

网上开店研究：网上开店该如何应对没有生意

我们开网店做生意，往往是看的多，买的少，或者是许久都没有人气，让为电脑前坐着的卖家们感到着急和不安，下面说说我们应该如何应对网店没有人气，如何看待网店没有生意的问题。

一、问题总结：

1、为什么别人都会写出优秀的好帖，都会加精，或者成为热贴，置顶贴。自己水平又不高，又写不出来什么精彩的东西，就不写了，没意思。

2、很多朋友开店前期都是很勤劳的小蜂蜜，也常常去社区粘贴回贴，但是坚持不了一段时间就会气馁。

觉得效果不大，或者没有效果，最后只会在论坛里抱怨。

3、刚开始很努力的上新货，做图处，积极的配合别人的一些好点子，最后因为觉得没生意，没意思，没时间，没效果就随便小店，自生自灭了。

4、看别人又是升心又是冲钻，我的货也很丰富，服务态度也很好。为什么生意还是不好呢？

5、家里人也支持我，我也常常上论坛啦，社区啦，还全职从业，可是，为什么付出和回报不成正比呢？

二、问题的解决：

1、针对第一个问题，笔者觉得，做好一件事情，光有一时积极的是远远不够的，还需要持之以恒的决心。如果你已经知道你的文字不精彩，进不了精华贴，你可以写发生在你身上的故事啊，小事啊什么。另外就是心态的处理了：和很多淘宝买家花十元钱要一百元的货一样的心态。不能够一时感情用事，要实事求是。淘宝社区里这么多分类，总能找到你喜欢的又合适，呵呵。

2、你也有勤劳写贴，回贴了，你也有写贴的文采，看到你的用心了。但是你为什么没有坚持不懈的恒心呢。任何事情不可能一朝一夕就会有建树的。你看一下自己，不也用也十几二十年的时间才长这么大吗，所以你在淘宝里花的时间和精力还太少了，根本和成功还不成正比。你要像妈妈养育你一样：耐心，爱心，责任心。

3、这是最不可取的一种方式，用生活里的比喻叫做没责任心。小店，就是你亲手打出来的一个孩子，你要每天花一些时间陪陪他，带他到其它社区里看看，给他漂亮的图片，多打扮打扮，陪他长大，看着小店成长，那种满足感你不想体会吗。不要几天没生意就气馁了，就放弃了，这个世界上幸运的人不多，多数人的成功是靠自身努力和坚持得来的。我相信，我们都是好苗子，我们都有好适合生长阳光、水、和土地。

4、第四点其实不用多说的。生活里有人开宝马有人开奔驰，而我坐公交车，我不是天生坐公交车的命，我也不是要坐一辈子的公交车。我现在坐公交车上班，通过努力学习，认真工作，抓住每一个可以表现和提高的机会，就是为了将来能开宾利和劳斯来斯。可是，成功不是一夜爆富，财富的积累是一个很辛苦很漫长过程，你有看到坐大奔的人，当年跑业务的辛苦吗？你有看到开宝马的人当初没钱吃饭差点做坏事时的绝望吧。生意不是不好，是因为还不到时候。你回过头来看看，你的货是针对哪些消费群体的，你是不是把产品的优势全部写出来了呢，你有没有多逛逛超级卖家的铺子，看看同行是怎么摆货，怎么描述的等等的问题，一个人不论是对待生活的方式还是开店，都要清楚的自我反省，只有通过不断的自我反省，才能不断的进步。

5、第五种卖家我是很理解，并且也同情的。你已经把淘宝当成一种职业了，但是对于新手，笔者还是不建议全职。因为淘宝不比实体店，产生效果，笔者大体上从网上了解也要一年半载，你如果没做好这个决心的话，并且没有很认真的提高自己，那么还是不要全职，失落感太强了，会影响你的经营店的积极性。这个世界上没有一条规定说付出和回报一定能成正比的啊。

综上所述，纯是个人意见。希望失落卖家和失望的卖家都摆正健康的心态。一条大街上的实体店面，有赢利的，有亏本的，淘宝开店也是做生意，生意有亏有赔很正常。你当淘宝是一种经历，当那么多人了解淘宝共事淘宝的时候，你的人生也有这种一段经验，不也是很好吗？不过说归说，笔者还是祝众亲们生意兴隆。