

网上开店研究：开服装网店要坚持的几个“原则”

- 理财“心”经

“无商不富”，在武汉这样一个低薪城市，上班族很容易产生这样的感慨。比如我，虽然也算在从事文化行业，可是那点工资让人完全没有底气自称“白领”。

不做点生意是不行了，然而“无奸不商”这句古话又让人有些生畏，于是先开个网店试试深浅。

二哥在浙江一家大型服装厂做营销，这点资源对于我开网店帮助很大。一则可以拿到最低价；二则每次进货可以选择尽可能多的品种，尽可能少的进货量。

网店开张后很顺利，价格优势使得交易量很快就上升了，不到三个月时间我就冲上了“五心”级别。然而盘算了一下利润，却只相当于赚了一点搬运费，为什么会这样呢？

我仔细总结了一下原因，一是为了尽快积累信誉值，我的定价很低，同时注明了“一口价”。然而，再便宜的东西也会有人还价，而对于我这样的新“老板”，每笔生意都舍不得错过。这种心理之下，“微利”就变成了只赚搬运费了。二是对于“恶评”过于忌惮。在淘宝开网店，一般而言，买家比卖家更能掌握主动。买家的法宝就是一旦对于商品或服务不满意，可以给“恶评”。一两个“恶评”挂在网上，几百个“好评”的作用常常会荡然无存。网购的买家中许多是青少年，有些人并不太遵守社会规则，他们会利用手中的“权力”要挟卖家。比如一次卖给广西一中学生三件衣服，我作为卖家承担了运费。然而货接收之后，那位中学生却以尺码不合身要求退货，尺码可是她自己选的。退就退吧，生意不成人情在，我同意了。同时客套了两句说我可能也有一定责任，当初应该提醒她再比对一下。没想到那孩子很会顺竿爬，说既然我也有责任，就还应该承担她退货的运费。这下我火了，难道你平日去商店退货，商店还要报销你的车费、误工费？管她会不会到网上恶意留言，不予理睬。接下来，那孩子开始着急了，因为退货已经在路上，她生怕我收到后不退款，主动提出运费不用我出了……

总结开店几个月的经验，最深的感悟是一定要坚持原则。既然是“一口价”就要坚持不还价，否则乱了自己的利润核算，对于那些不还价的顾客也是不公平的。另外，商场上要少说“客气话”，不是自己的责任不能揽，以免授人以柄。网店交易，店家与客户是双向选择，一开始就有“难缠”迹象的顾客，最好放弃。

开网店想赚大钱很难，不过作为正式经商前的锻炼，很有价值。