

网上开店研究：网店时代 你需要怎样开店？

如今开个网店挣钱已经不是什么新鲜事了，甭管是有点闲的上班族白领还是在家里的宅男宅女，都会想着搞点货来在网上卖卖。有的是给自己挣点零花钱，有的则干脆将其当成主业，在网上实现自我创业了。

一般来说选择开网店的人往往都是先自己有过网络购物经验，继而发现手头有一些资源可以利用，于是自己也开起了网店。现在开网店的以开在淘宝上的最多，其次是拍拍、易趣等。很多商家在开了一个淘宝店铺后，还会选择在别的平台上开分店，反正不需要什么成本。这样的做法现在很流行，有些店家是因为淘宝对所销售商品的限制，有些东西会时不时被查封，苦心积累的信誉一夜之间化为乌有，于是只好多平台发展；有些则是为了扩大经营范围，多建立销售渠道。

但笔者以为，其实这些手段还是过于被动，从营销学的角度来说，要想把生意做久做大，店主们还应该考虑得更多。

首先，就是上面提到的被管制的问题。所谓人在屋檐下不得不低头，毕竟在人家地盘上做生意，得听人家的。像淘宝这样作大了的地方，本身受到的制约就比较多，而且也是店大欺客不在乎部分店家，一到了敏感时期，比如奥运啊两会啊，就会集中整治一批店铺。笔者一个网友，在淘宝上买军服和其他军需品，结果敏感时期被封店，他说他冤枉啊，什么违禁品都没有，就因为关键字有点问题，于是也被拿下了，苦心积攒的几个钻的信誉毁于一旦，再开店又要从头开始。这位老兄于是就去拍拍也开了个店，以备不时之需。

上面这个事儿体现出来的问题，其实就是营销上的客户关系管理问题。开店的都知道信誉的重要，你苦心经营的小网店，积累下来的好评、交易记录就构成了你的店的信用度。无论是新客户，还是老回头客，大家认可的都是你的店的信誉，换句话说也是店主的人品，一旦店被查封，这些东西都毁于一旦。从网络营销的角度来看，就是关键的核心数据不属于店主，而属于平台。无论是客户的数据、还是交易的数据、商品的数据，还是其他各方面的数据，都受制于人。这从长期经营的角度来看，是非常致命的。换句话说，即便你不遭到查封，你也很难利用这些数据去做更深一步的经营开发，从企业经营的角度看还是处于被动状态。

因此笔者从网络营销的角度提出这么一个观点：开网店，拥有自己的核心站是必需的！就好比：你可以在各个平台上开分店，但你一定需要有一个总店。这个总店是你的品牌中心、是你的产品展示中心、是你的客户管理中心。很有可能绝大多数的交易都不是在这个总店完成，但你还是需要有一个总店，把你的经营思路、客户数据、交易数据、信用度等等所有你能想到的能有助于业务的东西都想办法整合上来，这样你的店才真正属于你自己，才不会寄人篱下。

其实技术上的实施非常简单，就是搭建一个有自己域名的网站。现在市场上相关的产品很多，域名暂且不说，已经成了白菜价了；建站方面，比如像 ECShop 开源网店系统等都已经比较成熟，支持网银、购物车、产品上架等常见功能。

当然对于很多对技术不熟悉的网店主来说，还有一些更简单易用的产品可以选择，比如

一大把网站推出的“易建站”+域名绑定产品，几百块钱就能搞定一个带域名的网站，一般的展示功能都能实现，进一步的客户关系管理等则需要店主慢慢摸索研究了。