

网上开店研究：专家教你服装网店经营中的八个秘诀

1、定位不准，无的之失：

网上开店，方便了别人，充实了自己，更是实现自己理想的道路，但是不是什么商品都能在网上“方便”的，比如快速消费品(水果)、大件商品(家具)、奢侈品(珠宝首饰)等。这些商品的常规销售点是大商场或大卖场，相比之下，网店在提供三包保障、现场感受商品等方面就存在很大局限性了。

所以要想获得更高的销量，你要做的就是找准目标，一剑穿心。具体可参考：由大到小圈定目标。

(1)、确定销售范围：在产品销售的范畴之内寻找目标群体。

(2)、确定产品特质：为自己所销售的产品找准方向。需要明确的产品特质包括：A、什么样的产品;B、产品是什么功能;C、这些功能表现在那里，适合什么样的人;D、产品能给目标群体带来什么。

(3)、目标群体圈定：缩小定位范围，进一步明确目标。包括：A、适合什么样的人，B、适合什么样的年龄段、C、适合这些人的某些特殊需求。

(4)、确定销售策略：销售策略是根据自己的营销思路进行的产品销售方法，好的方法是成功的翅膀，往往能起到事半功倍的效果。这里例举两条思路供您参考：A、确定卖给谁;B、确定怎么卖。

这一点真情亲身实践，以本店为例，小店销售的，都是大牌护肤品和正版QQ公仔，锁定的市场是这些主流品牌效应影响下的消费者，我们资源浅薄，所以要学会借力发力。

2、占据价格优势，提升销量：

电子商务是把双刃剑，我们要了解它的优势，充分发挥。电子商务信息快捷，范围广阔，消费群复杂多样，同样的商品消费者能够轻易快速的获得性价比的准确信息，所以销售产品优势中的优势就是价格问题，质量也好，品牌也罢，根本不同于地面销售，同样的产品，同样的质量，或者同样的价格，消费者完全就可以在本地进行购买，何必费时、费事跑到网上购买相同的东西呢，所以价格因素在提升销量方面至关重要，如果进货成本高，在激烈的竞争中，就没有价格优势，自然会影响到销售业绩。事实上，在网上销售，大部分还是靠差价来赢利的。产品利润来自一上一下的差距：上是成本价格，下是销售价格，拿到优势的成本价格，以便为销售做好伏笔。所以你的信息源一定要广，最好是“八面玲珑”。

3、利润降低，薄利多销：

细心分析一下，或者在拍拍上将同类产品搜索一遍，呵呵，你会发现同类竞品何止千家，再细分，是不是发现同类产品的同质化非常的严重。接下来开始冷静思考，如果你的产品与

其同质，何来优势可言，况且买家在网上购物，一般都会“货比千家”，因为买家就是冲着价格来的，所以价格往往都被压得很低，商品经营利润空间因此缩减，除非你是独家经营，垄断销售(比如中国电信)。但薄利多销同样能让你获得“双赢”：利用倍增原理和电子商务本身信息快捷广阔的特点，薄利多销的方式，也能为你带来更多的买家—信誉和利润。

4、点到为止，拒绝压货：

每到换季时节，大部分商场都在做最后的清仓处理，以护肤品为例：夏天对冬天护理商品打的折扣都很诱人，而秋装在刚上市的时候一般是不怎么打折的，所以现在正是打差价，疯狂甩卖的好时机。秋装的进货多少，一定要根据实际的情况，计划赶不上变化，可不能贪一时便宜，而亏了自己，量力而为，点到为止，方为上策。

5、商品宁缺勿滥：

在写下这个标题的时候，真情也是深有体会，还是新手的真情，为了尽快把货物上齐上全，于是不择手段逮着东西就上，根本就没有考虑是不是适合自己的销售定位慢慢的，尝试把上架成为自己认为相当可以的精品了，慢慢的相应的顾客群也就培养起来了。

6、切勿以信用自大：

以拍拍网的网上信用体系为例，每次交易后，通过买卖双方相互评价，来累计自己的信用。信用度低，直接影响着网店的销售，甚至可以让店铺关门。然后话又说回来了，信用高的就高枕无忧了吗，当然不是!信用高有时也会成为绊脚石，而卖家在此时也往往独尊自大，仰仗自己的好评如潮，坐等生意上门，慢待买家，热情低迷。这个怪圈一旦套牢信用高的卖家，后果不看设想，既然依靠诚信经营走到了今天，那么我们依然要坚持下去，将生意做的更好，天天都以新手卖家的态度要求自己，方为赢家。

7、摸着石头过河：

关于这个问题，纳闷的人不在少数，特别是对于新手来说，更是不得其解。大家可以随便的在拍拍里逛上一逛，不难发现两钻的、三钻甚至五钻的卖家比比皆是，在羡慕别人的同时，不方冷静下来对成功事例作一番探究，为什么别人就成功的那么快，而自己却始终踏步不前呢?借用一句古语或许能找到一点启示：善借东风，事半功倍。于此同时，更要坚定信息，坚持不懈，记住：天道筹勤。想成功就要找方法，然而并不是每个人都能容易找到通往成功的捷径，在这种状况下，很多人依旧在依照自己固有方式，按部就班，循规蹈矩的做着以为是天道酬勤的事。话说回来，不能说这种方式不可行，而是相当的落后，仔细想一想，在如今竞争相当激烈的市场环境中，用最原始的方式进行探索，必将会被远远的甩在后面。所以说，复制别人的成功方法，无疑就是给自借到了助飞的东风。

8、不找方法，独自叹息：

成功经验、模式可以哪里供我们借鉴，但不可以条条照搬，因为成功方式，并不是适用于每一个人，它受时间、地点、环境等诸多因素制约。所以，照搬模式不如去粗取精，汲取对自己有用的精华，然后融会贯通加入自己的思想才是上策。现在在拍拍的新手和经验区可

以看到蛮多人在不停的抱怨自己店铺的浏览量低、销量上不去、模版不会做等等!我个人认为，与其这样怨天尤人、牢骚不断，还不如将自己的问题汇集起来，想大学里的掌门及高手请教，相信他们都会热心想帮的，这样既有针对性，又能得到快速的解答，实为一个不错的方法。在我们相信天道酬勤的同时，也要相信，上帝亲睐的不是移山的寓公。多动动脑，多动手，多做总结，才能找到有效的方法。