二是何文在杨家坪新租了办公室，他说，主要是因为买家需要信任感。尽管如今的何文靠在网上卖皮具和发展网下实体连锁加盟已经小有成就，但创业的艰难仍让他记忆犹新。初开网店半年转向 2002年的何文还是医疗器材公司的管理人员，收入虽不高但也稳定。当时网上开店刚刚起步，他出于好奇，试着在网上买了台打印机，第一次网购因网站将地址搞错，致使何文付了钱却迟迟未能收到产品。好在经协商、网站将货款如数退还。初次网购未能成功，但卖家的诚信却让何文萌生了当网商的想法。经过数月考察，何文的首家网店于当年开张了。他的算盘是，虽网购方兴未艾，但网民仍习惯网上

选货本地现款交易，而网上ZIPPO(芝宝)小店虽然多，却无重庆商家身影。于是，他选择了卖ZIPPO作为创业的开始。“网上贸易最大竞争优势就是价格，我发现，不少广州、深圳网店商品的卖价比我的进价还低。”因缺乏经验，以及物流成本太高，苦撑了半年后，何文不得不将网店转向。好在每次进货不多，盘点下来这次投资盈亏持平。总结经验，何文认为，开网店，货源得就近采购，而且商品必须独特。正好他的家族中有人开皮具厂，加上皮具厂正在扩大规模。于是，何文干脆辞职，回家当网商卖皮具，同时帮厂里发展实体加盟店。借网店发展实体加盟 何文的网上皮具店，以女用皮具为主，最初开在易趣，5天后就卖出第一个女包，但随后生意一直不温不火。到2003年，随着淘宝网宣布免费加盟，与当时多数网商一样，何文也将店铺向成本更低的淘宝网转移。通过到各类网站和论坛发发帖子和留言，一年后，皮具店生意渐有起色，他的网店上留言多起来，但每月营业额只有一千多元，只能卖出10来件商品，与何文预期的年销售额10万元有较大差距。同时，尽管广告投入不少，但皮具厂的连锁加盟也不理想，近两年时间才发展几家加盟店。正为生意发愁时，有一天，正在看网店留言的何文发现，有个重庆买家问，他的皮具加盟有没有实体店可供考察。何文灵机一动，何不将网店和实体加盟店结合起来？考虑到淘宝以个人交易为主，经人介绍，何文于去年加盟了企业网上贸易平台阿里巴巴。然后对淘宝和阿里巴巴的店铺做了分工：前者由于灌水的古灵精怪网友多，以销售为主，并把该网店作为收集信息的渠道；后者有实力的买家较多，以发展加盟为主。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

