

# 第 1 章

## 网上开店的基本常识

随着人们生活节奏的加快和互联网的普及，作为快捷、便利、价廉的交易方式，网上购物已经逐渐成为许多人日常生活中一种不可缺少的活动。淘宝网是目前国内著名的购物网站，提供了网上购物的交易平台，可以方便商家和消费者进行交易和交流。如果要想通过淘宝网创业，创建一间淘宝店铺是必不可少的。但是，在得到一间可以带来不菲利润的网上店铺之前，除了要精打细算各种盈亏以外，我们还需要了解一些网上开店的基本常识。



对应光盘视频

例 1-1 通过百度搜索货源

例 1-2 通过阿里巴巴搜索货源

例 1-3 通过淘货源搜索货源

例 1-4 加入淘宝分销商

例 1-5 观看淘宝大学教学视频



## 1.1 网上开店的方式和经营模式

网上开店目前是一个比较热门的新兴行业,具体来说就是经营者通过在互联网上注册一个虚拟的网上店铺(也称“网店”)或者自己根据所销售的商品特点建立独立的商品销售网站,将待销售的商品信息发布到网页上,对商品感兴趣的浏览者可以通过网上或网下的支付方式向经营者付款,经营者通过邮寄或上门送货等方式将商品送到购买者手中,从而达成交易并获取利润的一种市场经营模式。针对这种与互联网紧密相关的经营模式,在决定网上开店之前,选择合适的开店方式与经营模式,是每一位经营者必须关注的问题。

### 1.1.1 网上开店的优势

网上开店是互联网时代背景下诞生的一种新兴商业模式,利用网络丰富的信息资源和广泛、迅速的传播性,可以为商品寻找更多的买家,具有实体店无法比拟的优势。

#### 1. 投资风险较小

建立网络店铺的成本相比于实体店铺要少很多,许多网上交易平台都为卖家提供租金较低的网络店铺,有些甚至免费提供网络店铺。建立网络店铺的卖家可以根据买家的订单去进货,不会因为积压货物而占用大量的资金。网络店铺的经营主要是通过网络进行的,基本不需要房租、人工工资、管理费用等方面的支出。

#### 2. 经营方式灵活

网络店铺的经营是借助互联网进行的,经营者可以根据个人情况全职经营或兼职经营。网络店铺的营业时间也比较灵活,只要可以及时对消费者的咨询给予回复就不会影响经营。开设网络店铺不需要像实体店铺那样必须经过严格的注册登记手续。网络店铺在销售商品之前甚至可以不需要存货或者只需要少量存货,因此可以随时转换经营项目,进退自如。

#### 3. 限制因素较少

实体店铺的经营常会受到营业时间、营业地点、营业面积等因素的影响,而网络店铺不受这些因素的限制。只要服务器不出问题,网上店铺可以24小时、365天不停地运

作,没有专人值守,都可照常营业。买家可以在任何时间段登录网络店铺进行购物。



由于网络店铺基本不受经营地点的限制,消费者群体也来自网络,因此,网络店铺的卖家在家中也不会影响到网店的经营。网店的商品库存量也不会被店面面积限制,只要商家愿意,网络店铺中可以摆放成百上千的商品。

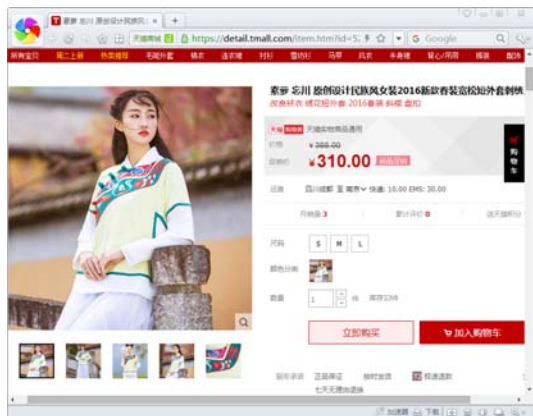
#### 4. 市场规模巨大

网络店铺开设在互联网上,只要是上网的人都有可能成为网络店铺中商品的浏览者与购买者。消费者的范围可以是全国的网民甚至全球的网民。只要网络店铺的商品有特色,宣传得当、价格合理、经营得法,每天将会有相当数量的访问流量,从而极大地增加销售机会,取得良好的销售收入。

#### 5. 宣传推广费用较低

对于开设实体店铺的商家来说,其一般需要在广告方面投入大量的资金,对店铺进行宣传包装,以吸引消费者。而网络店铺宣

传的费用则低廉很多,少量的费用就可以吸引大量的网上购物者。例如,在淘宝网中进行宣传时,商家只需要少量的费用,就可以让自己的商品成为某个搜索关键字中排名靠前的商品,从而吸引大量的网上消费者浏览该商品。

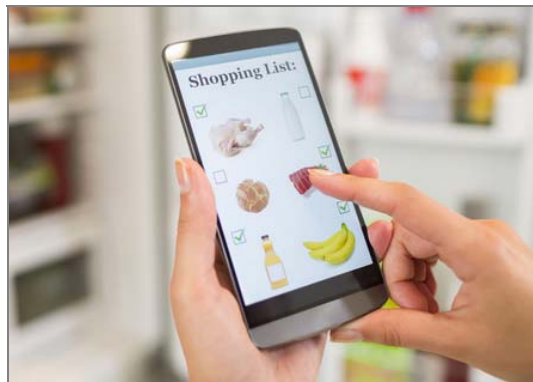


### 1.1.2 网上开店的方式

目前,创建网店的主要方式有通过大型网站注册和自创门户商店两种方式。

#### 1. 在平台网站上注册网店

经营者可以在提供网上开店服务的C2C、B2C网站上开设个人网店。目前,例如易趣、淘宝、微信网店等许多大型专业网站都为个人或企业提供网上开店的服务,经营者只需要向这些网站支付少量的费用(网店租金、商品登录费、广告费用、服务费用等)就可以拥有一间功能齐全的网店,进行商品的网上销售。



### 实用技巧

采用这种方式在网上开店相当于在商场里租用一个柜台或店面,借助商场的影响力与人气销售商品。目前,常见的网店经营都采用这样的模式。

#### 2. 自立门户创建购物网站

自立门户创建购物网站指的是:网店的经营者亲自动手或者委托他人进行网店设计,网店的经营与大型购物网站没有任何关系,完全依赖经营者个人的宣传吸引访问。



自立门户创建网店网站的建设方式有以下两种:

- ▶ 一种是完全根据商品销售的需要进行个性化设计,需要注册域名、租用空间、设计网页、开发程序等一系列工作,个性化较好,费用较高。
- ▶ 另一种是向一些网络公司购买自助式网站模块,这些模块操作简单、费用低廉,但是可能会缺少特色。

### 实用技巧

自立门户创建购物网站的缺点是建站费用较高,同时还需要投入足够的时间与金钱进行网站宣传,其优点是网店的内容不会受到限制,也不必向大型购物网站缴纳诸如交易费用或广告费用等服务性费用。

### 1.1.3 网店的经营模式

在了解网络交易平台后,用户应该根据自身实际情况,选择一种适合自己的网店经营方式。一般情况下,网络经营商的经营方式主要有以下3种。



## 1. 网店与实体店相结合

网店与实体店结合是网上店铺与开设的实体商铺相结合的经营方式。这类网店因为拥有实体店铺的支持，在商品的价位、销售的技巧方面都更高一筹，也更容易取得消费者的认可与信任。一般的网络商城都是网店与实体店相结合的。



## 2. 专业经营网店

经营者以网上店铺为获利的唯一来源，

因此经营者将全部的精力都投入到网站的经营上，将网上开店作为自己的全部工作。



## 3. 兼职经营网店

经营者将经营网店作为自己的副业，经营网店只是为了增加收入(或作为一种爱好)。主要的经营人员以在校学生和时间比较充裕的职场人员为主。

# 1.2 网店销售的商品和进货渠道

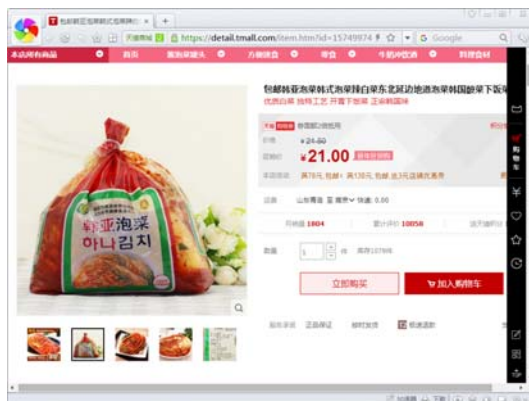
经营一家网店，拥有物美价廉的货源是首要条件。找到一个好的进货渠道，店铺的销售和后续服务才能得到保证，才能有好的销售业绩和长远的发展前景。因此，选择货源对于所有卖家来说是非常重要的。

## 1.2.1 适合网店销售的商品

在确定网店的开店方式和经营模式之后，我们最关注的问题是在众多商品中，哪些商品适合在网上销售呢？总结发现，适合在网上销售的商品有以下几个特点。

▶ 体积小、便于运输：物流直接决定网上商品送达买家手中的时间和完整程度，以此为原则，体积大的商品相对于体积小的商品，更容易给商品的运输带来麻烦，从而影响商品的销售。

▶ 具有一定的独特性：在淘宝网，商品的独特性指的是新、奇、特及地域性。平时在网下不太常见的商品比较有竞争力，其在网上销售时相对走俏。



▶ 价格便宜：这里说的价格便宜不仅仅是相对同类商品的价格便宜，还指的是商品的价格加上运费以后，相比实体店同类商品的价格要绝对便宜。



在对网店销售的商品进行充分分析后,店主们要如何找到适合自己在网上销售的商品呢?

### 1. 首先要客观评价自己的网店

做到这一点很重要,不要觉得很了解自己,觉得自己在网店经营什么都能做好,经营者要学会跳出那个自我的圈子,从客观的角度全面评价自己。我对这个行业了解多少?我是否能够坚持下去?我的优势和劣势都有哪些?这些问题需要进行一次彻底分析,要能够做到清楚地看到自己的优点和不足,并尽量纠正缺点。

### 2. 其次要选择做自己了解的行业

当你自己已经真正了解自己后,在开店时不要盲目跟风,看到什么好就一溜烟地去凑热闹。因为,所有行业能够成熟,毕竟有它的经营之道,不要觉得任何行业都很容易经营,不要主观地认为新兴行业很容易赚钱,要脚踏实地,从自身了解的行业慢慢做起,一步一个脚印。简单来说如果你对数码产品很了解,就可以考虑开一家数码产品网店。如果你是一个女孩子,对美容化妆有了一定了解,则可以考虑开一家化妆品店。

### 3. 再次要做好前期的商业调查

你热情积极地投入网店的创办过程,并不意味着网店一定会成功,你还要从多个方面进行仔细的调研工作,看看选择的这个商品销量如何?质量怎么样?是否有积压?流

行产品要看清是否已经过季,不能小看前期进行商业调查的重要性,如果这一步的工作没有做好,就很有可能前功尽弃。

### 4. 最后要准备有力的经济保证

可能有些朋友会说不是几百块钱就可以开个网店吗?虽然相对实体店铺而言,网上开店的成本要小得多,但也会有不少前期投入和一些日常开销,所以店主们要在资金上有所准备,细致考虑每一项可能的支出。

## 1.2.2 确定网站的进货渠道

有了货源,网店才能顺利开张。但对于初次经营网店的卖家来说,如何寻找货源一直是困扰他们的最大难题。要想网店能赚钱,货源很关键。

### 1. 从批发市场进货

大多数卖家都会想到批发市场进货,这是大家熟悉的一种进货方式,也是迅速取得货源的有效途径。

在开设网店的最初阶段,由于销售量不大,很多新手卖家都会选择从当地的批发市场进货。在进货前,首先要认识到批发市场存在的一些优缺点。

优点	缺点
能够亲身接触商品实物	商品在质量和做工方面鱼龙混杂,需要一定的鉴别能力
批发价格比市场价格便宜	商品定价不规范,需要有一定的议价能力;有些批发市场的起批量较大,成本较高
商品款式丰富,选择余地较大	需要和多家批发商保持合作,并且需要卖家有一定的市场意识
批发商一般比较稳定	容易出现货物出门概不负责的情况,应注意和批发商谈好调换货等问题
熟悉市场行情,了解流行趋势	从批发市场进货的卖家多,容易造成某一商品的高重复率,不利于竞争



批发商分为大批发商与小批发商，其中大批发商有一级、二级甚至三级批发商。大批发商适合网店已经有些规模，有一定实力的中等卖家。

▶ 一级批发商一般都是直接由厂家供货，很容易用搜索引擎找到，并且他们能提供稳定的货源，货品的利润空间较大。但是一级批发商因为订单较多，换货麻烦，并且一般不退货。如果找一级批发商进货，有可能出现售后服务跟不上的情况。

▶ 二级甚至三级批发商，适合刚刚起步的小卖家。这些小批发商大都是从零售转为批发，他们对自己批发的商品、顾客需求比较了解，掌握商品的流行趋势。

### 实用技巧

与大批发商交易，在订货前，一定要将商品细节和服务方式确定好。如果订货数额较大，最好能签订规范的售货合同，以免以后发生经济或其他纠纷。

小批发商常常信誉度不明，不能从第三方得到诚信证明，所以在与小批发商交易时，先从小批量合作开始，等了解了他的行事方式和服务态度后，再进行大规模合作。

### 实用技巧

不同级别的批发商各有利弊，卖家要根据现实状况慎重选择，选择重点在于自身的实力。

在与批发商打交道的过程中，还要注意，在各大批发市场，批发商之间也是有合作的。有些小批发商本身没有货，他会从别的批发商手里拿到商品，再批发出去。这样，跟他打交道，肯定会增加进货成本。要避免这种

现象，就要不怕麻烦，多跑几个批发市场，不漏掉任何可能的机会，才能确定进货源头，避免上当受骗。

一般来说，每个批发商都会有主打商品，这类商品都是他们从关系好的厂家直接进货，价格上具有一定的优势。如果不嫌麻烦，找多个批发商，分别批发他们的主打商品，可以得到许多实惠；如果嫌麻烦，那还是找售后服务较好的批发商，避免今后在退换货时发生纠纷，浪费时间和金钱。

在与各类批发商打交道时，应该注意一些细节，它可以帮助卖家成功达到目的。

▶ 要注意个人形象，要落落大方、不拖泥带水，要充满自信，给人以“做大事”的印象。

▶ 说话要内行、有水平、有见地，不要被人小看。

▶ 要善于和批发商交朋友，投其所好，争取好的价格和调换货的好处。

▶ 对价格不要过于计较。如果为了小钱和批发商讲来讲去，会让他看不起。如果卖家能与批发商合作直爽一些，会赢得更多的合作机会。

▶ 如果是新开店，进货较多，可说服批发商为卖家开业铺货，垫付货款。这样进货比较多，可以受到批发商重视，卖家可以在下一次进货时把上次的欠款还清。这样，不仅可以充分利用批发商的资金优势，还可以赢得良好的信誉。

▶ 在调、换货等售后服务问题上，要事先与批发商在意见上达成一致，以免以后出现经济纠纷。协议内容可以是什么货品能换，什么货品不能换，换的周期是多长等。

▶ 要相信自己的眼光和直觉，不要过分相信批发商的话。例如，服装批发商在向客户推荐款式时，总是会说，这个款式销量很好，某商品马上售空等，这其实是批发商的一种手段。如果因此而轻信，很容易造成货品积压。

▶ 与批发商的每一次货款交易，都要保

留好凭证。如进货时对方开具的发货单等，最好用专门的文件夹存放。如果对批发商有欠款，一定要在还清欠款后，请对方开具收条并妥善保管。对方如因种种原因，再次要求还款时，要保证有依据说明货款已经还清，否则容易造成经济纠纷。

▶ 从批发商处直接进货，虽然价格略高一点，但是因其可以少量进货，且服务态度又比较好，因此这是很多新手卖家的首选。另外，一些实体小店也是网店卖家一个不错的选择。这些实体店一般位置比较偏僻，因此商品价格也比较低，而且质量还不错，最重要的是这些小店里的商品，在批发市场上不常见到，所以跟这些小的实体店店主商谈批发时，进货价可商量的余地较大。

### 实用技巧

平时逛街的时候要留意市场动态，留意各个小店，看看最近流行什么，看看哪些小店有自己需要的东西等。

在批发市场找到货源后，可先进少量的货试卖。如果销量好，再考虑增加进货量。下面总结了批发市场进货的一些技巧。

▶ 即便是第一次来进货，也要装成是熟客的样子，跟批发商讨价还价。

▶ 在批发市场进货，要注意观察辨别出批发市场上的“托儿”，这些“托儿”都是批发商找来的一些假装来进货的人。

▶ 即使是在同一个批发市场进货，同样的货也要多比比、多逛逛、多问问。

▶ 进货要到货物比较集中、种类较多、客流量大的地方。

▶ 批发市场商品品种丰富，但是多了一个批发商环节，会导致价格偏高，另外可能在买卖中对批发商的信誉不是很清楚，有可能上当受骗。

对于怀揣梦想辛苦创业的新手卖家来说，开店容易，但进货难，特别是要进到合适的货物。下面总结了作为一个新手卖家，从批发市场进货时需要注意的事项。

▶ 不宜与同城同行一起进货：不宜与同

城同行一起去进货主要是避免造成所进货品重复而带来不必要的竞争。此外，在进货时，主观思想也会受他人的影响而偏离。商场如战场，竞争是无情、残酷的，所以这个细节也不可不考虑。

▶ 多家问价：在批发市场，衣服、鞋帽、包包、饰品等店铺林立交错，让人眼花缭乱、目不暇接，所以鱼目混珠假扮厂家而投机取巧的大有人在，行话就叫“炒货”，碰到此类情况，最简单有效的应对方法就是第一次去先不要急于拿货，多问、多看、多转，把市场行情摸清，做到心中有数才能游刃有余。

▶ 穿着打扮与交谈技巧：新手去进货时，一般那些批发商都能从他的语言和打扮上看出个大概，因为大多穿得跟平时一样，手上也没有标志性的拿货小推车，问价时喜欢问多少钱一件，这件怎么卖，或可以拿几件等，批发商通常会有意地加价，因此建议如果货不多用不上小推车的话，可以手上拿1~2个批发市场中最常见的大塑料袋(最好黑色为主，因为装的什么谁也看不到)，问价时以“怎么批”或“打包多少”为主，不要问多少钱一件等市场上零售的问法。

▶ 钱货要当面清点：这里所说的清点有两层含义，一是当面清点好货款，二是当面清点好货品。清点货款时注意杜绝收到假币的情况发生；清点货品时要尽可能细致地检查(在人头攒动的批发市场，特别是紧俏新品被人疯抢时，少发货以及发错颜色、尺码、款型的事经常发生)，遇到有问题的货品时应当立即调换。如果是数量大的批发货品，虽然厂家承诺有问题可以调换，但很多拿货的人是不会有耐心去一件件细致检查的，而这里的检查是针对新手网店店主这样的小卖家来说的，进货数量不多又没时间经常去的小卖家，完全可以做到当面检查、当面调换，把瑕疵和损失概率减到最低。

▶ 记下中意店铺的联系方式：每个店家的风格都会有所不同，所以淘货也会受到这样的主观影响。去批发市场淘货，如果遇到



适合自己风格的店铺，建议留下其名片，作为今后长期合作考虑的对象。这样，与店铺联系也比较方便，一些诸如进货、退货、补货等问题可以通过电话联系。

## 2. 通过生产厂家进货

从正规的厂家进货，货源更加充足。如果长期合作的话，一般都能争取滞销换货等条件。但是，厂家要求的起批量非常高，以外贸服装为例，厂家要求的批发数量至少要近百件甚至上千件，达不到这个数量不但拿不到最低的价格，甚至可能连基本的合作都争取不到。

因此，从厂家进货，一般不适合小量批发的新手卖家。如果卖家有足够的资金储备，并且认准不会有压货的危险，或不怕压货，就可以去找厂家进货。

如果卖家选定的经营产品在网下不算热销，或者商品本身有一定的品牌效应，最好能到厂家拿到最低价格的货源。如果卖家能得到厂家的支持，既可以提升网店的专业形象，又可以顺利开展网上业务。但是，这种进货途径需要卖家具备独到的眼光，只有这样，卖家才能尽量避免压货的局面。



### 实用技巧

厂家进货可以拿到最低价格，并且货源充足，但因厂家发货都是跑量，可能会有压货的风险；另外，商品卖出以后，换货有时会很麻烦。这些利弊都需要新手卖家在进货前考虑清楚。

## 3. 通过代理商进货

寻找代理商，实质就是寻找批发商。

所不同的是代理一般只是经营一个品牌，并且，这个品牌在消费者中已经有了知名度。网上经营这类产品会比较顺利，因为许多网上消费者在搜索物品时，搜索品牌名是最为方便的。

寻找品牌代理商，最简单的方法就是去产品的官方网站，查询所在地一级代理的信息。其实，在淘宝网上的很多大卖家，就是某类产品的省一级代理，或者就是厂家。找到代理后，谈好价格，尽量利用他的产品资源。卖家需要做的就是把他的商品图片、信息上传到自己的小店，而不必存货到家，由代理商替自己发货。现在，淘宝网上存在的许多加盟连锁店，也是这样取得货源的。

## 4. 选择进货外贸尾单

市场上的外贸尾单通常可以分为外贸原单、外贸跟单、外贸跟单和外贸仿单4种。

▶ 外贸原单是一些出口时在质检中没有达到品牌商的要求而被品牌商退回，或因加工方交期延误被退回的，但并不影响外观和正常使用的货品。一般情况下，一些国外知名品牌是不允许有外贸原单货流入国内市场的。因此，外贸原单大都为国外一些不知名品牌或在海外知名但在国内不被人熟知的品牌。

▶ 外贸跟单是指厂家用完成出口订单后剩余的部分面料和辅料，按照外贸的款式生产的未经检验的货品。这类货品在品质上基本和尾单货没有太大区别，但在一些材料的做工上无法与国外的相提并论，一些专业人士还是一眼就能辨别出其中的不同。





外贸跟单是当加工的原料已经用完，品牌商需要追加订单的时候，国内的加工厂商自行采购一些相似的面料按照原单进行加工而成的货品。这类外贸尾单货虽然无法与原单相比，但质量还是可以得到保证的，毕竟厂家也希望可以和品牌商并驾齐驱。



外贸仿单是厂家选用和订单相似的面料进行仿制而成的产品。由于其利润的可观性，如今服饰一类的仿单品在市场上很泛滥，产品质地也是参差不齐。

#### 实用技巧

外贸仿单在品质上分为超A货、A货、B货、C货。超A货和A货在原版的仿真度上较高。

外贸尾单货之所以受到很多网店卖家的青睐，是因为外贸尾单在销售中具有以下几个优点。

▶ 价格较低：一些加工外贸尾单的厂家为了清理库存，回笼资金，会以极低的价格处理外贸尾单货品。然而，正是因为外贸尾单的价格极低，一些厂家会要求买家全部包下所有尾货。这对于销售渠道狭窄的经营网店的卖家来说还是存在很大压力的。

▶ 品质有保证：外销商品从下单到加工、检验，再到出口，每个流程都比国内的商品生产要严格很多，且由国外品牌商提供原料和设计方案。即使是一些被退货的产品，品质也是有保证的。

▶ 走在时尚尖端：外销的商品主要针对的是国外市场，在流行时尚方面，国外市场的流行趋势往往是国内市场的风向标，引领

着国内的潮流动向。如日系风、英伦风、欧美风等，时下备受年轻人追捧。



虽然外贸尾单货无论在品质还是价格上都有着绝对的优势，但也并非人们想象中的那么超值。其实，外贸尾单货也存在着一些缺点。

▶ 一般真正的外贸尾单货数量有限，争取到外贸尾单货的机会不多。况且，一些出口外销的生产厂家长期与外商交易，有一定的资质和门槛，不屑与个体经营者交易。因此，对于网店卖家来说，要拿到外贸尾单货并不容易。

▶ 假货较多：由于外贸尾单货在品质、时尚性和价格上都具有很大的优势，使其成为如今市场上炙手可热的货源品种。因此，许多厂家会打着“外贸尾单”的旗号出售自己的库存。若用户没有一点外贸知识，就很容易上当受骗购入无法适销对路的产品。

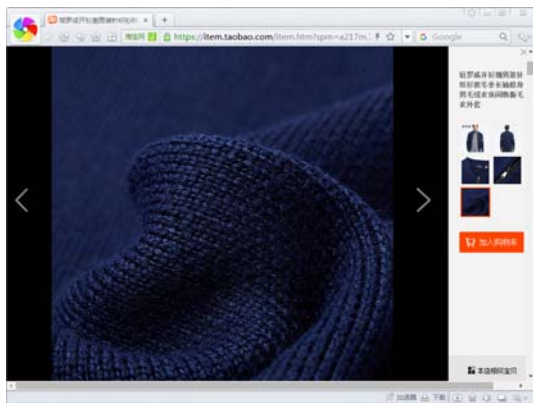


对于一些缺乏专业知识的新手卖家来说，判断外贸尾单货的真假是较为困难的一件事。那么，如何才能鉴别真正的外贸尾单

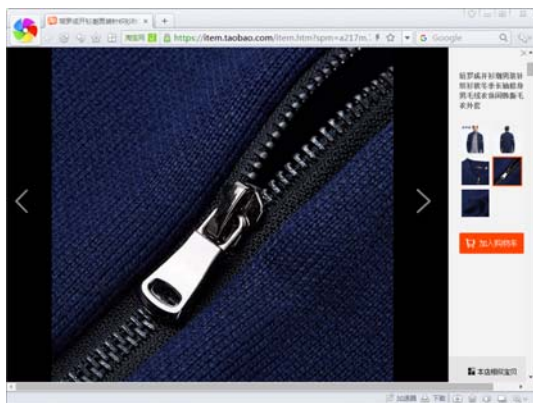


货呢？下面将介绍几种鉴别方法。

▶ 看面料和辅料的质量。真正的外贸尾单服饰面料一般都是进口的，以天然材质为主，如真丝、牛皮、纯棉等，且手感很舒适。



▶ 看面料细节。有些面料带有印花图案，外贸尾单服饰通常会采用先进的印染技术，在印花工艺流程上相对复杂和考究。若一时无法鉴别，可以先到正品的专卖店体验一下真货，再做出比较。



▶ 一般一些知名的国外品牌不会将当年的新款以外贸尾单的形式在外销售，通常拥有品牌授权资质的专卖店才可能出现。因此，若看到市场上外贸尾单中有某品牌的新款式样，大多都为仿制品。

### 5. 选择特色货源进货

中国的经济发展让越来越多的人开始关注中国，关注中国文化。一些具有中国传统民族、地域特色的工艺品开始以全新的姿态展现在流行的舞台上，并且创造着巨大的经

济财富。

#### (1) 民族特色货源

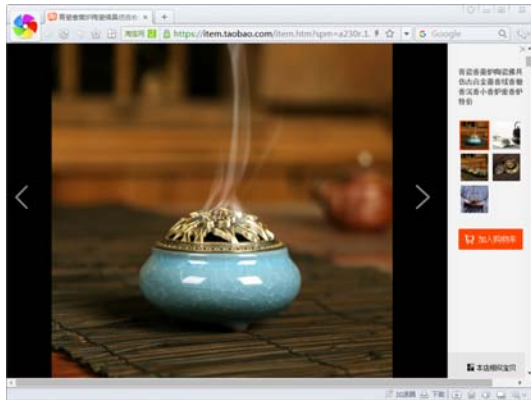
我国有着自己特有的传统和文化，民族特色工艺品为我国的民族文化增添了许多亮丽的色彩，同时也蕴含着无限商机。



▶ 文化价值：丰富多彩的风俗民情，是一个活的历史博物馆。在这样丰富的文化背景下，民族特色商品店不再是单纯地销售产品，而且也在传递一种民族文化。

▶ 原生态价值：民族特色工艺品大多为纯手工制作，保留传统的制作工艺。在作品的背后，可以看到一个民族的民风民俗、历史文化以及祖先赋予他们的勤劳和智慧。

▶ 实用价值：很多人都把传统文化产品当成观赏品，而忽略其实用性。其实，很多民族特色工艺品在实用性上一点不比普通的商品低。



当然，民族特色工艺品也有其局限性，不仅要考虑商品的来源和销路，还要考虑其

成本和顾客的心理价位等。

▶ 民族特色工艺品具有地域性，如果亲自找货源，进货价格加上运输费用会导致成本较高。

▶ 民族特色工艺品主打特色文化，不符合一些顾客的品位。

▶ 民族特色工艺品对国外的顾客更具吸引力，但目前联系国外客户的途径并不多，对新手来说比较困难。

### (2) 地域特色货源

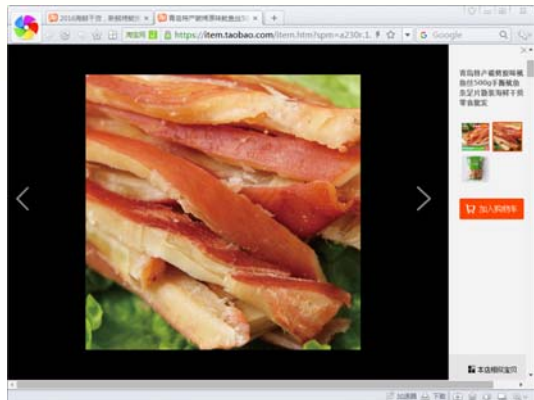
所谓“靠山吃山、靠水吃水”，利用地理优势来寻找和发展货源，也不失为一个好方法。



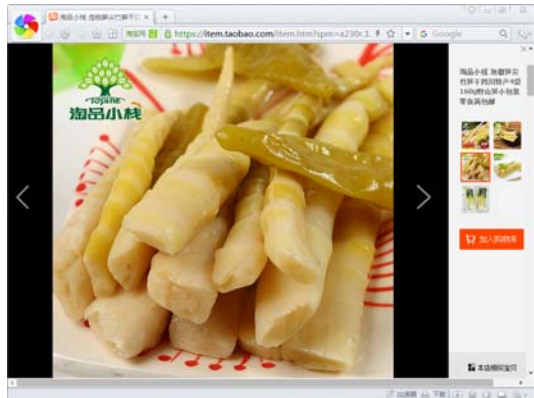
沿海地区拥有丰富的水产资源，盛产的各类海鲜，是人们餐桌上的美味佳肴。一些干制海产品更是味道鲜美，深受人们的喜爱。



沿海地区的卖家可以充分利用沿海的资源优势，将一些海产品干制后拿到网上出售，如鱿鱼干、虾干等干制海产品，这些海产品都是网上十分畅销的休闲食品。



在我国的一些依山地带，山区特产通常是当地居民发展经济的优势资源。如茶叶、黑木耳、山核桃以及一些山笋、蘑菇等，都是山区特有的“珍宝”。



### (3) 自己创造货源

随着互联网的发展，一些以网络为依托的虚拟货源也在网上兴起。凭借自己的手艺，运用网络技能自创无形货源，也是开网店赚钱的一种好方法。





虚拟货源之所以受到很多人的欢迎，是因为其具有以下几个特点：

- ▶ 成本低，除了需要具备一些软件外，基本不需要任何投入。
- ▶ 无须进货，无库存，经营项目较灵活，一种项目经营效果如果不佳，可以换其他项目。
- ▶ 卖家可以充分发挥个人才能，做出受买家欢迎的宝贝。



## 6. 通过网络搜索货源

网上货源品种多，货物周转渠道少，价格也相对便宜，对于卖家来说依靠网络寻找货源可以省下一笔进货开支。随着电子商务的发展，网上进货将成为一种主流方式。



作为网络时代的网店卖家，依靠网络寻找货源已是众多卖家必学的“生意经”。网上进货主要具有以下几个优势。

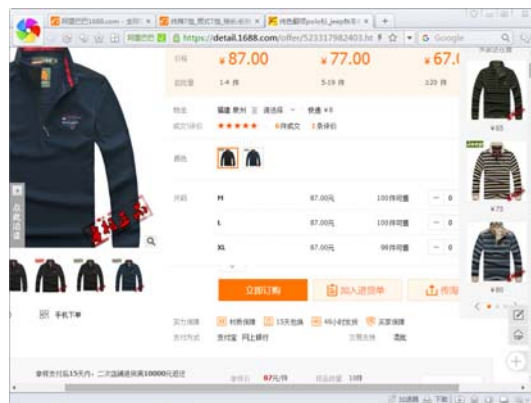
- ▶ 紧跟时尚潮流。网络总是掌握着最新的流行资讯，各种时尚信息一搜便知，只要看看商品的点击率就可以知道哪种商品最受

欢迎。



- ▶ 成本低。网上进货不用卖家亲自去货源地取货，可以省下进货时的路费、住宿费额外费用，使进货成本大大降低。


- ▶ 灵活自如。卖家可以根据库存的多少调整进货计划，随时在网上购进货品，补充库存。不但选择余地较大，而且还可以享受批发价。



- ▶ 货物价格便宜。由于省略了中间商和代理商，因此货物的价格往往比本地区市场要便宜。

有了网络这个平台，不仅扩大了商品的销售渠道，也给网店卖家提供了更加多元化的货源，只需用鼠标轻轻单击，就可轻松找到想要的货源。

Baidu(百度)是目前国内规模最大的搜索引擎，它提供了简单易用的免费服务，用户可以在瞬间得到相关的搜索结果。网店卖家可以利用 Baidu 搜索想要的货源信息。

【例 1-1】使用 Baidu 搜索引擎搜索货源。 

**step 1** 打开 Baidu 搜索引擎，在搜索栏中输入货品的关键词。



**step 2** 单击【百度一下】按钮，即可搜索到许多关于该货品的信息。



**step 3** 在搜索结果中，用户可寻找对自己有用的信息。



如果卖家想要经营一些比较常用的商品，如服装、饰品、箱包等，一般在网上都有其专门的批发网站。

行业批发网站是专业网站，资讯比较全面，且供求信息比较多，也比较新。下面列举一些比较知名的行业批发网站供卖家参考。

网站名称	网 址
慧聪网	www.hc360.com
中国服饰网	www.efu.com.cn
中国饰品网	www.jewelchina.com
中国批发网	www.zgpfw.com


阿里巴巴是全球最大的网上采购批发市场，拥有近千万的注册会员，其货源储备相对完善，批发商实力雄厚，适合于大量采购的成熟卖家。

如果当地没有合适的批发市场及其他进货渠道，也可以选择在阿里巴巴网上寻找货源。在现实生活中，要找到好的并且适合自己的厂家并不容易。当然如果想找行业龙头老大也是很容易的，但是很可能因为进货量不能满足厂家要求，最终不能如愿。但是在阿里巴巴就容易多了，只要具备一定的网络基础知识，就可以很容易地找到所有相关行业的厂家资源。在这些厂家资源中，通过优胜劣汰就有可能“淘”到优质的货源了。

在阿里巴巴进货，很多中小城市的卖家就不用千里迢迢地跑到大城市去考察货源、拿货、发货了。在许多有关淘宝的经验中，都提到了从阿里巴巴进货是个好方法。这种方法对于许多苦于没有货源的新手来说，确实很有吸引力。

### (1) 搜索商品信息

淘宝网卖家可以通过阿里巴巴的主页来搜索商品信息，而且在淘宝专属货源基地进货也会相对安全。

【例 1-2】通过阿里巴巴主页搜索货源。 

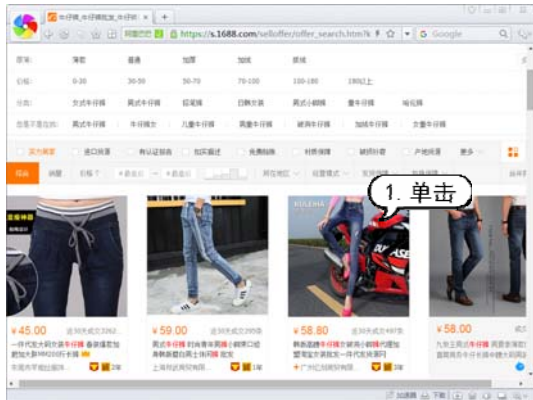
**step 1** 访问 <http://www.1688.com>，打开阿里巴巴的主页。



**step 2** 在阿里巴巴主页的搜索文本框中输入要查找的货源名称，例如输入“牛仔裤”。



step 3 单击【搜索】按钮，即可查找到相应的产品信息。



step 4 单击所需进货的产品，单击联系人名称旁的阿里旺旺图标。



step 5 添加进货商家为阿里旺旺联系人，然后通过阿里旺旺进行交谈(在搜索进货产品时，阿里巴巴会将所有有关的搜索产品信息都分类，只要单击相应类别即可)。

### (2) 淘货源

“淘货源”是阿里巴巴旗下的一个商品批发网站，提供原材料、工艺品、家居日用品、服饰、小商品等货源的批发。

【例 1-3】通过阿里巴巴淘货源页面搜索货源。

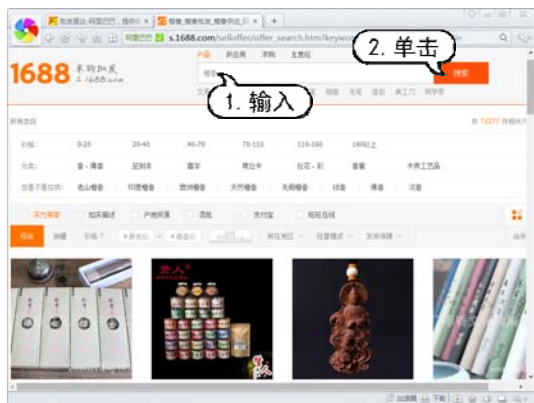


step 1 启动浏览器后输入网址：http://pifa.

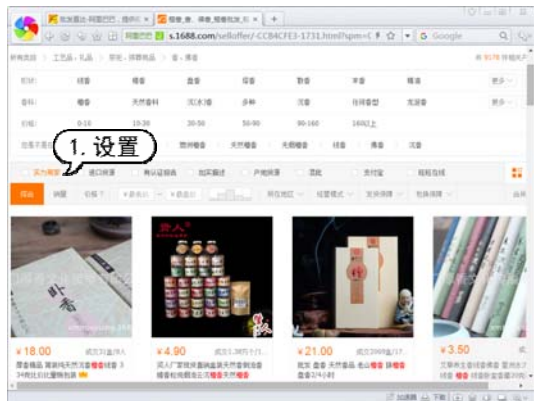
1688.com，然后按下Enter键，打开阿里巴巴淘货源的主页。



step 2 在页面的搜索栏中输入需要进货的商品信息关键字(例如输入“檀香”)，单击【搜索】按钮，即可查找到相应的产品信息。

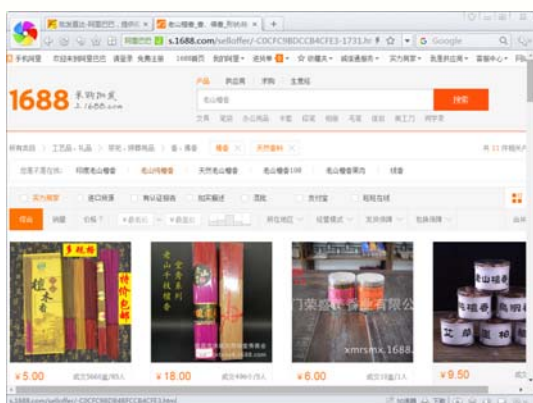


step 3 在页面上方的【所有类目】区域中，用户可设置具体的筛选条件。



step 4 例如，本例在【类目】区域选择【香、佛香】、【形象】区域选择【棒香】、【天然香

料】、【老山纯檀香】。



**step 5** 此时，系统将自动按照用户的选择筛选出符合条件的商品。单击要订购的商品，可查看商品的详细信息。



**step 6** 在【采购量】微调框中输入要订购的数量，然后单击【立即订购】按钮。



**step 7** 在打开的页面中填写收货地址和相关的订购人信息，然后单击【提交订单】按钮，并在打开的页面中按照阿里巴巴网站所提示的方法付款后，即可成功完成商品的订购。

## 7. 加入淘宝分销平台

分销平台是淘宝网为卖家提供的一个货源批发平台。卖家只需一个淘宝账号就可以选择需要的货源进行下单，使用支付宝支付货款即可批发到优质货源。

分销平台中有经销货源和代销货源两种货源。经销货源方便卖家低价采购，分销货源是卖家以代销的方式向供货商采购货品，货物放在供货商的仓库里，所有权仍归供货商，在销售过程中，由供货商向买家发货，系统实时分账。



随着淘宝规模的不断扩大，淘宝分销平台(fenixiao.gds.taobao.com)应运而生，搭建起了厂商和客户之间的桥梁，使得供应商能够充分利用分销商的资源进行商品销售。

对于供货商而言，加入分销系统可以迅速搭建起高品质的网络渠道，挑选数百万优质卖家帮忙销售。依托淘宝网高效的管理平台，供应商可以进一步降低产品成本，保证库存同步。相比传统的分销方式，通过淘宝的分销平台还可以限制和监控零售价格，达到规范市场的目的。此外，分销平台会自动生成采购单，可以有效地防止串货等问题。

分销平台上的供应商通常采取免费加盟、一件代发等服务，使分销商零库存、零风险，其渠道加盟成本和经营成本降到了最低；此外，加入淘宝分销的供应商一般都属于优质供应商，其商品质量以及提供的售后服务都有一定的保证，相对而言风险较低。



因为不用亲自进货，也无须对商品进行过多的管理，网络代销受到了很多大学生或白领人士的喜爱。

要成为分销平台供应商，用户需要满足以下3个条件。

- ▶ 在商城有开店的用户。
- ▶ 淘宝账号通过了支付宝企业实名认证。
- ▶ 淘宝两皇冠以上(包括两皇冠)卖家

(其中服装类个人供应商需同时满足店铺好评率98%及以上,DSR动态评分4.7及以上,否则无法申请通过)。

### 【例1-4】加入淘宝分销商。 视频

**step 1** 启动浏览器后，在地址栏中输入 <http://fenxiao.taobao.com>，按下回车键。

**step 2** 在打开的天猫供销平台页面中，单击页面右上角的【我的供销】按钮。



**step 3** 在打开的页面中单击【分销商入驻】按钮。



**step 4** 在随后打开的页面中填写并认证商家信息即可。

作为当下较为普遍的一种网络开店的销售形式，网络代销自然有它一定的优势。对于新手卖家而言，淘宝分销平台具有以下优点。

- ▶ 卖家无须为进货资金发愁，不需要亲自进货。

▶ 不存在商品压货的风险，即售即销，在商品售出之前，卖家无须承担任何费用。

▶ 商品供货商提供商品图片，卖家不需要修饰图片，从网站下载即可上传。

▶ 商品供货商提供完备的商品说明。在商品说明中，提供全面的商品介绍，包括尺码、尺寸、颜色、面料、品牌介绍等，并有客服随时回答与商品相关的问题。

▶ 商品供货商以代销卖家名义代为发货，卖家只需向供货商提供买家相关收件信息，供货商即可直接将商品寄给买家。

▶ 供货商提供货源，商品种类丰富、全面，可供选择余地较大。

网络代销作为一种商品销售的新模式，为许多网上开店的卖家提供了新的出路。然而，网络代销还是有风险的。分销模式主要存在以下几个缺点。

▶ 代销卖家见不到商品实物，不能为买家提供品质的保证，退换货情况较为普遍。

▶ 卖家没有亲自接触过商品实物，无法回答买家的询问，服务很难做到位，很难得到买家的好评。

▶ 同一商品供货商旗下拥有代销商少数则几家，多则几十甚至上百家，并且有统一的经营模式定位，很难有突破，竞争十分激烈。

▶ 供货商和卖家在售货与发货上各司其职，若供货商在发货上出现差错，代销卖家很容易招致买家不满。

▶ 买家用支付宝支付货款后，卖家向供货商支付了货款，如遇邮寄中货物被损坏、快递途中丢失货品、商品与描述不符、买家拒付、商品被人冒领等情况，货款将有被收回的风险。

▶ 一旦出现货物的质量问题，代销卖家无法确保供货商能兑现售后承诺，买家怨声载道，卖家得不偿失。

另外，代销卖家在销售商品时也会受到价格的限制，即必须遵守供货商的定价规则，不能随意调换价格。这虽然在某种程度上避免了恶性竞争，但是代理商的商品没有价格



优势，很难得到买家的垂青。当货源商的知名度扩大，买家容易发现供货商并直接和货源商成交，这直接导致代理网店卖货更难，利润更低。

做好网店代理关键在于选择一个好的产品和一个好的供应商。

首先，新手卖家可以参考以下要点选择一个好的代理项目。

▶ 擅长的主营行业。卖家选择自己熟知行业的商品是促进自身成长及提高订单量的必备条件。

▶ 产品质量可靠。能够保证产品质量和保障消费者权益，是分销商和供货商合作的前提，也是避免出现交易纠纷的前提。

▶ 售价低、利润大、竞争小的商品。这种商品可减少积压货款，降低资金风险，获得更多利润。

▶ 功能简单、使用容易的商品。这能避免分销商因看不到实物，无法为买家解决问题的尴尬。

▶ 网下设有专卖店的高价格、高利润的品牌商品，以及对买家来说网上买更实惠的商品。

其次，有了好的产品还不够，还需要有好的分销政策和供应商。

▶ 做网店代理不用缴纳任何费用。不承担货款回收风险，不用垫压货款。

▶ 详细的产品描述。供应商应该提供完整、详细而且具有细节图的产品描述，避免分销商只能凭想象向买家介绍商品。

▶ 良好的售后服务。供应商良好的售后服务可以确保消费者在收货后如果遭遇到产品质量问题或运输问题能够得到良好解决。

▶ 累积销售额越高，供应商返回的额外利润越高，避免有实力和无实力的分销商使用同一个代销价。

▶ 供应商绝对不做零售。分销商不用和供应商竞争，不会被利用来变相为其做免费广告。

▶ 良好的库存管理。避免出现买家下单

之后，供应商缺货，并且无法及时补货，造成分销商被差评的情况。

▶ 运费优势。如果供应商收取的快递费用高于市场平均价格，将会对生意的成交造成阻碍。

▶ 配送时间。了解供应商大致的订单处理流程、配送时间，结合自身的经营习惯，做好完美搭配。

▶ 渠道激励。除了商品的毛利外，成熟的供应商还会不失时机地为分销商提供销售返点、推广支持，以及提供节假日特价产品等配合分销商进行销售。

▶ 店铺装修制定。一家成熟的供应商会提供关于品牌方面的装修方案或者推广方面的素材，与分销商达到双赢效果。

▶ 配置分销商客服。商品的问题咨询、快递问题、订单相关问题的沟通、售后服务渠道沟通等都需要供应商的客服来协助分销商完成。

确定了经营项目类型后，就可以通过分销平台来搜索货源了。

**step 1** 登录淘宝网首页，然后单击【卖家中心】链接。在打开的页面左侧的列表中，单击【货源中心】类目下的【分销管理】链接。



**step 2** 打开分销平台页面，然后单击【供销首页】链接。



**step 3** 在打开的分销首页中，可以根据商品分类搜索货源，或在搜索栏中直接输入商品名称搜索货源。



## 1.3 经营网店的准备工作和风险

如果想踏踏实实地经营一家网店，用户不仅需要要在开店前做一些必要的准备工作，还需要对经营网店可能面临的风险有一定的认识。

### 1.3.1 经营网店的准备工作

网上开店的准备工作主要包括心理准备和物质条件准备。

#### 1. 心理准备

网上开店有节省店面租金，启动、运营成本低，人流量大，区域覆盖率广，商品信息不受时空限制，传播速度快等优点。这些优势，促使成千上万的网民涌上网络平台开设店铺。

尽管网上开店前景无限好，但新开设店铺能够站稳脚跟生存下来的并不多。很多卖家因最初的几个月收益不理想就放弃努力了，甚至连自己的账号都懒得登录了。

之所以出现这种情况，是因为很多人开店时的心理准备不足，认为网上开店很简单，只要把商品发布上架，就可以坐着收钱了。其实不然，网上开店和网下开店一样，机遇与风险并存。要想成为一个成功的卖家，开店前的心理准备非常重要。

##### (1) 做好专心、用心的准备

开店的初期对于新手卖家来说比较辛苦，每天在没有信誉度的情况下，要不厌其烦地回应每位上门的顾客，才有可能获得一份利润微薄的交易订单。

另外，网店不同于实体店，网店只有通过文字、图片体现你的用心程度，以及对顾客的关注。顾客从这些细节中，看到了你的用心，并建立了信任感，才能不断提高小店的信誉和销售成绩。

##### (2) 保持快乐、积极的心态

要把经营网店当做一种快乐，让相隔遥远的买卖双方不再感到陌生。这样在网店交易时，才能让双方互相信任与理解。

如果卖家能时常保持一颗积极、快乐之心，在日常交易中多一份平和、多一份体谅，让顾客感到你的用心贴心和对其的尊重，还怕没有好评和回头客吗？

##### (3) 做好持之以恒的准备

网上开店起步是艰辛的，刚开始总会有这样那样的问题困扰卖家，哪一方面注意不到都会使浏览量上不去，从而导致销售量下降，最终影响店铺的生存状况。

这时需要卖家有恒心、耐心、信心和平常心，并付出比别人更多的努力。同时总结经验，吸取教训，每天进步一点点。这样坚持到底，就一定会获得成功。

##### (4) 保持不断进取的精神

网上创业与网下经商在许多方面有很多不同，面对每天不断更新的资讯，卖家只有不断地学习新知识，每天进步一点，不断吸取经验和教训，养成对新生事物的适应能力，才能生存下来。

##### (5) 坚持求胜的决心

因为网上创业门槛低，所以竞争越来越激烈。在淘宝网上，同样一款商品就可以找到成百上千的卖家，在这样激烈的竞争条件下，如果没有决心，只是等待商机，指望天上掉馅饼，那是不可能的。要想在网上创业成功，一定要下定决心，排除万难，做最后的胜利者。

#### 2. 硬件准备

网上开店虽然不需要租用店铺，但一些必要的开店设施条件也是必不可少的。

##### (1) 一台接入网络的电脑

网店的经营离不开计算机和网络，上传商品、与客户沟通、交易等一系列操作都需要在网络的支持下完成。



一台配置较好的电脑和畅通的网络都可以大大提高网店的经营效果。

另外，平板电脑对于一些想把网店做大做好的网店经营者来说是不错的选择。它便于携带，即使出门在外，只要能上网，就可以随时做生意。使用自行携带的电脑上网，一些账户资料就不容易泄露，网上开店的安全系数也大大提高。

#### (2) 一部方便联系的电话

在网店的经营过程中，很多客户喜欢用电话与卖家直接取得联系，一方面是出于想更直接地从卖家口中对商品做一个了解，另一方面也是想确认卖家的真实性。因此，一个方便联系的电话就可以大大增加顾客对自己的信任感，更利于与客户沟通。此外，一些稍年长的消费者，由于打字速度较慢，对网上购物的流程和软件的使用并不十分适应，电话联系卖家更适合他们。

#### (3) 用于为商品拍照的相机

网上开店所有的商品都是通过图片的形式向客户展示的。因此，在货物上架前，卖家需要使用数码相机对商品进行拍摄。一部好的数码相机可以拍出漂亮的商品图片，使买家对商品有更加直观的了解，给买家留下深刻的印象，激发其购买欲望。

在选购数码相机时，不要盲目地认为价格贵的就一定能拍出好的照片，还是要根据自己的实际需要进行选择。



#### (4) 处理资料的打印机

在网店经营中，打印机主要用于打印文本资料和订单。通常情况下，在网店经营的初期，打印机使用率不是很高。配备该设备主要针对一些网店规模较大和订单量较多的卖家。经营者可以根据自己的实际情况和资金条件进行选择配置。

### 3. 软件准备

有了支持网上开店的硬件设备，还必须有软件支持，才能对网店进行有效的运作和管理。

#### (1) 网上聊天工具

在网上开店，卖家需要使用一些聊天工具与买家进行交流、解答买家的疑问。例如，在淘宝网开店，可以下载其自带的聊天软件阿里旺旺。它是淘宝网为淘宝用户量身定做的一款免费商务沟通软件，能帮助卖家轻松寻找客户，发布、管理商业信息，及时把握商机，随时洽谈生意。





(2) 图片编辑软件

商品图片是网上开店很重要的一部分，一些精美的图片仅用简单的数码相机拍摄还达不到吸引眼球的视觉效果。

一款适用的图片编辑软件就可以成为卖家制作精美图片的得力助手。当然，这也需要卖家掌握一些运用图片编辑软件对图片进行修饰和美化的技能。目前常用的图片编辑软件有很多，其中主要有ACDSee、Photoshop、光影魔术手等。



以 Photoshop 软件为例，该软件作为平面设计编辑领域中的佼佼者，集图像编辑、图像合成、校色调色及特效制作等功能于一体，能充分满足买家对于网店图像处理 and 网店设计方面的需求，是一款功能较为强大、应用领域较为广泛的图片编辑软件。



(3) 文字编辑软件

使用文字编辑软件可以编写一些交易合同和店铺宣传文案。Microsoft Office 中的 Word 是最为常用的编辑软件，操作简单方便，学会基本的操作后，即可将其运用到网店的文字编写中。

(4) 其他各类应用软件

除了以上 3 种必要的软件外，还需要一些趁手的工具，例如一个符合自己使用习惯的浏览器，一个好用的计算器，一个方便上传宝贝的小工具等。

► 浏览器：除了 IE 浏览器以外，360 浏览器、火狐浏览器和傲游浏览器等都是非常适合用户使用习惯的浏览器，用户可根据自身习惯进行选择。



► 计算器：Windows 操作系统自带有计算器附件，另外用户还可通过网络下载符合自己使用习惯的计算器软件。

► 宝贝上传软件：在淘宝网，宝贝上传工具首选淘宝助理。



### 1.3.2 经营网店的风险分析

网上开店虽然有许多的优势，但是作为一种需要投入资金与精力的经济行为，网上开店也存在着一定的风险。作为一个网店店主，应该在开店之前，尽量对自己要进入的市场领域进行深入了解，并能及时规避一些风险，这样才能大大提高开网店的成功率。

#### 1. 经营失败的风险

目前，中国的网上购物与网上销售市场还处于起步与推广阶段，不要一开始就对网店抱着必胜的信念，生意总是存在商业风险的。如果经营的产品不对路，价位不合理，没有良好的销售信用，解决不好支付与送货等环节的问题，网上开店很可能出现销售不佳的局面，无法从网上开店中获利，反而要赔上时间、精力与投入。大家一哄而上开网店，但是并不是每一个开店的人都可以赚到钱的，许多开店者往往是亏损的，在开店前一定要对经营的风险有足够认识。

#### 实用技巧

要规避网店经营失败的风险，每个店主要做好充分的开店前准备，做好市场调查，做好产品定位和价格定位，有很强的服务意识，做好销售的每个细节，尽可能让自己的网店获得成功。当然，失败是成功之母，有些店主在经过失败后吸取教训重新再来获得成功的也很多。

#### 2. 网店诚信的风险

在网店开办成功后，店主的诚信是非常重要的。如果你卖假货或者不按时发货，只要得罪了一个客户，那么没几天网上到处会有客人对你的诚信进行恶意抨击，你的网店离关门也就不远了。另外，对于购买的客人而言同样也存在退货的诚信风险，如果购买者刚开始看上你的产品，在网上提交了订单，当你进货后对方又退单了，货物就因此积压在店铺的仓库中。

为了规避诚信风险，每个店主都应注意做到对买家严格讲诚信，与客人多沟通，在确认后再开始交易。

#### 3. 货物积压的风险

做生意造成货物积压的现象是很常见的，特别是销售服装、流行商品等时效性很强的产品。一旦造成货物积压，很可能赚的钱都会因此赔进去。

为了规避货物积压的风险，要提前和批发商做好沟通，签订进货和退货的合同，做好退货的准备，尽可能全退或者部分退货，让销售不出去的产品尽可能少地留在自己手中。

#### 4. 物流配送的风险

网络购物物流配送对于传统行业来说风险高很多，多一个交易的环节就多一些风险，在开店之前我们也要预见到每个单子都是由邮递或快递等方式送货的，中间经手人较多，容易出现产品丢失、损坏、耽误送货时间等失误。

要规避物流配送的风险，就要找诚信较高的快递公司或邮局合作，签订好合作协议书，并与其就如果出现丢失、损坏以及耽误等情况所造成的损失的理赔事宜达成一致意见。



#### 5. 网络攻击的风险

由于在互联网上建立的网店是虚拟化的店铺，被黑客攻击、放木马，数据库被下载的事件也会发生。一旦发生这种事，网店的损失将非常大。

要规避网店被攻击的风险，店主们需要找比较负责的服务器托管商，并及时维护网店，做好数据的备份。



## 1.4 网上开店的平台和基本流程

目前，最常见的网上开店模式是通过平台网站(例如淘宝、易趣或微信小店等)建立网店，然后依托平台提供的各项服务，在网上售卖商品。

### 1.4.1 网上开店的主要平台

常见的网上开店平台是淘宝网、易趣网和微信小店等，下面将分别介绍其各自的特点。

#### 1. 淘宝网

淘宝网成立于 2003 年 5 月 10 日，由阿里巴巴集团投资创办。它是目前网络中注册和访问人数最多的网上购物平台，每天有超过 6000 万的固定访客，其同时在线商品数已经超过了 8 亿件，平均每分钟售出约 4.8 万件商品。



淘宝网目前业务跨越 C2C(Consumer to Consumer, 消费者对消费者)和 B2C(Business to Consumer, 商家对消费者)两大部分。商品数目众多，分类齐全，大到汽车、家电，小到服装、饰品，一应俱全。根据国内著名互联网分析机构艾瑞咨询调查显示，淘宝网占据国内电子商务 80% 以上的市场份额。

为了解决 C2C 网站支付的难题，淘宝打造了“支付宝服务”技术平台。它是由浙江支付宝网络科技有限公司与公安部门联合推出的一项身份识别服务。支付宝的推出，解决了买家对于先付钱而得不到所购买的产品或得到的是与卖家在网上的声明不一致的

劣质产品的担忧；同时也解决了卖家对于先发货而得不到钱的担忧。



#### 2. 易趣网

易趣网于 1998 年在上海创立。2002 年易趣与 eBay 结盟，更名为 eBay 易趣，并迅速发展成国内大型的在线交易社区。



易趣网不仅为卖家提供一个网上开店创业、实现自我价值的平台，其品种繁多、物美价廉的商品资源也给广大访问者带来了快捷、实惠的购物体验。

#### 3. 微信小店

2014 年，微信公众平台宣布正式推出“微信小店”，将形形色色的小店搬进微信里。

登录微信上的服务号，即可获得轻松开店、管理货架、维护客户的简便模板。



微信小店是基于微信公众平台打造的原生电商模式，包括添加商品、商品管理、订单管理、货架管理、维权等功能，开发者可使用接口批量添加商品，快速开店。

### 实用技巧

2014年9月，腾讯公司发布的腾讯手机管家5.1版本为微信支付打造了“手机管家软件锁”，在安全入口上独创了“微信支付加密”功能，大大提高微信支付的安全性。

## 1.4.2 网上开店的基本流程

网上开店和在现实中创办实体店铺一样，也需要选择店址、装修店铺、进货、交易、营销和推广。下面将简单介绍一下网上开店所需经历的基本流程。

### 1. 考察市场确定网店商品

选择适合自己在网上店铺中销售的商品，是一个非常重要的开始。不但要保证商品的质优价廉，而且还要能够掌握稳定的货源，才能最终留住网店客户。

因此，在决定网上开店之初，用户首先要做的就是通过对市场的考察，确定网店中销售的商品，并对可能销售的商品进行拍摄，提供详细、专业的说明，以便网店的访问者可以充分了解其各项参数。

### 2. 选择开店平台并提供资料

通过在例如淘宝、易趣、微信等平台上

注册并开设店铺，可以大大降低网上开店的成本。在此类网站上开店，会要求用户使用真实姓名和身份证件进行注册、认证，并完成一系列相应的认证。以淘宝网为例，开设一家淘宝店铺一般需要完成以下操作。

#### step 1 登录淘宝网注册会员。



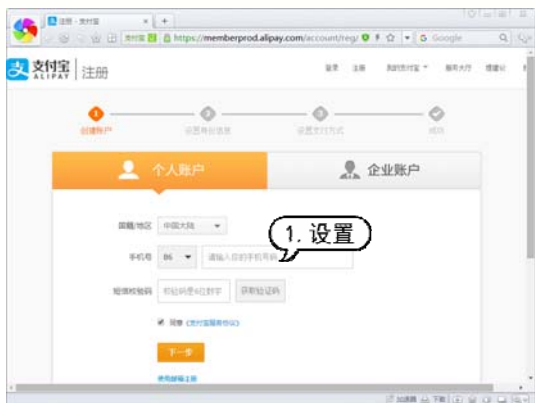
#### step 2 填写个人资料和密码并认证。



#### step 3 下载阿里旺旺在线聊天软件。



#### step 4 注册支付宝并实名认证。



step 5 上传照片并完成认证。



在选择开店的平台时，平台人气的高低、是否收费以及收费标准等都是很重要的指标。现在很多平台提供免费开店服务，可以为用户省下不少费用。

### 3. 寻找并确定网店进货渠道

低价进货、控制成本非常重要，用户在开店初期必须重视这一点。至于进货渠道的选择，可以在网上寻找并选择。

对于新手卖家来说，在通过网络进货的时候，一定要提高自己的安全意识，防止受骗。用户可参考以下几点。

- ▶ 查看供货商个人/公司的经营资质：正规的公司销售网站一般都有公司简介或公司的注册号、资质证书等相关信息。在进货前最好能电话联系到网络供货商，若能在其实体店查看则更保险。如果是以个人名义注册的批发商，则要查看其是否具有约束机制，如淘宝网规定使用支付宝进行交易，若该商

户不使用支付宝进行交易，则要三思而后行。

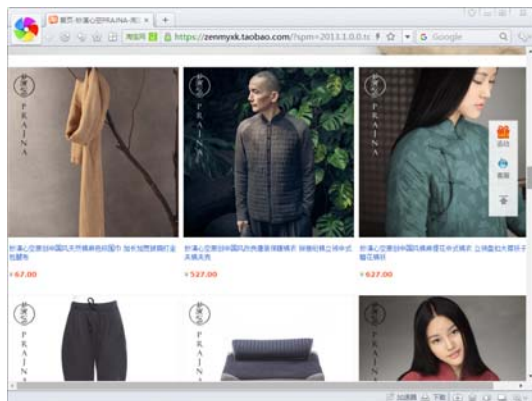
- ▶ 查看商家是否有不良记录：要验证该批发商是否属于正规注册商家，可以在网上对其进行相关搜索，包括介绍、宣传、注册信息等，如果有违规等不良记录或顾客投诉信息，也能有所了解。淘宝批发商可查看其店铺信用等级以及买家评价等信息。

- ▶ 谨防价格陷阱：虽然网上进货价格相对便宜，但商家还是会保留一定的利润空间，若价格与市面上的相差太大，则需谨慎。

- ▶ 以低价物品成交：第一次向批发商进货时可以先尝试性地购进一些低价的商品，有了第一次交易的经验可以增进对该商家的了解，对其销售、发货、客服等方面有深刻的体会和感受，如果一切都还满意，则可以放心与其进行下一次交易。

### 4. 装修网店并登录产品

人靠衣装，店靠精装。一家装修精美的店铺，不仅能提升店铺整体形象，也可以吸引买家，提升店铺的浏览量，从而增加店铺交易达成的概率。因此，要获得更多的买家关注，卖家需要在店铺整体的风格和布局上，进行合理的协调和配置。



完成店铺的装修后，用户还需要将每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填入网店的商品列表中，最后搭配相应的商品图片。商品名称的描述应尽量全面，突出优点，因为当访问者通过购物平台搜索该类商品时，



只有名称会显示在列表中。另外，为了增加商品的吸引力，图片的质量应尽量好，文本说明也应尽量详细。



### 5. 营销与推广网上店铺

网店的推广直接影响到店铺的成长。用户需要学习各种营销技巧，掌握一定的推广手段，不断积累各种开店技巧和经验，才能使自己的店铺保持长久和旺盛的生命力。

### 6. 向访问者提供售中服务

网上开店，出售的不仅仅是商品，更是一种伴随商品的服务。这种服务指的就是卖家和买家之间的语言交流，巧妙的沟通、热

情礼貌的问候以及详尽地提供商品信息，不仅能够促成交易的成功，还有可能增加顾客的回头率，甚至发展潜在客户。

### 7. 完成交易后通过物流发货

网店商品交易成功后，物流发货是下面很重要的一个环节。由于买家拍下的商品只有通过物流运输才能送到买家手中，良好的物流服务不仅能为买家省下很多运费，也能为卖家赢得顾客的好评。因此，经营网店的过程中物流包装与发货也是不容忽视的。

### 8. 管理网店的评价或投诉

网店的信用是网上交易中非常重要的参考因素，为了与买家共同建设信用环境，在交易完成后，最好给予对方好评，并且通过良好的服务获取对方的好评。如果交易失败，收到对方投诉，应尽快处理，以免网店信用留下污点。

### 9. 提供售后服务维护客源

完善而周到的售后服务是经营网店经久不衰的保障，因此应尽量不断地与客户保持联系，做好商品的售后服务。

## 1.5 案例演练

本章的案例演练部分将通过实例配合视频操作，介绍在【淘宝大学】网站中学习在淘宝网开店的方法，用户通过练习从而巩固本章所学知识。

【例 1-5】在【淘宝大学】上查看淘宝开店的具体流程视频。



step 1 在浏览器中访问【淘宝大学】网页 (<https://daxue.taobao.com/>)，单击页面中的【新手开店】|【创建店铺】链接。



step 2 在打开的页面中查看与创建店铺相关的【课程列表】。



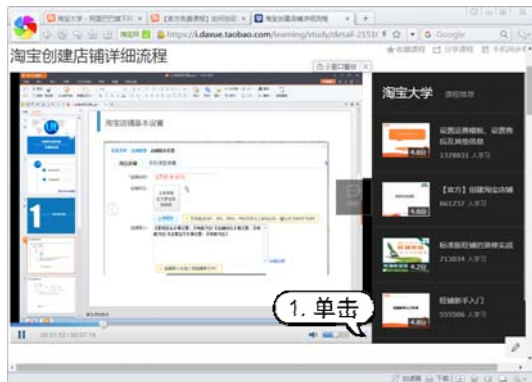


step 3 单击【淘宝创建店铺详细流程】课程后的【观看视频】按钮。

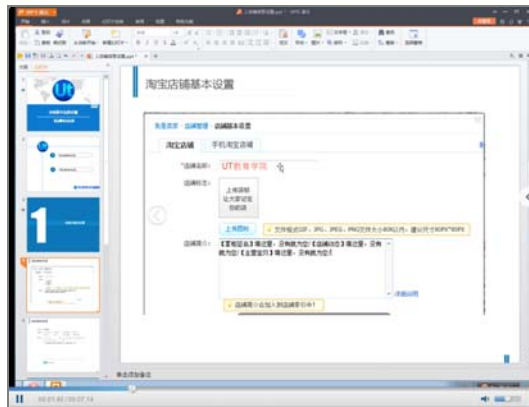
step 4 在打开的视频页面中单击【免费学习】按钮。



step 5 在打开的页面中，即可观看淘宝开店流程的详细视频讲解。



step 6 单击视频右下角的【全屏显示】按钮，即可放大视频页面。



step 7 完成视频的观看后，按下 ESC 键退出视频播放模式，单击页面左上角的【首页】按钮，返回【淘宝大学】首页，将鼠标指针放置在页面左侧的导航栏中，可以查看【淘宝大学】中的其他课程项目。

