

网上开店研究：网店经营怎样才能做到最好

网店经营怎样才能做到最好、做到最有益呢?这个问题是每个网店新手都应该要考虑的，有了问题，我们就要想办法解决，这个问题解决了，我们网店生意自然就会好起来的，网店新手们快来学学吧，对你有帮助的。

第一式：

破釜沉舟——意思是你要选择做网店想要成功一定要对网情投入。

1)、要对网店有感情，仅仅是兴趣是不够的，要像培育孩子一样的培育你的店。 兴趣只是好奇，也许好奇心过了你就没有兴趣了，开一个店在那摆着等顾客肯定是做不好的，更别说是赚钱了。只有你投入了全部的感情才会有收获的。开店的出发店不是赚钱而是学习如何做网络贸易，学会一种在网络生存的手段，当然经验和 RMB 就是对你的奖励。

2)、对自己的宝贝也要有感情投入。 既然是宝贝肯定会有感情了，所以你就应该在开店的时候把宝贝装饰得漂亮一点，等待出嫁的那一天，这样就皆大欢喜！

3)、对顾客要真诚 做网络贸易一定要善于和别人沟通，如果你不善于和别人沟通那么你一定不适合做网络贸易。只有你真诚的面对你的顾客才会得到你顾客的信任。

第二式：

背水一战——意思你要有开店的准备，做到对自己所开店的规划心中有数，这样才能运筹帷幄，决胜千里。如果你开始就没有打算做好，你的店肯定很失败。(养兵千日用在一时)

1)、选择贸易平台，学会熟练的操作。

贸易平台已经有了，但是开店之前一定要学会操作一些基本的步骤，注册。申请。学会用财付通，做图，拍摄等。

2)、销售产品的准备。

做网络贸易做什么产品很重要，好的产品让你开店顾客满门。首先要选择自己有的宝贝，比如自己有实店的，或自己喜欢的，这就有一个卡位的问题，你要和开实体店一样考虑市场了，其次就是代理别人的货，这样很关键的一定要选诚信比较好的，大的店能够长期供应货，质量比较好信用比较好的店。

3)、在线时间的规划。

这也很重要对于专职的卖家没有问题，但是现在多数的人还是兼职的，所以你要对自己在线时间有个规划，不能两天打鱼三天晒网。这样笔者劝大家还是不要在这方面投入时间了好好做自己的工作吧。兼职你要定时的整理店铺收发定单，一般长期在线的人浏览量是不在

线的四倍还要多。

4)、经常更换新产品

这样不但可以留住你的老顾客，还增加你的销售量。在不重复铺货的基础上尽量把你的货全搬上架。这是提高你的浏览量和销售最好也是最直接的办法。

第三式：

卧薪尝胆坚持就好是胜利——意思是你要忍受等待顾客的痛苦和寂寞!(阳光总在风雨后)

1)、做一个网商首要的素质就是要耐得住寂寞，等待顾客的挑选，但是我们不能被动的等待要多做宣传，学会如何宣传很重要，等待的同时要多学习一些销售等各方面的经验，提高自己的销售技巧，记住你是网商。

2)、销售的耐心，多向顾客介绍你的产品不要厌烦，钱不在赚的多少关键他是你的一个买家，也许下一次他就是你的一个大顾客。多学习让顾客介绍顾客，这样你才会赢得买家信任。好多买家都是第一次网络买宝贝所以开始有点小心是难免的。

3)、售后服务一定要完善对自己卖出的产品有什么问题一定要合理的解决，这些在自己的宝贝说明中一定要清楚，这都是赢得买家信任很重要的环节。至于断货或者缺货或者其他的快递的问题等一定不要欺骗顾客，我相信大多数卖家还是可以理解的。

第四式：

爱江山爱美人——意思就是说把销售形成一定的规模，全面推广自己的产品。

1)、加入商盟加入商盟其实也有很多好处的，让大家认识更多的朋友可以交流，积极参加商盟的活动，让自己的商品出现在推荐首页，吸引更多的顾客的眼球。

2)、诚信经营相信你一定会走向成功!