

## 网上开店研究：网店生意从何而来？

### 问题一：没有充分的时间打理店铺

没有在淘宝上开店，总觉得在淘宝上开店铺省时省力省心，其实不然。很多淘友都说在淘宝上开店比开实体店还要累，还要操心，确实如此！时间不能很好的保证，确实是个很大的问题！有客户来，看到你不在也会走了，好可惜！这样的问题多数发生在兼职卖家的身上，比如笔者。

### 解决和补救方法

#### 1、人不能在线，尽量保持开机，旺旺保持在线，并设置自动回复。

自动回复里包括：主要经营范围、最近优惠活动、你的联系方式：电话、手机、QQ、邮箱、MSN 等等。这样客人感到你很有心，说不定就会收藏你的宝贝和店铺等你回来。

#### 2、尽量在客流量大的时候保持在线。

在客户流量的黄金时段保持在线太重要了，客户流量大说明此阶段真正买东西的人最多，成交的几率也最大！据统计淘宝上统计客户流量最大的时段是 14:00-17:00 和 19:00-22:00，尽量在这两个时间段在线！切记切记！

#### 3、你的旺旺上的状态还是“我有空”么？

如果是的，快改过来！改成你的促销活动、你的联系方式等等！点击登陆-更改我的状态-设置状态信息！比如笔者的改成：五一特价促销中，淘宝最低价酬宾！您好，欢迎光临爱火阑珊情侣专卖！

这几个方法或许可以补救一些损失！

问题二：店铺宣传力度不够淘宝上店铺据说有 5000 万，你的店铺在淘宝里只是相当于大海里的一滴水，如果不注意宣传，商品又不够有特色，几乎就是淹没在茫茫淘海中。买家很难搜索到你的店铺来，没人来，自然就没有生意！

笔者的店铺宣传采用的是无孔不入宣传法，在此和大家分享。

#### 1、第一时间告诉家人、所有亲戚、所有朋友、所有同学、所有同事、所有认识的人。

楼下小卖部的阿姨也可以告诉，说不定这些人都是你潜在的客户。更重要的一点是，他们可以给你中肯的建议和灵感，或许某某朋友的朋友的朋友在某某厂家的销售部门工作，那不是太好了吗？笔者的方法是在笔者的 QQ 个人签名改成：我的淘宝店铺：[shopXXXXX.taobao.com](http://shopXXXXX.taobao.com)，欢迎光临！再在笔者所有的群上发这条消息。

第二步进军校友录, 将这个留言在校友录上置顶, 所有的人都看得到!

第三步, 开通 QQ 空间, 上传自己的商品和店铺信息, 还没完, 在自己的所有博客上发布商品信息, 够无孔不入的吧?

## 2、在淘宝论坛上发帖、回帖!

这个同样重要! 以为来淘宝社区的不是买家就是卖家, 成为你的客户的几率极大!

在淘宝社区上发帖最好是原创贴, 因为原创贴加精的话, 就有银子奖励。有朋友会问奖励银子有什么用啊? 有了银子就可以去抢广告位, 抢到淘宝的广告位对于一个卖家来说何等重要啊! 注意不要发广告贴啊! 被删的话可能会被扣银子。

## 3、再支一招: 打开百度主页-点空间进入你的空间。

这是自己的地盘, 可以自己作主, 发广告贴没人管。可以发关于自己商品的帖子! 多多贴照片上去, 比如我是卖情侣毛巾、情侣袜子、情侣内衣的。笔者在空间发了一篇关于情侣毛巾的帖子后, 再到百度上搜索情侣毛巾, 就看到自己的帖子了。在帖子上写下淘宝店的网址, 你的联系方式等等。如果有人感兴趣的话, 生意就来了。

## 4、寻找可以免费发布网店信息的网站。

尤其是和你的网店有相关性的网站。大家到百度或 GG 搜索一下吧。

## 5、和淘友做友情链接。

找些网店做的好的淘友, 和他们做友情链接, 这样他们的一部分客户有可能成为你的客户。

## 6、尝试做广告宣传单/册进行宣传。

这个同样好处多多! 店铺形象宣传精美大方, 给买家专业敬业的好感。还有可以随时随地走到哪都可以派送给合适的对象, 进一步加大宣传力度。宣传册最好设计成通用的展示模式不容易过期。

## 7、还有个一办法就是在百度知道里面搜索问题(注意: 一定是待解决的问题)。

然后用心回答, 回答完问题后, 发现下面有一个参考资料栏, 在这里输入你的店铺网址和经营范围等。例如: 笔者的网店是情侣专卖的, 笔者先搜索“送女朋友甚么礼物?” 这个问题。然后出现很多。点待解决的问题。这时你就可以点进去回答了。最好用心去写, 如果你的问题被评为最佳答案, 那就太好了。下次谁搜索同样的问题就可以看到你的答案!

在店铺宣传方面说得较多, 希望各位卖家深刻的认识到店铺宣传的重要性!

问题三: 宝贝名称和宝贝描述有讲究大家不要小看宝贝名称和描述, 这里还颇有讲究. 听我细细道来。

宝贝名称淘宝里宝贝发布时规定不超过 30 个字, 那么我们就好好利用这 30 个字, 八仙过海, 各显神通!

首先宝贝描述尽量包括多个关键字, 此话怎讲呢? 还是举个例子吧, 还是来说笔者的情侣毛巾。情侣毛巾 4 个字只包括 2 个关键字, 即情侣和毛巾, 看笔者怎么变: [百分百好评] 信誉强烈推荐精美刺绣浪漫纯棉情侣毛巾 19 元/套, 顺便提一点: 新手们没有钻石皇冠来撑腰, 但是百分百好评是一块极好的招牌。据笔者了解大部分钻石级和皇冠级的卖家都不是百分百好评信誉的, 所以一定要好好利用自己的优势, 不要一味的唉声叹气。看到自己和别人的优势和劣势才能更好的知己知彼百战不殆。这样一来包括了 8 个关键字了。而且信息全面, 连价格都写出来了! 再来一个: 迎五一, 大促销, 全球独一无二新品也特价, 本身织花晴纶补丁情侣袜, 很吸引人吧? 关键字多且信息全面! 不过这两个例子只是代表个人浅显之见, 大家多在淘宝里逛逛, 看看各位大侠们是怎样写宝贝名称的, 多多学习学习。

还要提到一点就是, 宝贝名称中可以加一些特殊符号, 增加醒目程度!

宝贝描述比起名称地位次一点, 但是同样不容忽视! 描述尽量做到全面、详尽、简洁明了、不拖泥带水!

尽量多点图片, 因为更直观! 最好用描述模版, 美观大方! 模版在宝贝吧里面找, 应有尽有!

问题四: 宝贝发布的时间要注意有人问宝贝发布时间要注意什么啊?

其实这里面也有学文的! 发布过宝贝的人都知道, 发布时间有 7 天和 14 天两个选择, 有的朋友可能就随便选一个时间。其实最好选 7 天, 因为大家都知道淘宝上搜索的时候是按照宝贝的结束时间来排序的, 如果你选的是 14 天, 那就是说, 别人的宝贝轮了两次, 你的宝贝才轮一次! 这样一来, 你的宝贝展示的机会无形中就减少了一半!

还有发布时间的问题, 前面已经提到淘宝上客户流最大的时段是 14:00-17:00 和 19:00-22:00。那么

尽量保证在这个时间段发布你的宝贝, 好处就是让你的宝贝在可流量最大的时段快要结束, 这样别人搜索到的几率又大了。嫌麻烦的话下载一个淘宝助理, 很快就搞定。

问题五: 店铺公告巧利用有些新手卖家干脆就没有店铺公告, 这样不好!!! 不仅要有, 还要花心思写好, 写出吸引人的地方!

解决方法: 由于店铺公告是滚动式的, 所有最吸引人的地方应该写在最上面。一般的买家都不会有耐心慢慢的看, 所以一定要把最新的优惠活动放在第一行! 比如五一大促销啊、周末礼品大放送等等, 然后联系方式留下, 以为你不可能保证 24 小时在线, 你不在线的时候来的买家也可以找到你! 店铺公告可以设计的漂亮醒目一些, 这也是吸引顾客的一个方面!

#### 问题六：货源问题

关于进货渠道，可能因人而异，也许有的朋友已经有很好的进货渠道，那他就可以高枕无忧了。笔者觉得淘宝上大部分兼职的卖家应该和笔者一样没有很好的进货渠道的，货源成为一个大问题。

解决方法：是新手卖家就要充分调查市场，包括自己所在城市的零售市场、批发市场，还有淘宝上的市场以及阿里巴巴等等。先确定自己打算经营的范围，最好选择自己熟悉的项目，不行的话至少做到对自己商品的消费群体了解，找到好的进货渠道是成功的关键！

这里还要特别提到的一点就是，商品的质量一定要上乘，淘宝上作信誉，质量是第一保证！一定要货比多家，选择质量最优，价格最合适的商家进货。

如果在现实的批发市场进货，一定要头脑灵活，逛市场的时候做好笔记，记下商品最全的商家，第二全的商家，第三全的……首先找一家货最全的批发商，一开始就亮出你在淘宝上开店这个招牌，抓住供货商的心里。批发商都希望你能成为他的长期客户，你就说你给个合理的价格，一定会跟你长期合作的。进货后好好保存进货单！这个很重要！下次不要再去第一家了，去货物第二全的，把上次的进货单亮出来，说如果你给的价比这家便宜以后就在我这儿长期拿货，下次进货物的三多的……看价格砍的差不多了，再去第一家，跟他谈价，这时你就对价格了如指掌了，不怕他宰！这是在论坛上看到的，方法很不错，大家可以借鉴。

问题七：宝贝的价格定位许多新手卖家不知道怎么定宝贝的价格，定高了没有生意，定低了没有利润。淘宝店铺如此的多，没有经济基础，没有固定的货源和客户群，跟钻石和皇冠级的卖家没法拼。怎么样才能让买家在众多的店铺中进入你的店铺呢？价格的定位及其关键。

解决方法：笔者的做法是一部分商品定进货价，另一部分定一个适中的价格。我们的进货价应该比大卖家的零售价要低吧，先把客户引进来，也许他在你店里又发现了其他的东东，一起买，不是带动生意了吗？再加上你态度好，服务到位，发货速度快（这也是我们新手卖家的优势哦！要自信！）给买家留下好印象，下次他有同样的需要，或者朋友要买，他可能就会首选和推荐你的店铺的。慢慢的，你的生意就好起来了。

定价的时候最好把一些大众化的商品定进货价，这样搜索到的几率大，而且给人你的商品价格低的好印象，而那些新颖别致。在淘宝上随便搜索不到的商品可以稍微定高一点的价格，这样一来还愁没有客户么？总之在淘宝上做生意，薄利多销是原则！切记！

#### 问题八：心态一定要平和

这一点可能大家都忽略了！其实这一点也很重要，很多卖家是从买家演变过来的，作为买家的时候不知道开店的艰辛，以为作在家里就可以赚钱就匆匆忙忙开个店。殊不知那些超级大卖家所经历过的艰难困苦现在终于修成正果！所以艰难困苦的旅程是任何一个选择淘宝开店人的必经之路，不要整天愁眉苦脸唉声叹气，到处嚷嚷为什么我没有生意？这样很不好，作人要乐观、要积极向上，多找原因，少自卑自恋！其实笔者在上面也频频提到作为新手卖

家的种种优势，好好利用自己的优势，笔者相信天道酬勤，只有自信的人才能更早的看到希望和成功的曙光。笔者相信每一个选择淘宝的人最初都是雄心壮志的，坚持下去，不管你的经历如何艰难，想想自己当初的雄心，想想钻石和皇冠级卖家曾经也有你这个彷徨的时候，调整好心态，笑对人生吧！