

2006年行业新闻之个体户网上卖眼镜发了 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_63702.htm 赵长路的客户以学生和白领为主，一个月稳赚5000元 本报讯一次偶然的机会，让年仅26岁的赵长路成了网商，在淘宝网上经营眼镜生意。如今赵长路在网上的“专业眼镜”网店，每个月的利润都稳定在5000元左右，赵长路正在考虑以后要不要做一个专职网商。赵长路1997年从学校毕业后，在很多企业呆过，业余常在易趣网上买点小东西。后来他也想在网上做点生意，开始想在网上卖服装，但想来想去，自己对服饰行业并不熟悉，就放弃了。2003年，为了给自己配副眼镜，他灵机一动，何不在网上卖眼镜呢？同年，他的网店“专业眼镜”开张了，从重庆的眼镜经销商处进货，进货成本不算最低，但也比传统的零售店便宜1/3，仍然有赚头。他把自己的目标客户定位于两个主要市场：学生和白领。他在很多大学发展大二或大三的学生当自己的代理商，在寝室和学校里推销，没想到效果还不错，有些大学生代理商一个月提成费能达到1000多元。对白领市场，他主要通过网络宣传，只要是白领可能去的论坛和社区，他都去发广告。总结自己的生意经时，赵长路说，网店的经营者往往就一两个人，因此店主不仅要懂进货、议价，还要会美工、懂物流、懂销售，如果发展了代理商，还要学管理，“别看网店规模小，店主得是个通才。” 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