

- ☑ 想知道什么是网上商店吗？
- ☑ 还在为网上开店而发愁吗？
- ☑ 想知道网上开店的优势吗？
- ☑ 此时此刻你心动了吗？



第 01 章

一个全民淘宝的时代

娜娜穿着今天新买的潮品高兴地跑去给邻居阿伟看，阿伟却说自己早已见过该款式，而且还是同事网店里的商品。说着，阿伟打开同事的网上店铺给娜娜看。娜娜惊奇地说：“真的一样的啊，怎么还这么便宜？有利润吗？”阿伟笑着说：“当然有利润，而且利润还很可观呢，不然怎么会有那么多的人愿意在淘宝上开店呢。”娜娜一听有钱赚，心动了，问阿伟：“你同事在开网店呀，那我可以开一个吗？”其实阿伟早已看出这小丫头的心思，说：“当然可以。现在我就给你讲讲这个全民淘宝的时代吧。”

1.1 你懂网上开店吗

阿伟看着在一旁发愣的娜娜，终于忍不住问了句：“你不是要学网上开店吗？怎么还愣着？”娜娜说：“爸妈让我快点找一份工作，可是我学的专业比较冷门，想找一个合适的工作不太容易。你说我还有什么心思学开店呀！”听了缘由，阿伟却说：“其实下定决心开店也是可以作为一项事业来做的，而且收入说不定会比上班还高。”这下可真引起了娜娜的兴趣。

网上商店是互联网快速发展的产物，简单地说，就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上商店（简称网店），并通过一些特定模式出售商品。

网上商品的经营流程是：经营者将待售商品信息以图片和文字的形式发布到网店，浏览者通过网上或网下的方式向经营者购买商品并支付货款，然后经营者通过邮寄或快递等方式将商品实物发送到购买者手上。与传统的实体店相比，网店具有成本低、经营方式灵活等特点，能为经营者提供不错的利润空间。如今选择网店方式进行经营的人也越来越多。

新手解惑

Q：网上开店可以卖些什么商品呢？

A：网上开店和开实体店都重在“开店卖产品”，只要有货源，什么产品都是可以卖的，大到收藏品，小到爬行类小昆虫。下面列举了一些淘宝网出售的商品类型。



【LIHOMME】舒适长袖T恤
已售:55件 已分享:123人

¥68.00



【BIWALEA】渐变夹克
已售:26件 已分享:17人

¥138.00



16 Blocks 热卖百搭T恤
已售:134件 已分享:32人

¥58.00

服装



特价时尚书包女包袋韩版天蓝色背包卡通
学生双肩包 女... 最近成交470笔
¥29.00 运费: 13.0



玫瑰石正品 2011秋季新款韩版时尚女包
休闲单肩包料... 最近成交934笔
¥296.00 运费: 10.0

箱包

仓
送
礼
物

学
生
服
务



最高销量

现货【精悍】专柜正品=完美SI1【已销万件 经典钻戒...】
最近成交136笔
¥2999.00 运费: 0.0

鑫万福

爆单品销售近2000万 鑫万福钻石婚戒白金钻戒指八心...
最近成交148笔
¥7460.00 运费: 0.0

珠宝

家居建材

今日特价
¥68
原价 68.00

【晚上】现代简约时尚水晶台灯卧室床头客厅灯具灯饰...
最近成交3113笔
¥89.00 运费: 15.0

ROMANTIC FASHION
YIMING LIGHTING

爆款 **爆款特价**
¥99

【益盟照明】田园布艺蕾丝床头灯卧室梳妆台灯婚庆55...
最近成交95笔
¥198.00 运费: 0.01

草原旭日 有活动啦
分销联盟 编号: 0475170

特价 内蒙古零食 草原旭日风干牛肉干 250克 1斤包邮
最近成交47笔
¥44.00 运费: 0.0

食人谷

【食人谷】疯抢! 台湾独家秘制XO酱烤牛肉粒 牛肉干...
最近成交55笔
¥19.80 运费: 10.0

生活超市

户外用品

更多款式 请到本店选购

特价促销2011新款18寸折叠电动自行车 电瓶车 电动车 ...
最近成交69笔
¥665.00 运费: 70.0

厂家直营, 批发为主

电摩联盟总店: 电摩世家

[电摩世家]300W高配出口版吉利套件大 龟王 电动车 ...
最近成交77笔
¥2560.00 运费: 20.0

1.2 什么条件适合开网店

原来淘宝网上有这么东西呀, 娜娜很高兴阿伟给自己指出了一条明路, 但却说自己没有做过生意, 不知道是否适合开网店。开店还需要哪些要求和能力呢? 阿伟早已想到娜娜会问这样的问题了, 于是不慌不忙地说: “你先别急, 等我慢慢地告诉你。”

1.2.1 哪些人适合网上开店

现如今适合开设网店的人比较多, 若自己也属于其中的一员, 就要抓住时机赶紧行动哦!

知识 点拨

下面将介绍适合开网店的群体。

- **在校大学生：**大学生是一个充满激情与活力的群体，平时的学业压力不大，自由支配的时间比较多，对网络知识熟悉，操作起来得心应手。如果能在学业和创业之间找到一个平衡点，既能增加社会经验、丰富阅历，又能为自己带来一定的收入，减轻家里的经济压力。
- **自由职业者：**网上开店具有手续简单、投资较少和容易操作的特点，因此受到很多自由职业者的青睐。他们通过开网店来丰富业余生活，寻找一些志同道合的朋友，拓展社会圈子。
- **实体店经营者：**许多有实体店面的经营者可以将网上开店作为增加销售额的另一条渠道。他们有自己的商品，也不受基础条件的限制，加上已有的管理经验，经营效果会更好。
- **收藏爱好者：**收藏品往往都是一些市面上罕见的商品，开一个网店来销售这些收藏品，正好迎合了年轻人网购的猎奇心理，通常效果不错。
- **拥有特别进货渠道的经营者：**一些有特别渠道进货的人在网上一开店效果都不错，因为进货渠道特别，如海关罚没品、国外带回来的商品，这些商品通常价格比较低，或者在国内市场不常见，可以获得不错的收入。
- **工作不忙的职场人员：**职场人员上班时间固定，紧张且有节奏，开个小店不仅可以体会做老板的感觉，还可以结识更多的朋友，让忙碌的生活中多一份乐趣，除此之外还能增加自己的收入。
- **初创业者：**对于初创业者而言，网上商店投资少、风险小，只要能卖出商品，有一点点的收入，就是对初创业者能力的认可。通过网上一开店，积累创业的经验，可以为以后实体创业作准备。
- **家庭主妇：**有较多的空余时间，可以在照顾家庭的同时实现自身的价值，并能增加自己的收入。
- **整天活动在网上的人：**经常活动在网上的人，有较充足的时间寻找更多的客户资源，学习先进的管理技术，做更多的推广活动，这样可以将店铺管理得井井有条，使生意蒸蒸日上。
- **把网络作为自己未来理想的人们：**有一类人喜欢网络，他们喜欢无拘无束的生活，他们希望未来的日子不再奔波，过属于自己的IT白领生活，这样的人也可以借用网上开店的平台实现自己的理想。
- **下岗职工：**对于单位不好的下岗职工来说，网上一开店也是一个极佳的选择。



择，因为开网店不需要多么专业的计算机知识，只需会电脑的基本操作即可，从此不必再为下岗后的就业问题发愁。

1.2.2 开店需要的个人能力

不同的人群，网上开店的目的也不一样，有些人为了兴趣和爱好，为了体会一份卖出商品的乐趣而开店，有些人却将网上开店作为自己的事业，希望以此赚钱生活。可是不管怎样，开设并经营一个网店，都需要经营者有一定的个人能力。



下面将介绍开设与经营网店需要的个人能力。

- **市场判断能力：**良好的市场判断能力是选择网店商品的关键。根据市场动向、流行趋势调整自己的策略方针与经营模式，推广合适的商品。
- **价格分析能力：**良好的价格分析能力是指既能进到价格较低的商品，又要将商品标出一个适宜的出售价格，从而保证自己有一定的利润空间。
- **网络推广能力：**良好的网络推广能力可以将诸多的浏览者从多种渠道带进自己的网店，而不是坐等顾客上门。
- **热情的服务意识：**热情的服务意识是通过一些服务建立忠实客户档案的重要因素。
- **敏锐的市场观察力：**拥有敏锐的市场观察力可以随时根据市场的变化，调整经营模式。

新手解惑

Q：适合网上开店的人群这么多，竞争那么大，怎样才能将网店经营得更好呢？

A：根据网上开店的人群分析，网上开店竞争确实不小。但只要自己的个人能力强，对市场的分析准确到位，然后再做好网络推广，就不用担心店铺没有顾客、商品卖不出去了。

1.3 网上开店的场所有哪些

通过阿伟的讲解，娜娜激动地笑了笑，因为自己的条件完全符合开网店。只是这个店开在哪里呢？阿伟继续绘声绘色地讲起来：“淘宝网和拍拍网是现在最有影响力的网店开设场所。”

1.3.1 大型购物平台

目前我国提供网上开店的大型网站平台有很多，淘宝网和拍拍网是其中最具影响力的两大平台。在这些平台上开店，必须都是注册用户，并且要求遵守网站平台制定的交易规则，熟悉网站的交易操作流程。店主的信用级别由网店的业绩和网站的信用评价体现，顾客可以通过信用评价客观了解店铺的可信度及口碑，这是传统店铺无法比拟的。

知识 点拨

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。在淘宝网可以出售的商品种类繁多，俗话说：“网上店铺销售的商品只有想不到，没有卖不掉的”，任何商品都有自己特定的市场。

在淘宝网上店铺形式主要有个人和商城两种，交易量也大，在2010年的某次5折促销活动中，家居喜梦宝旗舰店在短短的7分钟时间内，拿下了100多万的交易额；一家电器商家10分钟就卖出了4000多台吸尘器。2011年9月10日下午消息称，阿里巴巴董事局主席兼首席执行官马云在杭州召开第8届网商大会，在会上他透露淘宝2012年要创造1万亿的交易量。



2. 拍拍网

实质上，拍拍网和淘宝网的经营模式是一样的。只是拍拍网比淘宝网后上市两年，但这并没有影响拍拍网的正常经营。拍拍网依托腾讯QQ超过4亿的庞大用户群以及1.7亿活跃用户的优势资源，创下电子商务网站进入全球网站500强的最短时间纪录。QQ用户可以直接登录拍拍网。



提示

：淘宝网首页网址：www.taobao.com，拍拍网首页网址：www.paipai.com。



1.3.2 独立网站

一般独立网站是使用二级域名作网址，有些是隶属于某一大型商业网站下的小网站，有些却是与其他网站没有任何关系的。但这些网站都需要店主依靠自身的宣传，吸引浏览者登录网站，浏览商品，然后促成商品成交。独立网站主要包括独立型网上店铺和自助式网上店铺两种。

知识 点拨

1. 独立型网上店铺

这类网店须由店主进行域名注册、空间租用、网页设计、程序开发和网站推广等方面的工作。简单地说，经营者需要设计网店的风格和内容的布局，商品的上传和经营也都要自行安排，但需支付网站设计与推广的费用，该类网店不足之处在于卖家信用难以证明，很难取信于浏览者。



2. 自助式网上店铺

与独立型网店相比，自助式网店主要采用自助式网站框架模式建立网店，该类网店内容模块化，只能在既定的模式内选取，目前有不少网络类公司提供自助式网站服务，价格低廉，方便用户操作。

新手解惑

Q: 怎样做才可以为独立网站增加浏览者?

A: 独立网站与大型网络购物平台相比，其被关注度是很小的，只有做好了网站的推广，才能让更多的人发现自己的网站，才可能带来更多的浏览者。

1.3.3 个人博客

这是一个宣扬个性的时代,某些宣传能力较强、且有一定人脉关系的个人或企业为了彰显个性,经常选择博客来做网络营销。



1.3.4 专业论坛

网络上有很多专业性很强的论坛,如美容论坛、摄影论坛、装修论坛等。一些店主依靠自身丰富的专业知识,长期活跃于相关论坛,通过发帖、回帖认识很多朋友。同时利用自己的专业知识赢得消费者的青睐,从而卖出自己的商品。

中国儿童摄影论坛 ertongsheying.5d6d.com

中国儿童摄影论坛 > 摄影网络营销问题讨论 > 儿童摄影论坛精彩推荐: 影楼管理表格 不断更新中



新手解惑

Q: 可以开网店的场所这么多, 究竟该选哪个呢?

A: 虽然可供开网店的场所有很多, 但刚入行者可先选择大型购物平台, 如淘宝网或拍拍网, 因为大型购物平台上店铺集中、人流量大, 更重要的是操作简单方便。

教你一招

网店经营方式的选择

网店的經營方式主要有实体店与网店结合、全职经营网店和兼职经营网店3种。一些比较懒或没有时间进货的人可以选择兼职经营网店。

1.4 想拥有自己的网店吗

娜娜听得很投入, 已经在幻想着自己当老板了。阿伟继续不厌其烦地讲述网上开店的优势, 以及该用怎样的心态和行动来对待网上商店。



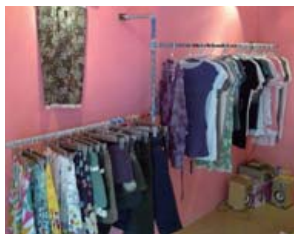
1.4.1 网上开店的优势

与实体店相比，网上开店具有经营成本低、经营方式灵活、地域限制小、支配时间自由和客源广的显著优势，下面将分别对其进行介绍。

知识 点拨

1. 经营成本低

许多大型购物网站提供免费注册网店、免费上架商品，如淘宝网和拍拍网。网店经营主要是通过网络进行，与实体店相比，不需要水、电以及管理费等方面的支出，也不需要雇佣专人时时看守，节省了人力方面的投资。



2. 经营方式灵活

经营方式灵活主要表现在经营的产品和经营时间上。网上商店对于经营产品和经营时间均没有限制，而实体店的经营产品受店面的面积影响，经营时间受人流量的影响。

3. 地域限制小

地域限制主要体现在店面空间和地理位置方面。实体店的店面空间和地理位置都是固定的，只有自己花钱才可能改变，而网上商店不仅店面空间无限，上架的商品数量几乎也是无限的，而且店面不受地理位置和人流量的影响。

4. 支配时间自由

网上商品可以一天24小时营业，而一般实体店不这样经营。即使实体店一天24小时营业，也没有人愿意三更半夜地跑去消费，而在这个互联网迅速发展的时代，网上生活已成为人们生活的一部分，很多人经常深夜还泡在网上。因此，对于实体店而言，更多的人愿意晚上逛网上商店，而不是出门逛实体店。

5. 客源广

直白地说，网上商店的客源就是整个Internet中的网民，只要商品在价格、质量上有优势，其客源是不用愁的。而实体店只有口碑好了，才可能有不错的客源，而且还受到地域限制，客源流量有限。

1.4.2 调整心态和工作态度

我国的电子商务正处于一个高速发展的阶段，网上销售作为一种门槛较低的创业方式，从业者与日俱增，其竞争的激烈程度可想而知。因此，准备从事网络销售之前，除了需要做好必要的物质准备外，还需要做好充分的思想准备，以良好的心理素质和的工作态度来面对以后可能会遇到的压力和挫折。

知识 点拨

良好的心理素质和
工作态度是网店经营者
取得成功的关键。

1. 兴趣和爱好

浓厚的兴趣和爱好是从事一项事业的基础，只有对从事的事业有着浓厚的兴趣，才能将工作热情保持下去。



2. 适应变化的能力

网上销售是一个激烈的、变化无常的市场，经营者要想在这个市场上立足并发展，需要具有良好的适应变化的能力。

3. 风险意识

任何创业都有一定的风险性，网上开店也一样；在进行商品交易时，有赔有赚、有成有败，所以经营者必须用正确的态度对待网上开店。

4. 承受能力

开店前期，店面生意可能不太好，经营者需要有收入不稳定的思想准备；在经营过程中，眼光要长远，对经营的赔赚和成败需要有一个正确的认识。

5. 自我约束能力

每行都有自己的行规，网上销售也一样。经营者要用公平、公正的心态根据本行业的行为规范来判断、控制和评价自己和他人的行为；根据自己的目标，约束和控制自己的行为和冲动。不能有想做就做，不想做就休息，并且还拥有可观收入的想法，这是不现实的。

6. 不要盲目跟风开店

开店很容易，可开店后还需要花费足够的时间和精力照顾和管理店铺。可能开店以后再也没有周末的休闲、节假日的放松，也可能失去很多陪伴亲人的时间。对于一些自己不了解的东西和知识，要经常学习，可能工作到深夜，甚至可能因此患一些职业病，这些都要有思想准备。



7. 经营店铺需诚信

对于网店经营者来说诚信尤为重要。因为目前网络经营模式还不是十分成熟，可信度还有待提高，传统店铺可以凭借时间的积淀、人脉的互相介绍来提高信任度，而网上店铺则需要自己利用一些渠道树立诚信形象，并且网店的诚信不仅表现在营销和生意上，在其他各个环节都不可马虎。

8. 良好的工作态度

要有百折不挠的创业、创新精神和吃苦耐劳的工作态度。只有自己创新的思维、创新的产品以及创新的营销模式，才能与传统大企业和其他网店经营商抗衡。成功的经营者，行动时要尽自己的最大努力，树立正确的创业观，再配合良好的工作态度，在不断地学习中取得进步，不放弃，不言败，直到实现预期的目标。

1.5 网上购物的货款支付方式

娜娜恍然大悟，问：“网上有这么多种模式开店，竞争也应该很大。那卖出商品后，怎么收货款呢？”阿伟笑着说：“你这个小财迷，等我一一给你讲解吧。”一个店铺如果只有一种付款方式肯定会给买家带来很多不便，所以现在网上商店一般提供在线支付、汇款和货到付款几种付款方式。

1.5.1 在线支付

现在大型购物网站，如淘宝网和拍拍网，都提供了第三方中介支付，淘宝有支付宝，拍拍有财付通。

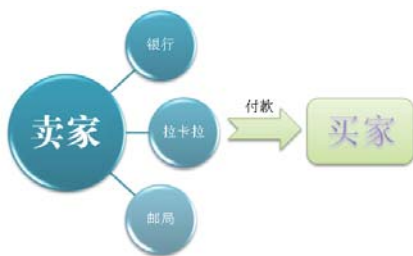
顾客购买商品后，先将货款支付给支付宝或财付通，而不是直接支付给店主，然后淘宝网或拍拍网通知店主发货给买家，待买家收到商品后，再到购买商品的网站确认支付货款给店主。这是目前最方便快捷、最安全的货款支付方式，且不用支付手续费。



提示：因为在线支付有安全性高、操作简单、速度快等优点，所以大部分人都选择在线支付的方式购买网上的商品。

1.5.2 汇款

汇款主要分为邮局汇款、银行电汇和拉卡拉几种，这几种方式的支付流程是一样的，都是买家先将货款汇给店主，然后通知店主发货。这种支付方式存在一定的风险性，很可能卖家收到货款后不发货，也可能买家收到与商品描述不符的产品。



1.5.3 货到付款

简单地说，货到付款就是买家收到购买的商品，验货满意后再付款。如果使用货到付款服务，需要向物流公司支付一定的手续费。货到付款要求当面验货，验货时如果发现商品质量有问题，买家有权拒收。货到付款还支持7天无理由退换货。对于支持货到付款的卖家来说，如果买家拒收货物，往返运费由卖家承担。



新手解惑

Q: 货到付款主要与哪些物流公司合作？货到付款的手续费怎样算？

A: 目前与货到付款合作的物流公司主要有顺丰、星晨急便、宅急送和联邦快递等。如果买家使用货到付款服务，收取商品时需向物流公司支付一定的手续费：按应收（货款+运费）的3%比率收取，服务费最低不低于10元，上不封顶；实收金额（货款+运费+服务费）四舍五入按元取整。例如，买一件350元的商品，邮费15元，物流公司收取的服务费是： $(350+15) \times 3\% = 10.95$ ，然后四舍五入，收取11元。因此，总共需要当面向物流公司支付376元。

1.6 更进一步——网店类型扩展

娜娜已经对网上开店的一些事项有了一定的了解，她计划着自己在网上开个商店。阿伟告诉娜娜还有几种与之前讲解的不一样的网络销售方式应该了解一下，如京东商城、当当网、卓越网和凡客诚品等电子商务平台的网络销售方式。



第1招 京东商城

京东商城自2004年初正式涉足电子商务领域后，一直以“中间商”的模式经营至今，主要在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品以及在线旅游等12大类数万种品牌70余万种优质商品。



第2招 当当网

当当网1999年11月正式开通，主要面向全世界网上购物人群，提供近百万种商品的在线销售，包括图书、音像、家居、化妆品、数码和饰品等精品种类，当当网的使命是坚持“更多选择、更低价格”，从而使越来越多的网上购物顾客享购互联网。



第3招 卓越网

卓越网创立于2000年，主要为客户提供各类图书、音像、软件、玩具礼品和百货等商品。卓越亚马逊总部设在北京，并成立了上海和广州分公司，至今已经成为中国网上零售的领先者。他们跟生产厂家或者渠道商谈好供货价格等条件，赚取差价。就像超市一样，卖别人的产品，但所拥有的利益是属于自己的。



第4招 凡客诚品

VANCL（凡客诚品）由原卓越网创始人陈年先生于2007年创立，主要经营男装、女装、童装、鞋、配饰和家居六大类商品，随着各品类间的不断深化，其将成为网民服装购买的首选，凡客诚品提倡简约、纵深、自在和环保的理念。与京东商城、当当网、卓越网的主要区别是凡客诚品经营自己品牌的商品。



1.7 活学活用

- (1) 浏览淘宝网和拍拍网，比较它们的区别。
- (2) 浏览京东商城、当当网和卓越网，试比较它们经营的产品有何不同。
- (3) 浏览淘宝网，根据商品的分类，分析什么类型的商品店铺最多。